

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2014-2-57 (Soruşturma)

Karar Sayısı : 16-37/628-279

Karar Tarihi : 07.11.2016

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK

Üyeler : Arslan NARİN, Fevzi ÖZKAN,
Adem BİRCAN, Şükran KODALAK

B. RAPORTÖRLER : Neyzar ÜNÜBOL, Hatice YAVUZ,
Gözde MAVİ, H. Mustafa DUMAN

C. BAŞVURUDA

BULUNANLAR : - Erdem AKTEKİN

(.....)

- Resen

- Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA SORUŞTURMA

YAPILANLAR

:- Aral Oyun Konsol ve Aksesuar Tic. A.Ş.

Temsilcileri: Av. Efser Zeynep ERGÜN, Av. Sibel YILMAZ ATİK,
Av. Ceren GÖRMÜŞ AVUNDUK

Büyükdere Cad. No:127 Astoria A Kule Kat 6-24-26-27 B Kule Kat
24 Esentepe İstanbul

- Bimeks Bilgi İşlem ve Dış Tic. A.Ş.

Temsilcisi: Av. Ü. Fırat ARKUN

Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. Okul Sok. Altunizade
Sitesi B Blok D:12 Altunizade Üsküdar İstanbul

- Doğan Müzik Kitap Mağazacılık Pazarlama A.Ş.

Temsilcisi Dr. Kemal Tahir SU

Atatürk Mah. Turgut Özal Bulvarı Gardenya 1 Plaza 42 B Ofis
Kat:7 Ataşehir İstanbul

- Teknosa İç ve Dış Tic. A.Ş.

Temsilcisi: Av. Turgan GÜR MEN

Mete Cad. 12/7-8 Taksim İstanbul

- Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş.

Temsilcisi: Av. Dr. Kemal EROL

Süleyman Seba Spor Cad. Spor Apt. No: 62/4 Valideçeşme
Beşiktaş İstanbul

- Gold Teknoloji Marketleri San. ve Tic. A.Ş.

Temsilcileri: Av. Miraç ARAZ, Av. Ful YILDIZ, Av. H. Kübra FİDAN
Organize Sanayi Bölgesi 1. Cad. No:13 Yukarı Dudullu Ümraniye
İstanbul

- Kliksa İç ve Dış Tic. A.Ş.

Temsilcisi: Av. Turgan GÜR MEN

Mete Cad. 12/7-8 Taksim İstanbul

- LG Electronics Tic. A.Ş.

Temsilcileri: Av. Efser Zeynep ERGÜN, Av. Sibel YILMAZ ATİK,
Av. Ceren GÖRMÜŞ AVUNDUK

Büyükdere Cad. No:127 Astoria A Kule Kat 6-24-26-27 B Kule Kat
24 Esentepe İstanbul

- MS İstanbul İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.

Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. Hakan ÖZGÖKÇEN,
Av. Esen ERGÜL, Av. Görkem YARDIM

Çitlenbik Sokak No:12 Yıldız Mah. Beşiktaş İstanbul

- Türk Philips Ticaret A.Ş.

Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. K. Korhan YILDIRIM,
Av. Eda DURU, Av. Betül BAŞ ÇÖMLEKÇİ

Çitlenbik Sokak No:12 Yıldız Mah. Beşiktaş İstanbul

- Vestel Ticaret A.Ş.

Temsilcisi: Av. İ. Yılmaz ASLAN

Gazi Umurpaşa Sokak Bimar Plaza 38/7-8 Balmumcu Beşiktaş
İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** - Aral Oyun Konsol ve Aksesuar Ticaret A.Ş.'nin dağıtımını yaptığı bilgisayar ve konsol oyunlarının perakende satışını yapan teşebbüsler ile anlaşma/uyumlu eylem içinde olduğu ve oyun fiyatlarını yükseltmek amacıyla nihai satış noktalarında yeniden satış fiyatını belirlediği iddiası.

-Tüketici elektroniği ürünleri piyasasında sağlayıcılar LG Electronics Tic. A.Ş., Türk Philips Ticaret A.Ş. ve Vestel Tic. A.Ş.'nin ürünlerinin yeniden satışını gerçekleştiren perakendeciler ile anlaşma/uyumlu eylem içinde olduğu ve nihai satış noktalarında yeniden satış fiyatının belirlendiği iddiası.

- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Bilgisayar ve konsol oyunları pazarına yönelik 13.11.2014 tarihli başvuruda özetle; Aral Oyun Konsol ve Aksesuar Ticaret A.Ş.'nin (ARAL) bilgisayar ve konsol oyunlarının Türkiye'deki tek yetkili dağıtıcısı konumunda olduğu, ARAL'ın dağıtımını yaptığı oyunları yüksek fiyata satabildiği, ARAL'ın nihai satış noktalarına yönelik yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulaması içerisinde olduğu, bilgisayar ve konsol oyunlarının farklı platformlarda satışının yaygınlaşmasıyla fiyatlarda meydana gelen düşüşleri ARAL'ın ana oyun dağıtıcıları ile yaptığı anlaşma/uyumlu eylem ile engellediği iddia edilerek ARAL'ın eylemlerinin incelenmesi talep edilmektedir.

- (3) Tüketici elektroniği pazarında resen yapılan önaraştırmada sağlayıcılar ile perakendecilerin anlaşma/uyumlu eylem ile fiyat tespiti yaptığı ve 'hub and spoke' tarzı kartel yapılanması kurduğu, sağlayıcıların nihai satış noktalarında yeniden satış fiyatını belirlediği iddiaları incelenmiştir. Soruşturma sürecinde Kuruma gelen 04.01.2016 tarihli gizlilik talebi bulunan başvuruda ise Gaziantep ilinde LG Electronics Tic. A.Ş.'nin (LG) aktif olarak piyasayı takip ettiği ve Gaziantep'teki bayilerin LG'nin belirlediği satış fiyatı altında bir fiyat belirlemesi halinde LG'nin aradaki farkı, fiyat farkı adı altında bayilere fatura ettiği, bayilerinin satış fiyatını belirleyen LG'nin, kendisiyle yapılan yazışmalarda rekabet kurallarının ihlali anlamına gelmemesi amacıyla tavsiye edilen satış fiyatları ya da kampanya fiyatları şeklinde ibarelere yer verdiği, dolayısıyla LG'nin bayilerine son tüketici fiyatlarını belirleme yönünde baskı ve telkinleri olduğu ifade edilmektedir.

- (4) **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 04.11.2014 ve 13.11.2014 tarihlerinde giren başvurular üzerine hazırlanan 02.12.2014 tarih ve 2014-2-57/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu 14-50 sayılı Kurul toplantısında ele alınmış ve Kurul'un 11.12.2014 tarih ve 14-50/894-M sayılı kararı uyarınca bilgisayar ve konsol oyunları pazarına ilişkin iddialar hakkında önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Yapılan önaraştırma neticesinde düzenlenen 10.02.2015 tarih ve 2014-2-057/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu Kurul'un 15-08 sayılı toplantısında görüşülmüş ve 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M sayılı karar ile ARAL, Bimeks Bilgi İşlem ve Dış Tic. A.Ş. (BİMEKS), Doğan Müzik Kitap Mağazacılık Pazarlama A.Ş. (DR), Teknosa İç ve Dış Tic. A.Ş. (TEKNOSA) ve Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş. (VATAN) hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

- (5) Öneriştirma ve soruşturma sürecinde yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden Gold Teknoloji Marketleri Sanayi ve Tic. A.ř. (GOLD) ve Kliksa İ ve Dış Tic. A.ř.'nin (KLİKSA) de soruşturma kapsamına dâhil edilmesi gerektiği anlaşılmış ve buna ilişkin hazırlanan 13.05.2015 tarih 2014-2-57/BN1 sayılı Bilgi Notu Kurul'un 07.07.2015 tarihli toplantısında görüşülerek, GOLD ve KLİKSA'nın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine yönelik soruşturma açılmasına ve 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M sayılı soruşturma ile birleştirilmesine 15-28/319-M sayı ile karar verilmiştir.
- (6) 2014-2-057 sayılı neriştirma kapsamında yapılan yerinde incelemelerde dosya konusu ihlal iddialarının tüketicilerde elektronik pazarında da gerçekleşmiş olabileceğine ilişkin emarelere ulaşılması zerine Kurul tarafından 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M(1) sayı ile 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesi uyarınca, televizyon, ev sinema sistemleri gibi çeşitli tüketicilerde elektronik ürünlerinde sağlayıcılar ile dağıtıcıların yatay ya da dikey ilişki içinde anlaşarak veya uyumlu eylem ile fiyat tespiti yapıp yapmadıkları ile ilgili olarak BİMEKS, GOLD, LG, MS İstanbul İ ve Dış Tic. Ltd. şti. (MS), Samsung Electronics İstanbul Pazarlama ve Tic. Ltd. şti. (SAMSUNG), TEKNOSA, Türk Philips Ticaret A.ř. (PHILIPS), VATAN ve Vestel Ticaret A.ř. (VESTEL) hakkında resen neriştirma yapılmasına karar verilmiştir. Yapılan neriştirma sonucunda düzenlenen 21.04.2015 tarih ve 2015-2-9/A sayılı neriştirma Raporu Kurul tarafından görüşülerek 07.07.2015 tarih ve 15-28/319-M sayılı ile BİMEKS, LG, MS, TEKNOSA, PHILIPS, VATAN ve VESTEL'in 4054 sayılı Kanun 41. maddesi uyarınca aralarında yaptıkları yatay ya da dikey anlaşmalarla veya uyumlu eylem ile tüketicilerde elektronik ürünleri alanında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine yönelik olarak soruşturma açılmasına, soruşturmanın 19.02.2015 tarihli ve 15-08/108-M sayılı karar ile başlatılan soruşturma ile birleştirilmesine karar verilmiştir.
- (7) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, bilgisayar ve konsol oyunları pazarı ile ilgili olarak alınan soruşturma kararı ve ileri sürülen iddiaların türü ve niteliği hakkında bilgi, 27.02.2015 tarihli yazılar ile ARAL, BİMEKS, DR, TEKNOSA ve VATAN'a tebliğ edilerek 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarının iletilmesi talep edilmiştir. Anılan teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları Kurum kayıtlarına süresi içerisinde intikal etmiştir.
- (8) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, tüketicilerde elektronik pazarı ile ilgili olarak alınan soruşturma kararı ve ileri sürülen iddiaların türü ve niteliği hakkında bilgi, 20.07.2015 tarihli yazılar ile BİMEKS, LG, MS, PHILIPS, TEKNOSA ve VESTEL'e, 20.07.2015 ve 06.08.2015 tarihli yazılar ile VATAN'a tebliğ edilerek 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarının gönderilmesi talep edilmiştir.
- (9) Bilgisayar ve konsol oyunları pazarında yürütülen soruşturmaya sonradan dâhil edilen GOLD'a ve KLİKSA'ya soruşturma kararı ile ileri sürülen iddiaların türü ve niteliği hakkında bilgi 21.07.2015 tarihli yazılar ile tebliğ edilerek 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarının gönderilmesi talep edilmiştir. Tarafların ilk yazılı savunmaları süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (10) Soruşturma süresinin uzatılmasına ilişkin 21.07.2015 tarih ve 2014-2-057/BN2 sayılı Bilgi Notu Kurul'un 28.07.2015 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 15-32/455-M sayı ile soruşturmanın süresinin bitiminden itibaren altı ay uzatılmasına karar verilmiştir. ARAL, DR, BİMEKS, LG, MS, PHILIPS, TEKNOSA, VATAN, VESTEL, GOLD ve KLİKSA'ya soruşturma süre uzatımına ilişkin bildirim 30.07.2015 tarihli yazılar ile yapılmıştır.

- (11) Kurum kayıtlarına 04.01.2016 tarihinde giren gizlilik talepli başvuruya ilişkin 08.01.2016 tarih ve 2014-2-057/BN3 sayılı Bilgi Notu hazırlanarak Kurul'un 16.10.2015 tarihli toplantısında görüşülmüştür. Söz konusu başvurunun Kurul'un 19.02.2015 tarih, 15-08/108-M sayılı ve 07.07.2015 tarih, 15-28/319-M sayılı kararları ile yürütülen soruşturmaya dâhil edilmesine 21.01.2016 tarih ve 16-03/50-M sayılı karar verilmiştir.
- (12) Kurum kayıtlarına 06.03.2015 tarihinde giren ve BİMEKS tarafından yapılan başvuru ile soruşturma dosyasından bilgi ve belge talep edilmiştir. Söz konusu başvuruya ilişkin değerlendirmeler 18.03.2015 tarihli cevabi yazı ile teşebbüse gönderilmiştir. Dosyaya giriş kapsamında ARAL tarafından yapılan ve Kurum kayıtlarına 27.03.2015 tarihinde giren başvuruya ilişkin 06.04.2015 tarihli cevabi yazı teşebbüse iletilmiştir. LG tarafından gönderilen ve 27.07.2015 tarihinde Kurum kayıtlarına giren dosyaya giriş talebi konulu bir başvuru ile 31.07.2015 tarihinde Kurum kayıtlarına giren LG aleyhine kullanılan belgelerde kapatılan bilgilere erişim sağlanması talepli diğer bir başvuru hakkında hazırlanan 11.08.2015 tarihli cevabi yazı da teşebbüse gönderilmiştir. Kurum kayıtlarına 04.08.2015 tarihinde giren ve BİMEKS tarafından yapılan başvuruda, soruşturma dosyasına giriş hakkı talep edilmiştir. Söz konusu başvuruya ilişkin 10.08.2015 tarihli cevabi yazı teşebbüs vekiline bildirilmiştir. LG tarafından 18.11.2015 tarihli yazı ile dosyaya giriş hakkı talep edilmiştir. Anılan talep üzerine hazırlanan 25.11.2015 tarih ve 2014-2-057/BN4 sayılı Bilgi Notu Kurul'un 02.12.2015 tarihli toplantısında görüşülerek, talebin reddine 15-42/693-247 sayılı karar verilmiştir. Karara ilişkin bildirim teşebbüse 03.12.2015 tarihli yazı ile yapılmıştır.
- (13) Soruşturma kapsamında 26.03.2015 tarihinde ARAL, DR, GOLD ve BİMEKS'te, 24.03.2015 tarihinde LG, PHILIPS, VESTEL ve SAMSUNG'da, 25.03.2015 tarihinde MS, VATAN ve TEKNOSA'da, 12.08.2015 tarihinde KLİKSA'da, 10.09.2015 tarihinde MS ve VESTEL'de, 09.09.2015 tarihinde LG'de, 08.09.2015 tarihinde BİMEKS, TEKNOSA, GOLD ve PHILIPS'te yerinde incelemeler yapılmıştır. 29.09.2015 tarihinde Kategori Mağazacıları Derneği yetkilileri ile görüşme yapılmıştır.
- (14) Dosya kapsamında bilgi isteme ve yerinde inceleme yetkilerinin Seiko Epson Corporation, Enkay Group (ENKAY), CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş. (CARREFOUR), Mascom Bilgisayar Aksesuar Tic. Ltd. Şti., Xerox Büro Araçları Ticaret ve Servis Ltd Şti. (XEROX), Verbatim, Seagate ve HP Inc.'i (HP) de kapsayacak şekilde genişletilmesi için 03.12.2015 tarih ve 2014-2-057/BN5 sayılı Bilgi Notu hazırlanmıştır. Bahse konu Bilgi Notu, Kurul'un 09.12.2015 tarihli toplantısında görüşülerek, yerinde inceleme ve bilgi isteme yetkilerinin anılan teşebbüsleri ve gerekmesi durumunda hakkında belge bulunabilecek diğer ilgili teşebbüsleri içerecek şekilde genişletilmesine 15-43/721-M sayılı karar verilmiştir. Bu doğrultuda 22.12.2015 tarihinde ENKAY, XEROX ve HP'de, 23.12.2015 tarihinde Boğaziçi Bilgisayar Tic. ve San. A.Ş., Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım ve Tic. A.Ş. ve CARREFOUR'da yerinde inceleme yapılmıştır.
- (15) Bilgisayar ve konsol oyunları alanındaki faaliyetleri ile ilgili olarak 27.07.2015 tarihli yazı ile Valve Corporation (VALVE), 28.07.2015 tarihli yazı ile Microsoft Bilgisayar Yazılım Hiz. Ltd. Şti. (MICROSOFT) ve 28.07.2015 tarihli yazı ile Sony Eurasia Pazarlama A.Ş. (SONY)'den bilgi ve belge talep edilmiş, SONY ve MICROSOFT tarafından gönderilen cevaplar Kurum kayıtlarına ulaşmıştır. Ancak VALVE tarafından herhangi bir bilgi ve belge gönderilmemiştir. VALVE'ye yönelik talep yazısı Dış İlişkiler, Eğitim ve Rekabet Savunuculuğu Dairesi Başkanlığı aracılığıyla 06.11.2015 tarihinde tekrar gönderilmiştir. 11.11.2015 tarihli yazı ile Maliye Bakanlığı'ndan VALVE'nin son üç yılda Türkiye'ye yaptığı satışlara ilişkin bilgi talep edilmiştir. Söz konusu talebe ilişkin cevabi yazı 27.11.2015 tarihinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. 02.12.2015 tarihli yazı ile Bankalararası Kart Merkezi'nden VALVE'nin son üç yılda Türkiye'ye yaptığı satışlara ilişkin bilgi talep edilmiştir. Söz konusu cevabi yazı 17.12.2015 tarihinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (16) Dosya kapsamında LG'den 08.10.2015 ve 26.01.2016 tarihlerinde; PHILIPS'ten 08.10.2015, 26.01.2016 ve 09.02.2016 tarihlerinde; VESTEL'den 08.10.2015, 25.12.2015 ve 26.01.2016 tarihlerinde; KLİKSA'dan ve GOLD'dan 09.10.2015 ve 31.12.2015 tarihlerinde; ARAL ve DR'den 31.12.2015 tarihinde; MS'den 08.10.2015, 19.01.2016 ve 26.01.2016 tarihlerinde; TEKNOSA, BİMEKS ve VATAN'dan 08.10.2015, 31.12.2015, 19.01.2016 ve 26.01.2016 tarihlerinde bilgi ve belge talep edilmiştir. Anılan bilgi ve belge talebine ilişkin cevaplar Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. BİMEKS vekili tarafından hazırlanan ve soruşturma konusuna ilişkin ilave açıklamalarını içeren yazı 25.01.2016 tarihinde Kurum kayıtlarına girmiştir.
- (17) Soruşturma konusuna yönelik LG tarafından sunulan Ekonomik Analiz Raporu konulu belge 22.01.2016 tarihinde Kurum kayıtlarına ulaşmıştır. Rapora ilişkin olarak 26.01.2016 tarihli yazı ile Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesi'nden (EAAD) görüş talep edilmiştir. Söz konusu talebe ilişkin EADD görüşü 09.02.2016 tarihli yazı ile gönderilmiştir
- (18) Elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde hazırlanan 19.02.2016 tarih ve 2014-2-057/SR sayılı Soruşturma Raporu LG, MS, PHILIPS, VESTEL, ARAL, TEKNOSA ve KLİKSA 'ya 19.02.2016 tarihli yazıların ekinde gönderilmiştir. Soruşturma Raporu LG tarafından 23.02.2016 tarihinde; MS, VESTEL, PHILIPS, ARAL, GOLD, VATAN, BİMEKS, DR, TEKNOSA ve KLİKSA tarafından 24.02.2016 tarihinde tebliğ edilmiştir. MS, PHILIPS, VESTEL, ARAL ve TEKNOSA'ya Soruşturma Raporu'nun birkaç sayfasının eksik tebliğ edildiği tespit edilerek, ilgili sayfalar anılan teşebbüslere 25.02.2016 tarihli yazılar ile tebliğ edilmiştir. Bu nedenle MS, PHILIPS, VESTEL, ARAL ve TEKNOSA bakımından tebliğ tarihi olarak Soruşturma Raporu'nun eksik sayfalarının tebliğ edildiği tarih esas alınmıştır. Soruşturma Raporu'nun eksik sayfaları MS, PHILIPS, ARAL ve TEKNOSA tarafından 29.02.2016 tarihinde; VESTEL tarafından 01.03.2016 tarihinde tebliğ edilmiştir.
- (19) ARAL, KLİKSA, PHILIPS, VATAN, DR, VESTEL, LG, MS ve TEKNOSA, 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde öngörülen 30 günlük sürenin Soruşturma Raporu'nun kapsamı dikkate alındığında savunmanın oluşturulabilmesi için gerekli olan bilgilerin toplanması ve şirket birimleri arasındaki yazışmaların gerçekleştirilebilmesi için yeterli olmadığı gerekçeleriyle yaptıkları ayrı ayrı başvurularda ikinci yazılı savunma süresinin 30 günlük yasal sürenin bitiminden itibaren 30 gün uzatılmasını talep etmiştir. Kurul'un 16.03.2016 tarih ve 16-10/161-M sayılı kararı ile anılan teşebbüsler için ikinci yazılı savunma süresi 30 gün uzatılmıştır. GOLD ve BİMEKS'in süre uzatımına ilişkin bir talebi olmamıştır. Tüm tarafların ikinci yazılı savunmaları süresi içinde Kuruma intikal etmiştir.
- (20) Tarafların ikinci yazılı savunmaları üzerine hazırlanan 10.05.2016 tarihli ve 2014-2-57/EG sayılı Ek Görüş taraflara tebliğ edilmiştir. ARAL, KLİKSA, VATAN, DR, LG ve TEKNOSA, 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde öngörülen 30 günlük sürenin ileri sürülen iddiaların kapsamı dikkate alındığında Ek Görüş'e ilişkin savunmanın oluşturulabilmesi için detaylı çalışma gerekmesi gerekçeleriyle yaptıkları ayrı ayrı başvurularda üçüncü yazılı savunma süresinin 30 günlük yasal sürenin bitiminden itibaren 30 gün uzatılmasını talep etmiştir. Kurul'un 01.06.2016 tarih ve 16-19/325-M sayılı; 09.06.2016 tarih ve 16-20/334-M sayılı kararları çerçevesinde LG, ARAL, TEKNOSA, KLİKSA, DR ve VATAN için üçüncü yazılı savunma süresi 30 gün uzatılmıştır. BİMEKS, GOLD, PHILIPS, MS ve VESTEL'in süre uzatımına ilişkin bir talebi olmamıştır. BİMEKS'in üçüncü yazılı savunması 25.05.2016 tarihinde, PHILIPS ve VESTEL'in üçüncü yazılı savunması 10.06.2016 tarihinde, MS'nin üçüncü yazılı savunması 13.06.2016 tarihinde, GOLD'un üçüncü yazılı savunması 15.06.2016 tarihinde, ARAL ve LG'nin üçüncü yazılı savunması 30.06.2016 tarihinde, TEKNOSA, KLİKSA, DR ve VATAN'ın üçüncü yazılı savunması 11.07.2016 tarihinde, yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Bu doğrultuda soruşturma safhası 11.07.2016 tarihinde sona ermiştir. Haklarında soruşturma yürütülen taraflardan BİMEKS,

16-37/628-279

MS, PHILIPS, VESTEL, ARAL, LG, TEKNOSA, KLİKSA, VATAN ve DR sözlü savunma toplantısı yapılmasını talep etmiştir.

- (21) Kurul'un 04.08.2016 tarih ve 16-26/456-M sayılı kararı ile sözlü savunma toplantı tarihi 06.09.2016 olarak belirlenmiştir.
- (22) VESTEL tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 08.08.2016 tarihinde giren dilekçede, 02-07.09.2016 tarihleri arasında Berlin'de düzenlenecek uluslararası ve önemli bir tüketici elektroniği fuarı olan İFA ile sözlü savunma tarihinin çakıştığı, hem bahse konu fuara hem de sözlü savunma toplantısına üst düzey yöneticilerin katılımının istendiği belirtilerek 06.09.2016 tarihinde yapılacak olan sözlü savunma toplantısının ertelenmesi talep edilmiştir. Kurul tarafından ilgili başvuru 10.08.2016 tarih ve 16-27/467-M sayılı kararında değerlendirilmiş ve sözlü savunma toplantı tarihinin ertelenmesine ilişkin mazeretin kabul edilebilir nitelikte olmaması nedeniyle talep reddedilmiştir.
- (23) VATAN'ın Kurum kayıtlarına 11.07.2016 tarihinde intikal eden üçüncü yazılı savunmasını içeren yazı kapsamında bir de dosyaya giriş ve ek savunma hakkı talebi bulunmaktadır. Ancak ilgili başvurunun 30.03.2016 tarih ve 16-12/188-83 sayılı Kurul kararı ile reddedilen başvurunun tekrarı niteliğinde olması nedeniyle, Kurul 04.08.2016 tarih ve 16-26/436-194 sayılı kararında yeni bir karar tesisine yer olmadığını değerlendirmiştir. Bu kapsamda dosyaya giriş ve buna bağlı ek savunma hakkı tanınması talebi reddedilmiştir.
- (24) LG tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 15.08.2016 tarihinde giren dilekçede ise LG tarafından hazırlatılan bağımsız akademisyen tarafından yürütülen iktisadi ve ekonometrik analizlerin sonuçlarını ihtiva eden uzman görüşünün sözlü savunma toplantısında bizzat bu çalışmaları yürüten akademisyen tarafından Kurul üyelerine doğrudan aktarılmasının LG'nin hukuki menfaatlerine daha uygun olacağı ifade edilerek sözlü savunma toplantısında uzman görüşünün dinlenmesi talep edilmiştir. İlgili başvuru Kurul'un 25.08.2016 tarih ve 16-29/484-M sayılı kararında ele alınmış ve talep kabul edilmiştir.
- (25) Kurul'un 25.08.2016 tarih ve 16-29/499-M sayılı kararı ile sözlü savunma toplantısı tarihi 25.10.2016 olarak değiştirilmiştir. Söz konusu değişikliğe ilişkin bildirim yazısı şikâyetçi ve taraflara iletilmiştir.
- (26) LG tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 14.10.2016 tarihinde giren yazıda 2010/2 sayılı Rekabet Kurulu Nezdinde Yapılan Sözlü Savunma Toplantıları Hakkında Tebliğ'in 9. maddesine dayanarak sunumlarının bazı bölümlerinin ticari sır ihtiva etmesinden dolayı sözlü savunma toplantısında LG tarafından yapılacak sunumun gizli oturumda dinlenmesi talep edilmiştir. Kurul söz konusu başvuruyu 24.10.2016 tarih ve 16-34/588-M sayılı kararında değerlendirmiş ve sunum planı çerçevesinde bir kısım slaytlar bakımından gizli oturum talebini ticari sır içermeleri gerekçesiyle kabul etmiş, sunumun kalan kısmı bakımından ise talep reddedilmiştir.
- (27) 25.10.2016 tarihinde teşebbüs temsilcilerinin katılımıyla sözlü savunma toplantısı gerçekleştirilmiştir. Kurul yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a, Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre 03.11.2016 tarihinde yapılan ilk oylama ve 07.11.2016 tarihinde yapılan ikinci oylama sonucunda 16-37/628-279 sayılı nihai kararını vermiştir.

- (28) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; bilgisayar ve konsol oyunları pazarında; ARAL'ın, DR, VATAN, TEKNOSA, KLİKSA ve GOLD ile bilgisayar ve konsol oyunları pazarında perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olduğu ve söz konusu teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği, anılan teşebbüslere aynı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği ancak BİMEKS'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine dair yeterli bulguya ulaşılamadığı ifade edilmektedir. Tüketici elektroniği pazarında ise LG'nin MS ve TEKNOSA ile tüketici elektroniği pazarında perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olduğu ve söz konusu teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği, anılan teşebbüsler hakkında aynı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği, VESTEL'in ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını tespit etmek yolu ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği bu nedenle teşebbüse aynı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği, PHILIPS'in ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını tespit etmek yolu ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği bu nedenle teşebbüse aynı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği ancak VATAN ve BİMEKS'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine dair yeterli bulguya ulaşılamadığı belirtilmektedir.

I. İNCELEME GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

I.1. Bilgisayar ve Konsol Oyunları Pazarında Yürütülen Soruşturmanın Tarafları

I.1.1. ARAL

- (29) ARAL, İstanbul merkezli bir firma olup dünyanın önde gelen video oyun, konsol ve aksesuar firmalarının Türkiye'deki dağıtım hakkını elinde bulundurmaktadır. MICROSOFT, Xbox, Electronic Arts, Activision Blizzard, Ubisoft, Take-Two Interactive, Konami, Sega, Namco Bandai, Warner Bros Games, Square Enix, Capcom, Codemasters, Razer, Thrustmaster, Speedlink, Roccat gibi önemli markaların bütün formatlardaki ürünlerinin Türkiye'de tek distribütörü olan ARAL 30 yıldan fazla süredir bu alanda faaliyet yürütmektedir.

I.1.2. TEKNOSA ve KLİKSA

- (30) Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. bünyesinde kurulan TEKNOSA teknoloji ürünlerini tüketicilere sunmayı amaçlayan bir teknoloji perakende zinciridir. Türkiye'nin 81 ilinde 300'ün üzerinde mağazası bulunmaktadır.
- (31) TEKNOSA'nın bir iştiraki olan KLİKSA ise internet üzerinden satış yapmaktadır. Televizyon, görüntü sistemleri, cep telefonu, bilgisayar, beyaz eşya, spor ve outdoor, anne, bebek ve oyuncak, oto aksesuarları, züccaciye ve ev düzeni, saat, gözlük ve aksesuar gibi kategorilerde ürün satmaktadır.

I.1.3. BİMEKS

- (32) BİMEKS, müşterilerine bilişim teknolojisi, tüketici elektroniği, beyaz eşya ve küçük ev aletleri sunan teknomarketler arasında yer almaktadır. 2013 yılında Electro World İç ve Dış Ticaret A.Ş.'yi (ELECTROWORLD) satın almıştır¹.

I.1.4. VATAN

- (33) VATAN, telefon, bilgisayar, kamera, ev elektroniği, televizyon, ofis malzemeleri, oyun, hobi, ev aletleri, kişisel bakım ve spor aletleri olmak üzere geniş bir alanda hizmet sunmaktadır.

¹ İlgili işleme Kurul'un 03.10.2013 tarih ve 13-56/782-334 sayılı kararı ile izin verilmiştir.

I.1.5. DR

- (34) Doğan Medya Grubu'nun bir şirketi olan DR, kitap müzik, film, elektronik, oyun, hobi, hediyelik eşya, kırtasiye gibi ürünlerin satışı alanında faaliyet göstermektedir.

I.1.6. GOLD

- (35) GOLD, LCD televizyon, notebook, telefon, fotoğraf makinesi, küçük ev aletleri, bilgisayar donanımı, ofis gereçleri, telekomünikasyon ürünlerinin satışı alanında faaliyet göstermektedir.

I.2. Tüketici Elektronik Pazarında Yürütülen Soruşturmanın Tarafları

- (36) BİMEKS, TEKNOSA ve VATAN'ın aynı zamanda tüketici elektroniği pazarında yürütülen soruşturmanın da tarafı olması sebebiyle anılan teşebbüslere tekraren yer verilmemiştir.

I.2.1. MS

- (37) MS, Almanya merkezli MS ve Saturn teknomarketlerin Türkiye'de faaliyet gösteren iştirakidir. Televizyonlardan dizüstü bilgisayarlara, navigasyon cihazlarından dijital fotoğraf makinelerine, oyun konsollarından kahve makinelerine kadar geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. MS, tüketici elektroniğinde perakendecilik alanında Avrupa'nın önemli şirketleri arasında yer almaktadır.

I.2.2. PHILIPS

- (38) PHILIPS, elektronik sektöründe aydınlatma, tüketiciye yönelik elektronik eşya, medikal sistemler, ev aletleri ve kişisel bakım ürünleri gibi elektrikli ve elektronik aletlerin ithalatı, yurtiçinde satışı ve ihracatı faaliyetleri ile iştigal etmektedir.

I.2.3. VESTEL

- (39) VESTEL pazarda tüketici elektroniği, beyaz eşya, bilgi teknolojileri ve dijital alandaki ürünleri ile faaliyet göstermektedir.

I.2.4. LG

- (40) LG, televizyon, ev sinema sistemleri, video, televizyon aksesuarları, cep telefonu, tablet ve aksesuarları, buzdolabı, çamaşır makinası, bulaşık makinası, elektrikli süpürge, fırın, monitör, projektör, optik sürücü, klima, xEV çözümler, emniyet ve kolaylık çözümleri, bilgi ve eğlence cihazları ile faaliyette bulunan global bir şirkettir.

I.3. İlgili Pazar

I.3.1. Bilgisayar ve Konsol Oyunları Pazarı

I.3.1.1. Sektör Hakkında Genel Bilgiler²

- (41) Genel olarak oyun sistemleri; bilgisayar veya konsol, yan ürün (kamera, kumanda, pil paketleri), oyunlar ve aksesuarlar (kasa ve kılıf) olmak üzere dört temel unsurdan oluşmaktadır. İnceleme konusu olan bilgisayar ve konsol oyunları da oyun sisteminde yer alan bu dört unsurdan birini oluşturmaktadır.

² 07.08.2014 tarih ve 14-26/528-234 sayılı Kurul kararından yararlanılmıştır.

- (42) Tüketiciler, bilgisayar ve konsol oyunlarını internetten ücreti karşılığında indirmek suretiyle ya da teknomarketlerden satın almak yoluyla temin edebilmektedir. İnternet üzerinden indirmek için ülkemizde kullanılan en yaygın internet siteleri Steam, Play Station Store, Microsoft Store, Xbox Store ve Nintendo olarak sıralanabilir. DR, MS, TEKNOSA, VATAN, GOLD, BİMEKS gibi teknomarketlerde bilgisayar ve konsol oyunu satışı yapmaktadır. Bilgisayar ve oyun konsolları temininin bir diğer alternatifi ise anılan teknomarketlerin internet sitelerinden ve Hepsi Burada, KLİKSA gibi çevrimiçi alışveriş sitelerinden sipariş etmektir.
- (43) Ülkemize ithal edilen popüler oyunları, Microsoft Xbox, Electronic Arts, Activision Blizzard, Ubisoft, Take-Two Interactive, Konami, Sega, Namco Bandai, Warner Bros Games, Square Enix, Capcom, Codemasters, Razer, Thrustmaster, Speedlink, Roccat, Bethesda gibi markalar oluşturmaktadır. Anılan markaların Türkiye’de dağıtımını sadece ARAL tarafından yapılmaktadır. ARAL dışında Bilkom, Tradeks, SONY gibi firmalar oyun ithalatı ve dağıtımını yapmaktadır.
- (44) Dosya mevcudu bilgilere göre ARAL’ın dağıtımını yaptığı oyunlar, teşebbüslerin satışını yaptığı oyunların %(.....)’ini oluşturmaktadır. Nitekim perakendecilerden elde edilen ve aşağıdaki tabloda yer verilen bilgiler 2013 yılında piyasada satılan oyunların yaklaşık %(.....)’inin ARAL tarafından tedarik edildiğini göstermektedir.

Tablo 1: Beş Büyük Perakendecinin 2013 Yılı Oyun Satış Miktarı ve Ciroyu ile Aral’ın Toplam İçindeki Payı

Perakendeci	Satış Miktarı	Satış Ciroyu (milyon TL)	Satılan ARAL Oyun Adedi	ARAL Oyun Satış Ciroyu (milyon TL)
DR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TEKNOSA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VATAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BİMEKS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

- (45) Benzer şekilde ARAL tarafından soruşturma tarafı perakendecilere yapılan satışların ARAL’ın ciroyu içerisindeki payı aşağıdaki tabloda görüldüğü üzere 2015 yılı itibariyle toplam %(.....) oranında gerçekleşmiştir. Perakendeciler arasında alıcı gücü en yüksek olan teşebbüsün DR olduğu ve 2013-2015 yılları arasında payının arttığı anlaşılmaktadır. DR’yi TEKNOSA takip etmekte, ARAL bakımından alıcı gücü en düşük teşebbüslerin ise KLİKSA ve GOLD olduğu görülmektedir.

Tablo 2: 2013-2015 Döneminde Aral’ın Toplam Ciroyu İçerisinde Perakendecilerin Payı (%)

Perakendeciler	2013	2014	2015
DR	(.....)	(.....)	(.....)
TEKNOSA	(.....)	(.....)	(.....)
BİMEKS	(.....)	(.....)	(.....)
VATAN	(.....)	(.....)	(.....)
KLİKSA	(.....)	(.....)	(.....)
GOLD	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)

- (46) Oyun tedariki konusunda ARAL’ın tedarikçilerle arasındaki ticari ilişkinin konsinye satış ilişkisi olduğu ifade edilmektedir. ARAL ile teknomarketlerin bazıları arasında “Satılma Sözleşmesi” adı altında sözleşmeler imzalanırken bazı teşebbüsler ile şifahi olarak anlaşıldıkları belirtilmiştir. ARAL tarafından teknomarketlere ürün tedariki yapılmakta ve tavsiye edilen satış listesi belirlenmektedir. Böylece ürünlerin mülkiyetinin teknomarketlere geçmediği, ürünlere ilişkin ayıp, hasar gibi sorumlulukların ARAL’ın üzerinde bulunduğu ifade edilmektedir.

I.3.1.2. İlgili Ürün Pazarı

- (47) Bilgisayar ve konsol oyunlarına ilişkin Kurul kararlarına bakıldığında ilgili ürün pazarının “makinelere (oyun konsolları)” ve “oyunlar” olmak üzere ikiye ayrıldığı görülmektedir. Kurul’un Nintendo kararında³, “elde taşınan konsol oyunları”, “sabit konsol oyunları” ve “bilgisayar oyunları” pazarlarının ayrı pazarlar olduğu değerlendirilmiştir.
- (48) Dosya kapsamında ilgili ürün pazarının önceki Kurul kararlarında yapılan değerlendirmeler esas alınarak “bilgisayar oyunları” ve “konsol oyunları”, konsol oyunları bakımından da “elde taşınan konsol oyunları” ve “sabit konsol oyunları” olarak tanımlanması mümkündür. Ancak, dosya kapsamında yapılacak değerlendirmeyi değiştirmemesi nedeniyle kesin bir pazar belirlenmemiş olup değerlendirmeler “bilgisayar ve konsol oyunları” pazarı esas alınarak yapılmıştır.

I.3.1.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (49) İlgili ürün pazarında tanımlanan ürünlerin dağıtımı, pazarlaması, satışı ve fiyatlandırılması tüm Türkiye genelinde benzer nitelik arz ettiğinden ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

I.3.2. Tüketici Elektronik Pazarı

I.3.2.1. Sektör Hakkında Genel Bilgiler⁴

- (50) Elektronik sektörü, son dönemde, tüm diğer sektörlerin gelişmesine katkıda bulunan ve ülke ekonomileri için stratejik öneme sahip temel bir sanayiye dönüşmüştür. Sektör, Batı Avrupa, ABD, Japonya gibi gelişmiş ülkelerin yanı sıra, özellikle gelişmekte olan ülkeler için de ekonomik kalkınmada önemli bir role sahiptir.
- (51) Elektronik sektörünün hızla gelişmesi sonucunda rekabet artmış, özellikle arge faaliyetlerinin yoğunlaşması, kullanılan teknolojinin sürekli olarak yenilenmesi sonucunu doğurarak elektronik sektörünün belirleyici özelliğini oluşturmuştur. Diğer yandan bu hızlı değişim, piyasaya sunulan ürünlerin yaşam evrelerinin nispeten kısa olması sonucunu da ortaya çıkarmıştır.
- (52) Türkiye’de tüketici elektronik pazarında son yıllarda önemli gelişmelerin yaşandığı görülmektedir. GFK’nın verilerine göre, tüketici elektronik sektörünün, 2015 yılının ilk sekiz ayındaki büyüklüğü yaklaşık olarak 25,6 milyar TL’dir. Geçen senenin aynı dönemine göre pazar %17 büyümeye göstermiştir. 2012 yılında 4,4 milyar ABD dolarına ulaşarak % 34,8 ile Türkiye elektronik piyasasındaki en büyük paya sahip olmuştur⁵. Sektörün büyüklüğü 2013 yılı sonu itibarıyla 30 milyar TL’ye ulaşmış ve 2012 yılına göre %20’lik bir büyümeye yaşanmıştır. Bu doğrultuda sektörün son dönemdeki büyüme hızının genel ekonomiye göre daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

³ 24.11.2005 tarih ve 05-79/1086-312 sayılı Kurul kararı.

⁴ 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı Kurul kararından ve www.teknosa.com adresinde bulunan faaliyet raporlarından faydalanılmıştır.

⁵<http://www.invest.gov.tr/tr-TR/sectors/Pages/Electronics.aspx> Erişim Tarihi: 25.01.2016

16-37/628-279

- (53) Beyaz eşya, küçük ev aletleri, telekomünikasyon ürünleri, bilgi teknolojileri ürünleri ve fotoğraf ürünleri olarak alt segmentlere ayrılabilen pazarın beş ana dağıtım kanalı bulunmaktadır:
- Migros, Real ve Kipa gibi hızlı tüketim malları perakendecilerinin bulunduğu kanal (*mass* kanal),
 - TEKNOSA, BİMEKS, VATAN, GOLD ve MS'in bulunduğu teknomarketler (*TSS: technology super stores*),
 - Bayilerin olduğu geleneksel kanal,
 - Casper, Escort, Apple gibi özelleşmiş mağazaların bulunduğu bilgisayar mağazaları,
 - Turkcell, Vodafone ve Avea ürünlerini satan mağazaların yer aldığı telekomünikasyon mağazaları.
- (54) Yukarıda yer verilen dağıtım kanallarından bazıları dar kapsamda ürün satışı yaparken bazıları tüketici elektroniği ürünlerinin hemen her alanında faaliyet göstermektedir. Örneğin, telekomünikasyon mağazalarında panel televizyon ya da beyaz eşya bulunmayabilirken, hızlı tüketim malları perakendecileri ya da teknomarketler kanalında telefondan bilgisayara, beyaz eşyadan küçük ev aletlerine kadar pek çok ürün tüketiciye sunulmaktadır. Ayrıca internet üzerinden alışverişin yaygınlaşması ile birlikte internet sitesi aracılığıyla tüketici elektroniği ürünleri satışı yapan firma sayısının arttığı belirtilmelidir.
- (55) Günümüzde tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarının hızla değiştiği, özellikle daha büyük alanlı ve daha fazla ürün çeşitliliğinin bulunduğu organize perakende kanalının tüm dünyada yaygınlaştığı görülmektedir. Buna paralel olarak tüketici elektroniği ürünlerinin satış ve dağıtım alt yapısı da değişmiş, geleneksel satış noktalarına kıyasla alıcı gücü yüksek olan ve maliyet avantajı nedeniyle ürünleri daha uygun fiyatlarla sunabilen teknomarketler gelişmiştir. Yine bu noktalarda değişik markalara ait çeşitli ürünlerin birlikte sergilenmesi, tüketicilerin klasik bayilere nazaran teknomarketlerden alışveriş yapmalarını sağlayan bir diğer unsur olarak ortaya çıkmaktadır.
- (56) Tedarikçi tarafına bakıldığında tüketici elektroniğinin tek bir alt segmentinde faaliyet gösteren tedarikçilerle birlikte, pek çok tüketici elektroniği ürünlerini bir arada sunan tedarikçilerin de bulunduğu görülmektedir. Örneğin, SAMSUNG cep telefonu, panel televizyon ve beyaz eşya gibi pek çok alanda ürün satışı yaparken, sadece bilgisayar donanımları satan küçük ölçekli tedarikçiler de yer almaktadır.
- (57) Tüketici elektroniği pazarındaki dağıtım kanallarında yer alan satış noktaları ve bunların pazardaki payları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir. Tabloda özellikle dağıtım kanalları bakımından yaşanan gelişmeler dikkat çekmektedir.

Tablo 3: Tüketici Elektroniği Pazarında Dağıtım Kanalı Yapısı

Dağıtım Kanalı	Kanaldaki Yaklaşık Satış Noktası Sayısı	2012 Pazar Payı (%)	2013 Pazar Payı (%)
Telekomünikasyon Mağazaları	17.000	33	35
Geleneksel Kanal	17.000	13	11
Bilgisayar Mağazaları	6.000	5	5
Mass Kanal	7.000	14	12
Teknomarketler	540	35	38

(58)

- (59) Görüldüğü üzere, teknomarket kanalı tüketici elektroniğinde pazar payı en yüksek dağıtım kanalı olma özelliğini taşımaktadır. Pazarda beş teknomarket faaliyet göstermektedir. 2009 yılında Mavi Bilgisayar, Darty, ELECTROWORLD ve Best Buy gibi dört büyük teknomarketin daha bulunduğu teknomarket kanalında pazardan çıkmalar ve devralmalar yoluyla yoğunlaşma gerçekleştiği anlaşılmaktadır. 2015 yılının ilk sekiz aylık sonuçlarına göre TEKNOSA, BİMEKS, GOLD, MS ve VATAN'ın tüketici elektroniği pazarındaki payı %23 olarak gerçekleşmiştir. TEKNOSA'nın teknomarket kanalındaki payı ise %33 seviyesindedir⁶.
- (60) Tüketici elektroniği pazarının alt segmentlerinden olan panel televizyon pazarında GFK verilerine göre 2010-2013 döneminde pazar lideri konumunda olan SAMSUNG'un pazar payı 2014 yılında %(.)'a gerilemiş ve SAMSUNG 2014 yılında lider konumunu kaybetmiştir. LG 2010 yılında %(.) olan pazar payını 2014 yılında %(.)'e kadar yükselterek pazar lideri olmuştur. Pazarda ilk beş teşebbüsün %80-85 aralığında pazar payını elinde bulundurduğu anlaşılmaktadır.
- (61) GFK verilerine göre toplam televizyon satışlarının 2010 yılında %36'sı teknomarketlerde yapılırken bu oran 2013 yılında %48'e yükselmiştir. Bu bakımdan Türkiye pazarında toplam televizyon satışlarının yaklaşık yarısı teknomarketler tarafından yapılmaktadır.
- (62) Panel televizyonların dağıtım kanallarına göre dağılımına bakıldığında ise daha yoğunlaşmış bir yapı ile karşılaşılmaktadır. LG'nin televizyon satışlarında kanal bazında ciro dağılımı aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 4: Dağıtım Kanallarının LG Televizyon Satış Ciro İçindeki Payı

Kanal	Toplam Ciro İçindeki Payı (%)
TEKNOSA	(.)
VATAN	(.)
MS	(.)
BİMEKS	(.)
GOLD	(.)
Diğer kanallar (Geleneksel, Mass vb.)	(.)

- (63) Yukarıdaki tablodan anlaşılacağı üzere, teknomarketler televizyon satışlarında LG açısından %(.) ile önemli bir pay almaktadır. Bu durum teknomarketlerin televizyon sağlayıcısı teşebbüsler karşısında önemine işaret etmektedir.

1.3.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (64) Kurul'un tüketici elektroniği sektörüne ilişkin kararlarında⁷ kullanımlarına göre ürünlerin farklı pazarlar olarak tanımlandığı ve "buzdolabı pazarı", "çamaşır makinesi pazarı", "bulaşık makinesi pazarı", "mikrodalga fırın pazarı" ve panel televizyon pazarı" gibi pazar tanımlarının benimsendiği görülmektedir.
- (65) Dosya kapsamında incelenen iddialar hakkında yapılacak değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden kesin bir ilgili pazar tanımı yapılmamıştır. Bununla birlikte değerlendirmeler "tüketici elektroniği pazarı" esas alınarak yapılmıştır.

1.3.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (66) İlgili ürün pazarında tanımlanan ürünlerin dağıtımı, pazarlaması, satışı ve fiyatlandırılması tüm Türkiye genelinde benzer nitelik arz ettiğinden ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

⁶<http://yatirimci.teknosa.com/Content/Files/3q2015-faaliyet-raporu.pdf>

⁷ 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı, 18.10.2011 tarih ve 11-53/1353-479 sayılı Kurul kararları.

I.4. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- (67) Bu bölümde bilgisayar ve konsol oyunlarına ilişkin elde edilen belgeler ile tüketici elektroniğine ilişkin belgelere, birbiriyle ilişkili belgeler ayrılmaksızın kronolojik sıra ile yer verilecektir.

I.4.1. Bilgisayar ve Konsol Oyunları Pazarına İlişkin Belgeler

- (68) **Belge 1:** TEKNOSA ile ARAL arasındaki 13-14.09.2010 tarihli e-posta yazışması aşağıdaki şekildedir:

“TEKNOSA: [Starcraft isimli oyun fiyatı] Bizde 139 ama fiyatı 99 a düşürmüştünüz genelde haberimiz yok. Adamlar 99 genel fiyata da çarpı atmışlar yarı fiyatımıza satıyorlar?”

ARAL: Starcraft 2 oyununun tavsiye fiyatında hiçbir değişiklik bulunmamaktadır. Fiyat farklılıkları ve promosyon uygulamalarında firmalar kendi marjları ile oynayarak bu tarz fiyatlar uygulamaktadır. Maalesef bu tarz fiyat farklılıkları sadece Starcraft 2 oyunu için değil tüm oyunlar için her zaman olabilmektedir. Serbest rekabet şartları gereği fiyat konusunda müdahale edememekteyiz.... Starcraft 2 oyununun mağazalarınızda olmaması World of Warcraft gece açılışını olumsuz şekilde etkileyecektir.

TEKNOSA: Starcraft oyunlarını toplatalım iade edeceğiz.

TEKNOSA: 104 TL ye bana verdiğiniz oyunu benden daha ucuza alan yerler var ise World of Warcraft açılışında da olmayalım kardeşim. Teknosa kazıkçı dedirtmeyiz kimseye. Kaldı ki sizin malları iade edip Bestbuy dan ürün aldırıyorum daha ucuza. Onları satışa koyarım.”

- (69) **Belge 2:** 10.11.2010 tarihinde ARAL ile ELECTROWORLD arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ELECTROWORLD: ... selam, herşeyi sizle paylaşarak yapıyoruz ama yine de biz sizden beklediğimiz desteği alamıyoruz. Yapacağımız 1 günlük gazete ilanı alt tarafı. Oyunun fiyatını başkaları gibi tek başına bozmuyoruz... millet medal of honor fiyatını bozmuş çatır çatır satıyor sesimizi çıkartmadık. D&R medal of honorda fiyat bozmuş yine bir şey demedik, kendileri yapıyor deme, D&R destek olmadan fiyat bozmaz bunu herkes biliyor...”

ARAL: ... belirtmiş olduğunuz firma da diğer oyuncular gibi kendi marjından fedakarlık yaparak onlara ayak uydurmaya çalışıyor ve kesinlikle o da yanlış yapıyor. Biz firmaların kendi aralarındaki bu tip rekabetlerin içinde olmadık ve olmayacağız...”

- (70) **Belge 3:** GOLD ile ARAL arasındaki 12.10.2011 tarihli e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“GOLD: Aşağı da PES 2012 fiyatını görüyorsunuzdur umarım sizin saha da gezen ekibiniz var ya ... bizim etiketlerimizi kontrol edip çok titiz bir şekilde resim çeken bu insert için müdahalenizi merakla bekliyorum bu tutumlarda ki samimiyetinizi görmek istiyorum bizi tehdit ettiğiniz gibi mal mı vermeyeceksiniz yada sizin ve yurt dışının net belirleyici kurallarından biri muhakkak geçerli olacaktır bundan şüphem yok art niyet aramama da gerek yoktur diye düşünmüyorum düşünmek istiyorum...”

ARAL: Bizimde sabah insertten haberimiz oldu. Bu haberi görmek için saha ekibine ihtiyacımız yok. Sizin gibi çalışmış olduğumuz firmalardan bilgilerini alıyoruz. Sahada resim çekmek merch ekibimizin iş tanımlarından bir tanesidir, sizin mağazanıza özel çalışma değildir. Tüm noktalarımızda aynı çalışmayı yapıp, raporlarını yurt dışı firmalarına sunmaktayız. Mailinden anladığım kadarıyla düşük fiyatla çıkarsan ürün vermem sözüme çok fazla takılmışsın. Bu bizim tüm noktalarımıza fiyat bozmamaları için yapmış olduğumuz satış taktiğidir ve en azından bu taktik sayesinde ürün çıkış tarihinde fiyat bozulmamıştır.

Hiçbir noktamıza şimdiye kadar düşük fiyatla çıkmış olduğu insert için daha sonra başka ürün vermeme gibi bir durumumuz olmamıştır, çalışmamızı bitirmemiştir. Sadece o insert tarihi boyunca ekstra ürün gönderilmeme kararı alınmıştır. ... Biz de sabahki insertü hayretle karşıladık, sizlerde takdir edersinizki böyle bir fiyat bizim alış fiyatımızın bile çok altındadır. Böyle bir inserte destek vermemiz veya onaylamamız mümkün değildir.

GOLD: ...Bugüne kadar benim attığım bimeks insertleri veya diğer maillere hiç dönüş olmamıştı sanırım sen bu maile çok takılmışsın. Ürünün fiyatı çıktığı gün VATAN ve BİMEKS firmaların kendi bünyelerinde yaptıkları kampanyalar ile bozulmuştur ve sen yine biz destek vermiyoruz tüm ürünlere yapıyorlar deyip işin içinden çıkmıştın. Sana soruyorum tekel olduğun bir üründe tek yetkili dağıtıcısın ve oyun yeni çıkıyor fiyatın bozulmaması en büyük politikan olmasına rağmen kendi bünyesi içinde yapılmış bir kampanyaya göz yumman normal mi sonrada biz bozacağız dediğimiz de satış politikanız olan tehdit unsurunu kullanıyorsunuz...”

- (71) **Belge 4:** DR ile ARAL arasında gerçekleşen 12.11.2011 tarihli ve “Call of Duty mw3 atakoy plus düşük fiyat” başlıklı e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Call of Duty mw3 atakoy plus over game’de ps3 190 tl pc 150 tl fiyatla satılıyor düşük fiyatları düzelttirir misniz ya da bizde mi fiyat indirelim”

- (72) **Belge 5:** DR ile ARAL arasında gerçekleşen 14.11.2011 tarih ve “Adana Media Markt Call of Duty:Modern Warfare 3 Satış fiyatı Hakkında” başlıklı e-posta yazışmalarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Adana Media Markt Call of Duty fiyatları: Satış fiyatı Call of Duty Modern Warfare 3PC -129TL, Satış fiyatı: Call of Duty Modern Warfare 3 PS3 159 TL.

ARAL: Adana mağazasıyla görüştük. Yanlılıkla o fiyattan çıkmışlar ama düzeltmişler sistemlerinde.

DR: Ataköy Plus Over Game fiyatları da düzeltirebilir misiniz?

PS3-190 TL

PC-150TL satıyorlar.

ARAL: Oyunların fiyatları normal üzerinde fiyat etiketi var. Sadece Over Game kart olanlara %5 indirim yapıyorlar. Adana Media Markt’da sistemde fiyatları düzelttirdik. Sadece fiyat etiketi üzerinde kalmış onu da bugün düzelttiriyoruz.

DR: Bizde d&r kartı olana % indirim yapalım bence.”

- (73) **Belge 6:** DR ile ARAL arasında gerçekleşen 08.04.2011 tarihinde geçen “Rakip fiyatlar Hk.” başlıklı e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ARAL: (iç yazışma) D&R’dan gelen fiyatları kontrol ettirdim. Bursa bölgesinde problem gözüküyor. Diğer yerlerde fiyat problemi yok.

ARAL: (DR’ye) Buna göre düzenleme yapalım.

DR: (iç yazışma) Ankara cepa 139TL

Ümraniye meydan 149 tl

DR: (ARAL’a) Meydan düzelmiş cepa düzelmemiş. Buna göre ilerliyoruz.

ARAL: (iç yazışma) Ankara’daki bölge sorumlusu arkadaş fiyata mağazadan baktırdı. Fiyat doğru 149,99 TL.”

- (74) **Belge 7:** DR ile ARAL arasındaki 19.10.2012 tarihli “Vatan %25 indirim” başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Vatan tüm ürünleri ve oyunlarda yeni çıkan çok satanlar dahil mağazalarında %25 indirim uyguluyor (web dahil). Düzeltirebilir misiniz?

Müşterinin özellikle yeni çıkan oyunda %25 indirim görmemesi gerekiyor.”

- (75) **Belge 8:** DR ile ARAL arasındaki 23.10.2012 tarihli “aşağıdaki fiyat farkını kontrol ve düzeltirebilir miyiz lütfen” başlıklı e-postada NBA2K13 PC oyununun DR ve Bursa CARREFOUR MS fiyatı sırasıyla 79,99 TL ve 69,99 TL olarak verilmiştir.

- (76) **Belge 9:**DR ile ARAL arasındaki 26.11.2012 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ DR: (iç yazışma) AVM içindeki Satürn mağazasında Football Manager 2013 PC 69,99 TL’den satılmaktadır. Bizde ise 79,99 tl. Dolayısıyla müşterilerimiz tarafından tepki alıyoruz. Mağazamıza özel 69,99tl’den tanımlamanız mümkünse, acilen yardımlarınızı rica ederiz.

DR: Gaziemir mağazanın Cumartesi günü rakip fiyat bildirimini aşağıda iletiyorum.

ARAL: Satürn mağaza ile konuşuldu. Tavsiye edilen fiyata çekecekler.”

- (77) **Belge 10:** DR ile ARAL arasındaki 20.12.2012 tarihli yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Markafoni Aral kampanyasında yeni çıkan çok satan ürünlerin indirimli fiyatlarını düzeltebilir miyiz.

ARAL: 2 günlük bir kampanya sadece

DR: Rakip fiyatlarda tek günlük kampanyalar dahi aksiyon almaktayız.

Bizde fiyat düşebiliriz, ya da Markafoni’de yeni çıkan çok satan düşük fiyatlarda düzeltme yapılabilir.”

- (78) **Belge 11:** DR ile ARAL arasındaki 15.03.2013 tarihli e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Ekteki rakip fiyatı düzeltirebilir misiniz, ya da aynı fiyata inelim bizde

ARAL: Ürünün fiyatını mağazada kontrol ettirdik. Satış fiyatı 179,99 TL.”

- (79) **Belge 12:** DR ile ARAL arasında gerçekleşen 02.04.2013 tarihli “Düşük fiyat” konulu e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Aşağıdaki fiyat araştırmamıza istinaden düşük rakip fiyatları görebilirsiniz. Fiyatlar kontrol edilip düzeltirebilir mi, ya da bizde aynı fiyatlara inmek isteriz.

ARAL: GOW J. Ürünümüz MM Ümraniye mağazasında bulunmamakta.

Anarchy Reigns ise 18.03.2013 tarihinde fiyatı düştü. Firmanıza stok koruması verildi, web sayfanızda fiyat doğru gözüküyor. Sisteminizde kontrol edebilirsiniz sevinirim.”

- (80) **Belge 13:** DR ile ARAL arasında gerçekleşen 07.05.2013 tarih ve “Oyun Rakip Fiyatlar” başlıklı e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Ekte yer alan rakip fiyatların düzeltilebilir mi, ya da bizde aynı fiyatları uygulamak isteriz.

ARAL: Fiyatları kontrol ettik, sorun gözükmemekte. 0000000426610 kodlu ürünün kampanyalı fiyatı 99,99TL dir.”

- (81) **Belge 14:** DR ile ARAL arasında gerçekleşen 28.06.2013 tarihli e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: Total War 2 ön siparişte bizde aynı fiyata inmek isteriz, 75 TL

ARAL: Bildiğiniz üzere bazı özel oyunların bu oyuna özel kullanıcılarının kullandıkları ve yorumları ile ürünün gelişimi için çabaladıkları bu türdeki sitelerin, ürünlerin Türkçe olması ile beraber artışlarını sizde bizde gözlemliyoruz. Bu uygulama bu tür sitelerin kapasitesini ölçmek adına yapılmış çok kısıtlı bir adetlik inceleme çalışmasıdır.

Retail kanal’da satışa etkisinin olacağını düşünmüyoruz, bilgilerinize.

DR: Rakip fiyatlarda stok adedi veya kampanya modellerinde fark gözetmeksizin (stok bitirmek, mağaza açılış, mağaza kapanış, belirli tüketicilere ya da sürede promosyon, vb.) düşük rakip fiyatlara karşı D&R’da aynı fiyatı uyguluyoruz, Rakiplerden daha alt fiyata inmek, ya da oyunu ucuza satmak değil, piyasada pahalı fiyatta kalmak istemiyoruz,

Rakip fiyat düzeltilmesi ya da bizim aynı fiyata inmemiz için tekrar değerlendirir misiniz lütfen.

ARAL: *Rakip değil bizim siteden alınıyor zaten, 6 tlik bir promosyon çeki olarak düşünebilirsiniz. Kaldı ki public bir kampanya değil bu yaptıkları, total war sevdalılarına özelden bildirdiler üyelerine.*

DR: *Rakip firmaların kampanya duyurularından bağımsız (gazete reklamı, TV reklamı, web banner, web sitesi vb.) biz tüm rakip fiyatlarda mutlaka aynı fiyata inmek ya da fiyatın düzeltilmesi şeklinde çalışıyoruz.*

Rakip fiyat düzeltilemiyorsa D&R web sitesinde de aynı fiyatı uygulamak isteriz..”

- (82) **Belge 15:** 18.09.2013 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ARAL: Merhaba ... Bey, Teknosa ve Bimeks ile görüşüldü. Yarın hepsinin fiyatı 220 TL olacak. Güncellemeleri yapmışlar.”

- (83) **Belge 16:** DR ile ARAL arasındaki 04.10.2013 tarihli yazışmalarda aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“DR: ... merhaba Gold insertünde PES 2014 Ps3 159 TL bizdeki fiyatı 179,90 TL. Bu fiyatlar bizim tarafta problem oluyor ve müşteri şikayeti almamıza neden oluyor. Konuyla ilgili müdahalenizi rica ediyor ya da bizde fiyatları indirmek istiyoruz.

... Bu ürün yine inserte çıkmış bu durumda bizde fiyatları 159 TL ye düşeceğiz.

Bilginize.

ARAL: İlgileniyorum ... Gold'la görüşecek acil fiyatı yükseltmek için sizi bilgilendireceğim.”

- (84) **Belge 17:** DR ile ARAL arasında gerçekleşen ve Belge 16'ya cevap niteliğindeki e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ARAL: B. Çok kontrol ediyoruz kimse fiyat bozmasın diye ama bazen böyle kaçaklar olabiliyor. Gold'da da çok az ürün var fazla mağaza da yok. Zaten başka bir noktada fiyat indirimi yok kesinlikle.”

- (85) **Belge 18:** BİMEKS ile ARAL arasındaki 22.05.2014 tarihli e-posta yazışmalarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“BİMEKS: ... Ayrıca durup dururken pazarda fiyat bozulması gibi aksiyonları da pazarlama planlıyorsa, biz direkt olarak onlarla bu pazarlıkları yürütelim.

ARAL:... Piyasadaki fiyat bozmayla ilgili senin yapmış olduğun kampanyalarda (tüm ürünlerde %20 ve %30) pazarlamamız ne rol aldıysa diğer firmalarda da o kadar rol almıştır. ... Biz tüm firmalara eşit mesafedeyiz ki bunun için yıllardır herkes ile sorunsuz çalışıyoruz.

BİMEKS: Aşağıdaki resimlerde her firmaya ne kadar eşit olduğunuz ortada... mesela basit bir hesaplama 179,9 TLden satılan pes i, tam bir hafta sizin bile haberiniz olmadan (Ya da sadece ...Bey in haberi yokmuş) DR tam desteksiz ve zararına olacak şekilde %55 indirimle satıyor. Sonra yine haberiniz olmadan, (telefonda direkt pazarlamadan destek almışlar dediğinin için bu şekilde yazıyorum.) Teknosa bir adım ileri gidiyor ve tüm Aral oyunlarında %45 e varan indirimler diye insert çıkıp, üç tane oyunu da fiyatını bozup, duruyor.

(.....). Ve biz o kampanyada yinede gazete ilanına herhangi bir Top oyununun fiyatının bozulduğunu duyurmamak için ayrıca özen gösterdik.

(.....TİCARİ SIR.....)

- (86) **Belge 19:** 27.06.2014 tarihli BİMEKS ile ARAL ve BİMEKS çalışanları arasındaki “*Rakip Insertü*” başlıklı ayrı e-postalarda aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“BİMEKS: Fiyat bozma alışkanlığı bir gelenek oldu sanırım.

BİMEKS: Daha iyisini sen yapmalısın hemen, aradaki farkı Aral karşılayacak; bu ilk değil, sürekli biz eziliyoruz, buna izin vermeyin kesinlikle. Hemen çalışmanı yap.”

“BİMEKS: Fiyat bozma alışkanlığı bir gelenek oldu sanırım.

ARAL: ... sadece 4 üründe %10'luk indirim yapılmış olup bizim desteğimiz bulunmamaktadır.”

- (87) **Belge 20:** 19.06.2014-08.07.2014 tarihleri arasında TEKNOSA Kategori Müdürü ile Tedarik Zinciri Direktörü arasında gerçekleşen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... Her iki tablodaki kırmızılılar, en düşük fiyatı işaret ediyor. Yani bir önceki tabloda Vatan fiyatlarını herkesten aşağıda konumlandırmışken, şu andaki durumda biz hem Vatan fiyatlarını yukarı çektirerek hem de kendi fiyatlarımızı gerektiği kadar indirerek tüm rakiplerimizin içinde oldukça iyi bir duruma geldik. Şimdi Vatan'ı kontrol ettim tekrar, An itibarıyla ‘ünlü Vatan İndirimi’ kampanyası varken bile oyun fiyatlarına dokunmamışlar, bu durumda da bizim tepkimizin etkisini gösteriyor. Aral ciddi şekilde uyardı. ...”

...Size aşağıdaki ilk maili gönderdikten ve tespitleri yaptıktan sonra, hem Aral hem de diğer oyuncular üzerine çalışmaya devam ettik. Şu anda durum aşağıdaki gibidir, Vatan fiyatları yukarı çekti (hafta sonları yine bozabilir takipteyiz), biz önemli title larda destek alarak bit miktar marjla oynayarak daha rekabetçi olduk...

...Oyun yazılım grubunda ana ürünler yaptığım çalışma aşağıdaki gibidir. Tabloda ilk görüleceği üzere Vatan'ın diğer tüm retaillere göre çoğu üründe düşük olduğu, Bimeks ve ana rakibimiz D&R'ın ise genel olarak rutin fiyatlandırmaya sadık kaldığıdır. MM bir iki üründe hareket yapsa da ucuzluk olarak dikkat çekici bir adres değil...”

- (88) **Belge 21:** VATAN'dan ARAL'a gönderilen 20.08.2014 tarihli “*Aral PS4 oyun fiyat sorunları*” başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“VATAN: PS4 oyunları için kırmızı işaretli olan TEKNOSA, GOLD, HIZLIAL, Mediamark fiyatları oldukça düşük. Benim satış kaybetmeme neden oluyor. Acil fiyatların düzeltilmesini sağlarmısın.

Ayrıca, Aral kendi sitenizde de fiyatlarınızı ACİL'en düzeltmelisiniz. Bize rakip olmamanız gerekir. Sizin sitenizde bu fiyatlar olduğu sürece piyasadaki fiyatları düzeltirmenizde mümkün olmayacaktır.

Ağustos	VATAN	BİMEKS	TEKNOSA	GOLD	HIZLIAL	MEDİAMARKT
PS4 Call of Duty Ghost	280	279	280	244	255	229
PS4 FIFA 14	249	249	225	215	219	249
PS4 NBA LIVE 14	250	249	250	218	228	249,9
PS4 Assasian's Creed Black Flag	250	249	249,99	175	219	219
PS4 Just Dance	250	249	249	218	219	249
PS4 Battlefield 4	249	249	224	215	221	179
PS4 NBA 2K14	250	249	249	165		249
PS4 Lego Marvel Superheros	249	249	249	189		139
PS4 Injustice Gods among Us Goty	250	249	249	199	221	179
PS4 Lego Hobbit	240	239	239	209		239
PS4 Battlefield Hardline	230		229	230		
PS4 EA Sports UFC	220	219,9	219,99	189		219
PS4 Tomb Rider Definitive Edıtation	250	249	249	218	227	249
PS4 Thief	250		224	219	227	179
PS4 Metal Gear Solid V: Ground zeroes	150	149	149	131		149
PS4 Wach Dogs	260	259	233	219		

Acil fiyatlar düzeltildi bilgi mailini bekliyorum.”

- (89) **Belge 22:** GOLD ile ARAL arasındaki 29.09.2014 tarihli yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ARAL: Xbox ve Xbox one fifa 15lerin fiyatını web sayfanızda düzeltebilir misiniz?

GOLD: Başta hepsiburada olmak üzere agresif fiyatlar var. Biz düzeltiyoruz şimdi. Lütfen onlara da müdahale eder misiniz?

ARAL: Müdahale ediliyor.

GOLD: Vur kafasına şamarı düşünler...”

- (90) **Belge 23:** 17.10.2014 tarihinde ARAL ile KLİKSA arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ARAL: Merhaba ..., Oyun fiyatlarında web tarafında biliyorsun %10'dan agresif fiyatlar çıkılmıyor. Sizin de özellikle yeni ürün fiyatlarında bu oranı geçmemeye özen göstermenizi rica ederim. Özellikle Fifa 15 için bu düzeltmeyi yapabilir misiniz?”

- (91) **Belge 24:** 18.11.2014 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“VATAN:Bey merhaba, Yine rakipte bizim altımızda fiyat var. Her ne kadar bu tarz konularla alakalı sizden dönüş almasam da aşağıdaki fiyatlarda bir yanlışlık mı var? PC BATTLEFIELD 4 NAVAL STRIKE tanımlı oyun bizde 50 TL iken GOLD' da 27 TL.

ARAL: Merhaba ..., Böyle bir fiyat farkı olması mümkün değil. Hemen müdahale ediyoruz...”

- (92) **Belge 25:** Yukarıdaki yazışmanın ardından aynı gün ARAL ile GOLD arasında yapılan yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ARAL: ... bey merhaba, bu oyunun fiyatı 50 TL olması gerekiyor. Kontrol edip güncelleme yapabilir misiniz?”

GOLD: Müdahale ediyoruz. Teşekkürler”

- (93) **Belge 26:** 21.11.2014 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen yazışma aşağıdaki gibidir:

“VATAN:merhaba, Aşağıda görselleri olan oyunun fiyatının düzeltilmesi konusunda acilen yardımcı olur musun?” (Görselde: Fifa 15 oyunu için Vatan = 230 TL, Happy= 195 TL)

- (94) **Belge 27:** KLİKSA ile ARAL arasındaki 28.11.2014 tarihli yazışma aşağıdaki şekildedir:

“KLİKSA: Abi selam, Hepsiburada’da 199 TL’den satılıyor GTA V PS4 versiyonu bizde bu fiyata inebilir miyiz?”

ARAL: Fiyatını düzelttiriyoruz. Bilgin olsun.”

- (95) **Belge 28:** 05.12.2014 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“VATAN: ...Gold’la aramızda fiyat farkları mevcut. Bu ürünler bizde yılbaşı kampanyasına dahil olduğu halde Gold bizden daha uyguna satıyor. Acilen düzelttirir misiniz?” (Görselde: Fifa 15 oyunu Vatan= 170 TL, Gold: 153 TL)

ARAL: ...merhaba, %10 indirim yapılmış, %10 indirim oranını siz de kullanabilirsiniz...

VATAN: ...merhaba, %10 indirimli veremeyiz, kar marjımız düşüyor, Gold fiyatlarının düzeltilmesi gerekiyor...”

- (96) **Belge 29:** 17.12.2014 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler bulunmaktadır:

“VATAN: ... hepsiburada’ da bizim fiyatımızın oldukça altında bir fiyat var. Kampanyasız fiyat bile bizden çok düşük. Bu fiyatın acilen düzeltilmesi konusunda yardımcı olur musun?”

ARAL: ...ekstra fiyat düşüşü için hepsiburada’ya maili atıldı...”

- (97) **Belge 30:** ARAL'dan DR'ye gönderilen "2014 Performans ve 2015 Planlama toplantısı Hk." konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"ARAL: Marj konuları bizim tek başımıza verdiğimiz kararlar değildir. Distribütörlüğünü yapmış olduğumuz firmalar tüm marjlarımızı tespit etmektedir. Bu firmaların bize devamlı baskıları Türkiye'deki retail marjlarının yüksek olduğudur.

....

2014 performansı değerlendirme ve 2015 çalışma şartları taleplerinize dönüşlerimiz aşağıdaki gibidir. ...

%(.....) ciro primi

%(.....) lojistik destek primi

%(.....) Fire destek primi

%(.....) Çeşitlilik Primi

%(.....) + %(.....) Pazarlama Primi- Buradaki anlaştığımız %1, Rekabet Primi'dir. Rakip firmaların bizim kontrolümüzün dışında yapmış olduğu fiyat indirimlerine karşı sizi korumak ve cevap vermeniz için kullanılmalıdır. ..."

- (98) **Belge 31:** 12-14.01.2015 tarihleri arasında ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"VATAN: ...merhaba, Rekabette yine fiyat var. Hem de çok fazla, Görseller aşağıdaki gibidir. Dönüş yapar mısın çok acil.

... merhaba,

Aşağıda fiyat farklarının hiç biri değişmemiş. Forza 5 ve Diablo 3 düzeltilmiş. Ama aşağıda görselleri bulunan ürünlerde görünen fiyat farkları hala devam etmektedir. Konuyla acilen ilgilenir misin?

(Görsellerde yer alan oyunlarda KLİKSA ve VATAN oyun fiyatları vardır. Buna göre; Napoleon → VATAN=20 TL, KLİKSA: 10 TL, DNF → VATAN= 50 TL, KLİKSA= 20 TL vb. fiyatlar mevcuttur.)

ARAL: Mail attım..., bugün tekrar hatırlatırım.

VATAN: ...merhaba, Fiyatlarda hala bir değişiklik yok. 3 gündür bu fiyatlara satış yapılıyor...

ARAL:...merhaba, Telefon ile görüşüyorum, mail atıyorum. Revize olacağını belirtiyorlar. Bugün tekrar hatırlatma yaparım"

- (99) **Belge 32:** Bu yazışmadan sonra ARAL ile KLİKSA arasında ise aşağıdaki yazışma gerçekleşmiştir:

"ARAL:...Merhaba, Yılbaşı kampanyası 5.1.2015 tarihinde sona erdi. Sitede halen kampanya fiyatları mevcut. Acilen düzeltilmesi gerekmektedir..."

KLİKSA: Merhaba ..., bugün revize ediyoruz...

ARAL: Günaydın ..., eski kampanya fiyatların hala değişmemiş. Hem sizin için satış büyük zarar, hem de piyasadan tepki alıyoruz. Dönüş yaptıktan sonra bilgi verir misiniz?

KLİKSA: ...Selam, ...Gecikme için kusura bakma lütfen. Bugün fiyat revizeleri tamamlıyorum..."

16-37/628-279

- (100) **Belge 33:** 12-14.01.2015 tarihleri arasında ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“VATAN: ... merhaba, Bimeksle PC Diablo 3 oyunda fiyat farkı mevcut. Konuyla alakalı dönüş bekliyorum. (Görselde anılan oyun Vatan= 140 TL, Bimeks= 120 TL)

ARAL: Günaydın..., Firmaya mail atıldı, bilgine.”

Bu yazışmadan sonra Vatan çalışanları kendi arasında konu hakkında aşağıdaki şekilde yazışmışlardır:

“... Fiyatı takip et. Düzeltilmez ise öğleden sonra tekrar mail gönder ve ara...”

- (101) **Belge 34:** 20.01.2015 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“VATAN: ...merhaba, Kliksa ile aramızda fiyat farkı mevcut. Görselleri aşağıda mevcut. Düzelttirilmesi konusunda acil desteğini bekliyorum. (Görselde: DAI Vatan = 230 TL, Kliksa: 198 TL)

ARAL: ...gerekli bilgilendirmeyi yaptım. Bilgi vereceğim...”

- (102) **Belge 35:** Belge 34 sonrasında ARAL ile KLİKSA arasında geçen yazışma aşağıdaki şekildedir:

“ARAL: Merhaba ...: Aşağıdaki linkte bulunan ve diğer tüm ürünler için fiyatlarınızı piyasa fiyatının %10 altına inmemenizi rica ederim. Bu doğrultuda fiyatlarını güncelleyebilir misiniz?

KLİKSA: ... Selam, SK fiyat listeniz var mı? Benimle paylaşırsan tüm ürünleri kontrol edelim.”

I.4.2. Tüketici Elektronik Pazarına İlişkin Belgeler

- (103) Bu bölümde LG, VESTEL ve PHILIPS hakkında elde edilen belgelere ayrı başlıklar altında kronolojik sıra ile yer verilecektir.

I.4.2.1. LG'ye İlişkin Belgeler

- (104) **Belge 36:** TEKNOSA'da bulunan 08-09.10.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): M. Bey, Bir müşterimiz ... kodlu LG 55LM615S DVB-S 3D FHD LED LCD TV'den 3 adet satın almak istemektedir. Ürünün Media Markt fiyatı bizden 200.00 TL ucuzdur. Etiket fotoğrafını ekte gönderiyorum. Müşterimiz mağazamızda acil dönüş beklemektedir. Konuyu bilgilerinize sunarım.

... kodlu LG 55LM615S DVB-S 3DFHD LED LCD TV 2.999 TL, ürünün mm fiyatı 2.799 TL'dir.

TEKNOSA (TEKNOSA Merkeze): Merhaba verebilir miyiz?

(TEKNOSA yukarıdaki yazışmayı LG'ye iletmektedir.)

LG: Desteğe ekliyorum. Bu fiyat devam etmeyecek.”

(105) **Belge 37:** TEKNOSA'da bulunan 15.10.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Aşağıda bilgileri verilen özel fiyat talebi onayınıza sunulmuştur.

'Gönderen Mağaza: SAMSUN BULVAR EXXTRA

Urun Kodu: ... LG 42LM640 DVB-S FHD 3D LED LCD TV + 4 Gözlük

Açıklama: Mağaza: Merhaba, ilgili ürün mağazamıza 200 mt mesafede olan vatan computer mağazasında 1799 TL'dir. Ürünü en düşük fiyat garantisi ile sunmamız nedeniyle müşterimiz ürünü bizden almak istemektedir. Ürünün fiyatına ait resimler mevcuttur. Slip çekildi. Yardımlarınızı rica ederim. İyi çalışmalar.'

TEKNOSA (LG'ye): Saat 4 'e kadar dönüş bekliyorum. Bende düşmek durumundayım.

LG: Abi lütfen hemen bir fotoğraf rica ediyorum.

TEKNOSA (TEKNOSA Şubeye): Etiket fotosu alabilir miyiz? Çok önemli

TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Ektedir. Kolay gelsin.

TEKNOSA (LG'ye): Buyur SAMSUN????

LG: Ok. Hemen ilgileniyorum."

(106) **Belge 38:** TEKNOSA'da bulunan 16.10.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"TEKNOSA: MM İzmir mağazasında 47lm615 e 1799 diyecek bilgisi geldi? Doğru mu?

LG: Önümüzdeki hafta doğum günü varmış mağazanın. Dip maliyetleri 1799'un üzerinde. 1899 yapabilirler.

TEKNOSA: Öğrenip dönermisin. İzmir'de match edeceğim.

LG: Haber ve fiyat geldiğinde bölgede match ederiz."

(107) **Belge 39:** TEKNOSA'da bulunan 18-19-22.10.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Merhaba İyi Çalışmalar, ... kodlu LG 55LM640 ürününün MediaMarkt satış fiyatı 3299tl dir. Aynı fiyata düşmemiz durumunda müşterimiz ürünü bizden alacaktır. Müşterimize ürünün satışı yapılmış olup fiyat açılmaz ise iade almak zorunda kalacağız..."

TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya) : Dün mağaza kapanışında istemiş olduğumuz özel fiyata ilişkin rakip de bulunan fiyatın resmi ektedir.6.500 TL tutarındaki siparişi geri iade aldım fakat müşterim hafta sonu yeniden gelecek ilgili ürüne fiyat alabilirmiyiz..

TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Merhaba, Dün gece konuşmuştuk. MM in fiyat fotosu ektedir. Bu fiyattan veriyoruz.

TEKNOSA (LG'ye): Genelde bu fiyata mı geçelim?

LG: Desteğe ekliyorum. Fiyat 3499 olacak her yerde olduğu gibi."

(108) **Belge 40:** TEKNOSA'da bulunan 21-22.10.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Z. Bey; MM bugün için ... LG 42LM660S DVB-S 3D FHD LED LCD TV 2,499 TL. den 1,999 TL. özel fiyat uygulamıştır. Konuyla ilgili fotoğraf ekte. Ürüne özel fiyat tanımlanması için yardımınız gerekmektedir.

TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Günaydın, Üründe MM fiyatı ekte. İzmir Agora extra mağazadan hafta sonu bir müşteri almak istemiştir. Özel fiyat tanımlanması için yardımını rica ederim.

TEKNOSA (LG'ye): Günaydın ... , Her Pazartesi aynı şeyleri konuşmaktan sıkıldım, Benzer aksiyonları bizde de göreceksiniz.

LG: Bende sıkılıyorum, keşke daha yaratıcı şeyler konuşabilsek enerjimizin en yüksek olduğu Pazartesi günleri. Ben kendimi senin yerine koyup tüm iyi niyetimle, elimden gelen en hızlı şekilde her türlü durumla mücadele etmeye çalışıyorum. Ama sen de bu tarafa hak ver. Yüzlerce satış noktası var, bir mağazadan bir etiket gönderiyorsun gereği de yapılıyor. Çıkan insert'lerin tamamını match edip arkasından sürekli sizin de duyuru yapmanız için ürün arıyorum. Burada kampanya duyurumu olsun, adet alokasyonu olsun her konuda gözler ilk hep bende. Her konuda önceliklisiniz. Stratejik toplantılarımızda başka hiçbir kanala bakan kimse yok sadece ben varım. Biz elimizden geleni yapmaya devam edelim, siz de bizim niyetimizden şüphelenmeyin.”

(109) **Belge 41:** TEKNOSA'da bulunan 08.11.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA: (Konu kısmında) Bahçelievler MM fiyatları ile ilgili ne yapıyoruz?”

LG: Doğum günü var yarın mağazanın biliyorsun. Bizden sadece 899'a 42PA4500 çıkacak

TEKNOSA: Barış insert bugün dağıldı. 949 a plazma çıkmış. 100 TL indirim kartlı yani 849 a geliyor. 1599 a 42LM615 var oda 100 TL indirim kartlı 1499 TL (Ekte MS broşürü var)

LG: 42LM615 adetleri 15 adet, mal vermiyoruz. Ben burada cevap verecek bir şey görmüyorum. MM aracılığı ile herhangi mağazaya gelecek tüm fiyat taleplerine onay veririz. Adamlar doğum günü yapıyorlar ürün bile bulamamışlar bizden görüyorsun.

TEKNOSA: Bende 100tl teknoşacard hediye insert çıkayım o zaman fiyatları bozmadan olur mu?

LG: Ben fiyat bozmamışlar demedim ki. Olabilecek en zararsız ürünlerde 15 stokla doğum günü yapmaya çalışıyorlar dedim. Daha ne kadar yönetelim ki bu işi. Yazık günah değil mi sadece bizim devam edeceğimiz 42LM615 fiyatına şu 50 TL farklı 15 adet için müdahale edersek? Dediğim gibi çevre mağazalardaki tüm taleplere istersen 50 TL altına gir destekliyorum yarın.

TEKNOSA: durumunu anlıyorum zor ama kıvrımasan?”

(110) **Belge 42:** TEKNOSA'da bulunan 09.11.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA: (Konu kısmında) *fiyat düşmedi hediye çeki veriyorlar geyiği yapıyorsunuz. Madem öyle bizde 'Teknosa Hediye' çeki verip aynı fiyatı yapıyoruz. Hediye çekinin tüm maliyetini karşılıyorsunuz.*

LG: *Ben öyle bir laf etmedim başkası ile karıştırıyor olabilir misin? Geyik yok. Hediye çeki = Fiyat kabul ediyorum. Bimeks bunu çıktıysa aynisini yaparız. OK”*

(111) **Belge 43:** TEKNOSA'da bulunan 26.11.2012 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA: *Merhaba, fiyat devam ediyor diye bizde devam ediyoruz ok?*

<http://www.vatanbilgisayar.com/search.aspx?text=50pm> (Aşağıda LG 50PM6900 LED TV fiyatı var. KDV dahil 1699 TL)

LG: *Merhaba, Darty 1 gün fiyat yaptı diye size 5 gün yaptırdım ama fiyatımız 2199, gün içerisinde görürüz zaten. Lütfen fiyatı 2199 yapalım. 1699'a göre destekleyemem daha fazla.*

TEKNOSA: *Vatan 1699?*

LG: *Vatan 2199, Teşekkürler.”*

(112) **Belge 44:** TEKNOSA'da bulunan 15.11.2013 tarihli TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA (LG'ye): *rekabet fiyatları ortada... söz verdiğim gibi 47la860 ve 55la860 fiyatlarını yükselttim webde, 2 saat bekliyoruz, değişme varsa düşmeyeceğiz tekrar, yoksa bu fiyatlara tekrar düşüyoruz. (Ekte Vatan, Bimeks ve MS fiyatları var)*

TEKNOSA (LG'ye): *(6 saat sonra) epey bekledik herhangi bir düzelen fiyat olmadığı için desteğinizle geçtik bu fiyatlara, yarım günü de kaybettik yine, not: 47-55 la860 fiyatlarını düşmüyoruz, herkes yükseltmiş.”*

(113) **Belge 45:** MS'te bulunan 20.12.2013 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TÖ: *Herkese merhaba; %30 kampanya fiyatlarımız, bugün yayınlanan gazete ilanı ve rakip fiyatları ile bazı ürünlerde farklılık göstermektedir, değişiklikler aşağıdaki gibi uygulanmalıdır, ekteki csv. dosyası ile güncellemelerinizi yapabilirsiniz, konu hk. yardımlarınızı rica ederim. İyi çalışmalar.*

42LA620 Teknosa da 1649 fiyat göreceksiniz, LG ile görüşüldü bu fiyat öğleye kadar 1699 olacak, biz de 1699 devam edeceğiz.

IPHONE 4 8 GB 899 TL. Teknosa fiyatı ile ilgili, biz 999 devam edeceğiz, fiyat değişikliği olursa ayrıca paylaşacağım.”

- (114) **Belge 46:** TEKNOSA'da bulunan 24-25.03.2014 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır

“TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): M. bey, Müşterimiz ektteki fotoğrafları bizimle paylaşmıştır. Onayınıza istinaden özel fiyat talebi girilmiştir. İyi çalışmalar.

TEKNOSA (LG'ye): Bu nedir? Teknosa.com da 1599- 47lm640,1399 a 42lm640 duyurayım herkes eşitleyip zarar etsin.(Aşağıdaki tabloda 47lm640 fiyatı peşin 2199 olarak görünüyor)”

- (115) **Belge 47:**TEKNOSA'da bulunan 30.04.2014 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA Şube: M. Merhaba, Mağazamızın yanındaki LG Bayisindeki fiyatlar Cumartesi gününden beri devam etmektedir, K.'la görüşmemde bana pazartesi fiyatların kaldırılacağını iletmişti fakat hala bayii bu fiyat dan satış yapmaya devam etmektedir, ya biz de aynı fiyattan satalım ya da Bayii acil olarak fiyatını kaldırsın desteğini rica ederim.

MS 2022D Mikrodalga FIYATI TEKNOSA 149.00 TL Bayi 119.00 TL

VC 2020 NNTR Elektrikli SUPURGE TEKNOSA 259.00 TL Bayi 149.00 TL

TEKNOSA: K., Bu fiyatlar devam ediyorsa tüm bağlantı siparişi iptal, ayrıca biz de bu fiyatlara inip farkı size faturalıyoruz. Acil dön lütfen yarım kadar fiyatlar değişmezse bayide biz bu fiyatlara inip farkı kesiyoruz.

LG: Sım, İlgili konuyu ilettim ama değişiklik olmamış. Tavsiye edilen fiyatlar revize olacak. Değişiklik olana kadar mağazaya gelen (Gebze Center) müşterileri geri çevirmeyelim...”

- (116) **Belge 48:** TEKNOSA'da bulunan 18.07.2014 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): M. Bey, Trakya bölge me ait Gold fiyat araştırması aşağıdaki gibidir...”

TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Merhaba, Gold fiyat araştırmasıdır. Bilginize.

TEKNOSA (LG'ye): ?????

Panel TV	Gold	Teknosa	Fark
LG 42LB670	1899 TL	2199 TL	-300 TL
LG 49LB620	1899 TL	1999 TL	-100 TL

LG: ... Merhaba, bir yanlışlık olmuştu düzeltildi oda. Bu fiyatlardan satış yapamayacaklardır. Bilgine.”

(117) **Belge 49:** TEKNOSA'da bulunan 18.07.2014 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): ...LG42LB670V ...TV'nin rakip vatan da mevcut olan fiyatı 1899 TL olması üzerine müşterimiz tarafımıza ulaşarak aynı fiyatı verebilmemiz durumunda bizi tercih edeceği bilgisini aktarmıştır...”

TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): O. Merhaba, Manisa Vatanda aynı fiyat talep eden müşterileri kaçırmamak için aynı fiyattan verebilir miyiz?

TEKNOSA (LG'ye): Veriyoruz aynı fiyatlardan her yerde desteğinizle

LG: O. Vatan fiyatları dediğim gibi sabahtan kalma fiyatlar. Bana ilettiğin noktalara haber veriyoruz fiyat güncellemeleri için. Yani birkaç satış için onay verelim fakat şu an alınamıyor olması lazım Vatandan. Sen sana talep eden geldikçe bana iletebilirsen sevinirim.

TEKNOSA (LG'ye): Şu an gelen bilgi çatır çatır satıldığı. Attığım her yerdeki etiket öncel görselini bekliyorum o gelene kadar vereceğiz desteğinizle.

LG: Ben bu ürüne sürekli 1899 dan destek olamam ...max. Olabileceğim adet 10 dur. O da etiketi değiştirmemiş mağazalar yüzünden mağdur olmayın diye. Bunun dışında destek olmamı bekleme lütfen. Vatanın mevcut regular fiyatı 2199 dur.

TEKNOSA (LG'ye): Sürekli ol demiyoruz, düzelene kadar verdiğimiz satışlar için. Sonuçta bu fiyata geçmiyor oluşumuz bile bir şey.”

(118) **Belge 50:** VATAN'da bulunan 09.08.2014 tarihli iç yazışmada (.....) arasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“ ŞY: Ekteki görselde Teknosa'da LG 55ub850 modelin satış fiyatı 3799 TL'dir. Bu fiyattan destek alabilir miyim?

Y: merhaba, Firma ile görüştük, fiyat düzelmiş rakipte.

BM: bizim kampanyanın içeriği değişmiş, Rakibi gör, markayı ara, etiketi düzelttir, fiyatı değiştirme. ..Fırsatı değerlendirmiyoruz.

GMY: destekle alakalı bir konu o fiyat maliyet altı, adam hatalı fiyat koymuş zaten bunun için üretici arayınca yükseltiyor.”

(119) **Belge 51:** TEKNOSA'da bulunan 15.08.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“OA: 50pb690'ı 1799'a yükseltebilir misin? LG ile kriz oldu.

CO: tamam yükseltelim ama ilana çıktık...”

“OA: 42lb620 fiyatını 1399 niye yaptın şu an hepsi burada da 1469 fiyat?

CO: rakipler MM'i izledi, MM yaptı fiyatı.

OA: düzeliyor düzeltelim biz de, düzelmezse bakarız 1-2 saat sonra tekrar..

...42 lb620 fiyatını 1469 yapalım, düzeltti millet,

CO: ok yapalım...”

(120) **Belge 52:** TEKNOSA'da bulunan 22.08.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA Şube: ...müşterimize gelen mail sonrası fiyat değişikliklerinin düzeltildiği bilgisi alınmıştır...”

(121) **Belge 53:** MS Ankara Antares AVM Mağazası'nda bulunan 22-23.10.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır.

“CEK: Selam tekrar, Yani LG de rekabette fiyat olduğu zaman ne yapacağız? Bu durumda 2 seçenek kalıyor bize ya ürünü satıştan çekip satış kaybedeceğiz ya da fiyatı görüp zarar edip mağaza marjını aşağıya çekeceğiz. İkisi de tabii istediğimiz strateji değil. Yani LG nasıl rakipteki fiyata kayıtsız kalır anlamıyorum. Eğer biz destek alamıyorsak en azından rekabetteki fiyatı yükseltiremez miyiz? Yani bu işin normal bu genelde. Ya biz fiyatı görürüz desteğini de tedarikçi verir ya da karşı taraf fiyatı yükseltir?”

GS: ...Aslında normal de Real, Carrefour gibi noktalar bizim rakip olarak belirlediğimiz yerlerde değil sen haklısın eğer rakip de fiyat var ise tedarikçinin ya o fiyatı düzeltmesi ya da bize de destek oluyor olması lazım. LG özelinde bunu ana rakiplerimizde için sağlayabiliyoruz bize sattırmadıkları bir fiyattan rakip fiyat yayınlarsa ya fiyat değişiyor ya da bizim satış kaçırmayacağımız bir yol bulunuyor ama bu noktada rakip olarak belirlenen noktalar Teknosa, Vatan, Bimeks gibi bizim ana rakiplerimiz.

CEK: Selam, Ok ben LG deki Bimeks, Teknosa zincire özel durumu anlıyorum. Bölge toplantısında Real ve Metroya fiyat farkı vereceğiz dendi. Ben Aynı AVM de bulunduğum Real'in fiyatına düşmezsem fiyat farkı vermek zorunda kalacağım hem de her yerde fiyat garanti görsellerimiz varken (Ankara'da bu fiyat garantisi durumu üst yönetim isteği ile yeniden başladı) yani başımızda Real'de daha ucuz fiyatı gören müşterinin bize gülmemesi işten değil. Hatta etrafta bu fiyat garantisini inandırıcılığı ile ilgili baya negatif etki yaratır.

O zaman bizim mağaza özelinde senden ricam realin fiyatlarına baskı kurdurabilir misin? 2-3 ay sonra zaten Beğendik olacak ama en azından o süreçte ben bu ikilemde kalmayalım. Gerekirse bunun bu mağaza özel oluşunu da off the record tutarız. Yani şu an tedarikçiler biz (.....) tüm paraları verdik bizden size bişey çıkmaz demeseler ben zaten (.....) arar o fiyat ile ilgili baskımı kurarım ama şu an dümen sende o yüzden senin desteğin gerekiyor bu konuda.

Ayrıca realdeki ürünler paralel filanda değil LG servisleri kuruyor yani LG Türkiye'nin malı. Sen nasıl bizi arayıp 1111 fiyat sıkıntı yarattı diyorsan Realin de aynı baskıyı yemesi ve fiyatını yükseltmesi lazım...”

(122) **Belge 54:** TEKNOSA'da bulunan 13.11.2014 tarihli, TEKNOSA ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA: Merhaba, Yorum sizin, ikinci defa uygulama yapılıyor, gerekli aksiyonu alıyoruz. Ayrıca bu şartlarda 7 kg yi 8 kg nin altında satamayacağımızdan ilgili siparişimizi iptal ediyoruz. Teşekkürler (Referans gösterilen eposta altta)

‘Merhaba, Bulduğumuz AVM içerisinde bulunan rakip Firma MM Şanlıurfa'daki birinci yılına özel Beyaz Eşya kategorisinde kampanya düzenlemiş ve kampanyayı Billboardlarla duyurmuştur. İlgili görseller ektedir. Bilginize. (TEKNOSA Şanlıurfa Mağaza sorumlusu)’”

- (123) **Belge 55:** LG'de bulunan 24-25.11.2014 tarihli, Mall of İstanbul LG bayisi ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"LG Bayisi: Sayın yetkili, Mall of LG bayisi olarak electronic marketlerin bulunduğu katta olduğumuzdan dolayı aynı sırada Medimarkt -Teknosa- Vatan -Bimeks vb mağazaların rekabetleri takdir ederseniz bayi olarak fiyat konusunda bizi zor durumda bırakmaktadır. Media markt -Teknosaya istinaden en uygun bizim mantığı ile fiyatları Teknosanın fiyatının altına vermektedir. ve kendi mağazasında özel fiyatlar vermektedir.

Teknosa -ise Türkiye pazarında en iyi benim diyor ve Media markt mağazalarına istinaden özellikle uhd tv lerde turuncu etiket üzerinden %5 iskonto yapıyor. ve bandilli olan ürünleri de hediye veriyor. bu durum karşısında biz lg bayi olarak bu fiyatları yapamadığımız için müşteri özel fiyat veren yerleri tercih ediyor.

...LG bayisi olarak fiyatların tabiki eşit olarak satılmasını isteriz ama maalesef rekabetin içinde herkez gücü bünyesinde başa çıkmaya çalışmakta ve güçlü olan kazanıyor.

...Değerli yetkili sizlerden ricamız sadece fiyat konusunda eşit fiyat belirlemeniz ve bayi olarak bizlerden iyi hizmet ile satışı sonlandırmamızdır."

- (124) **Belge 56:** TEKNOSA'da bulunan 20.12.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"TEKNOSA Şube: Merhaba O. AVM içinde yer alan rakiplere yönelik araştırma ve etiketler aşağıda çıkarılmıştır...(Aşağıda LG TV kutuları bulunmaktadır)

OA: Çok teşekkürler, Gün içinde fiyatlarını takip edelim, müdahale edileceği iddiası var takipte olalım 2-3 saat sonra tekrar düzelmeyen fiyatları iletirsiniz.

OA: Düzelmese 20 TL altına verin sizde..."

- (125) **Belge 57:** LG'de bulunan 30.01.2015 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"arkadaşlar merhaba, daha önce de defalarca konuştuğumuz gibi serbest rekabet kurallarının uygulandığı ülkemizde bizim herhangi bir müşterimize ve/veya kanalımıza herhangi bir model için belirlenmiş bir fiyattan ürün satması konusunda zorlama politikamız yoktur. Bu sebeple hiçbir çalışmamızın herhangi bir müşterimize tavsiye edilen fiyatlardan ürün satılacağı yönünde baskı yapması, fiyat düzeltirmeye çalışması vb aksiyonlar şirketimizce kabul edilemeyecek bir söylem ve davranış biçimidir. Bizlerin açıkladığı tüm fiyatlar tüm yazışmalarımızda belirttiğimiz tavsiye edilen fiyatlardır. Tavsiye ettiğimiz fiyatların altında ve/veya üstünde fiyatlardan ürün satılması tamamı ile müşterilerimizin ve satış noktalarının insiyatifindedir. Şirketimizin bu fiyatlara uyulması yönünde hiçbir çabası olamaz. Aşağıdaki bir müşterimiz ile yapılmış yazışma örneğiniz görebilirsiniz. Sizlere müşterilerimizden bu yönde bir baskı gelmesi halinde lütfen yazılı olarak aşağıdaki örneğe benzer bir şekilde cevap verelim..."

- (126) **Belge 58:** LG'de bulunan 05.02.2015 tarihli, TEKNOSA yetkilileri ve LG yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"TEKNOSA: Ulusal Gold bugünün gazete ilanı...İpinizle kuyuya inilmez yeminle...ilana koydum 1799 yanında 99 TL farkla 2540 diye... tamam yine avantajlı da tüketici de salak...teknosa 100 TL fiyata geçirip aslında 199 TL farkla veriyor kablolu soundbar'ı demiycek öyle mi?

LG: Ben bunların yapacağı işe..."

(127) **Belge 59:** MS'te bulunan 17.02.2015 tarihli, MS ve LG yetkilileri arasındaki "Rekabet Fiyatları" konulu yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"MS: ... bey merhaba bimeks mağazasında bu ürünlerde fiyat farkı var, müşterilerimizi kaybetmemek için şimdiden destek hakkında bir bilgi alabilir miyim..."

MS: ... bey merhaba, LG tv ürünlerindeki fiyatlarımızın Bimeks mağazalarında fiyatlarının daha ucuz olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumda müşterilerimizin bizi tercih etmesi için, ekte sunulan stoklarımızdaki modeller dikkate alınarak satışlarımızın artırılması için müşterilerimizin lehine bir düzenleme yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu önerime dair başkaca bir dil içeren 14.02.2015 tarihli mailimde belirtmek istediğim husus bu olup, hiç bir şekilde başkaca bir fiyat tespiti şüphesine yol açabilecek niyetimin bulunmadığını belirtmek isterim.

LG: Gönderdiğiniz ekteki fiyatların tamamı bizim kampanya fiyatlarımızla uyumaktadır ve destekleri merkezden girilmektedir..."

(128) **Belge 60:** MS Ankara Forum AVM Mağazası'nda bulunan 23-24.02.2015 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"BC: Arkadaşlar merhaba. Aşağıdaki ürünlerden birer adet satma hakkımız var. LG tarafında rakiple görüşmeler devam ediyor. Fiyatları değiştirilmeye çalışılıyor. Ben duruma göre tekrar bilgilendireceğim. Satılan ürünlerin desteğini yarın LG den onayını alarak kesebilirsiniz. Destekler günlük notta belirtilen satış fiyatıyla aradaki fark kadar olacak..."

(129) **Belge 61:** MS'te bulunan 24.02-02.03.2015 tarihleri arasındaki, "Teknosa Fiyatları" konulu iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"BC: T. selam. Aşağıdaki fiyatlar Teknosa'nın 2 gündür uyguladığı fiyatlar. LG firması bu ürünlere günde 1 adet Teknosa fiyatına satıldığı zaman destek veriyor. Bilgine. İyi çalışmalar.

40UB800 1699

42LB620 1299

42LB652 1599

32LB652 1099

49LB620 1749

47LB652 1899

TÇ: geçen hafta LG ile toplantı yaptık. Eğer rekabet olursa stok koruma vereceklerini söylediler. Dün Teknosa çok agresif fiyatlarla çıktı ve bugünde devam ediyor. Bu rekabet nedeniyle LG 1 adet ürün için stok koruma veriyor. Daha fazla ciro kaybı istemiyorum. Sadece 1 adeti nasıl kabul edelim. Toplantımızda konuştuğumuz gibi tüm stoklarımız için stok koruma vermeliler. Ben bölgemdeki tüm LG tv fiyatlarını göreceğim. Ve sattığım tüm adetler için stok koruma bekleyeceğim. Vermezlerse, ben de insertlerde agresif fiyatlar yazacağım, ondan sonra LG rakiplerime sadece 1 adet için stok koruma veririm desin⁸!!!..."

⁸ İngilizce orijinalinden Türkçe'ye çevirilmiştir.

(130) **Belge 62:** LG'de bulunan 04.03.2015 tarihli, bir LG bayisi ve LG yetkilileri arasındaki "04.03.2015 teknosa ve media markt fiyatlar" konulu yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"LG Bayisi: *Merhaba, ilgili mağaza fiyat etiketleri ektedir. etiketler az önce alınmıştır.*

55UB830..3599

65UB980..7499

49UB830..2899

55LB670..2899

40UB800..1799

65UB950..6499

42LB620..1399

LG: M. Bey merhaba, Rekabet kanunu gereği pazar fiyatlarına müdahale şansımız bulunmamaktadır. Herkes istediği fiyata satış yapma hakkına sahiptir. Konuyu bilginize sunar, iyi çalışmalar dilerim. Saygılarımla

LG Bayisi: ... selam, Fiyatlar müdahale etmeniz için değil bilgilendirme maksatlı gönderilmiştir. Kolay gelsin."

(131) **Belge 63:** MS'te bulunan 07.03.2015 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

TÇ: Merhaba, Vatan bilgisayar tüm tv ürünlerinde çok agresif fiyatları var. Tüm tedarikçilerle görüşüyoruz. Samsung - Philips den haber bekliyoruz. LG ye ulaşamıyor ve çok zarar ediyoruz. Yardımcı olmanızı rica ederim.

GS: Merhaba, Lg de hangi ürünlerde fiyat rekabetinde sıkıntı yaşıyoruz?

TÇ: Merhaba, Hemen hemen hepsi vatan sitesindeki fiyatların hepsi mağazada da uygulanıyor.

...Biraz önce Lg D. ile konuştum B. İle konuşup sıkıntıyı çözdüklerini belirtti."

I.4.2.2. VESTEL'e İlişkin Belgeler

(132) **Belge 64:** 30.05.2014 tarihli "Teknosa KEA⁹Fiyatları" başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Teknosa için fiyat çalışması aşağıdaki gibidir. Belirtilen perakendeler bozulmamalıdır." ifadesi yer almaktadır. E-posta içeriğindeki tablo aşağıda gösterilmektedir.

Ürün Kodu	Ürün Adı	Perakende	Zincir Nakit Alış (KDV Dahil)	Zincir Marj
20242004	V-Brunch Serisi 1000 Beyaz Çay Makinesi	104,9	(.....)	(.....)
Kod yok	V-Brunch Serisi 2001 Beyaz Izgara ve Tost Makinesi	119,9	(.....)	(.....)
Kod yok	V-Brunch Serisi 1000 Inox kırmızı Çay Makinesi	139,9	(.....)	(.....)
Kod yok	V-Brunch Serisi2001 Kırmızı Izgara ve Tost Makinesi	119,9	(.....)	(.....)

(133) **Belge 65:** 03.09.2014 tarihli "Hepsiburada fiyatları" başlıklı VESTEL çalışanları arasındaki e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Hepsiburada.com için KEA'da perakendeyi bozan özel fiyat mı çalıştınız? Maalesef bu nokta toplantı esnası dahil müşterilerimizin anında perakende kontrolü yaptığı bir kanal. Üst üste birçok toplantıda güç durumda kaldık.

Özel perakende çalıştığınız ürünlerin listesini alabilir miyiz rica etsem. Bu fiyatları sitede düzeltmemiz gerekiyor. Zincir ürünlerini de daha önceki farklı bir yazışmamda belirttiğim gibi mümkünse bu kanala açmayalım. Açacaksa da bizim listemizden pahalıya çıksın. Örneğin 2001 kırmızı tost makinesi 89 TL zincir standard, aksiyon ve hepsiburada.com fiyatı olduğunda zaten limitli olan SKU sayımızda alternatif yaratma, paket yaratma gibi bir şansımız kalmıyor."

⁹ Küçük Ev Aletleri

- (134) **Belge 66:** 08.09.2014 tarihli “TEKNOSA Fiyatları Hakk.” başlıklı VESTEL çalışanları arasındaki e-posta yazışmalarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“O.Y: Aşağıda belirtmiş olduğum ürünün toptan fiyatı 3453 TL olmasına rağmen, Teknosa mağazasında 3099 TL’den satılmıştır. Ürünün faturası ektedir. Bu tarz fiyatlar, özellikle Teknosa mağazalarıyla aynı cadde üzerinde ya da yakın bölgede yer alan bayilerimizin satış yapmasını olanaksız hale getirmektedir. LED TV lerimiz için sunulan diğer perakende fiyatlara da linkten ulaşabilirsiniz.

... Vestel 3d smart- 55pf9090-55 (Söz konusu ürünün uygulama toptan fiyatı 2817 TL, burada 2799 TL olarak belirtilmiş)

... Vestel smart 50pf7175b-50 (Söz konusu ürünün toptan fiyatı 1793TL burada 1799 TL olarak belirtilmiş)

K.Y: Merhaba, Vestel 65PF7575 ürünü Teknosa’da 3799 TL’den satılmaktadır. Ekli link (ürünün Teknosa web sitesinde fiyatını gösteren link). Teşhir düzen konusunda bozukluk varsa düzeltilir ancak ürünün fatura fiyatına müdahale edemeyiz, kasada iskonto yapılmış olabilir.

Vestel 55PF9090 ürünü internet satışında yoktur.

Vestel 50 PF7175 ürünü 1799 TL’den satılmaktadır. Bu ürün için teşhir düzeltilince şahsen bilgi verilecektir.”

- (135) **Belge 67:** VESTEL’de bulunan 04-12.09.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....TİCARİ SIR.....)

- (136) **Belge 68:** BİMEKS’te bulunan 02.10.2014 tarihli, BİMEKS ve VESTEL yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler bulunmaktadır:

“BİMEKS: (Görselde Vestel 40PF7120’nin Teknosa’da 1099 TL olduğunu gösteren broşür var) ????

VESTEL: ...Teknosa’dan 1199 TL ye çıkacak. 1099 tl hatalı fiyat, fiyatın gün sonuna kadar sayfalarında düzelmiş olacağı teyit edilmiştir.

BİMEKS: aşağıdaki web fiyatı ile ilgili devamlı kontrol ediyor olacağız, biz de buna göre webde fiyat aksiyonlarımızı düzenleyeceğiz.

VESTEL: ...bu gibi fiyat bozma durumlarında bize aynı şekilde mail ya da telefon yolu ile önce bilgi verirseniz biz de müşterilerin fiyatları düzeltmesi için gerekli aksiyonları alıyor olacağız.”

- (137) **Belge 69:** VESTEL’de bulunan 23.10.2014 tarihli ve “Hepsi Burada 42PF7175 ürünü hk” konulu iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....TİCARİ SIR.....)

(138) **Belge 70:** VESTEL'de bulunan 23.10.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....TİCARİ SIR.....)

(139) **Belge 71:** VESTEL'de bulunan 23.10.2014 tarihli TEKNOSA ve VESTEL arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....TİCARİ SIR.....)

(140) **Belge 72:** VESTEL ve MS arasında gerçekleşen 28.10.2014 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“VESTEL: Sizi arıyorum fakat ulaşamıyorum. Daha önce ... görüşmeye geldiğimizde fiyatlar konusunda bu doğrultuda bir uzlaşmaya varmıştık, daha sonra uygulanmadı. Dilerseniz sizinle tekrar masaya oturabiliriz fakat şimdilik isteğimizi yerine getirebilerseniz bizi sevindirirsiniz. (MS'in internet kanalındaki fiyatlarının arttırılması talep ediliyor)

MS:..Kliksa fiyatın da da düzeltme istiyorum lütfen.

VESTEL: İnternet sitenizde açıkladığınız fiyatlar, spottan Vestel ürünü alıp satan firmalara (kliksa, hızlıal, webdenal, gittigidiyor, n11 vb) eşitir.

Bu sitelerde satılan ürünlere extra destek vermiyoruz, çünkü bu firmalar Vestel'in yetkili satıcısı değildir, satış kampanyalarını kendileri kurgulamaktadır. Bu sitelerdeki ürünlere 2 yıl garanti ve montaj ücretli olarak yapılmaktadır.

MM-Vestel işbirliğinde anlaşılan sözleşmeye göre MM Vestel insertlerine inline olacak şekilde hareket etmektedir, yani 3 yıl garanti ve ücretsiz montaj şartlarında satış yapılmaktadır. Farklı kampanya kurguları için önceden bilgi verilmektedir. Eğer spottan alım yapan firmaların fiyatlarına eşdeğer fiyatlar ile satmaya devam ederseniz, sitenizde satılan ürünleri de 2 yıl garanti ve ücretli montaj şeklinde tanımlatacağız. ...

İnternet sitenizdeki satışa Vestel insertlerine inline şeklinde kampanyaya dahil olunacaksa bilgilendirmenizi isterim.

MS: Ok, konuşuyorum ekiple.”

(141) **Belge 73:** VESTEL'de bulunan 06.11.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“SL: Merhaba, Fiyat bozulan ürünler ile ilgili toplu maili ekte bulabilirsiniz. İlgili resimleri sıra numarasına göre rar dosyasında bulabilirsiniz. Fiyatların acilen düzeltilmesi konusunda gereğini rica ederiz. Saygılar.”

16-37/628-279

- (142) E-postanın ekinde ise fiyat bozan perakendecilerin bölgesi, ürün, tarihi, fiyatı, fotoğrafı gibi detayları içeren aşağıdaki tablolar yer almaktadır.

Sıra no	Bölge Müdürlüğü	Satış Müdürlüğü	SATTEM	Tarih	Fiyat Bozan Kanal	Ürün Kategorisi
1	Ege ve Akdeniz	İzmir (Özkan)	Defne Tonak Sabırlı	28.10.2014	MediaMarkt	KEA
2	Marmara	Doğu Marmara (Alper)	Seçkin Yeniay	28.10.2014	MediaMarkt	ELEKTRONİK
3	Güneydoğu	Gaziantep (Tümay)	Mutlu Savaşçı	28.10.2014	hepsiburada.com	ELEKTRONİK
4	Orta ve Doğu Anadolu	Ankara (Akgün)	İbrahim Demirkol	04.11.2014	Teknosa.com	ELEKTRONİK
5	Orta ve Doğu Anadolu	Ankara (Akgün)	İbrahim Demirkol	04.11.2014	Teknosa.com	ELEKTRONİK
6	Orta ve Doğu Anadolu	Ankara (Akgün)	İbrahim Demirkol	04.11.2014	Teknosa.com	ELEKTRONİK
7	Ege ve Akdeniz	Cevdet Gürman		06.11.2014	Teknosa.com	BUZDOLABI
8	Orta ve Doğu Anadolu	Cihan Ertunç		06.11.2014	Bimeks.com	ELEKTRONİK

Ürün	Fiyat	Toptan Fiyat	Broşür Fiyat	Link	Bildirildiği tarih	Düzeltilme tarihi.
Vestel PowerMax 1800	69,00 "			Foto	06.11.2014	
42PF7175 Smart LED	999,00 "			Foto	06.11.2014	
3D SMART 42PF8175	140.279,00 "			Foto	06.11.2014	
47PF9090	2.199,00 "			Foto	06.11.2014	
40PF7120 + sehpa hediye	1.199,00 "			Foto	06.11.2014	
42PF7175 + sehpa hediye	1.399,00 "			Foto	06.11.2014	
NF 620 P	1.999,00 "			Foto	06.11.2014	
65FA8500	4.099,00 "			Foto	06.11.2014	

- (143) **Belge 74:** VESTEL'de bulunan 06-07.11.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"SL: Merhaba, Teknosada şu anda 620 P perakende fiyatı 1999 TL'dir. Bayi kanalında toptan fiyatı 1939 perakende fiyatı 2249 TL'dir. Fiyatın acile dzeltilmesi konusunda gereğini rica ederiz..."

...M. Hnım, Fiyat hala aynı...Ne zaman düzelecek?"

- (144) **Belge 75:** VESTEL'de bulunan 07.11.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"SL: Merhaba, MediaMrkt'da 799TL'ye satılan HIZLI 7810TE Çamaşır Makinesinin toptan fiyatı 944TL'dir. Bu ürünün bayideki perakendesi ise 1099 TL'dir. Fiyatının düzeltilmesi konusunda gereğini rica ederiz..."

- (145) **Belge 76:** MS Kayseri Mağaza Müdürü tarafından VESTEL yetkililerine gönderilen 07.11.2014 tarihli "Vestel Bayi-Media Markt Kıyaslama" başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Sizin ile her ay adetli sipariş çekme talebinde bulunarak çalışmak istiyoruz, ancak her seferinde rekabetteki fiyatları bildirdiğimizde bizlere sabit fiyat politikanız olduğunu ve bayiler dahil kimsenin fiyatı bozmayacağı bilgilerini veriyorsunuz. Bayilerinizden etiket altı fiyatlar verdiğini söylediğimizde bize bunu ispatlamamız gerektiğini belirtiyordunuz.

...

"Şunu merak ediyorum, Vestel Bayi ile aramızda bu kadar uçurum olmasının nedeni nedir ve nerdeyse her hafta yapılan AHB (Acil hizmet bedeli) uygulamasının neden bizde de yapılmıyor?"

- (146) **Belge 77:** VESTEL'de bulunan 14.11.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"S.Y. :Media Markt Denizli'de bu ürün yaklaşık 2 aydır bu fiyata satılıyor. Stok eritme dediler fakat yeni broşür bastırdıklarına göre...olduğu bu dönemde bayilerimiz iyice zor durumda kalıyorlar.

İ.K: Bu konu herhalde daha önceden de gündeme getirilmiş. Az önce bu maili atan satış temsilcisiyle de konuştum...İki ay olmuş galiba bunun ilk dile getirilmesinin üzerinden geçen zaman.

Gereğinin yapılmasını ve sonrasında bilgilendirme yapmanızı önemle rica ederim."

- (147) **Belge 78:** VESTEL'de bulunan 17.11.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"CT: Kayseri/Forum Media Makette Kasım ayı toptan listemizde 1.317 TL fiyatı olan 42 PF7175 ;1.197 TL den satılmaktadır, Fiyat değişikliği için bilgilerinize..."

İK: Aşağıdaki emailde de belirtildiği gibi, MediaMrkt'te bizdeki toptan fiyatının bile çok altında perakende satış yapılmaktadır. Bu konuda gereğinin yapılmasını, sonrasında bana raporlayabilmem için bildirilmesini rica ederim..."

- (148) **Belge 79:** VESTEL'de bulunan 17.11.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"YY: Aşağıda açıklamaları bulunan 2 ürün için, Teknosa firması çok düşük fiyatlar deklare etmiş olup, ...ilçesindeki bayilerimiz bu sabah arayıp, rahatsızlıklarını dile getirmişlerdir. Bayilerimizi ikna etmek konusunda...bu fiyattan bizim sattırduğımıza inanıyorlar. Fiyatların acilen düzeltilmesi için yardımlarınızı rica ederim...42 PF 7175 için Bizdeki toptan fiyatı 1.317 tl ve perakende fiyatı 1.449 tl olup, hafta sonu ahh uygulamaları ile 1.399 tl dir...Teknosa şu anda internet sitesinde 1.299 tl den 9 taksit ile perakende satmaktadır. CMH-XXL 9310 TL için Ürün, şu anda bizim listelerimizde mevcut değil. Eskiden satmış olduğumuz bir ürün. Bizdeki muadili EKO 9710 ...fiyatı 1.219 tl dir. Teknosa'da CMH XXL 9310 TL urun 899 tl tutar ile perakende de satılmaktadır..."

İK: Aşağıda Y. beyin de belirttiği üzere, toptanı bile 1317 TL olan 42PF7175 Tvmiz 1299 TL'ye perakendede satılmaktadır. Yine Teknosa'da CMH 9310 TL perakendede 899 TL'ye satılmaktadır. Halbuki bu ürünün muadili olan 9710 TL'nin toptan...Bu konuyu düzeltmek adına alınacak adımları benimle de paylaşmanızı rica ederim..."

- (149) **Belge 80:** VESTEL'de bulunan 20.11.2014 tarihli Satış Temsilcisi ile Satış Sorumlusu arasında gerçekleşen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"YK: ...Teknosa Optimum ve Polatlı mağaza fiyatları ekteki gibidir. Gereğini bilgilerinize sunarım.

İD: ...Teknosa fiyatları ektedir. Yardımlarınızı bekliyoruz..."

Sırasıyla Teknosa Vestel Broşür

65PF7575 2.999 TL 3.799 TL

50PF7175... 1.799 TL 1.999 TL

İK: Aşağıdaki ürünlerin bir kısmını bildirmiştim önceden. Gelenlerin hepsini size iletmem gerekiyor. Aşağıda belirtilmiş ürünlerin fiyatları konusunda gereğinin yapılmasını rica ederim...."

- (150) **Belge 81:** VESTEL Satış Geliştirme Müdürü tarafından gönderilen 24.11.2014 tarihli “Mersin Forum AVM Media Markt Fiyatları Hakk.” başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Mersin Forum AVM Media Markt ile Adana M1 AVM ve Adana Optimum AVM’de ekte fotoğrafları ve aşağıda fiyatları bulunan ürünler ile ilgili acil aksiyon alınması gerekmektedir.

Fiyatlar düzeltildiğinde geri dönüş yapılmasını önemle rica ederim.”

- (151) Belgede VESTEL’in çeşitli ürünlerinin VESTEL toptan satış fiyatı ve MS perakende fiyatlarını gösteren tablo yer almaktadır. Ürünlerin çoğunda MS perakende fiyatının VESTEL toptan fiyatının altında olduğu görülmektedir.

- (152) **Belge 82:** VESTEL Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı tarafından gönderilen 24.11.2014 tarihli ve “Teknosa Hareket Planı” başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Bir süredir özellikle Teknosa kanalında münhasır bayilerimizi hatta diğer zincir mağazaları bile (MediaMarkt ve Bimeks) etkileyecek boyutta kampanya hareketleri yaşanmıştır. Bugünü milat kabul ederek Teknosa işinin başladığı günlerdeki “tüm satış kanalları açısından güvenilir perakendeci” konumuna geri döndürmek zorundayız. Bu konuda Vestel ve Teknosa üst yönetimleri ortak anlayışta. Satış kanalı genişlemesini mevcut işlerimizi bozmadan ilerletmemiz ve tüm kanallarda büyümemizi sağlıklı şekilde yürütmemiz esastır.

Bu amaçla satıştaki ve sahadaki tüm ekiplerimizin yardımıyla bir düzeltme (normalleşme) seferberliği başlatıyoruz.

Tüm satış ekibimize ve tüm saha ekiplerimize bu seferberliği duyurup önümüzdeki üç gün içinde suların durulmasını sağlamak üzere mağazaların ziyaret edilmesini sağlayalım. ... Yarından itibaren üç gün boyunca her gün mesai bitiminde düzeltmelerle ilgili raporunuzu dinliyor olacağım.”

- (153) **Belge 83:** VESTEL’de bulunan 25.11.2014 tarihli VESTEL ve TEKNOSA arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOSA: Merhaba, Rakip fiyatlar konusunda bizim kadar hassas değil diye düşünüyorum. Aralıklı iki taraflı çok hassas biz şu anda satışının tüm formülleri uyguluyoruz, kuralına göre oynuyoruz. Üst Yönetim bizim fiyatlara gösterdiği hassasiyeti ilgili rakip içinde göstermesi gerektiğini düşünüyorum. Saygılarımla.”

- (154) Belgenin devamında “price2spy” isimli bir adresten TEKNOSA’ya “fiyat değişikliği tespit edild” konulu bir e-posta gönderildiği anlaşılmaktadır. Bu e-postada TEKNOSA, KLİKSA ve MS fiyatlarının fiyat değişimlerinin anlık olarak izlendiği anlaşılmaktadır.

- (155) **Belge 84:** TEKNOSA'da bulunan 25-26.11.2014 tarihli, TEKNOSA ve VESTEL yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"VESTEL: Günaydın C. Bey, Dün konuştuğumuz şekilde tavsiye edilen perakende fiyatlarının düzeltilmesini rica ediyoruz. İnternet sitenizde yer alan aşağıda görsellerini paylaştığım ürünlere de ayrıca müdahale edebilir miyiz? Ütü bundlemızı 7210 csl ile degll, Akilli seri 9614TE çamaşır makinesiyeydi, onu da düzeltmenizi rica ediyoruz. (Görselde; 1. Çamaşır Makinesi; Teknosa Fiyat: 899 TL, VESTEL Tavsiye Fiyat: 1228 TL; 2. Çamaşır Makinesi Teknosa Fiyat: 799 TL, VESTEL Tavsiye Fiyat: 959 TL)

TEKNOSA: Bugün değişecek...

VESTEL: C. bey, internet sitenizde fiyatlar hala güncel değil, sıkıntı devam ediyor. Yardımlarınızı rica ediyorum. Sadece 620 X'in fiyatı düzelmiş.

TEKNOSA: Fiyatlar öğleden önce tanımlandı web e import sonrası yansıyacaktır.

VESTEL: Merhaba, İnternet sitenizde Buzdolabı fiyatları haricinde çamaşır makineleri ve bulaşık makinelerinde bir değişiklik göremiyoruz. Konuyla ilgili dönebilir misiniz? Teşekkürler.

TEKNOSA: Sadece bu iki ürün mü stok yok zaten sadece teşhirler yoksa tüm bulaşık ve çamaşır mı?

VESTEL: C. Bey, Aşağıdaki ürünlerdir. (Aşağıda muhtelif çamaşır ve bulaşık makineleri bulunmaktadır)

TEKNOSA: Değiştireceğiz ama diğer TSS rakibimizde örnek 9812 1.299 orda da gereken yapılması gerekiyor (aşağıdaki tabloda 9812'nin PFT fiyatı 1399 TL)."

- (156) **Belge 85:** VESTEL'de bulunan 02.12.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"SL: Merhaba, 18.10.2014 ve 01.12.2014 tarihleri arasında zincir kanalında meydana gelen fiyat bozulmalarının detaylı raporu ekteki gibidir...Süreci netleştirmek gerekirse, bize zincir kanalından düzeltildi bilgisi geldiğinde kontrol edilerek tablolara işlenmektedir ve bu mail atılmadan önce düzeltilen ve bildirilmeyen bilgisi var mı diye ilgili kişilerden teyid alınmaktadır."

- (157) **Belge 86:** VESTEL'de bulunan 27-28.01.2015 tarihli VESTEL ve TEKNOSA arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"TEKNOSA: Merhaba, Ekteki görselde bulunan, rakip firmada 1199 tl ye satılan çamaşır makinesi bizde 1453 tl'dir. Bu konuyla ilgili aynı maliyeti bize de sağlamanızı veya fiyatla ilgili bilgi rica ederim. Teşekkürler.

VESTEL: Mağaza bilgisi almam mümkün mü? Hemen müdahale edelim.

TEKNOSA: Media markt mağazası.

VESTEL: Günaydın, mağaza bilgisi derken hangi ildeki hangi MS mağazası olduğunu öğrenebilir miyim? Biliyorsunuz MS'lerde mağaza bazlı fiyat...edelim. Teşekkürler.

TEKNOSA: Merhaba, Bize İzmir mavişehir şubemizden geldi görüntü, muhtemelen oraya yakın bir mağazadan gelmiştir. Teşekkürler."

- (158) **Belge 87:** VESTEL Satış Müdürü tarafından, Satış Geliştirme Müdürü'ne gönderilen 04.02.2015 tarihli "47PF9090 ürünümüz hk." başlıklı e-posta yazışmaları aşağıdaki gibidir:

"S.M: www.hepsiburada.com internet sitesinde 47PF9090 ürünümüzün perakende fiyatı 1899 TL'dir. Ürünün bizdeki toptan fiyatı 1999 TL olup, toptan fiyatın bile 100 TL altında perakende satılmaktadır. Bunlara ilave olarak 100 TL world puan, 200 TL'de hediye çeki verilmektedir. Gerekli düzeltme işlemleri için bilgilerinize sunarım.

S.G.M.: ...'ya bilgi verelim fiyatı yukarı çeksin. Ürün Teknosa'da 2199'a satılıyor. Aynı seviyeye çeksin. Aksiyon yapacaksa kapalıdan yapsın."

- (159) **Belge 88:** MS'de bulunan 07.03.2015 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"TÇ: Merhaba ..., Vestel de Top 70 ürünümüz de ayın sonuna kadar Teknosa da fiyat var. Vestel toplantı da fiyat bozmayım bizim fiyatımız bozulmaz diyordu. Destek alabilir miyiz

GS: T. Merhaba. Dün Vestel tarafı ile görüştüm teknosanın toplam stoku bu üründe 400 adetten fazla değil ve teşhir için fiyat yapıyorlar. Ürünün devamını da biz alacağımız için sıkıntı olmayacaktır biz şu anda fiyatımızı koruyarak ilerleyelim satışta sıkıntı olduğu noktada gerekli baskıyı beraberce kurarız..."

1.4.2.3. PHILIPS'e İlişkin Belgeler

- (160) **Belge 89:** PHILIPS çalışanları arasında gerçekleşen 25.04.2008 tarihli "Fiyat araştırması" başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"B.O: Aşağıda 22.04.2008 tarihinde alınmış perakende fiyat listeleri bulunmakta. Teknosa'nın yeni fiyatlara geçmediğine dair şikayetler geliyor. Aşağıdaki müşterilere bakacak olursak Nerdeyse tüm müşteriler yeni fiyat listesine geçmemiş. Bununla birlikte çoğunda özel fiyatlarda bulunmakta. Son toplantıda konuştuğumuz gibi, tüm kanalda paralel tavır içinde bulunmamız gerekiyor. (e-postada yer alan tabloda muhtelif ürünler için Nisan ayı PHILIPS fiyat listesi ve çeşitli perakendecilerin perakende satış fiyatları verilmiştir, uygulanan perakende satış fiyatlarının PHILIPS fiyat listesindeki fiyatlardan düşük olduğu görülmektedir)

M.G: ...Bu tabloya göre düzeltilmesi gereken fiyatlar için biz önlem alıyoruz.

O.A: Bu konuyu CMMler ve Bayi onunde tartismak yerine bu maillesmeye bir son vermeyi ve kendi satis toplantimizda bir yaklasim belirlemeyi teklif ediyorum."

- (161) **Belge 90:** 07.07.2008 tarihli "fiyatlar" başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"PHILIPS bayisi: ..Fiyatlarımız piyasaya göre ayarladığımızda marjımız kalmıyor hemde sizlerdende ikazlar alıyoruz. Bu yüzden mümkün olduğunca sizlerin de tavsiyeleri doğrultusunda işler yapmaya çalışıyoruz. Ama bu seferde fiyatımızın int ve zincir kanala göre yüksek oluyor satamıyoruz sattığımızı iade alıyoruz. Fiyat düşürünce de gelirimiz giderimizi karşılamıyor. (e-posta devamında electroworld fiyatlarının düşüklüğü şikayet edilmektedir)

T.S. (PHILIPS): Aşağıdaki gelen maille ilgili sizden fiyatlarla ilgili acil yardımlarınızı istiyoruz.

S.G (PHILIPS): Fiyatlardan haberim var. Bugün düzeltildi yarın mağazalardaki etiketler değişecek. Buna ek olarak bayimizin gönderdiği fiyatlar nakittir. EW'de Media gibi nakite taksit yok."

(162) **Belge 91:** 07.05.2009 tarihli “*Madiamarkt bonus 5 taksit fiatı*” başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“TEKNOMIX: Sizlerle olan toplantımızda istikrar diyorduk. Bhu firma herseyi bozmak üzerine çalışmalar yapmaktadır. Bu fiat politikası ile mal satılamaz olmaktadır. Geleceğimizi ipotek altına alıyoruz. Bu fiatlarla oynadığında diğer rakiplere de hak doğuyor. Lütfen bu uygulamalara yeni seriler ile fırsat vermeyelim. Tüm firmaların duruşu ileriki günler için ölçü olacaktır.

H.S (PHILIPS): ... Beyin maili aşağıda. Lütfen yeni ürünlerde işin başında iken tedbir alalım. Fiyat hergün bir seviye aşağı iniyor. Yakında korkarım 1999 TL 12 ay taksite oturacak. Bu şekilde bizim mal sattırma şansımız kalmayacak.

O.A. (PHILIPS): Farklı sebepleri olsa da mutlaka bunu engellemeliyiz, hâklisin. Kendi adımız hemen aksiyon alıyor olacağız.”

(163) **Belge 92:** 12-16.06.2009 tarihleri arasında PHILIPS çalışanları arasında gerçekleşen e-posta yazışmalarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“O.A:... bu konu ve bunun gibi piyasadaki bozuk PHILIPS fiyatları sebebi ile Cuma günü Media Markt tum mağaza müdürleri, ... katıldığı bir toplantıda ciddi tartışmalar yaşadık. Nasıl olacak bilmiyorum bu tür aksiyonları daha koordineli yapmanın bir yolunu bulmalıyız....

Bu arada bilginiz olsun Cuma günü Hts3568’i aksiyona sokmak durumunda kaldım, teknosa fiyatları sebebi ile. Bu ürün su an teknosalarda 749tl 10 taksitli...Ben de 10% nakit düşmeden bu fiyata indirdim. Ama finansmanı nasıl sağlayacağımı bilmiyorum.

A.U: %10 nakit düşmeden 749, yani nakit indirimiyle 675 TL mi demek?

OA: Normalde taksitli 749 tl ve nakit 675 tl olması gerekliliğine rağmen, ben daha fazla fiyat dalgalanması olmasın diye nakit 749’a çektirttim..Satışlarına vereceğim desteği...

O.T: Bizde müşterilerle toplantılarda sorun yaşıyoruz. Aynı şekilde bir faul listesi ortaya koymak istesek her account için tavsiye dışı durumlar bulabiliriz. Durumun iyileştirilmesi için bu mail ortamını kullanmaya gerek yok diye düşünüyorum. OPEN OFFICE in nimetlerinden yararlanalım.”

(164) **Belge 93:** BİMEKS'te bulunan 11.01.2010 tarihli, BİMEKS yetkilileri ve PHILIPS yetkilileri arasındaki yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"BİMEKS: Philips hts3568 ev sinema seti Teknosa'da 749 TL fiyatı revize edebilir miyiz?"

BİMEKS: Lütfen bunu bana açıklar mısın?"

PHILIPS: A., kaç tane hts3568 stoğun var?"

BİMEKS: 19 adet

PHILIPS: sipariş çalışalım, altından destek vereyim sana, stoğun yok zaten fazla

BİMEKS: bu dediğini açıklama olarak mı algılıyorsun, Teknosa o fiyatı acilen internette kaldırılabılır mi? Biliyorsun biz yapınca fiyatları kıyamet kopuyor, lütfen fiyatı düzeltelim...3377'yi bu Teknosa aksiyonuna karşılık 547 TL ya da 499 TL'den mi ne dersin?"

...geçen toplantımızda da konuştuğumuz üzere biz Bimeks olarak oyunu bozan olmak istemiyoruz ve olmayacağız da. ...bu tür piyasa bozucu hareket yapmak çok kolay, hele Philips markalı ürünlerde en kolay zira her yerde daha düşük maliyetli ürün var. mesela geçen hafta Ö. Bey'in ricasıyla Alu Katı meyve sıkacağındaki fiyatlarımıza müdahale ettik. Ürünü çok daha ucuza piyasadan almamıza rağmen sizlerin söylediklerine güvenerek hemen hareket ettik ve üzmedik ..."

(165) **Belge 94:** PHILIPS çalışanları arasındaki 16.01.2010 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"H.S: Zincir mağazaların özellikle haftasonu uygulamalarından iyice bıktık. Hafta içinde zaten ucuz sattıkları ürünlerin fiyatlarını hafta sonları iyice indiriyorlar. ...Bizim artık bayiye söyleyecek sözümüz bitti. Ya işleri artık olurlarına bırakmamız gerekiyor. Fiyat yapmak isteyen zincirler o zaman istediği gibi fiyat yapar ve isteyen dayanabiliyorsa çalışır isteyende bizimle çalışmaz, yada gerçekten de artık gözle görülür bir takım tedbirler alınır. ... A.Ş. kasım ayında aldığı ve parasını ödediği stoğundaki şuan mevcut olan 53 adet 42PFL5604 STOĞU İLE SINIRLI BİR HAFTALIĞINA 1.699 TL K.KARTI TEK ÇEKİM satış yapmak istiyor. Bu konuda ek bir destek verilemeyecekse de en azından ilişkilerimiz dahada gerilmesin diye onay istiyor..."

(166) **Belge 95:** MS İzmir Beyaz Eşya Takım Liderinin PHILIPS yetkilisine gönderdiği 11.03.2012 tarihli "Vatan fiyat" başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Müdahale etmeni rica ederim. Fiyat bozulacaksa Ben Bozarım."

(167) **Belge 96:** MS İzmir Beyaz Eşya Takım liderinin PHILIPS yetkilisine gönderdiği 08.04.2012 tarih ve "İzmir Optimum Karaca Mağazası" başlıklı e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"İzmir optimum alışveriş Merkezi içindeki Karaca Magazasındaki Philips ürünlerinde yapmış olduğu %50 indirim Bızı İnandırılmaz Zora Sokuyor. Magazaya Müdahale etmez iseniz Bu hafta Magazamdaki Tum Etiketleri %60 indiririm. Bu adam Yuzunden 2 adet utuyu ıade almak zorunda kaldım. Fc 9220 utu bız 719 tl ye satarken orası 499 tl Bu Hıç etik degıl (bu sadece bır ornek)

Bırde Bızde endusuk fiyat garantısı olduğunu Hatırlatmak isterim. Fark var ise 2 katı veriyoruz."

- (168) **Belge 97:** TEKNOSA'da bulunan 17.10.2014 tarihli iç yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"OC: Aşağıdaki ürünün fiyatını 100 TL yükseltiyorlar internette. Rakiplerde de web de fiyat yükseltecekler. Ben kapalı devre 100 TL verilmesi için onay aldım. Bunu yapabilir miyiz?. Teşekkürler (altta verilen linkte Philips 42pfc630912 TV bilgileri var)"

- (169) **Belge 98:** Özşanal unvanlı perakendecinin Metro broşürü ile ilgili "Soruyorum ben ne yapayım?" şeklindeki e-postası üzerine PHILIPS çalışanları arasındaki e-posta yazışmalarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"HH: Sakın üstüne alınma zincir mağazalarda sürekli yaşadığımız şeyler bunlar hergün birtanesinden gol yiyoruz. Özşanalda 400 civarı kıyma makinesi var ve aşağıdaki soruya ben cevap bulamıyorum. Ayrıca buay almam gereken 500-600 civarı ürün var. Pazarlama doğal olarak ne zaman çıkacaksınız diye soruyor. Ama bizde plan verirken 369 perakende ye göre %10 altında fiyat çıkacakmış gibi veriyoruz. Dün bu mailden sonra izmir de yaptığımız fiyat araştırması sonucunda M.Markt 289 TL TeknosaBimeks ve Vatan da henüz ürün gelmemiş fakat geldiğinde farklı tablo olmayacak örneğin Vatan %30 kampanyası neredeyse hergün var. Yani sorun tek başına Metro veya bir başka zincir değil albirini vur öbürüne peki geleneksel hele hele distribütör bayisi inanın bana ki artık herşey şeffaf kimin ne marjı var görüyoruz bu fiyatlarla ürün almıyorlar.

KA: ...Klasik olacak ama bziim bilgimiz dışında olan bir insert. Biliyorsun bu tip ürünlerde asla piyasayı bozacak teklifler vermeyiz."

I.5. Hukuki Değerlendirme

I.5.1. Bilgisayar ve Konsol Oyunları Pazarındaki İddialara İlişkin Değerlendirme

- (170) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde "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." denilmek suretiyle teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yasaklanmıştır. Madde metninde yasak kapsamında tahdidi olmamakla birlikte sayılan hallerden biri "mal ve hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi" şeklindedir.
- (171) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi uyarınca teşebbüsler arasındaki bir anlaşmanın varlığı bakımından herhangi bir şekil şartı aranmamaktadır. Rekabet hukuku kapsamında anlaşma kavramı borçlar hukuku kapsamındaki sözleşme kavramından farklı olarak geniş yorumlanmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin gerekçesinde bu husus açıkça dile getirilmiş ve "Maddenin amacı bakımından anlaşma, Medeni Hukukun geçerlilik koşullarına uymasa bile tarafların kendilerini bağlı hissettikleri her türlü uzlaşma ya da uyuşma anlamında kullanılmıştır. Anlaşmanın yazılı ya da sözlü olmasının önemi yoktur." ifadesi ile ortaya konmuştur.
- (172) Yukarıda yer verilen belgelerden görüldüğü üzere 2011 ve 2015 yılları arasında ARAL ile bilgisayar ve konsol oyunları satışı yapan bazı perakendeciler arasında bazı bilgisayar ve konsol oyunlarının fiyat seviyesini yükseltmeye (ya da korumaya) yönelik iletişim bulunmaktadır. Bu nedenle belgelere ilişkin değerlendirmeler her bir perakendecinin ARAL ile ilişkisini ortaya koyacak şekilde gruplandırılarak ele alınmış ve her bir perakendecinin ARAL ile ilişkisinin bilgisayar ve konsol oyunları pazarında perakende satış fiyatlarının yükseltilmesi amacı taşıyan bir uzlaşmayı ortaya koyup koymadığı analiz edilmiştir.

I.5.1.1. DR ve ARAL İlişkisi

- (173) Belge 4, 12.11.2011 tarihinde DR ile ARAL arasında gerçekleşen yazışmaları içermektedir. Belgede DR tarafından, Ataköy Plus Over Game mağazasında Call of Duty mw3 oyununun fiyatının düşük olduğundan şikâyet edilmekte ve fiyatın yükseltilmesi ya da kendilerinin de aynı fiyata inmesi talebinde bulunmaktadır. Bu talebe ilişkin olarak Belge 5'te ARAL tarafından Ataköy Plus Over Game mağazasında fiyat etiketlerinin doğru olduğu, sadece oyun kartı olanlara indirim yapıldığı belirtilmiştir. Söz konusu belge ARAL'ın DR'in şikâyeti üzerine fiyat kontrolü yaptığını göstermektedir.
- (174) DR ile ARAL arasındaki 14.11.2011 tarihli iletişime yönelik Belge 5'te Adana MS mağazalarında DR mağazalarından düşük fiyata satılan oyunların fiyatlarının yükseltilmesi talep edilmektedir. Belgeden ARAL'ın Adana MS ile görüştüğü ve fiyatların sistemde yükseltildiği, fiyat etiketlerinin de düzeltileceği bilgisini DR'ye ilettiği anlaşılmaktadır. Belgedeki ifadeler DR ve ARAL'ın piyasadaki oyun fiyatlarını yükseltme yönünde ortak bir amaçla hareket ettiklerini göstermektedir. Ancak MS'ye iletilen talebin piyasadaki rakiplerinden birinden geldiği konusunda MS'nin bilgisi olup olmadığı söz konusu belgeden anlaşılamamaktadır.
- (175) DR ile ARAL arasında gerçekleşen 08.04.2011 tarihli yazışmaların yer aldığı Belge 6, DR'nin ARAL'a rakiplerinin düşük fiyatlarını bildirdiğini gösteren bir başka belgedir. Belgeden DR'nin ARAL'a bildirdiği mağazalardaki fiyatların ARAL'ın bölge sorumlusu tarafından kontrol edilerek fiyatlara müdahale edildiği anlaşılmaktadır.
- (176) DR tarafından 19.10.2012 tarihli Belge 7'deki e-postada ise VATAN'ın tüm ürünlerde uyguladığı %25 indirim düzeltilmesi talep edilmektedir. Aynı belgede bu talebin amacı "*Müşterinin özellikle yeni çıkan oyunda %25 indirim görmemesi gerekiyor*" şeklinde ifade edilmektedir. Piyasaya yeni çıkan oyunların fiyatları en yüksek noktada olmakta ve oyun eskidikçe fiyatı düşmektedir. Bu nedenle DR'nin oyunun satışının en karlı olduğu dönemde rakiplerin fiyat rekabeti yaratmasının önüne geçmek istediği anlaşılmaktadır.
- (177) ARAL'ın, DR'nin VATAN'ın %25 indirim kampanyasına son verilmesi talebine cevabının ne olduğu belirsizdir. Diğer yandan belgenin konusunu oluşturan VATAN'ın %25 indirim kampanyasının uygulandığı dönemdeki oyun fiyatları da incelenmiştir. Buna göre VATAN tarafından %25 indirim kampanyası DR'nin e-postayı ARAL'a gönderdiği 19.10.2012'den sonra 20-21.10.2012 ile 27-28.10.2012 tarihlerinde devam etmiştir. Belge tarihi sonrasındaki fiyat hareketleri fiyatların yükseldiğini ortaya koymamakla birlikte, belge içeriği DR'nin pazardaki fiyatları yapay olarak yükseltme amacını ortaya koymaktadır.
- (178) DR ile ARAL arasındaki 23.10.2012 tarihli "*aşağıdaki fiyat farkını kontrol ve düzeltirebilir miyiz lütfen*" başlıklı Belge 8'e konu e-postada DR, NBA2K13 PC oyununun Bursa CARREFOUR AVM içindeki MS mağazasındaki fiyatının 69,99 TL'den 79,99 TL'ye yükseltilmesi talebinde bulunmuştur. DR ile ARAL arasındaki 26.11.2012 tarihli e-postayı içeren Belge 9'da ise DR, Satürn mağazasında Football Manager 2013 PC oyununun 69,99 TL'den satıldığını, aynı AVM içinde bulunan DR mağazasına da aynı fiyatın tanımlanmasını talep etmektedir. ARAL'ın yanıtı ise "*Satürn mağaza ile konuşuldu. Tavsiye edilen fiyata çekecekler*" şeklinde olmuştur. Söz konusu belgeler DR'nin piyasadaki rakip fiyatları takip ettiğine ve fiyat düşüşü tespit edilmesi halinde ARAL'ın müdahale etmesini sağladığına yöneliktir. Belgede ARAL'ın müdahalesi sonucunda fiyatın yükseltileceği açıkça belirtilmiş olmakla birlikte, Satürn'ün talebin rakiplerinden birinden geldiğini bilip bilmediği belirsizdir.

- (179) Belge 10'da DR "*Rakip fiyatlarda tek günlük kampanyalar dahi aksiyon almaktayız. Bizde fiyat düşebiliriz, ya da Markafoni'de yeni çıkan çok satan düşük fiyatlarda düzeltme yapılabilir.*" ifadeleri ile fiyat düşüşleri karşısındaki politikasını ortaya koymaktadır. Söz konusu talebe ARAL'ın cevabının ne şekilde olduğuna ilişkin bilgi elde edilememiştir. Bununla birlikte diğer belgelerle birlikte değerlendirildiğinde bu belgedeki ifadeler de DR ile ARAL arasında bilgisayar ve konsol oyunlarının perakende satış fiyatının yükseltilmesine yönelik iletişim bulunduğunu göstermektedir.
- (180) 2013 yılına ait Belge 11 ve Belge 13'te DR ARAL'a rakip mağazadaki fiyatı ileterek, bu fiyatın yükseltilmesini ya da yakınındaki DR mağazalarında da aynı fiyatı uygulamak istediğini belirtmektedir. ARAL'ın cevabından ise ilgili mağazalardaki fiyatların kontrol edildiği ve fiyatların düzeltildiği bir başka deyişle yükseltildiği anlaşılmaktadır.
- (181) DR ile ARAL arasında gerçekleşen 28.06.2013 tarihli e-posta yazışmasına konu Belge 14'te yine DR düşük fiyatla satış yapılmasından şikâyet etmekte ve belgede yer alan "*Rakip firmaların kampanya duyurularından bağımsız (gazete reklamı, TV reklamı, web banner, web sitesi vb.) biz tüm rakip fiyatlarda mutlaka aynı fiyata inmek ya da fiyatın düzeltilmesi şeklinde çalışıyoruz.*" ifadeleri DR'nin çalışma şeklini özetlemektedir. Nitekim DR'nin rakip fiyatların yükseltilmesine ilişkin yukarıdaki diğer belgelerde yer alan çeşitli tarihlerdeki talebi ve fiyat yükseltilmesinin ARAL'ın müdahalesi ile gerçekleştirilmesi uygulaması da bu belgede bahsedilen DR'nin genel çalışma şekli ile örtüşmektedir.
- (182) Belge 16'da DR ile ARAL arasındaki 04.10.2013 tarihli yazışmalar yer almaktadır. Bu yazışmalarda, DR, rakibi olan GOLD'un oyun fiyatlarında indirim yaptığını ARAL'a bildirmektedir. Ayrıca ARAL'dan müdahalede bulunarak GOLD'a fiyatını yükseltmesini söylemesini istemektedir. ARAL ile DR arasındaki söz konusu yazışmada:

"DR: ... merhaba Gold insertünde PES 2014 Ps3 159 TL bizdeki fiyatı 179,90 TL. Bu fiyatlar bizim tarafta problem oluyor ve müşteri şikayeti almamıza neden oluyor. Konuyla ilgili müdahalenizi rica ediyor ya da bizde fiyatları indirmek istiyoruz.

... Bu ürün yine inserte çıkmış bu durumda bizde fiyatları 159 TL ye düşeceğiz. Bilginize.

ARAL: İlgileniyorum ... Gold'la görüşecek acil fiyatı yükseltmek için sizi bilgilendireceğim."

ifadeleri yer almaktadır.

- (183) Söz konusu belgeden DR'nin rakibi olan GOLD'un PES 2014 PS3 oyununun perakende satış fiyatını 20 TL yükseltmesini istediği ve bu fiyat artışının gerçekleşmesi için her iki perakendecinin de sağlayıcısı konumunda olan ARAL'ın, GOLD'a müdahalede bulunmasını beklediği anlaşılmaktadır. ARAL'ın ise DR'nin bu talebine olumlu yanıt verdiği ve GOLD'un ilgili üründe fiyatını 20 TL yükseltmesi yönünde girişimde bulunacağını ifade ettiği anlaşılmaktadır.
- (184) Belgede ARAL'ın GOLD'la gerçekten görüşüp görüşmediği ve GOLD'un bu talebi olumlu karşılayarak fiyatını yükseltip yükseltmediği hususlarına ilişkin belirlilik bulunmamaktadır. Bu nedenle GOLD'un ilgili dönemdeki PES 2014 PS satış fiyatları incelenmiştir. GOLD'un ilgili oyundaki satış fiyatları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 5: GOLD'un İlgili Dönemde PES 2014 PS3 Perakende Satış Fiyatları

Ürün Adı	Satış Tarihi	Perakende Satış Fiyatı (TL)
PES 2014 PS3	(.....)	(.....)
PES 2014 PS3	(.....)	(.....)
PES 2014 PS3	(.....)	(.....)

(185) Yukarıdaki tablodan ürünün satış fiyatının DR'nin ARAL'a Belge 16'da yer alan e-postayı gönderdiği 04.10.2013 tarihinde (.....) TL'den (.....) TL'ye düşürüldüğü, bu e-postadan dokuz gün sonra ise fiyatın (.....)'a yükseldiği görülmektedir. 13.10.2013'teki fiyat artışı ile ürün fiyatı DR'nin istediği (.....) TL seviyesine gelmiş olmaktadır. GOLD'un ürün satış fiyatlarındaki değişim ARAL'ın e-postada belirtildiği şekilde GOLD'un satış fiyatını artırması yönünde müdahalede bulunduğu işaret etmektedir. Bununla birlikte belge özelinde GOLD'un, fiyat yükseltilmesi talebinin rakiplerinden birinden geldiği konusunda bilgi sahibi olup olmadığı belirsizdir.

(186) Belge 17'de DR'nin yukarıda yer verilen e-postasına cevaben ARAL'ın:

“... Çok kontrol ediyoruz kimse fiyat bozmasın diye ama bazen böyle kaçaklar olabiliyor. Gold'da da çok az ürün var fazla mağaza da yok. Zaten başka bir noktada fiyat indirimi yok kesinlikle.”

ifadesini kullandığı görülmektedir. Bu belge perakendecilerin farklı ve düşük fiyat uygulamaması için ARAL tarafından da perakende satış fiyatlarının sıkı bir şekilde kontrol edildiğini ve ARAL'ın DR'ye rakiplerinin fiyat düşürmesi halinde müdahale edileceği konusunda güvence verdiğini göstermektedir.

(187) ARAL'dan DR'ye gönderilen Belge 30'da ARAL ile DR çalışma şartlarına ilişkin bilgiler yer almaktadır. Belgede listelenen primler arasında %1 “*Rekabet Primi*” olduğu görülmektedir. ARAL, DR'ye verilen bu primin amacını şu ifadeyle açıklamaktadır:

*“...Rakip firmaların **bizim kontrolümüzün dışında** yapmış olduğu fiyat indirimlerine karşı sizi korumak ve cevap vermeniz için kullanılmalıdır...”*

(188) Bu belge ARAL'ın DR'ye rakiplerin fiyat indirimlerini kontrolü altında tutacağını ve kontrol dışında gerçekleşen bir indirim olması durumunda da DR'yi koruyacağını taahhüt ettiğini göstermektedir. ARAL'ın diğer perakendecilerin yeniden satış fiyatlarını kontrol altında tutacağı yönünde verdiği güvence ve hatta kontrol dışı fiyatlar olması halinde DR'nin zararını sübvans etmek amacıyla “*Rekabet Primi*” vermesi, DR'nin fiyat rekabetine girmesini engellemek amacını taşımaktadır.

(189) Yukarıda değerlendirilen belgeler DR'nin ARAL tarafından ithal edilen bilgisayar ve konsol oyunlarının perakende satış fiyatının yükseltilmesi amacını ve ARAL'ın da aynı amaç doğrultusunda DR ile koordinasyon içinde olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, DR ve ARAL arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olduğu değerlendirilmiştir. Elde edilen bilgiler bu anlaşmanın 2011-2015 yıllarında devam ettiğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, DR'nin fiyat yükseltilmesi taleplerinde üçüncü taraf olarak yer alan perakendecilerden Ataköy Plus Over Game, MS ve Satürn'ün ARAL'dan kendilerine iletilen fiyat yükseltilmesi talebinin diğer bir rakipten geldiğini öngörebileceklerine ilişkin bir bulgu elde edilmemiştir. Bu nedenle ilgili perakendecilerin de dahil olduğu üçlü bir anlaşmadan söz edilememektedir. Belgelerde yer alan bir başka taraf olan GOLD'un sorumluluğu ile ilgili olarak ise, aşağıda ayrıca bir değerlendirme yapılmıştır.

I.5.1.2. VATAN ve ARAL İlişkisi

- (190) Elde edilen belgeler VATAN tarafından da rakiplerinin fiyatlarının sıkı takip edildiğini ve düşük fiyat uygulanan ürünlerin fiyatlarının yükseltilmesi amacıyla sağlayıcı ARAL'a şikâyetinde bulunulduğunu göstermektedir.
- (191) ARAL ile VATAN arasındaki 20.08.2014 tarihli Belge 21'e konu yazışmada TEKNOSA, GOLD, Hızlıal ve MS'nin PS4 oyunlarında fiyatlarının düşük olduğu ve bu nedenle kendilerinin satış kaybettiği belirtildikten sonra fiyatların yükseltilmesi için müdahale edilmesi talep edilmektedir. Belgede ayrıca ARAL'ın kendi internet sitesindeki fiyatları yükseltmesi gerektiği de ifade edilmiştir. Ancak ARAL'ın VATAN'ın talebine ne şekilde cevap verdiği tespit edilememiştir. Bu noktada ARAL'ın cevabına bağlı olarak taraflar arasındaki rekabeti kısıtlayıcı amacın varlığı değişeceğinden bu belge ihlali ortaya koyan bir belge olarak değerlendirilmemiştir.
- (192) ARAL ile VATAN arasındaki 05.12.2014 tarihli Belge 28'e konu yazışmada, VATAN FIFA 15 PS3 ve FIFA 15 Xbox oyununun fiyatının kendilerinde 170 TL iken GOLD'da 153 TL olduğunu belirtip, "Acilen düzelttirir misiniz?" ifadesi ile fiyatın yükselttirilmesini talep etmektedir. Belgenin ilgili bölümlerine aşağıda yer verilmektedir:
- "VATAN: ...Gold'la aramızda fiyat farkları mevcut. Bu ürünler bizde yılbaşı kampanyasına dahil olduğu halde Gold bizden daha uyguna satıyor. Acilen düzelttirir misiniz?"* (Görselde VATAN ve GOLD internet sitelerinin sayfa görüntüleri yer almaktadır. FIFA15 PS3 ve FIFA 15 Xbox oyunu VATAN = 170 TL, GOLD: 153 TL)
- ARAL: ... %10 indirim yapılmış, %10 indirim oranını siz de kullanabilirsiniz...*
- VATAN: ... %10 indirimli veremeyiz, kar marjımız düşüyor, Gold fiyatlarının düzeltilmesi gerekiyor..."*
- (193) Bu belgede ARAL VATAN'ın fiyat yükseltilmesi talebini doğrudan kabul ederek müdahale edeceğini belirtmemektedir. Aksine ARAL tarafından, bu talebe cevaben VATAN'ın da GOLD gibi %10 indirim uygulayabileceği belirtilmiştir. VATAN ise kar marjının düşeceği gerekçesiyle indirim yapmayı reddederek GOLD'un fiyatının yükseltilmesi konusunda ısrar etmektedir. Söz konusu ifadeler VATAN'ın amacının piyasadaki rekabetin bir sonucu olarak fiyatların ve dolayısıyla kendi karlılığının düşmesini engellemek olduğunu açıkça göstermektedir.
- (194) Belge 28'de yer alan ifadeler sonrasında ARAL'ın VATAN'ın talebine olumlu yanıt verip vermediği tespit edilememiştir. Ancak GOLD'dan talep edilen FIFA 15 oyunundaki Aralık 2014 günlük satış fiyatları incelendiğinde, FIFA15 PS3 oyununun fiyatının Aralık ayı boyunca (.....) TL olduğu anlaşılmıştır. Bu bilgiler GOLD'un 05.12.2014 tarihli internet sitesi sayfa görüntüsündeki 153 TL satış fiyatını (.....) TL'ye yükselttiğine işaret etmektedir.

(195) 18.11.2014 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen Belge 24'e konu yazışmada yine GOLD'un "*Battlefield 4 Naval Strike*" oyununda uyguladığı 27 TL fiyatın düşük olduğu belirtilmiş, ARAL'ın yanıtı ise "*Hemen müdahale ediyoruz...*" şeklinde olmuştur. Belgeden anlaşılacağı üzere, VATAN ARAL'a fiyata müdahale edilmesi yönünde açık bir ifade ile talepte bulunmasa dahi, sadece fiyatın düşük olduğunun bildirilmesi ARAL'ın müdahale etmesi için yeterli olmaktadır. Aynı tarihte ARAL ile GOLD arasındaki Belge 25'e konu yazışmada,

"ARAL: ... bu oyunun fiyatı 50 TL olması gerekiyor. Kontrol edip güncelleme yapabilir misiniz?"

GOLD: Müdahale ediyoruz. Teşekkürler"

ifadeleri bulunmaktadır. Bu yazışmalardan anlaşılacağı üzere, GOLD'un 27 TL'ye sattığı oyun VATAN'ın müdahalesiyle 50 TL'ye çıkarılmıştır. Söz konusu belgelerden VATAN'ın perakende satış fiyatlarının yükseltilmesi ve fiyat rekabetinin engellenmesi amacının ARAL tarafından benimsendiği ve ikisinin aynı amaçla koordinasyon içinde olduğu anlaşılmaktadır. Belgede ARAL, GOLD'a fiyatın 50 TL olması gerektiğini belirtirken, fiyatın yükseltilmesi talebinin piyasadaki rakiplerden geldiğini açıkça belirtmemiştir.

(196) Belge 31'de yer alan 12-14.01.2015 tarihleri arasında ARAL ile VATAN arasında geçen e-posta yazışmasında VATAN, KLİKSA fiyatlarının düşüklüğü konusunda ARAL'a şikâyette bulunmakta ve düşük fiyatların yükseltilmesini istemektedir. Belgedeki ifadelerden ARAL'ın KLİKSA ile görüşüğünü belirtmesine rağmen fiyatın üç gün boyunca değiştirilmediği ve VATAN'ın bu durumu takip ederek ARAL'a şikâyetini tekrar ettiği anlaşılmaktadır.

(197) Bu yazışmadan sonra Belge 32'de yer alan ARAL ile KLİKSA arasında geçen yazışma aşağıdaki şekildedir:

"ARAL: ... Yılbaşı kampanyası 5.1.2015 tarihinde sona erdi. Sitende halen kampanya fiyatları mevcut. Acilen düzeltilmesi gerekmektedir..."

KLİKSA: ... bugün revize ediyoruz...

ARAL: ... eski kampanya fiyatların hala değişmemiş. Hem sizin için satış büyük zarar, hem de piyasadaki tepki alıyoruz...

KLİKSA: ...Gecikme için kusura bakma lütfen. Bugün fiyat revizeleri tamamlıyorum..."

(198) ARAL ve KLİKSA arasındaki yazışma, VATAN'ın fiyat yükseltilmesi konusunda ARAL aracılığıyla yaptığı müdahalenin pazarda sonuç doğurduğunu ve KLİKSA'nın bu talebi olumlu karşılayarak fiyatını yükselttiğini göstermektedir. Ayrıca ARAL'ın KLİKSA'ya fiyata müdahale etme nedeninin rakiplerin tepkisi olduğunu açıkça ifade ettiği görülmektedir. Dolayısıyla belgeden KLİKSA'nın da rakiplerin fiyat rekabetine girmeme amacına uygun hareket ederek fiyatlarını yükseltmeyi kabul ettiği anlaşılmaktadır.

(199) Belge 33'te yer alan 12-14.01.2015 tarihleri arasında ARAL ile VATAN arasında geçen yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

"VATAN: ... Bimeksle PC Diablo 3 oyunda fiyat farkı mevcut. Konuyla alakalı dönüş bekliyorum. (Görselde anılan oyun VATAN = 140 TL, BİMEKS= 120 TL)

ARAL: ... Firmaya mail atıldı, bilgine."

(200) Bu yazışmadan sonra VATAN çalışanları kendi arasında konu hakkında yazışmışlardır. Bu yazışmada "*...Fiyatı takip et. Düzeltilmez ise öğleden sonra tekrar mail gönder ve ara...*" ifadeleri kullanılmıştır.

- (201) Belgede adı geçen oyunun Ocak 2015 içindeki günlük perakende satış bilgileri BİMEKS'ten istenmiştir. Yapılan incelemede 01-13.01.2015 tarihleri arasında 120 TL olan DİABLO 3 ürün perakende satış fiyatının 14.01.2015 tarihinde (.....) TL'ye çıkarıldığı anlaşılmıştır. Ürünün fiyatında (.....) TL artış gerçekleşmesi, VATAN'ın ARAL'a fiyatı şikâyet ederek fiyatın düzeltilmesi konusundaki talebinin, ARAL tarafından BİMEKS'e iletilmesine ve BİMEKS'in de bu talebi uygulamaya soktuğuna yönelik değerlendirilmiştir. Bununla birlikte BİMEKS'in kendisine iletilen talebin piyasadaki rakiplerinden geldiği konusunda bilgisi olup olmadığı bilinmemektedir.
- (202) 20.01.2015 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen e-posta yazışmalarını içeren Belge 34'te, VATAN tarafından ARAL'a KLİKSA'nın düşük fiyatlarından şikâyet edilmekte, VATAN'da fiyatı 230 TL olan Dragon Age Inquisition (DAI) adlı oyunun KLİKSA fiyatının 198 TL olduğu belirtilerek *"Düzeltilmesi konusunda acil desteğini bekliyorum"* denilmektedir. Belgede ARAL'ın VATAN'a cevabı *"gerekli bilgilendirmeyi yaptım. Bilgi vereceğim"* şeklinde olmuştur. Dolayısıyla VATAN'ın rakibinin uyguladığı düşük fiyatın yükseltilmesi yönündeki talebine ARAL'ın olumlu cevap verdiği anlaşılmaktadır.
- (203) VATAN ile ARAL'ın yazışması sonrasında ARAL'ın KLİKSA'ya gönderdiği 20.01.2015 tarihli Belge 35'e konu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:
- "...Aşağıdaki linkte bulunan ve diğer tüm ürünler için fiyatlarınızı piyasa fiyatının %10 altına inmemenizi rica ederim. Bu doğrultuda fiyatlarını güncelleyebilir misiniz?..."*
- (204) Belgeden KLİKSA'nın bu talebe olumlu cevap verdiği ve son kullanıcı fiyat listesi gönderildiği takdirde tüm ürünlerin fiyatlarını kontrol edeceklerini belirttikleri anlaşılmaktadır. KLİKSA'dan belgede adı geçen DAI oyununun Ocak 2015'te günlük satış fiyatları talep edilmiştir. Ancak KLİKSA'dan gelen cevapta bu dönemde ilgili ürünün satışının olmadığı ve bu nedenle fiyat bilgisi verilemeyeceği belirtilmiştir.
- (205) Benzer şekilde 17.12.2014 tarihinde ARAL ile VATAN arasında geçen Belge 29'a konu yazışmada Hepsiburada fiyatları, 21.11.2014 tarihli Belge 26'ya konu yazışmada ise happy.com.tr fiyatları şikâyet edilerek, bu fiyatlara ARAL'ın müdahale etmesi talep edilmektedir. Söz konusu şikâyetlere ARAL'ın ne şekilde yanıt verdiği, ARAL'ın bu talepleri diğer teşebbüslere iletip ilemediği ve şikâyet iletiliyse adı geçen teşebbüslerin nasıl yanıt verdiği konularında belirsizlik bulunmakla birlikte söz konusu belgelerin VATAN'ın piyasa fiyatlarını yükseltme amacını göstermesi bakımından önemli olduğu belirtilmelidir.
- (206) ARAL ile VATAN arasında geçen 18.09.2013 tarihli Belge 15'e konu yazışmada *"Teknosa ve Bimeks ile görüşüldü. Yarın hepsinin fiyatı 220 TL olacak. Güncellemeleri yapmışlar."* ifadeleri yer almaktadır. ARAL'ın VATAN'a rakipleri TEKNOSA ve BİMEKS'in fiyatlamasında gerçekleştirecekleri değişiklikleri ilettiği ve bu şekilde rakipler arasında dolaylı bilgi paylaşımı sağladığı ve fiyatın rakiplerde ne seviyede olacağına ilişkin VATAN'a bilgi verdiği görülmektedir.
- (207) Yukarıda yer verilen değerlendirmeler çerçevesinde ARAL tarafından ithal edilen bilgisayar ve konsol oyunlarının perakende satışını yapan VATAN'ın ARAL ile oyunların perakende satış fiyatının yükseltilmesi amacına yönelik bir anlaşma içinde olduğu değerlendirilmiştir. Bu bağlamda, VATAN ve ARAL arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Belge tarihleri dikkate alındığında bu anlaşmanın 2014-2015 yıllarında devam ettiği belirlenmiştir. Belgelerde VATAN'ın fiyatların yükseltilmesine ilişkin talepte bulunduğu üçüncü taraflardan Hepsiburada, Hızlıal, MS ve Happy internet sitesine ARAL'ın müdahalede bulunup bulunmadığı tespit edilememektedir.

- (208) Bununla birlikte ARAL'ın GOLD, BİMEKS ve KLİKSA'ya e-posta göndererek fiyatlarını yükseltmelerini istediği anlaşılmaktadır. BİMEKS'in Belge 33'teki ifadeleri teyit eder şekilde ilgili oyun fiyatını 20 TL artırdığı tespit edilmiş olmakla birlikte BİMEKS'in fiyat yükseltme talebinin VATAN'dan geldiği konusunda bilgi sahibi olup olmadığı bilinmemektedir. Belge 28 ve Belge 25'teki yazışmaların tarihleri dikkate alınarak GOLD'un fiyat hareketleri incelendiğinde, ARAL'ın fiyat yükseltme talebine GOLD'un olumlu yanıt verdiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte GOLD'un fiyat yükseltme talebinin rakiplerinden geldiği konusunda bilgi sahibi olup olmadığı bilinmemektedir. KLİKSA ise hem ARAL'ın fiyat yükseltme talebine olumlu yanıt vermiş, hem de fiyatını yükseltmesinin piyasadaki rakiplerinin tepkisi nedeniyle istendiği bilgisini Belge 32'de edinmiştir.

I.5.1.3. TEKNOSA ve KLİKSA'dan Oluşan Ekonomik Bütünlüğün ARAL ile İlişkisi

- (209) TEKNOSA ile ARAL arasındaki 13-14.09.2010 tarihli e-postayı içeren Belge 1'deki yazışmada, TEKNOSA ARAL'a Starcraft 2 oyununun rakiplerdeki fiyatlarının düşüklüğünden şikâyetçi olmakta ve fiyatlara müdahale edilmezse ürünleri iade edeceğini belirtmektedir. ARAL'ın TEKNOSA'ya yanıtı,

"...Starcraft 2 oyununun tavsiye fiyatında hiçbir değişiklik bulunmamaktadır. Fiyat farklılıkları ve promosyon uygulamalarında firmalar kendi marjları ile oynayarak bu tarz fiyatlar uygulamaktadır. Maalesef bu tarz fiyat farklılıkları sadece Starcraft 2 oyunu için değil tüm oyunlar için her zaman olabilmektedir. Serbest rekabet şartları gereği fiyat konusunda müdahale edememekteyiz.... Starcraft 2 oyununun mağazalarınızda olmaması World of Warcraft gece açılışını olumsuz şekilde etkileyecektir..."

şeklinde olmuştur.

- (210) TEKNOSA ise *"...104 TL ye bana verdiğiniz oyunu benden daha ucuza alan yerler var ise World of Warcraft açılışında da olmayalım kardeşim. Teknosa kazıkçı dedirtmeyiz kimseye. Kaldı ki sizin malları iade edip Bestbuy dan ürün aldırıyorum daha ucuza. Onları satışa koyarım..."* şeklinde yanıt vermiştir. Bu noktada ARAL'ın 2010 yılındaki bu e-postada ifade ettiği piyasa fiyatlarına müdahale edemeyeceği ve serbest rekabet şartları gereği firmaların kendi fiyatlarını belirlediği şeklindeki ifadelerinin bir ay sonraya ait Belge 2'deki *"...Biz firmaların kendi aralarındaki bu tip rekabetlerin içinde olmadık ve olmayacağız..."* ifadeleriyle çeliştiğini belirtmek gerekmektedir. Dolayısıyla bu belgedeki ifadelerin ARAL'ın piyasadaki tutumu ve uygulamalarını yansıtmaktan ziyade, kendisinden fiyat indirimini için destek isteyen TEKNOSA'ya karşı kullanılan gerekçeler olduğu değerlendirilmiştir.

- (211) Belge 1'de TEKNOSA açıkça ARAL'dan rakiplerin fiyatları yükseltmesini istememektedir. Belgedeki ifadelerin TEKNOSA'nın ARAL'dan daha düşük fiyatla ürün temini sağlamak adına rakiplerin fiyatlarını bir pazarlık unsuru olarak kullandığı şeklinde de yorumlanması mümkündür. Dolayısıyla belgenin rekabeti kısıtlama amacı yönünden belirsizlik taşıdığı değerlendirilmektedir. TEKNOSA'nın ARAL'a doğrudan bir rakibinin fiyatını şikâyet ettiği ve müdahalede bulunmasını istediği tek belge, Belge 1'dir. Ancak bu belgede ARAL fiyatlara müdahale edemeyeceğini belirttiği için belgenin TEKNOSA ve ARAL arasında bir anlaşmanın varlığını göstermediği ifade edilmelidir.

- (212) Bununla birlikte TEKNOSA'nın oyun bölümünde çalışan yetkililerin kendi aralarında yaptıkları yazışmaları içeren 19.06.2014-08.07.2014 tarihli Belge 20, TEKNOSA'nın oyun pazarındaki rakiplerine karşı tutumu ve oyun pazarındaki fiyatların belirlenme mekanizmasını açıkça ortaya koyması bakımından önem taşımaktadır. Belgede;

*"...Her iki tablodaki kırmızılılar, en düşük fiyatı işaret ediyor. Yani bir önceki tabloda Vatan fiyatlarını herkesten aşağıda konumlandırmışken, **şu andaki durumda biz hem Vatan fiyatlarını yukarı çektirerek** hem de kendi fiyatlarımızı gerektiği kadar indirerek tüm rakiplerimizin içinde oldukça iyi bir duruma geldik. **Şimdi Vatan'ı kontrol ettim tekrar, An itibarıyla 'ünlü Vatan İndirimi' kampanyası varken bile oyun fiyatlarına dokunmamışlar, bu durumda da bizim tepkimizin etkisini gösteriyor. Aral ciddi şekilde uyardı. ...***

*...Size aşağıdaki ilk maili gönderdikten ve tespitleri yaptıktan sonra, hem Aral hem de diğer oyuncular üzerine çalışmaya devam ettik. Şu anda durum aşağıdaki gibidir, **Vatan fiyatları yukarı çekti** (hafta sonları yine bozabilir takipteyiz), biz önemli tittle larda destek alarak bit miktar marjla oynayarak daha rekabetçi olduk...*

*...Oyun yazılım grubunda ana ürünler yaptığım çalışma aşağıdaki gibidir. Tabloda ilk görüleceği üzere Vatan'ın diğer tüm retaillere göre çoğu üründe düşük olduğu, **Bimeks ve ana rakibimiz D&R'in ise genel olarak rutin fiyatlandırmaya sadık kaldığıdır**. MM bir iki üründe hareket yapsa da ucuzluk olarak dikkat çekici bir adres değil..."¹⁰*

ifadeleri yer almaktadır.

- (213) Belgedeki ifadeler göstermektedir ki serbest piyasa koşullarında ve pazarın kendi dinamikleri çerçevesinde oluşması gereken oyun pazarındaki fiyatlar pazar dışında belirlenmekte ve TEKNOSA bu işleyişi tedarikçi konumundaki ARAL aracılığıyla sağlamaktadır. TEKNOSA'da elde edilen bu belge pazardaki fiyatların yükseltilmesinin ne şekilde sağlandığını ve ARAL'ın bu süreçteki işlevini özetlemektedir. TEKNOSA'nın müdahalesi ve ARAL'ın uyarılarıyla VATAN'ın oyun ürünlerinde fiyatını yükselttiği ve oyunları genel indirim dışında tuttuğu anlaşılmaktadır. Belgeden diğer rakipler olarak ise BİMEKS, DR ve MS'nin takip edildiği anlaşılmaktadır. BİMEKS ve DR'nin "**rutin fiyatlandırma**" yaptığı yani farklı ve düşük fiyat uygulamadığı, MS'nin ise sınırlı ve etkisiz seviyede indirim uyguladığı değerlendirilerek yapılarak VATAN dışındaki rakiplere müdahale gereği duyulmadığı ifade edilmektedir.
- (214) Söz konusu e-postada yer alan "*Vatan fiyatları yukarı çekti (hafta sonları yine bozabilir takipteyiz)*" ifadeleri rakiplerin fiyatının TEKNOSA tarafından sürekli takip edilerek indirim yapılması halinde müdahalede bulunulduğunu göstermektedir. 2014 tarihli bu belgenin TEKNOSA'nın ARAL tarafından ithal edilen bilgisayar ve konsol oyunlarında fiyat rekabetini önlemek ve fiyatların yükseltilmesini sağlamak amacıyla ARAL ile iletişim içinde olduğunu ve ARAL'ın da TEKNOSA'nın rekabeti kısıtlama amacı doğrultusunda hareket ettiğini göstermektedir.

¹⁰ Vurgu ilgili kısımlara dikkat çekmek için eklenmiştir.

- (215) TEKNOSA'nın %100 iştiraki olan ve sadece internet üzerinden satış yapan KLİKSA'nın ise çeşitli tarihlerde ARAL tarafından fiyatlarını yükseltmesi konusunda uyarıldığı görülmektedir. Belge 23'te 17.10.2014 tarihinde, Belge 35'te ise 20.01.2015 tarihinde ARAL'ın KLİKSA'yı, internet üzerinden yapılan satışlarda %10'un üzerinde indirim yapmaması konusunda uyardığı görülmektedir. ARAL'ın Belge 23'teki e-postada yer alan "*Oyun fiyatlarında web tarafında biliyorsun %10'dan agresif fiyatlar çıkılmıyor.*" ifadesinden mağaza satışları ve internet üzerinden satışlar bakımından farklı bir fiyat politikası benimsendiği ve internet üzerinden satışlar için en fazla %10 daha düşük fiyat sunulması konusunda bir uzlaşma olduğu anlaşılmaktadır.
- (216) ARAL ile KLİKSA arasında gerçekleşen Belge 32'ye konu yazışmalarda ARAL, 12.01.2015 tarihinde gönderdiği e-posta ile KLİKSA'yı "*yılbaşı kampanyası 5.1.2015 tarihinde sona erdi. Sitende halen kampanya fiyatların mevcut. Acilen düzeltilmesi gerekmektedir.*" ifadeleri ile fiyatlarını yükseltmesi konusunda uarmaktadır. 14.01.2015'te ARAL tarafından KLİKSA'ya gönderilen e-postada fiyatların "*düzeltilmesi*" yani yükseltilmesi uyarısı tekrarlanmaktadır. KLİKSA'da bu talebe olumlu karşılık vererek fiyatları "*revize*" edeceği bilgisini ARAL'la paylaşmış ancak fiyatlarını yükseltmemiştir. Bunun üzerine 16.01.2015 tarihinde ARAL tarafından KLİKSA'ya gönderilen e-postada "*...eski kampanya fiyatların hala değişmemiş. Hem sizin için satış büyük zarar, hem de piyasadan tepki alıyoruz. Dönüş yaptıktan sonra bilgi verir misiniz?*" ifadeleri yer almaktadır. KLİKSA ise bu talebe olumlu yanıt vermiştir. Piyasadaki diğer teşebbüslerin KLİKSA fiyatından rahatsız olduğunu ARAL'ın KLİKSA'ya iletmesi ve bunun sonrasında KLİKSA'nın fiyatını yükselteceğini ifade etmesi KLİKSA'nın da oyun fiyatlarının yükseltilmesi amacı taşıyan ARAL ile koordinasyon içinde olduğunu göstermektedir.
- (217) 28.11.2014 tarihli Belge 27'ye konu yazışmada, KLİKSA ARAL'a GTA V PS4 oyununda Hepsiburada fiyatına inmek istediğini belirtmekte, ARAL ise Hepsiburada'nın fiyatının düzelttirileceğini söylemektedir. Görüleceği üzere, teşebbüsün talebinin rakibinin fiyatının yükseltilmesi olmadığı durumda dahi ARAL'ın tepkisi fiyata müdahale ederek, fiyatın yükseltilmesi şeklinde olmaktadır. Bununla birlikte bu belgenin KLİKSA hakkındaki ihlal iddiasını destekler nitelikte olmadığını, ARAL'ın perakende satış fiyatlarının belirlenmesindeki yaklaşımını ortaya koyduğu için değerlendirildiğini belirtmek gerekmektedir.
- (218) Belge 20 nedeniyle TEKNOSA'nın 2014 yılında ve Belge 23 ile Belge 32 dolayısıyla KLİKSA'nın 2014 ve 2015 yıllarında ARAL ile bilgisayar ve konsol oyunlarının fiyatının yükseltilmesine yönelik bir anlaşma içinde oldukları belirlenmiştir.

1.5.1.4. GOLD ve ARAL İlişkisi

- (219) 12.10.2011 tarihinde ARAL ile GOLD arasında geçen Belge 3'teki yazışmada GOLD, MS insertinde yer alan oyun fiyatlarından şikâyetçi olmakta ve müdahale edilmesini istemektedir. Belgede ayrıca GOLD, düşük fiyat uyguladığında ARAL tarafından mal vermemekle tehdit edildiğini ifade etmiştir. ARAL ise "*düşük fiyatla çıkarsan ürün vermem*" ifadesinin teşebbüslerin fiyat bozmamaları için bir satış taktiği olarak uygulandığını ve bu tehdit sayesinde oyunun en pahalı olduğu çıkış tarihinde fiyat düşüşü yaşanmadığını belirtmiştir. Ayrıca belgeden ARAL'ın ürün fiyatını düşüren teşebbüsleri disipline etmek amacıyla fiyat düşüşünün ilan edildiği insert tarihi boyunca ürün vermediği anlaşılmaktadır. Bu uygulama ile fiyat düşüşü yapan teşebbüs sadece elindeki stok miktarı kadar ürünü indirimli fiyattan satabilmekte ve düşük fiyatlı ürüne daha fazla talep olması halinde bu talep ARAL tarafından karşılanmamaktadır. Bu uygulamanın ARAL'ın kontrolü dışında gerçekleşen fiyat düşüşünün piyasadaki etkisinin en aza indirilmesine yönelik olduğu değerlendirilmektedir. Bu belgede ARAL'ın GOLD'a olumlu yanıt verip vermediği anlaşılamadığından belgenin ihlal iddiasına esas oluşturamayacağı belirtilmelidir.

(220) Aynı belgede yer alan GOLD'un aşağıdaki ifadeleri, piyasadaki fiyat oluşum mekanizmasının işleyişini anlatması bakımından önemli görülmektedir:

"...Ürünün fiyatı çıktığı gün VATAN ve BİMEKS firmaların kendi bünyelerinde yaptıkları kampanyalar ile bozulmuştur ve sen yine biz destek vermiyoruz tüm ürünlere yapıyorlar deyip işin içinden çıkmıştın. Sana soruyorum tekel olduğun bir üründe tek yetkili dağıtıcısın ve oyun yeni çıkıyor fiyatın bozulmaması en büyük politikan olmasına rağmen kendi bünyesi içinde yapılmış bir kampanyaya göz yumman normal mi sonrada biz bozacağız dediğimiz de satış politikanız olan tehdit unsurunu kullanıyorsunuz..."

(221) GOLD ile ARAL arasındaki 29.09.2014 tarihli Belge 22'ye konu yazışmada ARAL, GOLD'u Xbox ve Xbox one FİFA 15 oyununda fiyatının yükseltilmesi konusunda uyarmaktadır. GOLD ise bu uyarıya cevaben *"...Başta hepsiburada olmak üzere agresif fiyatlar var. Biz düzeltiyoruz şimdi. Lütfen onlara da müdahale eder misiniz?..."* diyerek fiyatı düşük olan rakiplere müdahale edilmesini talep etmektedir. Belgeden ARAL'ın *"Müdahale ediliyor"* ifadesiyle bu talebe olumlu yanıt verdiği görülmektedir.

(222) GOLD'un rakiplerinin fiyatına müdahale edilmesi yönünde talebini içeren başka bir belge elde edilmemiştir. Bununla birlikte yukarıda yer verilen Belge 16'da DR'nin GOLD'un fiyatına müdahale edilmesi talebini ARAL'a iletmesinden sonra GOLD'un fiyatının bu talebe paralel olarak yükseldiği görülmektedir. Belge 25 ve Belge 28'de de GOLD'un ARAL aracılığıyla kendisine iletilen fiyat yükseltilmesi taleplerine olumlu yanıt verdiği anlaşılmaktadır.

(223) GOLD'a ilişkin belgelerin birlikte değerlendirilmesi neticesinde GOLD'un rakiplerinin fiyatının yükseltilmesi amacıyla ARAL'a talepte bulunduğu ve bu talebin ARAL tarafından olumlu karşılandığı ve GOLD'un ARAL'ın talebi üzerine kendi fiyatını yükselttiği anlaşılmaktadır. GOLD'un ARAL aracılığıyla kendisine iletilen fiyat yükseltme talebinin rakiplerden geldiğine ilişkin bilgisi olup olmadığı ise tespit edilememiştir. Bu bağlamda GOLD ile ARAL'ın 2013-2014 yıllarında bilgisayar ve konsol oyunlarının fiyatının yükseltilmesine yönelik bir anlaşma içinde olduğu değerlendirilmiştir.

I.5.1.5. BİMEKS ve ARAL İlişkisi

(224) Belge 19'da BİMEKS ve ARAL arasındaki 27.06.2014 tarihli yazışmalar bulunmaktadır. Anılan yazışmada TEKNOSA'nın fiyat indirimi yapması, BİMEKS tarafından ARAL'a şu şekilde şikâyet edilmektedir:

"BİMEKS: Fiyat bozma alışkanlığı bir gelenek oldu sanırım. (yazı devamında TEKNOSA'nın broşürü ve indirimli fiyatları yer almaktadır)

ARAL: ... sadece 4 üründe %10'luk indirim yapılmış olup bizim desteğimiz bulunmamaktadır."

- (225) Söz konusu belgede BİMEKS ARAL'a doğrudan TEKNOSA'nın satış fiyatlarının yükseltilmesi talebinde bulunmamakla birlikte, fiyatların düşmesinden duyulan rahatsızlık BİMEKS tarafından dile getirilmektedir. "Fiyat bozma" ifadesi ile kastedilenin sabit bir fiyat yerine farklı ve daha düşük fiyatların piyasada yer alması olduğu e-posta içeriğinden anlaşılmaktadır. ARAL ise söz konusu indirimın sınırlı sayıda üründe yapıldığı ve sınırlı bir oranda kaldığını ifade etmektedir. ARAL'ın "bizim desteğimiz bulunmamaktadır" ifadesine ilişkin olarak sektördeki genel bir uygulamayı açıklamakta fayda bulunmaktadır. Perakendeciler bazı ürünlerde indirim yapacakları zaman ilgili tedarikçiden ekstra indirim veya avantaj talep ederek, yapacakları indirim tedarikçinin destek olmasını istemektedir. Dolayısıyla rakiplerde daha düşük fiyatların olması perakendecilerin sağlayıcı konumundaki ARAL'dan daha fazla destek talep etmesine de yol açabilmektedir. Yukarıdaki e-postada ARAL'ın BİMEKS'e TEKNOSA indiriminde kendi destekleri olmadığını açıklaması da indirimi TEKNOSA'nın kendi inisiyatifi ile kendi kar marjını azaltarak gerçekleştirdiğini göstermektedir. İşbu belgede ARAL BİMEKS'e olumlu bir yanıt vermemiş, TEKNOSA fiyatlarına müdahale edeceğine yönelik bir ifade kullanmamıştır.
- (226) Belge 19'da BİMEKS piyasadaki bozuk fiyatları şikâyet etmekte ve kendisinin fiyatı daha fazla düşürüp, aradaki farkı ARAL'a fatura edeceğini ifade etmektedir. Bu e-postadaki ifadelerden fiyat düşürülmemesini sağlamak amacıyla sadece ARAL'ın perakendecileri değil perakendecilerin de ARAL'ı, fiyat düşüşü nedeniyle oluşan gelir kaybını ARAL'dan tahsil etmekle tehdit edebildiği anlaşılmaktadır. Bu belge bağlamında BİMEKS'in doğrudan rakiplerinin fiyatının yükseltilmesini talep etmediği görülmektedir. Dolayısıyla belgenin BİMEKS'in daha fazla indirim yapmak istediği ancak ARAL'ın buna izin vermediği şeklinde anlaşılması da mümkündür.
- (227) 10.10.2010 tarihinde ARAL ile BİMEKS'in sahip olduğu ELECTROWORLD arasında geçen yazışmaları içeren Belge 2'de;

"ELECTROWORLD: ... herşeyi sizle paylaşarak yapıyoruz ama yine de biz sizden beklediğimiz desteği alamıyoruz. Yapacağımız 1 günlük gazete ilanı alt tarafı. Oyunun fiyatını başkaları gibi tek başına bozmuyoruz... millet medal of honor fiyatını bozmuş çatır çatır satıyor sesimizi çıkartmadık. D&R medal of honorda fiyat bozmuş yine bir şey demedik, kendileri yapıyor deme, D&R destek olmadan fiyat bozmaz bunu herkes biliyor..."

ifadeleri ELECTROWORLD'un fiyatla ilgili kararlarını ARAL'ın bilgisi dâhilinde aldığı ve bunu piyasada "oyunun fiyatını bozmamak" amacıyla yapıldığı anlaşılmaktadır. ELECTROWORLD'un bu e-postasına cevaben ARAL;

"... belirtmiş olduğunuz firma da diğer oyuncular gibi kendi marjından fedakarlık yaparak onlara ayak uydurmaya çalışıyor ve kesinlikle o da yanlış yapıyor. Biz firmaların kendi aralarındaki bu tip rekabetlerin içinde olmadık ve olmayacağız..."

ifadeleri ile teşebbüslerin fiyat rekabetine girmesini istemediğini, rekabetin olmamasını tercih ettiğini göstermektedir. Söz konusu ifadeler oyunun perakende satış fiyatının teşebbüslerin tabiriyle bozulması yani düşürülmesinin hem ARAL hem de ELECTROWORLD tarafından olumsuz karşılandığına işaret etmektedir.

- (228) 22.05.2014 tarihinde BİMEKS ile ARAL arasında gerçekleşen Belge 18'e konu yazışmalarda, BİMEKS'in diğer teşebbüslerin "fiyatı bozmasından" şikâyet ettiğine ve BİMEKS'in de ARAL'dan destek alarak indirim yapmak istediğine ilişkin ifadeler yer almaktadır. Ayrıca belgede BİMEKS, kampanya yaptığı dönemde de oyun fiyatlarındaki düşüşü duyurmamak adına oyun fiyatlarına gazete ilanlarında yer vermediğini belirtmektedir. Yukarıda ifade edildiği gibi bir perakendecinin indirimli satış yapması halinde diğer perakendeciler ARAL'dan destek isteyebilmektedir. ARAL'ın BİMEKS'in indirim yaptığını duyurmamasını istemesinin nedeninin diğer perakendecilerin ARAL'a baskı yapmasını önlemek olduğu değerlendirilmektedir. Böylece pazarda faaliyet gösteren rakiplerin indirimden haberdar olup tepki vermesi engellenebilecektir. Ancak bu belge de BİMEKS ve ARAL'ın fiyat rekabetini kısıtlamaya yönelik olarak birlikte hareket ettiğini göstermemektedir.
- (229) Yukarıda VATAN ile ilgili bölümde yer verilen Belge 33 sonrasında BİMEKS'in fiyatları incelendiğinde, ilgili oyundaki fiyatının belgedeki ifadelerle paralel şekilde 20 TL arttığı anlaşılmıştır. Bununla birlikte BİMEKS'in fiyat yükseltme talebinin diğer teşebbüslerden geldiğini bilip bilmediği belirsizlik taşımaktadır.
- (230) Bu bölümde yer verilen belgeler incelendiğinde BİMEKS'in ARAL'a rakiplerinin fiyatlarını yükseltmesi yönünde bir talebinin olmadığı görülmektedir. Bu bağlamda belgelerin BİMEKS ve ARAL'ın rekabeti kısıtlamaya yönelik bir anlaşma içinde olduklarını ortaya koymak için yeterli olmadığı değerlendirilmektedir.

I.5.1.6 Bilgisayar ve Konsol Oyunları Pazarındaki Eylemlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi

- (231) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlalin tespiti bakımından tarafların rekabeti kısıtlama amacı taşıyan bir uzlaşma içinde olduğunun gösterilmesi yeterlidir. Dosya içeriğinde yer alan belgeler, her bir perakendeci ile ARAL arasındaki anlaşmaların amacının oyun fiyatlarının yükseltilmesi ve fiyat rekabetinin kısıtlanması olduğunu net bir şekilde ortaya koymaktadır. Perakendeciler ve ARAL arasındaki söz konusu anlaşmalar dikey anlaşmalar olmakla birlikte, bazı yönleriyle ilgili perakendeciler arasındaki yatay bir anlaşmaya benzer niteliktedir. Zira belgelerden her bir dikey anlaşmanın amacının ARAL'ın Türkiye'de tek yetkili dağıtıcısı olduğu bilgisayar ve konsol oyunlarındaki fiyat rekabetini kısıtlamak olduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu anlaşmalar, -kümülatif olarak bakıldığında- ARAL tarafından ithal edilen bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyat rekabetinin kısıtlanmasına yönelik tek bir ihlale işaret etmektedir. Sonuç olarak, ARAL'ın DR, VATAN, TEKNOSA, KLİKSA ve GOLD ile tek tek bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyat rekabetinin kısıtlanması amacıyla anlaştığı değerlendirilmektedir. Soruşturma taraflarından BİMEKS bakımından ise bir ihlal tespit edilememiştir.
- (232) Bununla birlikte rakip perakendeciler arasında yatay bir anlaşmanın olup olmadığı da değerlendirilmiştir. Genel olarak bir sağlayıcı ve dağıtıcıları arasında veya bir dağıtıcı ile sağlayıcıları arasındaki iletişim neticesinde rekabet açısından hassas bilgilerin paylaşımı ve bu yolla rekabeti kısıtlayıcı anlaşma veya uyumlu eylem ortaya çıkması rekabet hukuku literatüründe "Hub and Spoke" ya da "A-B-C" anlaşmalar olarak adlandırılmaktadır. Bu tip uygulamalarda "Hub" ya da "merkez" konumunda olan teşebbüs "spoke" ya da "uydu" konumundaki teşebbüslerden rekabet açısından hassas bilgileri elde etmekte ve uydu konumundaki diğer teşebbüslerle paylaşmaktadır.

- (233) Birleşik Krallık Temyiz Mahkemesi'ne göre i) A perakendecisi, sağlayıcı B'ye geleceğe yönelik fiyat bilgisini B'nin bu bilgiyi pazar koşullarını etkilemek üzere kullanabileceğini öngörerek paylaşması ve ii) B'nin bu bilgiyi C perakendecisine (C'nin bilginin B'ye A tarafından verildiğini öngördüğü koşulu ile) iletmesi ve iii) C'nin bu bilgiyi kullanarak kendi gelecek fiyatlarını belirlemesi halinde A, B ve C rekabeti kısıtlayıcı anlaşma veya uyumlu eylemin tarafı olmaktadır.¹¹ Bu ilişkideki üçüncü teşebbüs olan C'nin rekabeti kısıtlayıcı anlaşma veya uyumlu eylemin tarafı olarak kabul edilmesi için, C'nin B'den gelen bilginin (ya da talebin) A tarafından geldiğini öngörüyor olması gerekmektedir.
- (234) İşbu dosya kapsamında, rakip perakendecilerin ortak sağlayıcıları aracılığıyla gelecekte uygulamayı planladıkları fiyatlar gibi rekabete hassas bilgilerini paylaştıklarına ilişkin bir bulguya ulaşılmamıştır.
- (235) Alternatif olarak, A perakendecisinin sağlayıcı B'ye diğer bir C perakendecisinin fiyatlarını şikâyet etmesi ve sağlayıcının bu şikâyet doğrultusunda aksiyon olarak C perakendecisinin rekabetçi davranışlarını kısıtlaması da "A-B-C" arası anlaşmalar kapsamında incelenebilmektedir. Replica Kit kararında Birleşik Krallık Rekabet Temyiz Mahkemesi (*Competition Appeal Tribunal*), bir A perakendecisinin sağlayıcı B'ye diğer bir C perakendecisinin fiyatlarını şikâyet etmesi ve sağlayıcının bu şikâyet doğrultusunda aksiyon olarak C perakendecisinin rekabetçi davranışlarını kısıtlamasının, hangi koşullar altında rekabeti sınırlayıcı bir yatay anlaşma sayılacağına açıklık getirmiştir. Mahkemeye göre, "B'nin aksiyonu nedeniyle C'nin rekabetçi davranışının kısıtlanmasından fayda sağlayan A, A'nın yaptığı şikâyet ile B'nin C'ye yönelik aksiyonu arasında nedensellik bağı bulunması halinde, uyumlu eylemin tarafı kabul edilir"¹².
- (236) Birleşik Krallık Rekabet Temyiz Mahkemesi'nin bu yorumu perakendecinin sağlayıcıya yapacağı her şikâyetin rekabet ihlali sayılabileceği nedeniyle eleştirilmiş¹³, konu bir üst mahkeme olan Temyiz Mahkemesi'ne (*Court of Appeals*) taşınmıştır. Temyiz Mahkemesi'ne göre rakibini şikâyet eden A perakendecisinin ihlalin tarafı sayılabilmesi için, şikâyeti sonrasında sağlayıcı B'nin C perakendecisinin rekabetçi davranışlarını kısıtlayacak bir aksiyon alacağını öngörüyor olması gerekmektedir. Mahkeme, davada JJB'nin Umbro'ya rakibi Sports Soccer'ın fiyatını şikâyet ederken Umbro'nun aksiyon almasını istemiş ve bu aksiyonun Umbro ve Sports Soccer arasında fiyat anlaşması olacağını öngördüğü tespitinde bulunarak, bu koşullar altında JJB'nin sorumluluktan kaçamayacağını belirtmiştir.¹⁴

¹¹ Case Nos 2005/1071, 1074 and 1623 Argos Limited and Littlewoods Limited v Office of Fair Trading and JJB Sports Plc v Office of Fair Trading [2006] EWCA Civ 1318, para. 141

¹² Cases 1021/1/1/03 and 1022/1/1/03 JJB Sports plc v Office of Fair Trading; Allsports Limited v Office of Fair Trading [2004] CAT 17, para 666

¹³ Odudu, Okeoghene (2011) Indirect Information Exchange: The Constituent Elements of Hub and Spoke Collusion, *European Competition Journal*, 7:2, 205-24, s. 208

¹⁴ Case Nos 2005/1071, 1074 and 1623 Argos Limited and Littlewoods Limited v Office of Fair Trading and JJB Sports Plc v Office of Fair Trading [2006] EWCA Civ 1318, para 86

(237) İngiliz mahkemeleri tarafından kabul edilen testin dosya konusu iddialar bakımından önemli olduğu belirtilmelidir. Zira yukarıda değerlendirilen belgelerden görüleceği üzere DR, VATAN, TEKNOSA, KLİKSA ve GOLD, rakiplerini fiyatlarının düşük olduğu gerekçesiyle ARAL'a şikâyet etmekte ve rakiplerinin fiyatının yükseltilmesi konusunda ARAL'dan müdahalede bulunmasını talep etmektedir. Bu doğrultuda teşebbüslerin şikâyetlerinin neticesinde ARAL'ın doğrudan müdahale etmesini talep etmeleri, müdahalede bulunabileceğini öngördüklerini ortaya koymaktadır. Bu noktada, sağlayıcı tarafından fiyatına müdahalede bulunulan üçüncü tarafın fiyat yükseltilmesi talebinin piyasadaki rakiplerinden geldiğini bilip bilmediği ya da bunu öngörebilmesinin mümkün olup olmadığı önem taşımaktadır. Bu tespitin yapılabileceği tek teşebbüs KLİKSA'dır. Zira Belge 32'den anlaşıldığı üzere KLİKSA, ARAL'ın piyasadaki rakiplerinden alınan tepkiler nedeniyle fiyatını yükseltmesini istediği bilgisine sahip olup bu talebe uymuştur. Ancak diğer belgelerin hiçbirinde üçüncü tarafın ARAL tarafından iletilen fiyat yükseltilmesi talebinin pazardaki rakiplerinden geldiğini bildiği ya da öngörebileceği tespit edilememiştir. Bu bağlamda dosya kapsamında elde edilen belge ve bulguların rakip perakendeciler arasında dolaylı bir iletişim olduğunu tespit etmek noktasında yeterli olmadığı dolayısıyla pazardaki iletişimin rakipler arasında yatay bir anlaşma seviyesine ulaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

(238) Yapılan inceleme ve değerlendirmeler ışığında,

- DR ve ARAL'ın 2011-2015 yıllarında,
- VATAN ve ARAL'ın 2014-2015 yıllarında,
- TEKNOSA ve ARAL'ın 2014 yılında,
- KLİKSA ve ARAL'ın 2014-2015 yıllarında,
- GOLD'un 2013-2014 yıllarında

ARAL tarafından ithal edilen bilgisayar ve konsol oyunlarının satış fiyatının kontrol altında tutulması ve fiyat düşüşü olması halinde yükseltilmesi amacıyla anlaşmaları tespit edilmiştir.

(239) Bilindiği gibi 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca aynı maddede sayılan dört şartı sağlayan anlaşmaların 4. maddenin yasaklayıcı hükmünden muaf tutulması mümkündür. Teşebbüslerin malların alım ya da satım şartlarını etkilemeye yönelik anlaşma ve uyumlu eylemleri rekabet hukukunda açık kısıtlama sayılan hallerdendir. Bu amaca yönelik bir anlaşma veya uyumlu eylemin malların üretim veya dağıtımını ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması sonucunu doğurmayacağı kabul edilmektedir. Bu bakımdan soruşturma kapsamında tespit edilen eylemlerin fiyat rekabetini önleme amacı taşıması nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartlardan ilkinin karşılamadığı açıktır.

(240) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden bir anlaşma ve/veya uyumlu eylemin muafiyet alabilmesi için sayılan şartların tamamını bir arada sağlaması gerekmektedir. Dolayısıyla bu şartlardan herhangi birinin sağlanmadığının ortaya konması halinde muafiyet değerlendirmesi bakımından diğer şartların incelenmesi gereği ortadan kalkmaktadır. Sonuç olarak, soruşturmaya taraf teşebbüsler arasında varlığı tespit edilen anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartları sağlamadığı ve bu nedenle muafiyet alamayacağı değerlendirilmiştir.

I.5.2. Tüketici Elektronik Pazarındaki İddialara İlişkin Değerlendirme

I.5.2.1. LG ve Perakendeciler Arasındaki Belgelerin Değerlendirilmesi

- (241) TEKNOSA'da bulunan 08-09.10.2012 tarihli Belge 36'da bir müşterinin LG markalı televizyondan üç adet istemesi üzerine MS'nin söz konusu televizyonu 200 TL daha ucuza sattığının tespit edildiği, TEKNOSA'nın bu durumu LG'ye ilettiği, LG'nin ise "*Desteğe ekliyorum. Bu fiyat devam etmeyecek.*" şeklinde cevap vererek talep edilen miktar için TEKNOSA'nın vereceği düşük fiyata destek vereceği anlaşılmaktadır. Belge sadece TEKNOSA'ya verilen desteğe ilişkin değerlendirilmiş olup taraflar arasında rekabeti kısıtlayıcı bir amacı gösterir nitelikte bulunmamıştır.
- (242) 15.10.2012 tarihli Belge 37'de TEKNOSA'nın Samsun'da bulunan bir mağazası aracılığıyla söz konusu mağazaya oldukça yakın konumda bulunan VATAN mağazasında "LG 42LM640 DVB-S FHD 3D LED LCD TV + 4 Gözlük" ürününün fiyatının düşük (1799 TL) olduğunu tespit ettiği ve LG'ye bu durumu "*Saat 4 'e kadar dönüş bekliyorum. Bende düşmek durumundayım.*" ifadeleriyle aktardığı görülmektedir. LG'nin fiyatı gösteren bir fotoğraf istediği ve akabinde verdiği "*Ok. Hemen ilgileniyorum.*" şeklindeki cevaptan ise LG'nin duruma müdahale etmek istediği anlaşılmaktadır. Ancak belgede LG'nin VATAN ile gerçekten görüşüp görüşmediği ve VATAN'ın bu talebi olumlu karşılayarak fiyatını yükseltip yükseltmediği hususlarına ilişkin belirlilik bulunmamaktadır. Bu nedenle VATAN'dan "VATAN Samsun Bulvar Mağazasında LG42LM640 DVB-S 3D LED TV +4 Gözlük ürününün 10-30.10.2012 tarihlerindeki günlük KDV dahil Perakende satış fiyatı fiyatları" talep edilmiştir. VATAN tarafından gönderilen bilgilerde VATAN'ın ilgili dönemdeki satışlarının aşağıdaki gibi olduğu belirtilmiştir:

Tablo 6: VATAN'ın 2012 yılı Ekim Ayı LG42LM640 Ürünü Samsun Satış Bilgileri

Tarih	Kod	Ürün	Miktar	Fiyat (TL)
13.10.2012	42LM640S	LG 42LM640S 3D LED TV 107 cm FULL HD,400 HZ, DLNA, 4xHDMI,USB,Wİ-Fİ,HD Uydu	(.....)	(.....)
12.10.2012	42LM640S	LG 42LM640S 3D LED TV 107 cm FULL HD,400 HZ, DLNA, 4xHDMI,USB,Wİ-Fİ,HD Uydu	(.....)	(.....)

- (243) Yukarıdaki tablodan VATAN'ın söz konusu belgenin tarihi olan 15.10.2012 sonrasında Ekim ayında başka bir satış yapmadığı, ayrıca söz konusu tarih öncesinde aynı ayda yaptığı satışlara ilişkin fiyatların ise belgede yer verilen fiyat ile örtüşmediği görülmektedir. Bu bağlamda, LG'den VATAN'a fiyat konusunda bir müdahale gelip gelmediği tespit edilememektedir.
- (244) TEKNOSA'da bulunan 16.10.2012 tarihli Belge 38'de, TEKNOSA'nın MS'nin İzmir mağazasında bir LG ürünü için ileri bir tarihte uygulayacağı fiyat hakkında aldığı bilgiyi LG'den teyit etmek istediği buna karşılık olarak LG'nin "*Önümüzdeki hafta doğum günü varmış mağazanın. Dip maliyetleri 1799'un üzerinde. 1899 yapabilirler.*" şeklinde cevap verdiği görülmektedir. Ayrıca belgeden LG'nin fiyat hakkında bilgi edinmesi durumunda bunu TEKNOSA ile paylaşacağı da anlaşılmaktadır.
- (245) TEKNOSA'da bulunan 18-19-22.10.2012 tarihli Belge 39'da MS'nin LG markalı bir televizyonu TEKNOSA'dan 200 TL daha ucuza sattığı, TEKNOSA'nın bu durumu "*Genelde bu fiyata mı geçelim?*" ifadesiyle LG'ye bildirdiği, LG'nin ise "*Desteğe ekliyorum. Fiyat 3499 olacak her yerde olduğu gibi.*" yanıtını vererek MS fiyatına müdahale edeceği anlaşılmaktadır. Diğer yandan, LG'nin MS fiyatına müdahale edip etmediği tespit edilememektedir. Bu nedenle belge taraflar arasındaki rekabeti kısıtlayıcı amacı ortaya koyar şekilde değerlendirilmemiştir. Ancak belge TEKNOSA'nın LG üzerinde fiyat düşürme baskısı kurabilme gücünü göstermektedir.

- (246) TEKNOSA'da bulunan 21-22.10.2012 tarihli Belge 40'ta TEKNOSA'nın LG marka bir televizyonun MS'te daha düşük fiyatla satıldığını tespit etmesi üzerine durumu "*Her Pazartesi aynı şeyleri konuşmaktan sıkıldım, Benzer aksiyonları bizde de göreceksiniz.*" ifadeleriyle LG'ye bildirdiği görülmektedir. LG bu duruma,

"Bende sıkılıyorum, keşke daha yaratıcı şeyler konuşabilsek enerjimizin en yüksek olduğu Pazartesi günleri. Ben kendimi senin yerine koyup tüm iyi niyetimle, elimden gelen en hızlı şekilde her türlü durumla mücadele etmeye çalışıyorum. Ama sen de bu tarafa hak ver. Yüzlerce satış noktası var, bir mağazadan bir etiket gönderiyorsun gereği de yapılıyor. Çıkan insert'lerin tamamını match edip arkasından sürekli sizin de duyuru yapmanız için ürün arıyorum. Burada kampanya duyurumu olsun, adet alokasyonu olsun her konuda gözler ilk hep bende. Her konuda önceliklisiniz. Stratejik toplantılarımızda başka hiçbir kanala bakan kimse yok sadece ben varım. Biz elimizden geleni yapmaya devam edelim, siz de bizim niyetimizden şüphelenmeyin."

şeklinde yanıt vermektedir.

- (247) Belgeden TEKNOSA'nın LG'yi MS'nin yaptığı gibi fiyatı düşürmekle tehdit ettiği anlaşılmaktadır. LG'nin verdiği cevaptan ise TEKNOSA'nın LG nezdinde öncelikli bir konuma sahip olduğu görülmektedir. Buna karşın, "*Çıkan insert'lerin tamamını match edip arkasından sürekli sizin de duyuru yapmanız için ürün arıyorum*" ifadesinde yer alan "*match etmek*"ten tam olarak neyin (rakip fiyatının yükseltilmesinin mi yoksa satış desteği vererek benzer indirim TEKNOSA tarafında da yapılmasının sağlanması mı) kastedildiği anlaşılmamaktadır. Diğer yandan "*... bir mağazadan bir etiket gönderiyorsun gereği de yapılıyor.*" ifadesinin fiyatlara müdahale edildiği anlamında kullanılabileceği değerlendirilmektedir.
- (248) TEKNOSA'da bulunan 08.11.2012 tarihli Belge 41'de TEKNOSA'nın MS'nin Bahçelievler şubesinde bazı ürünlerde düşük fiyat uygulamasından şikâyetçi olduğu ve bunu LG'ye bildirdiği, LG'nin ise söz konusu mağazanın doğum günü olduğu ve ellerinde sınırlı sayıda ürün bulunduğu şeklinde açıklama yaptığı anlaşılmaktadır. Buna karşılık TEKNOSA'nın verdiği "*Bende 100tl teknosacard hediye insert çıkarım o zaman fiyatları bozmadan olur mu?*" şeklindeki tepki ve LG'nin "*Ben fiyat bozmadığımızı demedim ki. Olabilecek en zararsız ürünlerde 15 stokla doğum günü yapmaya çalışıyorlar dedim. Daha ne kadar yönetelim ki bu işi. Yazık günah değil mi sadece bizim devam edeceğimiz 42LM615 fiyatına şu 50 TL farklı 15 adet için müdahale edersek?*" cevabından LG'nin TEKNOSA'nın desteklemesiyle fiyatları belirli düzeyde tutmak istediği, "*fiyatın bozulmaması*" için pazardaki fiyatları yönetmeye çalıştığı ve bazı durumlarda fiyatlara müdahale ettiği anlaşılmaktadır.
- (249) TEKNOSA'da bulunan 09.11.2012 tarihli Belge 42'den, TEKNOSA'nın "*fiyat düşmedi hediye çeki veriyorlar geyiği yapıyorsunuz. Madem öyle bizde 'Teknosa Hediye' çeki verip aynı fiyatı yapıyoruz. Hediye çekinin tüm maliyetini karşılıyorsunuz.*" ifadesiyle bir rakibin hediye çeki vermesi üzerine benzer bir kampanya yapıp tüm indirimi LG'nin karşılmasını talep ettiği, LG'nin ise "*Ben öyle bir laf etmedim başkası ile karıştırıyor olabilir misin? Geyik yok. Hediye çeki = Fiyat kabul ediyorum. Bimeks bunu çıktıysa aynisini yaparız. OK*" ifadeleriyle bunu kabul ettiği anlaşılmaktadır. Söz konusu belge bir kez daha TEKNOSA-LG ilişkisinde pazarlık gücü yüksek olan tarafın TEKNOSA olduğunu göstermektedir.

- (250) TEKNOSA'da bulunan 26.11.2012 tarihli Belge 43'den TEKNOSA'nın LG 50PM6900 LED televizyon fiyatının VATAN'ın internet sitesinde düşük olduğunu LG'ye bildirdiği ve TEKNOSA'nın da söz konusu düşük fiyatı uygulayacağı buna karşılık olarak LG'den destek beklediği anlaşılmaktadır. LG tarafından verilen "...*Darty 1 gün fiyat yaptı diye size 5 gün yaptırdım ama fiyatımız 2199, gün içerisinde görürüz zaten. Lütfen fiyatı 2199 yapalım. 1699'a göre destekleyemem daha fazla.*" şeklindeki cevaptan TEKNOSA'nın LG karşısında önemli bir pazarlık gücü bulunduğu ve LG'nin söz konusu perakendeciden gelen talepleri karşılamaya çalıştığı anlaşılmaktadır. Bu noktada, LG'nin düşük fiyattan satış yapması için TEKNOSA'ya destek vermesi veya VATAN fiyatının artırılması şeklinde iki seçeneği olduğu görülmektedir. "*Fiyatımız 2199, gün içerisinde görürüz zaten*" ifadesi LG'nin maliyetli olan ilk tercih yerine ikinci seçeneği uygulayarak VATAN'ın fiyatlarının artırılması yönünde müdahalede bulunacağına yönelik değerlendirilmektedir. Ancak, VATAN'ın uyguladığı fiyatın artıp artmadığı¹⁵ ve artması durumunda söz konusu artışın LG müdahalesi ile mi gerçekleştiği hususunda bir tespit yapılamamaktadır.
- (251) TEKNOSA'da bulunan 15.11.2013 tarihli Belge 44'te TEKNOSA'nın rakipleri VATAN, BİMEKS ve MS'in iki adet üründe (47la860 ve 55la860) fiyatı düşürdüğünü tespit ettiği, söz konusu ürünler için LG'ye fiyatları yükseltme sözü verdiği ve fiyatları yükselttiği ancak ürünlerden birinin (55la860) söz konusu rakiplerdeki fiyatının yükselmemesi nedeniyle fiyatı (altı saat bekledikten sonra) düşürdüğü anlaşılmaktadır. Fiyatı yükselen ürün açısından ise fiyatın LG müdahalesi ile mi yükseldiği tespit edilememektedir. Söz konusu belgenin daha sağlıklı değerlendirilebilmesi amacıyla VATAN, BİMEKS ve MS'den "*LG 47LA860 ve 55LA860 ürünlerinin 10-20.11.2013 tarihlerindeki duyurulan günlük KDV dahil perakende satış fiyatı*" talep edilmiştir. Bunun üzerine VATAN söz konusu ürünlerden belirtilen tarihlerde internet mağazasından satışlarının bulunmadığını ve 2015 yılı öncesinde internet ilanlarının kayıt altına alınmadığını, internet sitesinde hangi ürünü hangi fiyata sattıklarının, ancak o gün ilgili ürünün satışı yapılmışsa bulunabildiğini belirtmiştir. Bu gerekçeyle söz konusu ürünlerde istenen tarihe ilişkin bilgi sunulmamıştır.
- (252) MS tarafından iletilen bilgilerde söz konusu ürünlerin talep edilen dönemdeki fiyatları aşağıdaki gibidir:

¹⁵ VATAN'dan "LG 50PM6900 kodlu LED TV'nin 01.11.2012-30.11.2012 tarihlerinde VATAN internet mağazasında duyurulan günlük KDV dahil perakende satış fiyatı" talep edilmiştir. Bunun üzerine VATAN söz konusu ürünlerden belirtilen tarihlerde internet mağazasından satışlarının bulunmadığını ve 2015 yılı öncesinde internet ilanlarının kayıt altına alınmadığını, internet sitesinde hangi ürünü hangi fiyata sattıklarının, ancak o gün ilgili ürünün satışı yapılmışsa bulunabildiğini belirtmiştir. Bu gerekçeyle söz konusu ürünlerde istenen tarihe ilişkin bilgi sunulmamıştır.

16-37/628-279

Tablo 7: MS'nin 10-20.11.2013 Tarihlerindeki LG 47LA860V.APD Ürünü Satış Bilgileri

Tarih	Ürün Adı	Mağaza Adı	Satış Fiyatı (KDV dahil)
10.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
10.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 4	(.....)
10.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 7	(.....)
11.11.2013	47LA860V.APD	Media Ankara 4	(.....)
11.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
12.11.2013	47LA860V.APD	Media Markt Online TR	(.....)
14.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
14.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 3	(.....)
15.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
16.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
16.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 3	(.....)
17.11.2013	47LA860V.APD	Media Bursa 1	(.....)
17.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
17.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 3	(.....)
17.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 5	(.....)
19.11.2013	47LA860V.APD	Media İstanbul 3	(.....)
19.11.2014	47LA860V.APD	Media İstanbul 5	(.....)

Tablo 8: MS'nin 10-20.11.2013 Tarihlerindeki LG 55LA860V.APD Ürünü Satış Bilgileri

Tarih	Ürün Adı	Mağaza Adı	Satış Fiyatı (KDV dahil)
10.11.2013	55LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
10.11.2013	55LA860V.APD	Media İstanbul 3	(.....)
10.11.2013	55LA860V.APD	Media Samsun 1	(.....)
11.11.2013	55LA860V.APD	Media Markt Online TR	(.....)
13.11.2013	55LA860V.APD	Media Bursa 2	(.....)
13.11.2013	55LA860V.APD	Media İstanbul 13	(.....)
14.11.2013	55LA860V.APD	Media Ankara 5	(.....)
15.11.2015	55LA860V.APD	Media Ankara 2	(.....)
15.11.2015	55LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
16.11.2015	55LA860V.APD	Media İstanbul 1	(.....)
17.11.2015	55LA860V.APD	Media İstanbul 5	(.....)
20.11.2015	55LA860V.APD	Media Markt Online TR	(.....)

- (253) MS'nin fiyatlarına ilişkin yukarıdaki tablolardan fiyatın yükseldiği belirtilen 47LA860 ürününün fiyatının belge tarihi olan 15.11.2013'te (.....) TL olduğu ve sonrasında yükselmediği, yalnızca 17.11.2013'te "Media İstanbul 5" şeklinde adlandırılan mağazadaki fiyatının (.....) TL olduğu anlaşılmaktadır. Ancak bahse konu mağazada da söz konusu ürünün fiyatının 19.11.2013'te (.....) TL'ye düştüğü görülmektedir. Dolayısıyla belge tarihi itibarıyla belgedeki ifadeyle uyumlu bir fiyat yükselişi gözlemlenmemiştir. Diğer yandan, 55la860 ürünüde ise 15.11.2013'te (.....) TL olan mağaza fiyatının 17.11.2013'e kadar değişmediği görülmektedir. Söz konusu ürünün online fiyatlarına bakıldığında 11.11.2013'te (.....) TL olan fiyatın 20.11.2013'te düşerek (.....) TL olduğu görülmektedir.

- (254) BİMEKS tarafından gönderilen bilgilerde BİMEKS'in istenen dönemde 47LA860 ürününün satış fiyatının (.....) TL, 55LA860 ürününü satış fiyatının ise (.....) TL olduğu ve söz konusu fiyatların değişmediği anlaşılmaktadır.
- (255) Teşebbüslerden gelen bilgiler değerlendirildiğinde Belge 44'te yer alan ve TEKNOSA'nın fiyat yükseltme talebi üzerine LG'nin fiyatlara müdahale ettiği veya fiyatının yükseldiği belirtilen ürünün fiyatının gerçekten yükseldiği yönünde bir tespit yapılamamaktadır.
- (256) TEKNOSA'da bulunan 24-25.03.2014 tarihli Belge 46'da TEKNOSA'nın, rakiplerinin düşük fiyatları nedeniyle rahatsız olduğu, LG'yi fiyatları daha da düşürmekle tehdit ettiği anlaşılmaktadır.
- (257) TEKNOSA'da bulunan 30.04.2014 tarihli Belge 47'den, TEKNOSA'nın, bir LG bayisinin küçük ev aletleri kategorisindeki iki adet ürünün düşük fiyatından rahatsız olduğu, Gebze'deki söz konusu bayinin mikrodalga fırını TEKNOSA'dan 30 TL (%20 oranında), elektrikli süpürgeyi ise 110 TL (%40 oranında) daha ucuza sattığı, TEKNOSA'nın LG'den bu fiyatların yükselmesini istediği anlaşılmaktadır. TEKNOSA'nın LG'ye söz konusu durumu "... *Bu fiyatlar devam ediyorsa tüm bağlantı siparişi iptal, ayrıca biz de bu fiyatlara inip farkı size faturalıyoruz. Acil dön lütfen yarına kadar fiyatlar değişmezse bayide biz bu fiyatlara inip farkı kesiyoruz.*" şeklinde ifadesi, TEKNOSA'nın diğer bayilere göre LG karşısındaki gücünü göstermektedir. Bunun üzerine LG'nin "... *İlgili konuyu ilettim ama değişiklik olmamış. Tavsiye edilen fiyatlar revize olacak.*" şeklindeki cevabından LG'nin bayi ile konuştuğu ve bayinin fiyatlarını değiştireceği yönünde bir çıkarım yapılması mümkündür.
- (258) TEKNOSA'da bulunan 18.07.2014 tarihli Belge 48'den TEKNOSA'nın, iki üründe kendisinden 100 TL ve 300 TL ucuza ürün satan GOLD'u LG'ye şikâyet ettiği, LG'nin ise "... *Merhaba, bir yanlışlık olmuştu düzeltildi oda. Bu fiyatlardan satış yapamayacaklardır. Bilgine.*" şeklinde yanıt verdiği anlaşılmaktadır. Söz konusu ifadeden GOLD 'un fiyatlarını değiştirdiği anlaşılmakta ancak, söz konusu fiyat değişikliğinin TEKNOSA'nın şikâyeti üzerine ve LG'nin müdahalesiyle gerçekleşip gerçekleşmediği tespit edilememektedir.
- (259) TEKNOSA'da bulunan 18.07.2014 tarihli Belge 49'da TEKNOSA'nın VATAN'ın Manisa şubesinde bir televizyonda düşük fiyat uygulamasını LG'ye şikâyet edip destek alarak aynı fiyattan satış yapacağını bildirdiği, LG'nin ise "... *Vatan fiyatları dediğim gibi sabahtan kalma fiyatlar. Bana ilettiğin noktalara haber veriyoruz fiyat güncellemeleri için. Yani birkaç satış için onay verelim fakat şu an alınamıyor olması lazım Vatandan. Sen sana talep eden geldikçe bana iletebilirsen sevinirim.*" şeklinde cevap verdiği görülmektedir. TEKNOSA'nın VATAN'ın aynı fiyattan satmaya devam ettiğini belirtmesi ve etiketlerin güncel görselleri gelene kadar düşük fiyatla satış yapmaya devam edeceğini iletmesi üzerine ise LG "... *Ben bu ürüne sürekli 1899 dan destek olamam ...max. Olabileceğim adet 10 dur. O da etiketi değiştirmemiş mağazalar yüzünden mağdur olmayın diye. Bunun dışında destek olmamı bekleme lütfen. Vatanın mevcut regular fiyatı 2199 dur.*" şeklinde cevap vermiştir. TEKNOSA'nın ise "*Sürekli ol demiyoruz, düzeleneye kadar verdiğimiz satışlar için. Sonuçta bu fiyata geçmiyor oluşumuz bile bir şey.*" ifadesiyle VATAN'ın fiyatları yükselene kadar LG'den satış desteği alacağı anlaşılmaktadır. Söz konusu belgeden LG'nin TEKNOSA'nın talebi üzerine VATAN'ın fiyatlarına müdahale etmeye çalıştığı anlaşılmaktadır. LG'nin VATAN'ın fiyatına müdahale edip etmediği ise tespit edilememektedir.

(260) VATAN'da bulunan 09.08.2014 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 50'de bir LG ürününün fiyatının TEKNOSA'da düşük olduğunun tespiti üzerine (.....) tarafından söz konusu fiyattan satış yapabilmek üzere destek talep edildiği ancak VATAN'da (.....) olduğu anlaşılan diğer bir çalışanın "... Firma ile görüştük, fiyat düzelmiş rakipte." şeklinde cevap verdiği anlaşılmaktadır. Söz konusu belgede VATAN'ın LG'ye rakibinin fiyatının yükseltilmesi talebinde bulunmadığı görülmektedir. Ayrıca VATAN'ın (.....) Mağaza Müdürü'nün LG'den aldığı TEKNOSA'nın fiyatı yükselteceği bilgisini Bölge Müdürü ile paylaştığında Bölge Müdürü'nün "bizim kampanyanın içeriği değişmiş, Rakibi gör, markayı ara, etiketi düzelttir, fiyatı değiştirme. ..Fırsatı değerlendirmiyoruz." şeklinde cevap verdiği görülmektedir. (.....) TEKNOSA'nın fiyatının yükseltilmesi karşısında kendi fiyatlarını değiştirmemeyi fırsatı değerlendirmemek olarak ifade etmesinin bu işleymden memnuniyetsizlik duyduğuna işaret ettiği söylenebilir. Ancak bu e-postaya cevaben ilgili VATAN (.....) "destekle alakalı bir konu o fiyat maliyet altı, adam hatalı fiyat koymuş zaten bunun için üretici arayınca yükseltiyor." şeklinde bir açıklamada bulunmuştur. Dolayısıyla söz konusu belgede yer alan "rakibi gör, markayı, ara, etiketi düzelttir, fiyatı değiştirme" şeklinde özetlenen işleymın VATAN'ın stratejisi olarak görülemeyeceği belirtilmelidir. Belge bu uygulamanın gerçekleşip gerçekleşmediğini göstermemektedir. Ayrıca, TEKNOSA'nın fiyatının değişmesinin VATAN'ın talebiyle veya LG müdahalesi ile gerçekleşip gerçekleşmediği de anlaşılmamaktadır.

(261) TEKNOSA'da bulunan 15.08.2014 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 51'de "50pb690'ı 1799'a yükseltebilir misin? LG ile kriz oldu." ifadesinden LG'nin 50 inç ekran televizyon için TEKNOSA'yı aradığı ve fiyatını yükseltmesini istediği, 42 inç ekranlı televizyon (42LB620) ile ilgili olarak da MS'nin fiyatını düşürdüğü, TEKNOSA'nın ise 1-2 saat içerisinde fiyatın düzeleceği beklentisiyle fiyatı düşürmemeyi tercih ettiği, en sonunda da rakiplerin fiyatı yükselttiği anlaşılmaktadır. Aşağıda söz konusu belgedeki yazışmanın tamamına yer verilip ardından bahse konu fiyat hareketlerinin gerçekleşip gerçekleşmediği incelenecektir.

“OA: 50pb690'ı 1799'a yükseltebilir misin? LG ile kriz oldu.

CO: tamam yükseltelim ama ilana çıktık...”

“OA: 42lb620 fiyatını 1399 niye yaptın şu an hepsi burada da 1469 fiyat?

CO: rakipler MM'i izledi, MM yaptı fiyatı.

OA: düzeliyor düzeltelim biz de, düzelmezse bakarız 1-2 saat sonra tekrar..

...42 lb620 fiyatını 1469 yapalım, düzeltti millet,

CO: ok yapalım...”

(262) Belgede yer alan ifadeler MS'nin fiyat düşürmesini takip eden diğer teşebbüslerin de fiyat indirimine gittiğini ancak LG'nin müdahalesi ile fiyatların tekrar yükseldiğini göstermektedir. Söz konusu belgelere ilişkin olarak TEKNOSA'dan "LG 50PB690 ürününün 10.08-30.08.2014 tarihlerindeki internet mağazasında duyurulan günlük KDV dahil perakende satış fiyatı" ve "LG 42LB620 ürününün 10-20.08.2014 tarihlerindeki internet mağazasında duyurulan günlük KDV dahil perakende satış fiyatı" bilgileri talep edilmiştir. Aşağıdaki tablolarda TEKNOSA'nın istenen dönemlerde bahse konu ürünlere ilişkin fiyat bilgilerine yer verilmektedir.

Tablo 9: TEKNOSA'nın 10-30.08.2014 Tarihlerindeki LG 50PB690 Ürünü Satış Bilgileri

Tarih	Ürün adı	Birim fiyat (TL)	Fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	15-18.08.2014 turuncu web
13.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
19.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
20.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
23.08.14	LG 50pb690v dVB-s2/t2/c fhd 3d smart plazma tv	(.....)	22-25.08.2014 turuncu web

Tablo 10: TEKNOSA'nın 10-20.08.2014 Tarihlerindeki LG 42LB620 Ürünü Satış Bilgileri

Tarih	Ürün Adı	Birim Fiyat (TL)	Fiyat Listesi
10.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	08-11.08.2014 turuncu web
10.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	08-11.08.2014 turuncu web
10.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	08-11.08.2014 turuncu web
18.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	15-18.08.2014 turuncu web
13.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
14.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
19.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
20.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi
20.08.14	LG 42LB620V DVB-S2/T2/C 3D FHD LED LCD TV	(.....)	2014 görüntü fiyat listesi

(263) TEKNOSA'nın LG 50PB690 fiyatının 14.08.2014 tarihinde (.....) TL olduğu ve 20.08.2014 itibariyle belgedeki ifadeyle uyumlu olacak şekilde (.....) TL'ye yükseldiği anlaşılmaktadır. Ancak 19.08.2014'te (.....) TL'lik bir fiyat gözlemlenmektedir. Diğer yandan LG 42LB620 fiyatının 10-20.08.2014 tarihleri arasındaki dönemde (.....) TL olduğu ve yalnızca 13.08.2014 tarihinde (.....) TL fiyat uygulandığı görülmektedir. Bu bağlamda 15.08.2014 tarihli belgedeki "42lb620 fiyatını 1399 niye yaptın şu an hepsi burada da 1469 fiyat?" ifadesindeki fiyat düşüşünün gerçekleşip gerçekleşmediği tespit edilememektedir.

16-37/628-279

- (264) Ayrıca belgede geçen “rakipler MM’i izledi, MM yaptı fiyatı” ve “42 lb620 fiyatını 1469 yapalım, düzeltti millet” şeklindeki ifadelerden hareketle MS’nin de 10-20.08.2014 dönemindeki LG 42LB620 fiyatlarına bakılmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir. Aşağıdaki tabloda MS’nin ilgili dönemdeki fiyatları gösterilmektedir:

Tablo 11: MS’in 10-20.08.2014 Tarihlerindeki LG 42LB620 Ürünü Satış Bilgileri

Tarih	Satış Adedi	Satış Fiyatı (KDV dahil, TL)
10.08.2014	(.....)	(.....)
11.08.2014	(.....)	(.....)
11.08.2014	(.....)	(.....)
11.08.2014	(.....)	(.....)
11.08.2014	(.....)	(.....)
12.08.2014	(.....)	(.....)
12.08.2014	(.....)	(.....)
12.08.2014	(.....)	(.....)
13.08.2014	(.....)	(.....)
13.08.2014	(.....)	(.....)
13.08.2014	(.....)	(.....)
14.08.2014	(.....)	(.....)
14.08.2014	(.....)	(.....)
14.08.2014	(.....)	(.....)
14.08.2014	(.....)	(.....)
15.08.2014	(.....)	(.....)
15.08.2014	(.....)	(.....)
15.08.2014	(.....)	(.....)
16.08.2014	(.....)	(.....)
17.08.2014	(.....)	(.....)
17.08.2014	(.....)	(.....)
17.08.2014	(.....)	(.....)
18.08.2014	(.....)	(.....)
18.08.2014	(.....)	(.....)
18.08.2014	(.....)	(.....)
19.08.2014	(.....)	(.....)
19.08.2014	(.....)	(.....)
20.08.2014	(.....)	(.....)
20.08.2014	(.....)	(.....)

- (265) MS’nin fiyatlarına bakıldığında belgede geçen (.....) TL şeklinde bir fiyatın uygulanmadığı ancak, 12.08.2014’te (.....) ve 13.08.2014’te (.....) TL’lik fiyatların uygulandığı görülmektedir. Ayrıca belge tarihi olan 15.08.2014 sonrasında da (.....) TL fiyatına düşüldüğü anlaşılmaktadır. Söz konusu fiyatlar birlikte değerlendirildiğinde, LG 50PB690 fiyatının belge ile uyumlu olacak şekilde yükseldiği ancak fiyat yükseltmesinde LG’nin herhangi bir rolünün olup olmadığı bilinmemektedir. LG 42LB620 bakımından ise rakiplerin fiyatlarının yükseldiğinin ve LG’nin rakip fiyatlarına müdahale ettiğinin tespiti yapılamamaktadır.
- (266) TEKNOSA’da bulunan 22.08.2014 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 52’de “...müşterimize gelen mail sonrası fiyat değişikliklerinin düzeltildiği bilgisi alınmıştır...” ifadesi yer almakta ve yazışmanın ekinde VATAN’ın LG ve Samsung markalı televizyon fiyatlarını yükselttiği görülmektedir. Ancak, söz konusu fiyat artışının TEKNOSA talebi üzerine gerçekleşip gerçekleşmediği veya söz konusu sağlayıcıların müdahalesinin bulunup bulunmadığı tespit edilememektedir.

- (267) MS'te bulunan iç yazışma niteliğindeki 20.12.2013 tarihli Belge 45'te yer alan "42LA620 Teknosa da 1649 fiyat göreceksiniz, LG ile görüşüldü bu fiyat öğleye kadar 1699 olacak, biz de 1699 devam edeceğiz." ifadelerinden, TEKNOSA'nın LG marka bir televizyonu 50 TL ucuza sattığı, MS'nin bunu fark ettiği, konuyu LG ile paylaştığı ve LG'nin fiyatı yükselttirerek 1.699 TL'ye çıkmasını sağlayacağı ve bu nedenle MS'nin ilgili ürünün fiyatını düşürmediği anlaşılmaktadır.
- (268) MS Ankara Antares AVM Mağazası'nda bulunan 22-23.10.2014 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 53'ten MS'nin söz konusu mağazadaki Mağaza Genel Müdür Yardımcısı'nın aynı alışveriş merkezinde yer alan Real fiyatından şikâyetçi olduğu, bu durumu başka bir MS çalışanı ile "... Eğer biz destek alamıyorsak en azından rekabetteki fiyatı yükselttirmeyebilir miyiz? Yani bu işin normali bu genelde. Ya biz fiyatı görürüz desteğini de tedarikçi verir ya da karşı taraf fiyatı yükseltir?" ifadesini de kullanarak paylaştığı ve LG'nin Real fiyatına müdahale etmesi yönünde talepte bulunduğu anlaşılmaktadır. Karşı taraftaki Tüketici Elektronik Ürün Yöneticisi'nin ifadesi ise, piyasada LG fiyatlarına müdahalenin ne şekilde gerçekleştiğini net olarak özetlemektedir:
- "... Real, Carrefour gibi noktalar bizim rakip olarak belirlediğimiz yerlerde değil sen haklısın eğer rakip de fiyat var ise tedarikçinin ya o fiyatı düzeltmesi ya da bize de destek oluyor olması lazım. LG özelinde bunu ana rakiplerimizde için sağlayabiliyoruz bize sattırmadıkları bir fiyattan rakip fiyat yayınlarsa ya fiyat değişiyor ya da bizim satış kaçırmayacağımız bir yol bulunuyor ama bu noktada rakip olarak belirlenen noktalar Teknosa, Vatan, Bimeks gibi bizim ana rakiplerimiz."*
- (269) Buna göre düşük fiyatlı bir teknomarket olduğunda, diğer teknomarketlerin genel olarak iki seçenek arasında seçim yaptığı, ya kendilerinin de fiyat düşürme amacıyla sağlayıcıdan destek istediği, ya da rakiplerinin fiyatını yükseltmesi konusunda sağlayıcıyı kullandıkları anlaşılmaktadır. "Yani bu işin normali bu genelde. Ya biz fiyatı görürüz desteğini de tedarikçi verir ya da karşı taraf fiyatı yükseltir" ifadeleriyle özetlenen bu işleyişi MS'nin, TEKNOSA, BİMEKS ve VATAN için sağlayabildiği vurgulanmaktadır. Ayrıca, belgede geçen "... Sen nasıl bizi arayıp 1111 fiyat sıkıntı yarattı diyorsan Realin de aynı baskıyı yemesi ve fiyatını yükseltmesi lazım..." ifadesinden ise önceki bir dönemde bir ürün için LG'nin MS'ye fiyat yükselttiği de anlaşılmaktadır. Öte yandan, Real'in böyle bir taleple karşılaşmış ve karşılaşmadığı, karşılaştığı ise ne cevap verdiği bilinmemektedir.
- (270) TEKNOSA'da bulunan 13.11.2014 tarihli Belge 54'ten TEKNOSA'nın, rakibi olan MS'nin LG beyaz eşya fiyatlarının düşük olmasından dolayı olumsuz etkilendiği, bu durumun ilk defa olmadığı, daha önce verilen siparişin de iptal edildiği anlaşılmaktadır. Bu belge TEKNOSA'nın LG karşısında pazarlık gücünün yüksekliğine işaret etmektedir.
- (271) Belge 55'te yer alan ve LG'de bulunan 24.11.2014 tarihli, bir LG bayisi ve LG yetkilileri arasındaki yazışmadan, teknomarketlerin fiyat düşürebilme gücünün yüksek olduğu ve bu durumun görece daha güçsüz olan bayileri zor durumda bıraktığı belirtilerek "... Değerli yetkili sizlerden ricamız sadece fiyat konusunda eşit fiyat belirlemeniz ve bayi olarak bizlerden iyi hizmet ile satışı sonlandırmamızdır." ifadesiyle, LG ürünlerinin fiyatlarının tüm yeniden satıcılarda aynı olması konusunda bayinin bir talebinin olduğu anlaşılmaktadır. Buna karşılık LG'nin herhangi bir cevap verip vermediği tespit edilememiştir.
- (272) TEKNOSA'da elde edilen 20.12.2014 tarihli Belge 56'da yer alan "...Gün içinde fiyatlarını takip edelim, müdahale edileceği iddiası var takipte olalım 2-3 saat sonra tekrar düzelmeyen fiyatları iletirsiniz. ...Düzelmezse 20 TL altına verin sizde..." ifadelerinden TEKNOSA'nın, LG'nin düşük fiyatlı ürün satan teşebbüslere müdahale edeceğini beklediği ve müdahale edilmezse rekabet ederek fiyatını düşüreceği de anlaşılmaktadır.

- (273) LG'de bulunan 30.01.2015 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 57'de yer alan ifadelerden LG'nin rekabet kuralları konusunda bilinçli olduğu ve satış personelinin teknomarketlerden gelecek olan fiyat müdahalesi taleplerine olumsuz yanıt vermeleri konusunda uyarıldığı anlaşılmaktadır. Bu belgenin ortaya koyduğu iki önemli husus bulunmaktadır. İlk olarak, LG bünyesinde rekabet kuralları konusunda farkındalık bulunmakta ve üst yönetim rekabet mevzuatına aykırı davranışlar konusunda personelinin uyarmaktadır. İkinci olarak ise, teknomarketlerden gelen rakip teknomarketlerin fiyatlarına müdahale taleplerinin rekabet kurallarına aykırı olabileceği kabul edilmektedir. Diğer taraftan, söz konusu uyarının rekabet hukuku çerçevesinde bir delil olarak kullanılacak yazışmaların engellenmesi amacıyla sadece yazışmalarda bu şekilde cevap verilmesi mi yoksa uygulamada da rekabet hukukuna uygun davranılması amacıyla mı yapıldığı tam olarak anlaşılmamaktadır.
- (274) LG'de bulunan 05.02.2015 tarihli Belge 58'den, GOLD'un fiyatını düşürmesi nedeniyle TEKNOSA'nın rahatsız olduğu, durumu LG'ye bildirdiği, hatta "ipinizle kuyuya inilmez" söylemi ile LG'nin TEKNOSA'ya fiyatlar konusunda güvence vermiş olabileceği, LG'nin de "ben bunların yapacağı işe" söylemiyle GOLD'un düşük fiyatından rahatsız olduğu anlaşılabilmektedir.
- (275) MS'de bulunan 17.02.2015 tarih ve "Rekabet Fiyatları" konulu Belge 59'dan MS'in BİMEKS mağazasında düşük fiyatlı ürün olduğunu tespit etmesi üzerine durumu LG'ye "... LG tv ürünlerindeki fiyatlarımızın Bimeks mağazalarında fiyatlarının daha ucuz olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumda müşterilerimizin bizi tercih etmesi için, ekte sunulan stoklarımızdaki modeller dikkate alınarak satışlarımızın artırılması için müşterilerimizin lehine bir düzenleme yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu önerime dair başkaca bir dil içeren 14.02.2015 tarihli mailimde belirtmek istediğim husus bu olup, hiç bir şekilde başkaca bir fiyat tespiti şüphesine yol açabilecek niyetimin bulunmadığını belirtmek isterim." şeklinde bildirdiği, LG'nin ise "Gönderdiğiniz ekteki fiyatların tamamı bizim kampanya fiyatlarımızla uyumaktadır ve destekleri merkezden girilmektedir..." cevabını verdiği anlaşılmaktadır. Söz konusu belgeden MS'nin BİMEKS'in düşük fiyatları karşısında LG'den destek talep ettiği ve rekabet kuralları konusunda hassas davranmaya çalıştıkları anlaşılmaktadır. Ancak belgede bahsedilen MS'nin 14.02.2015 tarihli e-postasının içeriği bilinmemektedir.
- (276) MS Ankara Forum AVM Mağazası'nda bulunan 23-24.02.2015 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 60'da geçen "... Aşağıdaki ürünlerden birer adet satma hakkımız var. LG tarafında rakiple görüşmeler devam ediyor. Fiyatları değiştirilmeye çalışılıyor. Ben duruma göre tekrar bilgilendireceğim..." ifadelerinden, MS'nin LG aracılığıyla rakip fiyatlarını yükseltmeye çalıştığı anlaşılmaktadır. Buna karşılık, LG'nin MS'ye ne şekilde cevap verdiği ve rakiplerin fiyatlarında bir değişiklik olup olmadığı tespit edilememektedir.

(277) MS'de bulunan 24.02-02.03.2015 tarihleri arasındaki, "Teknosa Fiyatları" konulu Belge 61'de yer alan iç yazışmada¹⁶ TEKNOSA'nın düşük fiyat uygulaması ile ilgili olarak aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"...geçen hafta LG ile toplantı yaptık. Eğer rekabet olursa stok koruma vereceklerini söylediler. Dün Teknosa çok agresif fiyatlarla çıktı ve bugünde devam ediyor. Bu rekabet nedeniyle LG 1 adet ürün için stok koruma veriyor. Daha fazla ciro kaybı istemiyorum. Sadece 1 adeti nasıl kabul edelim. Toplantımızda konuştuğumuz gibi tüm stoklarımız için stok koruma vermeliler. Ben bölgemdeki tüm LG tv fiyatlarını göreceğim. Ve sattığım tüm adetler için stok koruma bekleyeceğim. Vermezlerse, ben de insertlerde agresif fiyatlar yazacağım, ondan sonra LG rakiplerime sadece 1 adet için stok koruma veririm desin!!!..."

(278) Bu ifadelerden, rakiplerin fiyat düşürmesi durumunun LG ile görüşüldüğü ancak TEKNOSA fiyatlarına karşılık vermek için LG'nin verdiği desteğin yeterli bulunmadığı anlaşılmaktadır. Söz konusu belge LG'den TEKNOSA fiyatlarına müdahale etme konusunda herhangi bir talep bulunduğunu göstermemektedir. Diğer yandan, bir teknomarket olan MS'nin LG'yi fiyat düşüşü ile tehdit edebildiği ve bu durumun muhtemelen fiyatların düşmesi durumunda LG'nin fiyatı yüksek kalan diğer perakendeciler karşısında zor durumda kalmasından kaynaklanabileceği değerlendirilmektedir.

(279) LG'de bulunan 04.03.2015 tarihli, bir LG bayisi ve LG yetkilileri arasında geçen "04.03.2015 teknosa ve media markt fiyatlar" konulu Belge 62'den bayinin rakibi olduğu anlaşılan bir mağazanın fiyatını LG'ye iletmesi buna karşılık olarak LG'nin "... Rekabet kanunu gereği pazar fiyatlarına müdahale şansımız bulunmamaktadır. Herkes istediği fiyata satış yapma hakkına sahiptir. Konuyu bilginize sunar, iyi çalışmalar dilerim. Saygılarımla" şeklinde cevap verdiği görülmektedir. Bayinin ise "... Fiyatlar müdahale etmeniz için değil bilgilendirme maksatlı gönderilmiştir. Kolay gelsin." cevabını verdiği anlaşılmaktadır.

(280) MS'de bulunan 07.03.2015 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 63'te, VATAN tarafından televizyonda çok agresif fiyat verildiğinin tespiti üzerine LG'ye ulaşılamadığından zarar edildiği belirtilmiş, Tüketici Elektronik Ürün Yöneticisi olduğu anlaşılan diğer bir MS çalışanı ise "...Biraz önce LG D. ile konuştum B. İle konuşup sıkıntıyı çözdüklerini belirtti." şeklinde yanıt vermiştir. Söz konusu belgeden, teknomarketler arasında yaşanan fiyat rekabeti nedeniyle MS'nin sağlayıcılarla görüşmeye çalıştığı, LG ile görüşüldüğü ve problemin çözüldüğü anlaşılmaktadır. MS'nin SAMSUNG, PHILIPS ve LG ile görüşmeye çalışmasındaki amaç fiyatlara müdahale edilerek yükselmesi yönünde olabileceği gibi, sağlayıcılardan destek alarak fiyatı düşürme yönünde de olabilir. Bu nedenle, sıkıntının çözülmesi şeklindeki ifadenin tam olarak neye karşılık geldiği anlaşılamamaktadır. Diğer taraftan söz konusu belgenin LG ile MS arasındaki, diğer belgelerde görülen işleyişe ilişkin tespiti kuvvetlendirdiği/desteklediği görülmektedir.

¹⁶İngilizceden tercüme edilmiştir.

1.5.2.2. LG ve Perakendecileri Arasındaki Belgelerin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. Maddeleri Kapsamında Değerlendirilmesi

- (281) Yukarıda yer verilen belgelerde, soruşturma tarafı teşebbüslerden TEKNOSA ve MS'nin tüketici elektroniği tedarikçisi olan LG'ye rakiplerinin fiyat düşürdüğüne ilişkin şikâyette bulunduğu ve şikâyet etmekle kalmayıp rakiplerin fiyatlarına müdahale edilmesini talep ettiği görülmektedir. Bu noktada ilk olarak, LG'nin söz konusu iki teşebbüsten gelen fiyat müdahalesi taleplerine ne şekilde cevap verdiğinin incelenmesi önem arz etmektedir. TEKNOSA'da elde edilen Belge 41'den LG'nin TEKNOSA'ya olumlu yanıt vermediği, Belge 47'den ise LG'nin TEKNOSA'nın talebi doğrultusunda hareket ettiği anlaşılmaktadır. Ayrıca TEKNOSA'da elde edilen belgeler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, TEKNOSA'nın rakip fiyatlarını LG'ye bildirmesi üzerine LG'nin fiyatın yükseleceği şeklinde cevap verdiği görülmektedir.
- (282) MS'de bulunan Belge 53'te ise MS ile LG arasındaki işleyiş aktarılmakta ve LG aracılığıyla rakip fiyatlarının yükseltilebildiği ifade edilmektedir. Ayrıca, bu belge MS'nin LG aracılığıyla perakende fiyatlara müdahale ettiğine ilişkin Belge 45 ile de desteklenmektedir. Bu bağlamda, LG'nin, TEKNOSA ve MS'nin talebi üzerine perakende fiyatlara müdahale ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.
- (283) Soruşturma taraflarından VATAN ve BİMEKS'in ise fiyat yükseltilmesine ilişkin LG'ye şikâyette veya talepte bulduklarına ilişkin herhangi bir bilgi veya belge mevcut değildir. Yukarıda yer verilen ve VATAN'da elde edilen Belge 50'den VATAN'ın LG ile görüştüğü ifade edilse de, söz konusu belgenin LG'den rakip fiyatına müdahale edilmesinin talep edildiğini göstermediği değerlendirilmektedir.
- (284) Diğer yandan soruşturma kapsamında incelenmesi gereken bir diğer husus ise sağlayıcı aracılığıyla rakip fiyatlarının yükseltilmesini talep ettiği yönünde bir tespit yapılamayan VATAN ve BİMEKS'e LG aracılığıyla diğer rakiplerinden bu yönde bir talep gelip gelmediği ve gelmesi durumunda fiyat yükseltme taleplerini olumlu karşılayıp karşılamadıklarıdır. Yukarıda yer verilen Belge 37, Belge 43 ve Belge 49'dan TEKNOSA'nın LG'den VATAN fiyatlarına müdahale edilmesini talep ettiği ve LG'nin de bu talebi olumlu karşıladığı anlaşılmaktadır. Benzer şekilde, Belge 63'te ise MS'nin VATAN fiyatlarından rahatsız olduğu ve LG ile konuşularak "*sıkıntının çözüldüğü*" ifade edilmektedir. Buna karşın, bu belgelerin devamında, LG'nin diğer perakendecilerin fiyat yükseltme talebini VATAN'a iletmesi üzerine VATAN'ın fiyatlarını yükselttiğini gösterir bir bilgi veya tespit bulunmamaktadır.
- (285) Diğer yandan, Belge 42'den TEKNOSA'nın BİMEKS'in düşük fiyatını LG'ye bildirdiği ve LG'nin TEKNOSA'ya BİMEKS'in kampanyasına benzer bir kampanya yapması durumunda destek olacağını belirttiği anlaşılmaktadır. Ayrıca Belge 59'dan ise MS'nin BİMEKS mağazasında düşük fiyatlı ürün olduğunu tespit etmesi üzerine durumu LG'ye bildirdiği ancak herhangi bir fiyat yükseltme talebi olmadığı görülmektedir. Bu bağlamda, LG'nin diğer perakendecilerin talebi üzerine BİMEKS fiyatına müdahale ettiği tespiti yapılamamakta ve bunun bir sonucu olarak BİMEKS'in herhangi bir fiyat yükseltme talebi karşısındaki tepkisi bilinmemektedir.

- (286) Yukarıdaki belgelerden özellikle TEKNOSA'nın LG karşısında pazarlık gücünün yüksek olduğu ve LG aracılığıyla rakip fiyatlarına müdahale edebildiği ve LG'ye piyasa fiyatlarını agresif düzeylere indirme konusunda baskı uygulayabildiği ve bunun da LG tarafından istenmeyen bir durum olduğu görülmektedir. Belgeler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, TEKNOSA veya MS'in rakibi olan perakendecilerin fiyatlarının düşmesi durumunda bu iki teşebbüsten LG'ye; (1) kendilerinin de fiyatı düşürebilmesi için LG'nin destek vermesi veya (2) fiyatı düşüren rakibin/rakiplerin fiyatının artırılması şeklinde talep geldiği görülmektedir. LG tarafından maliyetli olan ilk tercih yerine ikinci seçeneğin uygulanmaya, diğer bir ifadeyle fiyat düşüren perakendecilerin fiyatına müdahale edilmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, piyasadaki bahse konu bu işleyişin daha sağlıklı olarak değerlendirilmesi maksadıyla belgelerin hangi ürüne ilişkin olduğunun tespit edilebildiği durumlarda yine belgelerde adı geçen perakendecilerden ilgili dönem fiyatları talep edilmiştir. Ancak, yukarıda da aktarıldığı üzere bir kısım bilgiler elde edilememiş ve gelen fiyat bilgilerinden de gerek fiyat yükseltilmesini talep eden perakendecilerin gerekse LG'nin müdahale edeceğini belirttiği teşebbüslerin fiyatlarının belgeler ile uyumlu şekilde yükseltildiğini ortaya koymak mümkün olmamıştır.
- (287) Yukarıda aktarılanlar ışığında, belgelerde rakip fiyatlarına müdahale edilmesini açıkça talep eden TEKNOSA ve MS ile bu talebi olumlu karşılayan LG açısından incelenen eylemlerinin amacının, tüketici elektroniği pazarında LG ürünlerinin fiyatlarının piyasa dışında belirlenmesi ve fiyat rekabetinin sınırlandırılması olduğu değerlendirilmektedir. Bu noktada LG'nin ilgili piyasada sağlayıcı, TEKNOSA ve MS'in ise perakendeci konumunda olması nedeniyle, LG ile perakendeciler arasındaki ilişkinin dikey nitelikte olduğu ve incelenen eylemlerin yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin olduğu iddialarına yönelik değerlendirmede bulunmak gerekmektedir. Yukarıda yer verilen belgelerden anlaşıldığı üzere, iddia konusu eylemler bakımından LG dikte eden konumundan ziyade talepleri kabul eden konumundadır. Zira fiyat yükseltilmesi konusunda baskının perakendecilerden geldiği ve hatta bu taleplere zaman zaman LG'nin fiyat düşürme durumunda maliyetlere kendi katlanarak destek verdiği belgelerdeki ifadelerden anlaşılmaktadır. Bu değerlendirmeler ışığında, LG'nin ayrı ayrı TEKNOSA ve MS ile perakende fiyatların belirlenmesi konusunda anlaşma içinde olduğu ve bu eylemlerinden dolayı söz konusu teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri tespit edilmiştir.
- (288) Bilindiği gibi 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca aynı maddede sayılan dört şartı sağlayan anlaşmaların 4. maddenin yasaklayıcı hükmünden muaf tutulması mümkündür. Teşebbüslerin malların alım ya da satım şartlarını etkilemeye yönelik anlaşma ve uyumlu eylemleri rekabet hukukunda açık kısıtlama sayılan hallerdendir. Bu amaca yönelik bir anlaşma veya uyumlu eylemin malların üretim veya dağıtımını ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması sonucunu doğurmayacağı kabul edilmektedir. Bu bakımdan soruşturma kapsamında tespit edilen eylemlerin satış fiyatlarının yükseltilmesi ve markıçı fiyat rekabetini önleme amacı taşıması nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartlardan ilkinin karşılamadığı açıktır.
- (289) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden bir anlaşma ve/veya uyumlu eylemin muafiyet alabilmesi için sayılan şartların tamamını bir arada sağlaması gerekmektedir. Dolayısıyla bu şartlardan herhangi birinin sağlanmadığının ortaya konması halinde muafiyet değerlendirmesi bakımından diğer şartların incelenmesi gereği ortadan kalkmaktadır. Sonuç olarak, soruşturmaya taraf teşebbüsler arasında varlığı tespit edilen anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartları sağlamadığı ve bu nedenle muafiyet alamayacağı değerlendirilmiştir.

I.5.2.3. VESTEL'e İlişkin Değerlendirme

- (290) VESTEL'e ilişkin belgeler incelendiğinde, VESTEL'in ürünlerinin perakende satış fiyatlarını belirlemeye yönelik bir iradesi olduğu ve çeşitli tarihlerde ürünlerinin perakende satışını gerçekleştiren teşebbüslerin fiyatlarına müdahalede bulunduğu anlaşılmaktadır. VESTEL'in dağıtım ağı içinde bayilerinin önemli bir yeri vardır. Aşağıda belgelere ilişkin yer verilecek açıklamalardan görüleceği üzere VESTEL kendi bayileri, teknomarketler ve internetten satış gibi farklı dağıtım kanalları arasında fiyat farkı oluşumunu engellemeye çalışmaktadır.
- (291) Belge 64'te VESTEL küçük ev eşyaları için zincir alışı fiyatı, perakende satış fiyatı ve zincirin bu ürünlerden elde edeceği marjın belirlendiği bir tablo yer almakta ve belge içeriğinde TEKNOSA için belirlenen bu fiyatların bozulmaması gerektiği ifade edilmektedir. 2014 tarihli belge VESTEL'in perakendecilerin satış fiyatı ve kar marjını belirlemeye yönelik amaç içinde olduğunu ve bu yöndeki uygulamasını gösteren ilk belgedir.
- (292) Belge 65'de ise Hepsiburada'da yer alan fiyatlara ilişkin VESTEL Satış Stratejileri Geliştirme Sorumlusu ve Küçük Ev Aletleri Kategori Sorumlusu olduğu anlaşılan çalışanların yazışmaları yer almakta ve küçük ev aletlerinde Hepsiburada internet sitesinde uygulanan fiyatların düşük olduğu ve bu kanalda düşük perakende satış fiyatı ile çalışılmaması gerektiği ifade edilmektedir. Belgede ayrıca teknomarketlerde satılan elektrikli küçük ev aletlerinin internet satış kanalına verilmemesi gerektiği ifade edilmektedir.
- (293) Belge 66'da VESTEL Kıdemli Satış Temsilcisi, TEKNOSA'nın VESTEL 65PF7575 model televizyonda toptan fiyatının altına satış yaptığını (ürünün satış fiyatının faturadan tespit edildiği anlaşılmaktadır), bazı televizyon modellerinin fiyatını düşürdüğünü ve bu nedenle yakınındaki bayilerin zarar gördüğünü ifade etmektedir. Burada VESTEL'in teknomarketlerin rekabetçi fiyatlarına karşı bayilerine koruma sağlamak istediği anlaşılmaktadır. Aynı belgede VESTEL Satış Müdürü ise VESTEL 65PF7575 televizyonun TEKNOSA internet sitesindeki etiket fiyatının yüksek olduğunu belirttiikten sonra "*Teşhir düzen konusunda bozukluk varsa düzeltilir ancak ürünün fatura fiyatına müdahale edemeyiz, kasada iskonto yapılmış olabilir.*" ifadelerini kullanmaktadır. Bu belgeden VESTEL'in internet üzerinden duyurulan fiyata veya mağaza içinde teşhir fiyatına müdahale edebildiği ancak tüketiciye bireysel olarak kasada farklı bir fiyat uygulanması halinde müdahale etmesinin söz konusu olmadığı anlaşılmaktadır.
- (294) BİMEKS Ürün Yöneticisi'nin, VESTEL Müşteri Yöneticisi'ne gönderdiği ve yine 2014 yılına ait bir e-posta olan Belge 68'de ise BİMEKS, TEKNOSA'nın VESTEL 40PF7120 ürününü de içeren fiyat broşürünü VESTEL'e iletmektedir. VESTEL çalışanından BİMEKS'e verilen cevapta ise, broşürdeki fiyatın hatalı olduğu ifade edilerek TEKNOSA'nın 1.099 TL'ye değil, 1.199 TL'ye satacağı bildirilmiştir. BİMEKS'in ise bu ürünün fiyatını takip edeceği ve eğer fiyatta VESTEL'in bildirdiği gibi bir yükseliş olmazsa fiyat indirimi yapmayı planladığı anlaşılmaktadır. VESTEL ise "*bu gibi fiyat bozma durumlarında bize aynı şekilde mail ya da telefon yolu ile önce bilgi verirseniz biz de müşterilerin fiyatları düzeltmesi için gerekli aksiyonları alıyor olacağız.*" şeklinde yanıtlamaktadır. Dolayısıyla VESTEL perakende satış fiyatlarına müdahale edebilmek için BİMEKS'ten haberdar olduğu düşük fiyatları VESTEL'e bildirmesini istemektedir.

- (295) MS'ye ait Belge 72'de VESTEL, daha önce perakende satış fiyatları konusunda mutabakata varmalarına rağmen MS'nin üzerinde anlaşılan satış fiyatlarına uymadığını belirtmekte ve internet kanalındaki bu fiyatların düzeltilmesini istemektedir. MS ise KLİKSA'yı örnek vererek, bu durumda KLİKSA'nın da fiyatının yükseltilmesi gerektiğini söylemektedir. Bu belgeden MS'nin internet üzerinden satış yapan diğer kanallardaki fiyatı VESTEL'in dikte ettiği satış fiyatlarına uymamanın gerekçesi olarak gösterdiği anlaşılmaktadır. VESTEL ise KLİKSA'nın da dahil olduğu bazı internet üzerinden satış sitelerinin VESTEL ürünlerini spottan temin ettiğini ve bu kanalda satılan ürünlerde iki yıl garanti ve ücretsiz montaj hizmetlerinin sunulmadığını belirtmiştir. Devamında ise VESTEL'in MS'nin internet sitesinde ürün fiyatlarının yükseltilmemesi halinde, yaptırım olarak MS internet sitesi üzerinden satılan ürünlere iki yıl garanti ve ücretsiz montaj hizmeti verilmeyeceği anlaşılmaktadır.
- (296) Belge 73'e bakıldığında ise VESTEL'in MS, Hepsiburada, TEKNOSA, BİMEKS gibi farklı kanallarda ürün bazında kontroller yaptığı, bu kontroller sonucunda belirlenen VESTEL ürünlerinde fiyatını düşüren perakendecilerin fiyatlarının düzeltilmesine çalışıldığı anlaşılmaktadır. Belgede yer alan tablolardan birinde ürünlerin toptan fiyatı, broşür fiyatı, firmaya fiyat düzeltmesi yapılmasının bildirildiği tarih bölümleri dolu iken düzeltme tarihi kolonunun boş olduğu görülmektedir. Söz konusu belge VESTEL'in perakendeci fiyatlarını kontrol etme amacını ortaya koymaktadır. Belge 85'te yer alan "18.10.2014 ve 01.12.2014 tarihleri arasında zincir kanalında meydana gelen fiyat bozulmalarının detaylı raporu ekte gibidir... Süreci netleştirmek gerekirse, bize zincir kanalından düzeltilmiş bilgisi geldiğinde kontrol edilerek tablolara işlenmektedir ve bu mail atılmadan önce düzeltilen ve bildirilmeyen bilgisi var mı diye ilgili kişilerden teyid alınmaktadır." ifadeleri de VESTEL'in sistemli bir şekilde perakendecilerin yeniden satış fiyatlarını gözlediğini ve düzeltilmesi için müdahalede bulunduğunu göstermektedir.
- (297) Belge 74'te, bayilerden sorumlu Satış Müdürü tarafından VESTEL'in TEKNOSA'da 1.999 TL'ye satılan 620 P ürününün, perakende fiyatının 2.249 TL olması gerektiği ifade edilmekte ve Key Account Müdürü'nden acilen düzeltilmesi için müdahalede bulunulması istenmektedir. Belge 75'de ise aynı pozisyondaki kişiler arasındaki yazışmada benzer şekilde MS'ye 7810TE çamaşır makinesinin fiyatının yükseltilmesi için müdahale edilmesi istenmektedir.
- (298) Belge 76'da MS Kayseri Mağaza Müdürü'nün VESTEL yetkilerine gönderdiği e-posta yer almaktadır. Bu e-postada MS ve VESTEL bayisi fiyatları kıyaslanmakta ve MS'nin fiyat indrimi yapmak istemesine rağmen VESTEL'in "sabit fiyat politikası" olduğu gerekçesiyle engellendiği belirtilmektedir. Belge 88'de benzer şekilde MS Ürün Yöneticileri arasında VESTEL'in sabit fiyat politikası olduğu ifadeleri kullanılmaktadır. Belgede TEKNOSA'nın VESTEL ürünlerinde fiyatının daha düşük olduğu belirtildikten sonra "Vestel toplantı da fiyat bozmayım bizim fiyatımız bozulmaz diyordu. Destek alabilir miyiz" denilmektedir. Bunun üzerine diğer bir MS Ürün Yöneticisi'nin gönderdiği e-postada VESTEL ile görüştüğü ve VESTEL'in TEKNOSA'nın elindeki stok miktarının az olduğunu ve fiyatın teşhir amaçlı yapıldığını söylediği belirtilerek "biz şu anda fiyatımızı koruyarak ilerleyelim" denilmektedir.
- (299) Belge 77'de VESTEL'in MS Denizli şubesinde düşük fiyata satılan bir ürünün fiyatına müdahale etme çabası görülmektedir. Uyarılmasına rağmen MS'nin iki aydır fiyatını yükseltmediği, bayilerin zor durumda kaldığı ve gereğinin yapılması gerektiği belirtilmektedir. Benzer şekilde Belge 78'de MS'nin düşük perakende satış fiyatlarına müdahale edilmesi ve sonucun raporlanması istenmektedir. Belge 79'da ise TEKNOSA'nın bazı ürünlerindeki düşük fiyatlara yine bayileri koruma amacıyla müdahale edilmesine yönelik ifadeler yer almaktadır. TEKNOSA fiyatlarına müdahale edilerek yükseltilmesi gerektiği ifade edilen bir başka iç yazışma ise Belge 80'de yer almaktadır.

- (300) Belge 81'de VESTEL Satış Geliştirme Müdürü tarafından gönderilen 24.11.2014 tarihli e-postada Mersin ve Adana MS mağazalarındaki fiyatların yükseltilmesi talep edilmektedir. Belgede VESTEL'in çeşitli ürünlerinin VESTEL toptan satış fiyatı ve MS perakende satış fiyatlarını gösteren tablo yer almaktadır. Ürünlerin çoğunda MS perakende satış fiyatının VESTEL toptan satış fiyatının altında olduğu görülmektedir.
- (301) 24.11.2014 tarihli Belge 82'de yer alan VESTEL Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı tarafından yazılan "*Teknosa Hareket Planı*" başlıklı e-postada, TEKNOSA'nın bir süredir yaptığı kampanyalara müdahale edilmesi gerektiği belirtilmektedir. İlgili genel müdür yardımcısı "*Bu amaçla satıştaki ve sahadaki tüm ekiplerimizin yardımıyla bir düzeltme (normalleşme) seferberliği başlatıyoruz*" ifadeleri ile çalışanlarından TEKNOSA'nın kampanya yaparak fiyat düşürmesinin önüne geçmelerini istemektedir. Belgede ayrıca çalışanların fiyat yükseltilmesi konusundaki çalışmalarını her gün kendisine raporlaması gerektiği belirtilmektedir.
- (302) 25.11.2014 tarihli Belge 83'te, TEKNOSA'nın VESTEL'e KLİKSA ve MS'nin VESTEL ürünlerindeki fiyatlarını göndererek, "*Üst Yönetim bizim fiyatlara gösterdiği hassasiyeti ilgili rakip içinde göstermesi gerektiğini düşünüyorum*" denilmiştir. 25-26.11.2014 tarihli Belge 84'teki VESTEL ve TEKNOSA arasındaki yazışmada ise, VESTEL tarafından belirli ürün kodları sayılarak fiyatlarının VESTEL tarafından belirtilen seviyeye getirilmesi istenmektedir. TEKNOSA ise "*bugün değişecek*" cevabını vermiştir. Belgenin devamında VESTEL'in TEKNOSA'daki fiyatların değişip değişmediğini takip ettiği ve TEKNOSA'ya fiyatın yükseltilmesi için hatırlatmalarda bulunduğu anlaşılmaktadır. TEKNOSA ise VESTEL'den gelen bu talepler üzerine kendi fiyatlarını yükselteceğini ancak diğer teknomarketlerin fiyatlarının da düşük olduğunu ifade etmiştir.
- (303) TEKNOSA tarafından Ocak 2015'te gönderilen Belge 86'da yer alan bir e-postada ise VESTEL'e MS'nin bir mağazasında Vestel marka bir çamaşır makinesinin fiyatının düşük olduğu belirtilerek aynı fiyatın kendilerine de sağlanması talep edilmektedir. Bunun üzerine VESTEL çalışanı, indirimli fiyatın uygulandığı mağazanın hangisi olduğunu sormakta ve "*hemen müdahale edelim*" demektedir.
- (304) Belge 87'de ise, VESTEL Satış Müdürü tarafından, Satış Geliştirme Müdürü'ne "47PF9090" kodlu televizyonun Hepsiburada internet sitesindeki satış fiyatının düşük olduğu ve TEKNOSA'daki fiyat seviyesine çekilmesi için müdahale edilmesi gerektiği dile getirilmektedir. Belgede yer alan "*aksiyon yapacaksa kapalıdan yapsın*" ifadeleri ile listelenen fiyatların belirli seviyede tutulmasının istendiği, ancak diğer perakendecilerin haberdar olmayacağı şekilde müşteri bazında yapılacak indirimlere ise izin verilebileceği anlaşılmaktadır.
- (305) Yukarıda yer verilen belgeler VESTEL'in, ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını tespit etme amacı olduğunu göstermektedir. Yeniden satış fiyatının sağlayıcı tarafından doğrudan veya dolaylı olarak belirlenmesi, 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 4. maddesinde sıralanan ve dikey anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalardan en temel olanıdır. Yeniden satış fiyatının tespiti, alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının yapabileceği indirimin en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcının belli bir yeniden satış fiyatına bağlı kalması için yapılan indirimlerin ya da kampanyaların maliyetini sağlayıcının üstlenmesi, alıcının belli bir yeniden satış fiyatına bağlı kalmaması halinde uyarılması, tehdit edilmesi, cezai yaptırımlara muhatap olması, sözleşmesinin feshedilmesi, siparişlerinin geciktirilmesi ya da iptal edilmesi gibi çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir.

- (306) Belgelerin incelenmesinden yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik olarak 2014 ve 2015 yıllarında TEKNOSA, MS, BİMEKS, Hepsiburada gibi teşebbüslere VESTEL'in ürünlerinin perakende satış fiyatlarını bildirdiği, VESTEL tarafından bildirilen satış fiyatı üzerinden indirimli satış yapan teşebbüslerin takip edildiği ve uyarıldığı, ürünün yeniden satış fiyatının değiştirilemeyeceği yönünde telkinde bulunduğu ve teşebbüslerin, fiyatın düşürülmesi halinde garanti ve montaj gibi hizmetlerden yararlandırmama yaptırımını uygulamakla bir nevi tehdit edildiği anlaşılmaktadır.
- (307) VESTEL, geniş bir bayi ağına sahip bir tüketici elektroniği sağlayıcısıdır. 2015 yılında VESTEL'in bayi kanalı, özellikle televizyon, klima, ütü gibi ürünlerinde satışların %(...)’undan fazlasını gerçekleştirmiştir. Belgelerde yer alan ifadeler VESTEL'in bayi kanalını diğer tüketici elektroniği perakendecilerinin fiyat rekabetinden koruma amacı olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte bayi kanalında yeniden satış fiyatının tespit edildiğine yönelik herhangi bir belge veya bulgu bulunmamaktadır. Bu kapsamda VESTEL'den 2012-2015 yılları arasında imzalamış olduğu bayilik sözleşmelerinin örnekleri talep edilmiştir. Soruşturma Raporunun hazırlandığı dönemde gönderilen ve VESTEL'in bayileri ile imzalamış olduğu "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi"nin "Genel Satış Şartları" başlıklı 4. maddesinin (a) ve (b) bendleri bayilerin yeniden satış fiyatlarını düzenlemektedir. (a) bendi "*Yetkili satıcının, VESTEL'den aldığı ürünlerde esas olan fiyat, VESTEL'in yayınladığı sirküler fiyatlarıdır.*" denilmektedir. Bu ifadeden yeniden satış fiyatının mı yoksa bayinin alış fiyatının mı kastedildiği anlaşılmamakla birlikte, (b) bendinde yer alan tavsiye edilen satış fiyatları ifadesi nedeniyle bu düzenleme ile satış fiyatının tespit edildiği değerlendirilmesini yapmak mümkün görünmemektedir. Maddenin (b) bendinde, "*Yetkili satıcı, VESTEL tarafından bildirilen, sözleşme konusu ürün ve hizmetlerin tavsiye edilen satış fiyatları konusunda dağıtım ağının ortak kimliğini ve VESTEL'in kurumsal kimliğini bozabilecek ve tüketici aleyhine etkiler doğurabilecek her türlü uygulamadan kaçınacaktır.*" ifadesi yer almaktadır. İşbu ifade doğrudan yeniden satış fiyatının tespiti anlamı taşımamakla birlikte, "*yeniden satış fiyatı konusunda dağıtım ağının ortak kimliğini bozabilecek uygulamalardan kaçınmak*" tüm bayilerde ortak ve sabit fiyat uygulaması şeklinde anlaşılabilir. Bu tespiti içeren Soruşturma Raporu VESTEL'e tebliğ edildikten sonra VESTEL'in ikinci yazılı savunmasının ekinde sunduğu yenilenmiş Yetkili Satıcılık Sözleşmesinde ilgili maddenin "*YETKİLİ SATICI, sözleşme konusu mal ve hizmetlerin tüketiciye satış fiyatlarını serbestçe tayin etme hak ve yetkisine sahiptir. Şu kadar ki asgari satış fiyatına veya sabit satış fiyatına dönüşmemek koşuluyla Vestel, YETKİLİ SATICI'ya azami satış fiyatı veya tavsiye edilen satış fiyatı bildirme hakkına sahiptir.*" şeklinde değiştirildiği görülmekte bu metnin daha açık ve anlaşılır olduğu değerlendirilmektedir.
- (308) VESTEL'in ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını belirlemesi 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmektedir. Yukarıda belirtilen uygulamalarla markaiçi rekabeti kısıtlamayı amaçlayan VESTEL'in ürünlerinin yeniden satış fiyatını belirlemesinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet alması mümkün değildir. Zira söz konusu uygulama 5. maddenin (a) ve (b) bentlerinde sayılan "malların üretim veya dağıtımını ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması" ve "tüketicilerin bundan yarar sağlaması" koşullarını sağlamamaktadır. Yeniden satış fiyatının belirlenmesinin VESTEL ürünlerinin dağıtım ağında ve teknomarketlerin sunduğu ürün ve hizmetlerde gelişme ve iyileşme oluşturmayacağı belirtilmelidir. Yeniden satış fiyatının belirlenmesi neticesinde Vestel markalı bir ürün almak isteyen tüketiciler markaiçi rekabetin sınırlanması nedeniyle daha yüksek fiyatlarla karşılaşacaktır. Fiyat rekabetinin piyasalarda etkinliği ve dolayısıyla iktisadi refahın artırılmasını sağlayan temel unsur olduğu göz önüne alındığında, fiyat rekabetinin ortadan kalkması tüketici refahını önemli ölçüde olumsuz etkileyebilecektir.

- (309) VESTEL'in dağıtım sistemine ilişkin bir diğer uygulamasının ise, bayilerin toptan satışını yasaklamak ve toptan satış yapan bayilerine cezai yaptırım uygulamak olduğu yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden anlaşılmaktadır. Belge 67'de VESTEL'in internetten satış yapan perakendecilere satış yapmadığı ancak bazı bayilerin VESTEL'den perakende satış amacıyla aldıkları ürünleri toptan olarak internet üzerinden satış yapan perakendecilere sattıkları belirtilmiştir. Belge 69'da ise bayilerin hem düşük fiyatlardan şikâyet ettiği hem de ürünleri "*spot'a satarak*" kontrol edilemez fiyatlar oluşmasına neden oldukları ifade edilmiştir. Aynı belgede toptan satış yapan bayilere sattıkları ürünlerin (.....) ancak bu cezai yaptırımın caydırıcı olmadığı anlaşılmaktadır. Belge 70 ve Belge 71'de ise VESTEL'in KLİKSA ve GOLD internet sitelerinde satılan düşük fiyatlı VESTEL ürünlerinden (.....) anlaşılmaktadır.
- (310) VESTEL'in bu uygulaması son tüketiciye perakende satış yapan bayilerin toptan satış yapmasının kısıtlanması olarak görülmektedir. VESTEL'in bayileri ile imzaladığı "Yetkili Satıcılık Anlaşması" incelendiğinde 4. maddenin (c) bendinde şu hüküm bulunmaktadır:

(.....TİCARİ SIR.....)

- (311) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin (b) bendi uyarınca "sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması" Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanabilmektedir. Bu kapsamda VESTEL'in bayilerine sadece son kullanıcılara satış yapma yükümlülüğü getirmesi ve toptan seviyede aktif satış yapmasını kısıtlaması, %40'lık pazar payı eşiğinin aşılmaması halinde grup muafiyetinden yararlanabilecektir. Yukarıda yer verilen düzenleme seçici dağıtım türünde bir dağıtım sınırlamasına da işaret etmektedir. Mağaza sözleşmelerinde seçici dağıtım kriterlerinin kullanılması, ürünün özellikleri bakımından kalite algısının korunması yolunda gerekli bir sınırlama olarak nitelendirilebilir. Nitekim Kurul'un 18.10.2011 tarih ve 11-53/1353-479 sayılı kararında Arçelik'in bayilik sözleşmelerinde yer alan sadece son kullanıcılara ve sistem içindeki diğer bayilere satış yapma düzenlemesinin bireysel muafiyet alabileceği değerlendirilmektedir. VESTEL'in hiçbir ürün grubundaki pazar payının 2014 ve 2015 yıllarında %40'ın üzerinde olmadığı tespiti altında, VESTEL'in bayilerine getirdiği sadece son kullanıcılara ve sistem içindeki bayilere satış yapma ve yetkilendirilmemiş satıcılara toptan satış yapmama yükümlülüğünün 2002/2 sayılı Tebliğ ile tanınan grup muafiyetinden yararlanabileceği değerlendirilmektedir.

1.5.2.4. PHILIPS' e İlişkin Belgelerin Değerlendirilmesi

- (312) Dosya kapsamında PHILIPS'in 2015 yılında imzaladığı distribütörlük sözleşmeleri ve satınalma sözleşmelerinden örnekler incelenmiş sözleşmede yeniden satış fiyatının tespitine yönelik bir hüküm yer almadığı anlaşılmıştır. Bununla birlikte, PHILIPS'e ilişkin belgeler incelendiğinde, PHILIPS'in ürünlerinin perakende satış fiyatlarını belirleme amacı olduğu ve çeşitli tarihlerde ürünlerinin perakende satışını gerçekleştiren teşebbüslerin fiyatlarına müdahalede bulunduğu anlaşılmaktadır.

- (313) PHILIPS Satış Yöneticileri ve Kilit Müşteri Yöneticisi arasında gerçekleşen 25.04.2008 tarihli “Fiyat araştırması” başlıklı Belge 89’da yer alan yazışmada perakende fiyatların güncellendiği belirtilerek “Teknosa’nın yeni fiyatlara geçmediğine dair şikâyetler geliyor. Aşağıdaki müşterilere bakacak olursak Nerdeyse tüm müşteriler yeni fiyat listesine geçmemiş. Bununla birlikte çoğunda özel fiyatlarda bulunmakta. Son toplantıda konuştuğumuz gibi, tüm kanalda paralel tavır içinde bulunmamız gerekiyor.” ifadeleri ile perakendecilerin yeni fiyatlara geçmediğinden duyulan rahatsızlık dile getirilmektedir. Belgede yer alan tablodan uygulanan perakende satış fiyatlarının PHILIPS fiyat listesindeki fiyatlardan düşük olduğu görülmektedir. Bu bağlamda PHILIPS’in yayımladığı yeni fiyat listesindeki fiyatları uygulamayan perakendeciler olmasından rahatsızlık duyduğu ve konuyla ilgili olarak belgede geçen “...Bu tabloya göre düzeltilmesi gereken fiyatlar için biz önlem alıyoruz.” ve “kendi satis toplantımızda bir yaklasim belirlemeyi teklif ediyorum” ifadesinden yeni fiyatlara geçişin sağlanması için bazı önlemlerin alınmasının planlandığı anlaşılmaktadır
- (314) 07.07.2008 tarihli Belge 90’da ise bir PHILIPS bayisinin “Fiyatlarımız piyasaya göre ayarladığımızda marjımız kalmıyor hemde sizlerdende ikazlar alıyoruz. Bu yüzden mümkün olduğunca sizlerin de tavsiyeleri doğrultusunda işler yapmaya çalışıyoruz. Ama bu seferde fiyatımızın int ve zincir kanala göre yüksek oluyor satamıyoruz sattığımızı iade alıyoruz. Fiyat düşürünce de gelirimiz giderimizi karşılamıyor.” şeklindeki ifadesinden PHILIPS’in bayilerin satış fiyatını kontrol ettiği ve daha düşük fiyat uygulayan bayileri ikaz ettiği anlaşılmaktadır. Bayinin de satış yapmada güçlük çekmesine rağmen PHILIPS’in ikazlarına uygun olarak fiyatlama yapmayı tercih ettiği anlaşılmaktadır. Belgenin devamında ise ELECTROWORLD fiyatlarının düşüklüğü şikâyet edilmektedir. Bu konu bir PHILIPS Televizyon Satış Sorumlusu tarafından Grup Satış Yöneticisi’ne iletilmiş ve buna karşılık olarak “Fiyatlardan haberim var. Bugün düzeltildi yarın mağazalardaki etiketler değişecek. Bu na ek olarak bayimizin gönderdiği fiyatlar nakittir. EW’de Media gibi nakite taksit yok.” cevabı verilmiştir. Söz konusu belge PHILIPS’in perakende fiyatın düşük olması konusunda bayiden şikâyet aldığını ve bunun üzerine perakende fiyatlara müdahale ettiğini göstermektedir.
- (315) 07.05.2009 tarihli “Madiamarkt bonus 5 taksit fiatı” başlıklı Belge 91’de Teknomix adlı bir bayinin “Sizlerle olan toplantımızda istikrar diyorduk. Bhu firma herseyi bozmak üzerine çalışmalar yapmaktadır. Bu fiat politikası ile mal satılamaz olmaktadır. Geleceğimizi ipotek altına alıyoruz. Bu fiatlarla oynadığında diğer rakiplere de hak doğuyor. Lütfen bu uygulamalara yeni seriler ile fırsat vermeyelim. Tüm firmaların duruşu ileriki günler için ölçü olacaktır.” ifadeleriyle MS’nin fiyat düşürmesinden doğan endişesini ve rakibin başka ürünlerde fiyatı düşürmemesi yönündeki talebini dile getirdiği görülmektedir. Bunun üzerine bir PHILIPS Satış Yöneticisi tarafından diğer bir Satış Yöneticisi’ne söz konusu e-posta iletilmiş ve “...Lütfen yeni ürünlerde işin başında iken tedbir alalım. Fiyat hergün bir seviye aşağı iniyorç Yakında korkarım 1999 TL 12 ay taksite oturacak. Bu şekilde bizim mal sattırma şansımız kalmayacak.” ifadeleriyle fiyat düşüşünü engellemek üzere tedbir alınması gerektiği belirtilmiştir. Cevaben verilen “Farklı sebepleri olsa da mutlaka bunu engellemeliyiz, hâklisin. Kendi adimize hemen aksiyon alıyor olacağız.” ifadelerinden ise PHILIPS’in fiyat düşüşünü engelleme amacı anlaşılmaktadır.

- (316) PHILIPS'in Kilit Müşteri Yöneticisi pozisyonundaki çalışanları arasında gerçekleşen 12-16.06.2009 tarihleri arasında e-posta yazışmalarını içeren Belge 92'de geçen "... bu konu ve bunun gibi piyasadaki bozuk PHILIPS fiyatları sebebi ile Cuma günü Media Markt tum mağaza müdürleri, ... Bey ve ...Hm'in katıldığı bir toplantıda ciddi tartışmalar yaşadık. Nasıl olacak bilmiyorum bu tür aksiyonları daha koordineli yapmanın bir yolunu bulmalıyız...." ifadelerinden PHILIPS ürünlerinin fiyatının düşmesinden MS'nin rahatsızlığını dile getirdiği anlaşılmaktadır. Ayrıca belgeden PHILIPS'in Hts3568 ürününün TEKNOSA tarafından 10 taksitle 749 TL'ye satılması üzerine (MS olduğu tahmin edilen) diğer perakendeciye daha düşük fiyatla satıldığı anlaşılmaktadır. "Normalde taksitli 749 tl ve nakit 675 tl olması gerekliliğine rağmen, ben daha fazla fiyat dalgalanması olmasın diye nakit 749'a çektirttim..Satışlarına vereceğim desteği..." ifadesinden ise ürün fiyatının piyasada farklılık göstermesinin engellenmeye çalışıldığı görülmektedir. Ayrıca belgede geçen "Bizde müşterilerle toplantılarda sorun yaşıyoruz...Aynı şekilde bir faul listesi ortaya koymak istesek her account için tavsiye dışı durumlar bulabiliriz. Durumun iyileştirilmesi için bu mail ortamını kullanmaya gerek yok diye düşünüyorum. OPEN OFFICE in nimetlerinden yararlanalım." ifadelerinden, tavsiye edilen perakende satış fiyatına uyulmamasından PHILIPS'in rahatsız olduğu ve bunu engellemeye yönelik adım atılması amacı bulunduğu anlaşılmaktadır.
- (317) BİMEKS'te bulunan 11.01.2010 tarihli Belge 93'te geçen "Philips hts3568 ev sinema seti Teknosa'da 749 TL fiyatı revize edebilir miyiz?" ifadesinden BİMEKS'in fiyatı düşüren TEKNOSA'nın fiyatına müdahale etmek istediği ve PHILIPS'e bu durumu "Lütfen bunu bana açıklar mısınız?" şeklinde bildirdiği bunun üzerine PHILIPS'in, BİMEKS'in söz konusu üründe düşük fiyata satış yapabilmesi için stokundaki ürün miktarına destek vermeyi (indirim uygulamayı) teklif ettiği anlaşılmaktadır. Ancak BİMEKS'in "bu dediğini açıklama olarak mı algılıyorsun, Teknosa o fiyatı acilen internetten kaldırabilir mi? Biliyorsun biz yapınca fiyatları kıyamet kopuyor, lütfen fiyatı düzeltelim...3377'yi bu Teknosa aksiyonuna karşılık 547 TL ya da 499 TL'den mi ne dersin?" ifadeleriyle, PHILIPS'in teklifinden memnun olmadığını bunun yerine TEKNOSA fiyatlarının yükselmesini ve buna karşılık başka üründe fiyat düşürmeyi dile getirdiği anlaşılmaktadır. BİMEKS'in bu talebi karşısında PHILIPS'in yanıtının ne olduğu, PHILIPS'in bu talebe olumlu yanıt verip müdahale edeceğini bildirip bildirmediği bilinmemektedir. Bu nedenle BİMEKS'in tek tarafı olarak ilettiği talebin fiyat rekabetini kısıtlama amacı olduğu kabul edilse de BİMEKS ve PHILIPS arasında bir anlaşma olduğu tespitini yapmak için tek başına yeterli olmadığı belirtilmelidir.
- (318) Yine aynı belgede geçen BİMEKS'in "...bu tür piyasa bozucu hareket yapmak çok kolay, hele Philips markalı ürünlerde en kolay zira her yerde daha düşük maliyetli ürün var. mesela geçen hafta ...Bey'in ricasıyla Alu Katı meyve sıkacağındaki fiyatlarımıza müdahale ettik. Ürünü çok daha ucuza piyasadan almamıza rağmen sizlerin söylediklerine güvenerek hemen hareket ettik ve üzmedik ..." şeklindeki ifadelerinden, piyasadaki fiyatların korunmaya çalışıldığı, PHILIPS'ten yetkili bir kişinin ricası nedeniyle BİMEKS'in fiyatlarını yükselttiği anlaşılmaktadır.

- (319) PHILIPS Satış Yöneticileri ile Bölge Satış Müdürü arasında gerçekleşen 16.01.2010 tarihli yazışmaları içeren Belge 94'te geçen *"Zincir mağazaların özellikle haftasonu uygulamalarından iyice bıktık. Hafta içinde zaten ucuz sattıkları ürünlerin fiyatlarını hafta sonları iyice indiriyorlar. ...Bizim artık bayiye söyleyecek sözümüz bitti.Ya işleri artık olurluna bırakmamız gerekiyor. Fiyat yapmak isteyen zincirler o zaman istediği gibi fiyat yapar ve isteyen dayanabiliyorsa çalışır isteyende bizimle çalışmaz, yada gerçekten de artık gözle görülür bir takım tedbirler alınır."* ifadelerinden PHILIPS'in zincir mağazaların fiyat indirimlerinden rahatsız olduğu, bu duruma müdahaleye etmeye çalışıldığı buna rağmen fiyatların istenen düzeyde olmadığı anlaşılmaktadır. Belgeden PHILIPS'in perakendecileri fiyatlama kararlarında serbest bırakmadığı ve buna rağmen fiyat farklılıkları olduğu için daha sıkı önlemler alınabileceğinin dile getirildiği görülmektedir.
- (320) PHILIPS'te bulunan MS İzmir Beyaz Eşya Takım Lideri'nin PHILIPS yetkilisine gönderdiği 11.03.2012 tarihli "Vatan fiyat" başlıklı Belge 95'de *"Mudahale etmeni rica ederim. Fiyat bozulacaksa Ben Bozarım."* ifadelerinden, VATAN'ın uyguladığı düşük fiyatlar nedeniyle şikâyetle bulunulduğu ve PHILIPS'ten müdahale etmesinin istendiği anlaşılmaktadır. PHILIPS yetkilisi ilgili e-postayı Grup Satış Müdürü'ne iletmiştir, ancak MS'ye ne şekilde cevap verildiği bilinmemektedir.
- (321) MS İzmir Beyaz Eşya Takım Lideri'nin PHILIPS yetkilisine gönderdiği 08.04.2012 tarih ve *"İzmir Optimum Karaca Mağazası"* başlıklı Belge 96'da *"İzmir optimum alışveriş Merkezi içindeki Karaca Magazasındaki Philips ürünlerinde yapmış olduğu %50 indirim Bızı İnanılmaz Zora Sokuyor. Magazaya Müdahale etmez iseniz Bu hafta Magazamdaki Tüm Etiketleri %60 indirim. Bu adam Yuzunden 2 adet utuyu ıade almak zorunda kaldım. Fc 9220 utu bız 719 tl ye satarken orası 499 tl Bu Hic etik degil (bu sadece bir ornek) ...Birde Bizde endusuk fiyat garantisi olduğunu Hatırlatmak isterim. Fark var ise 2 katı veriyoruz."* ifadeleri ile rakip perakendecinin fiyatı düşürmesi şikayet edilerek PHILIPS'in fiyatlara müdahale etmesi talep edilmektedir. Belgeden ayrıca MS'nin, fiyatlara müdahale etmemesi durumunda PHILIPS'i tüm ürünlerde fiyatı düşürmekle tehdit ettiği ve bu nedenle MS'nin PHILIPS karşısında önemli bir güce sahip olduğu anlaşılmaktadır. BİMEKS'le ilgili belgede olduğu gibi MS ile ilgili belgelerde de PHILIPS'in bu talebi kabul edip etmediği ya da bu talep doğrultusunda müdahale edip etmediği tespit edilemediğinden, bu belgelerin MS'nin tek taraflı talebini gösterdiği ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi bağlamında bir anlaşmanın varlığını ortaya koymak için yeterli olmadığı değerlendirilmektedir.
- (322) TEKNOSA'da bulunan 17.10.2014 tarihli iç yazışma niteliğindeki Belge 97'de *"Aşağıdaki ürünün fiyatını 100 TL yükseltiyorlar internette. Rakiplerde de web de fiyat yükseltecekler. Ben kapalı devre 100 TL verilmesi için onay aldım. Bunu yapabilir miyiz?. Teşekkürler (altta verilen linkte PHILIPS 42pfk630912 TV bilgileri var)"* ifadeleri bulunmaktadır. Bu ifadelerden, PHILIPS markalı televizyon için TEKNOSA'nın rakiplerinin geleceğe yönelik fiyatlarından haberdar olduğu anlaşılmaktadır. *"kapalı devre 100 TL verilmesi için onay aldım"* ifadesi, PHILIPS'in TEKNOSA'ya diğer perakendecilerin haberi olmaksızın yapılacak indirim için müsaade ettiği şeklinde değerlendirilmektedir. Bununla birlikte ifade içeriğinin muğlak olması ve bu ifadenin TEKNOSA çalışanına ait olması dikkate alındığında belgenin PHILIPS aleyhine kullanılamayacağı değerlendirilmiştir.

- (323) Özşanal unvanlı perakendecinin Metro broşürü ile ilgili “*Soruyorum ben ne yapayım?*” şeklindeki e-postası üzerine PHILIPS Ege Bölge Müdürü, Satış Direktörü, Satış Yöneticisi ve Grup Satış Müdürü arasındaki e-posta yazışmalarını içeren Belge 98’de “*Sakın üstüne alınma zincir mağazalarda sürekli yaşadığımız şeyler bunlar hergün birtanesinden gol yiyoruz. Özşanalda 400 civari kıyma makinesi var ve aşağıdaki soruya ben cevap bulamıyorum.*” ifadesinden zincir mağazaların fiyat düşürmesinden rahatsızlık duyulduğu ve fiyatın düşmesinin PHILIPS’i diğer perakendeciler karşısında zor durumda bıraktığı anlaşılmaktadır. Ayrıca belgede geçen “... *Dün bu mailden sonra izmir de yaptığımız fiyat araştırması sonucunda M.Markt 289 TL TeknosaBimeks ve Vatan da henüz ürün gelmemiş fakat geldiğinde farklı tablo olmayacak örneğin Vatan %30 kampanyası neredeyse hergün var. Yani sorun tek başına Metro veya bir başka zincir değil albirini vur öbürüne peki geleneksel hele hele distribütör bayisi inanın bana ki artık herşey şeffaf kimin ne marjı var görüyoruz bu fiyatlarla ürün almıyorlar.*” ifadeleri de PHILIPS’in zincir mağazalardaki fiyat düşüşlerini bir sorun olarak algıladığını ortaya koymaktadır. Buna karşılık olarak PHILIPS Satış Yöneticisi’nin verdiği “...*Klasik olacak ama bziim bilgimiz dışında olan bir insert. Biliyorsun bu tip ürünlerde asla piyasayı bozacak teklifler vermeyiz.*” şeklindeki cevaptan ise PHILIPS’in piyasadaki ürün fiyatlarını korumaya çalıştığı anlaşılmaktadır.
- (324) Daha önce de ifade edildiği üzere yeniden satış fiyatının sağlayıcı tarafından doğrudan veya dolaylı olarak belirlenmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ’in 4. maddesinde sıralanan ve dikey anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalardan en temel olanıdır. Yeniden satış fiyatının tespiti, alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının yapabileceği indirim en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcının belli bir yeniden satış fiyatına bağlı kalması için yapılan indirimlerin ya da kampanyaların maliyetini sağlayıcının üstlenmesi, alıcının belli bir yeniden satış fiyatına bağlı kalmaması halinde uyarılması, tehdit edilmesi, cezai yaptırımlara muhatap olması, sözleşmesinin feshedilmesi, siparişlerinin geciktirilmesi ya da iptal edilmesi gibi çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir.
- (325) Yukarıda yer verilen belgelerden anlaşıldığı üzere PHILIPS, ürünlerinin yeniden satış fiyatının serbest rekabet koşulları çerçevesinde belirlenmesini engellemeye yönelik uygulamalarda bulunmaktadır. Bu tür uygulamalarla PHILIPS markaiçi rekabeti kısıtlamayı amaçlamaktadır. PHILIPS’in ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını belirlemesinin 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği ve 5. maddesi kapsamında muafiyet alamayacağı değerlendirilmektedir. Zira söz konusu uygulama 4054 sayılı Kanun’un 5. maddenin (a) ve (b) bentlerinde sayılan “malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması” ve “tüketicilerin bundan yarar sağlaması” koşullarını sağlamamaktadır. Yeniden satış fiyatının belirlenmesinin PHILIPS ürünlerinin dağıtım ağında ve teknomarketlerin sunduğu ürün ve hizmetlerde gelişme ve iyileşme oluşturması mümkün değildir. Yeniden satış fiyatının belirlenmesi neticesinde PHILIPS markalı bir ürün almak isteyen tüketiciler markaiçi rekabetin sınırlanması nedeniyle daha yüksek fiyatlarla karşılaşacaktır. Fiyat rekabetinin piyasalarda etkinliği ve dolayısıyla iktisadi refahın artırılmasını sağlayan temel unsur olduğu göz önüne alındığında, fiyat rekabetinin ortadan kalkmasının tüketici refahını önemli ölçüde olumsuz etkileyebileceği değerlendirilmektedir.

I.5.3. Tarafların Savunmalarına İlişkin Değerlendirme

- (326) Bilgisayar ve konsol oyunlarına ilişkin soruşturma taraflarının savunmalarının tamamında ortak olan husus perakendecilerin ve ARAL'ın bir kartel anlaşması (*hub and spoke* kartel) içinde olmadıklarına ilişkindir. Aynı savunma tüketici elektroniği pazarındaki soruşturma muhatapları tarafından da yapılmaktadır. Her ne kadar soruşturma bildiriminde taraflara bu yönde bir iddia yöneltilmiş olsa da yapılan soruşturma neticesinde perakendeciler arasında doğrudan veya dolaylı iletişimi gösterir yeterli belge ve bulgu olmadığı ve bu durumda yatay bir anlaşmanın varlığından söz edilemeyeceği tespit edildiğinden bu iddiadan vazgeçilmiştir. Bu bağlamda "*hub and spoke* kartel"e ilişkin teşebbüslerin savunmalarına ilişkin bir değerlendirme yapılmamıştır.

I.5.3.1. ARAL'ın Savunmalarına İlişkin Değerlendirme

ARAL'ın Savunma Hakkının İhlal Edildiğine İlişkin Savunmalar

- (327) ARAL'ın birinci yazılı savunmasını Kuruma teslim etmesi gereken yasal tarihten birkaç gün önce ARAL'da yeni bir yerinde inceleme yapıldığı, incelemede elde edilen belgelerin soruşturma bildiriminde yer almadığı ve söz konusu belgelere ilişkin açıklama yapılamamasının ARAL'ın savunma hakkını kısıtladığı ifade edilmektedir.
- (328) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesi uyarınca Kurul tarafından soruşturmaya başlanması kararının verilmesinden itibaren 15 gün içerisinde ilgili teşebbüse hakkında soruşturma açıldığı bildirilir ve bildirimde ileri sürülen iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi teşebbüse sunulur. Teşebbüsün, bu bildirimden itibaren 30 gün içerisinde ilk yazılı savunmasını göndermesi gerekmektedir. Bununla birlikte 44. maddenin ikinci fıkrasında, ihlal iddiası yöneltilen teşebbüslerin soruşturma safhasında her zaman, kararı etkileyebilecek bilgi ve delili Kurula sunabilecekleri düzenlenmektedir. Keza teşebbüslerin ikinci ve üçüncü yazılı savunma ile sözlü savunma haklarına ilişkin düzenlemeler 4054 sayılı Kanun'un 45. ve 46. maddelerinde yer almaktadır. Bu doğrultuda Kanun'un 44. maddesi birinci fıkrası uyarınca, raportörlerin soruşturma aşamasında yaptığı yerinde incelemelerde alınan belgeler hakkında teşebbüslerin beyan dilekçeleri ile ve/veya ikinci ve üçüncü yazılı savunmaları ile açıklama yapmalarının önünde bir engel bulunmamaktadır. Bununla birlikte, soruşturma döneminde yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelere dayanarak ihlal iddiasında bulunulması halinde bu belgeler soruşturma raporu ile birlikte ilgili tarafa tebliğ edilmektedir. Açıklanan sebeplerle teşebbüsün savunma hakkının kısıtlandığına ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

Perakendeciler ile ARAL Arasındaki Ticari İlişkinin Acentelik İlişkisi Olduğuna İlişkin Savunmalar

- (329) ARAL ve perakendeciler arasındaki ilişkinin konsinye satış usulü olduğu, bu durumun perakendecilerin alıcı gücüne sahip olmasından kaynaklandığı, bu nedenle bu dikey ilişkide tüm mali ve ticari riskin ARAL üzerinde olduğu iddia edilmektedir. Bu iddiaya dayanak olarak ARAL ile DR ve ARAL ile TEKNOSA arasında imzalanan anlaşmalar uyarınca ürünün konsinye olarak satıldığı dile getirilmektedir. Bu kapsamda perakendecilerde satışı gerçekleşen ürün mülkiyetinin ARAL'a ait olduğu, ürün bedelinin perakendecilerde satışı gerçekleştikten sonra ARAL'a ödendiği, ürünün nakliyesine ait masrafların ARAL tarafından karşılandığı, ürünün iade edilmesi, bozuk/ayıplı çıkması, tamir edilmesi ve tüketiciye geri gönderilmesi durumunda dahi taşıma masraflarını ARAL'ın üstlendiği belirtilmektedir. Satış noktalarının sadece bu pazara özgü yatırım yapmasının söz konusu olmadığı ve satış artırma faaliyetlerine katılmadığı, satış artırıcı pazarlama faaliyetleri için sözleşme uyarınca ARAL'ın perakendecilere belirli miktarda ödeme yaptığı, ürünlerin güvenlik kutularında satıldığı ve güvenlik kutusu, barkod basım, gondol başı, raf giydirmeye vb. maliyetlere, satış sonrası hizmet sunma maliyetine ARAL'ın katıldığı ve hatta

perakende mağazasında çalışmak üzere saha destek elemanı istihdam edildiği ileri sürülmektedir. İlaveten ARAL'ın arızalı, ayıplı veya satılmayan ürünleri geri alma garantisi verdiği ve ürünlere ilişkin tüm sorumluluğun ARAL üzerinde olduğu, iade masraflarının ARAL tarafından karşılandığı ifade edilmiştir. ARAL'ın perakendecilerden teminat talep etmemesi, perakendecilerin stok bulundurma sorumluluğunun olmaması ve satış sonrası destek hizmetlerinin de ARAL'ın sorumluluğunda olması yine acentelik ilişkisini destekleyen unsurlar olarak belirtilmiştir.

- (330) Türk Ticaret Kanunu'nda acente, "*Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tabi bir sıfatı olmaksızın bir mukaveleye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimi bir surette ticari bir işletmeyi ilgilendiren akitlere aracılık etmeyi veya bunları o işletme adına yapmayı meslek edinen kimse*" olarak tanımlanmaktadır. 4054 sayılı Kanun bakımından ise, şayet acente müvekkili adına yapmış olduğu ya da aracılık ettiği sözleşmeden dolayı herhangi bir mali veya ticari risk almamışsa, acentenin müvekkili adına yaptığı ya da aracılık ettiği iş ve işlemler bakımından müvekkil tarafından acenteye getirilen sınırlamalar 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamı dışındadır. Diğer taraftan, akdedilen anlaşmanın adının acentelik anlaşması olması, bu anlaşmanın kendiliğinden 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmadığı anlamına gelmemektedir.
- (331) Burada, teşebbüsler arasındaki ilişkinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olup olmadığını belirleyen unsur, acentenin, müvekkili tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almadığıdır. Acentelik sözleşmelerinin 4054 sayılı Kanun kapsamı dışında değerlendirilmesinde 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına İlişkin Kılavuz (Dikey Kılavuz) yol göstericidir. Dikey Kılavuz'da acentelik ilişkisinde acentenin sağlayıcı ile olan ilişkisi bağlamında ticari ve mali risk alıp almadığı kriteri esas alınmaktadır ve sınırlayıcı olmamakla birlikte ticari ve mali riskler örneklendirilmektedir. ARAL ile perakendeciler arasındaki ilişkide arızalı veya satılmayan malların koşulsuz iadesi, nakliye masraflarının ARAL tarafından karşılanması, satış artırıcı pazarlama faaliyetlerine ARAL'ın belirli miktarda ödeme ile katılması gibi unsurlar Dikey Kılavuz'da verilen örneklerle benzeşmektedir. Bu unsurlar operasyonel maliyetlerin bir kısmına ARAL'ın katıldığını göstermekle birlikte, perakendecilerin her birinin kendi operasyonel kararlarını veren ve maliyetlerine katlanan bağımsız ekonomik birimler olduğunu değiştirmemektedir. Ancak esasen bu tür uygulamaların, organize perakendeciliğin geneline yaygın olan ve organize perakendecilerin alım gücünün yüksek olması nedeniyle sağlayıcılardan elde edebildikleri ve sağlayıcıların maliyetlerini artıran hususlar olduğu değerlendirilmelidir. Bu tür masraflar sağlayıcılar tarafından kabul edilmekte ve genellikle ürünün satış fiyatına yansıtılmaktadır. Dolayısıyla sayılan maliyetlerin ARAL tarafından karşılanmasının acentelik ilişkisini belirlemeye yeterli olmayacağı belirtilmelidir. Nitekim ARAL ile perakendeciler arasındaki ilişkide perakendecilerin kendi satış fiyatlarını belirleyebildiği ve promosyon ile kampanyalara ilişkin kararları kendilerinin aldığı görülmektedir. Teşebbüslerin pazarlama stratejisini belirlemede serbest oldukları bu ilişkide risk almadıkları ve pazarda sadece ARAL'ın acentesi şeklinde davrandıkları savunması gerçekçi görülmemektedir. Bu nedenle ARAL ile perakendeciler arasındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların 4054 sayılı Kanun kapsamı dışında olması gerektiği yorumuna katılmak mümkün değildir.

- (332) Konsinye satış ilişkisi diğer rekabet uygulamalarında da her durumda acentelik benzeri olarak değerlendirilmemektedir. ABD’de Yüksek Mahkeme tarafından Simpson v. UnionOilCo. davasında UnionOil’in konsinye satış anlaşması imzaladığı benzin istasyonlarında yeniden satış fiyatını tespit etmesi rekabet ihlali olarak değerlendirilmiştir¹⁷. Kararda benzin istasyonunun operasyonel maliyetlere katlanması gerekçesiyle konsinye satış sözleşmesi rekabet yasalarının kapsamı dışında sayılmamıştır.
- (333) Savunmada konsinye satış sözleşmesinin acentelik gibi değerlendirildiği Kurul karar örneklerine yer verilmiştir¹⁸. 04.03.2010 tarih ve 10-21/273-101 sayılı kararda Boyner ile Samsonite Türkiye arasındaki dikey ilişki acentelik ilişkisi olarak değerlendirilmiştir. Ancak söz konusu kararda dikkate alınan unsurlardan biri “*Ürünün perakende satış fiyatının temelde Samsonite Türkiye tarafından belirlenmekte olduğu, verilen fiyata göre o ürünü satıp satmama kararının Boyner’e ait olduğu*”dur. Kurul’un Miele’nin beyaz eşya satıcısı bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğine ilişkin 29.12.2011 tarih ve 11-64/1660-590 sayılı kararında ise “*mağazada teşhir edilen ürünlerin konsinye olarak Miele tarafından sağlandığı, satılan ürünlerin tüketiciye teslimatının Miele tarafından yapıldığı, satış işleminin Miele’nin sistemi kullanılarak gerçekleştirildiği, ürünlerin fiyatlarının ve satış koşullarının Miele tarafından belirlendiği, ödemelerin Miele’e ait pos cihazıyla doğrudan Miele’e yapıldığı ve buna karşılık Miele’den komisyon alındığı*” gerekçeleriyle Miele ve perakendeciler arasındaki ilişki acentelik olarak değerlendirilmiştir. Dolayısıyla her iki kararda da acentelik incelemesinde satış fiyatı belirleme konusunda perakendeci teşebbüsün bağımsızlığının olup olmaması dikkate alınmıştır.

ARAL’ın Konsinye Satış İle Çalıştığı İçin Yeniden Satış Fiyatını Belirleme Hakkının Bulunduğu Savunması

- (334) ARAL’ın ürünlerle ilgili ticari ve finansal riskleri üstlenmesinden dolayı ürünün yeniden satış fiyatını tespit etme hakkının olduğu, ancak alıcı gücü nedeniyle hakkını kullanamadığı ve yalnızca ürün satış fiyatını tavsiye edebildiği, ARAL’ın söz konusu hakkı olduğu halde perakendecilerle anlaşma içinde olup 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal etmesinin mümkün olmadığı savunulmaktadır.
- (335) Yukarıda ayrıntılı olarak açıklandığı üzere ARAL ile perakendeciler arasında konsinye satış ilişkisi olması, aralarındaki ticari ilişkinin acentelik olarak değerlendirilmesini gerektirmemektedir. Perakendeciler ticari ve mali risk aldığı müddetçe ARAL ile perakendeciler birbirinden bağımsız ekonomik birimler olarak ele alınmakta ve bunlar arasında ürünlerin satış fiyatını etkilemeye yönelik bir anlaşma 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında değerlendirilmektedir. Dolayısıyla konsinye satış yaptığı için ARAL’ın fiyat belirleme hakkı olduğu ancak belirlemediği savunması kabul edilebilir değildir.

¹⁷U.S. Supreme Court Simpson v. UnionOilCo. of California, 377 U.S. 13 (1964)

¹⁸ 08.07.2004 tarih ve 04-46/593-144 sayılı; 09.10.2012 tarih ve 13-57/807-344 sayılı Kurul kararları.

Perakendecilerin Alıcı Gücüne İlişkin Savunmalar

- (336) Hakkında soruşturma yürütülen perakendecilerin, ARAL'ın cirosu içerisindeki payının yaklaşık %(.) ve pazar payları toplamının yaklaşık %(.) olmasından hareketle perakendecilerin ARAL karşısında yüksek alıcı gücüne sahip olduğu belirtilmektedir. Bu durumun sonucu olarak, ARAL'ın konsinye satış sistemi gereğince oyunların tüketiciye satış fiyatlarına müdahale hakkı bulunmaktayken her zaman tavsiye niteliğinde fiyat belirlediği, sözleşmelerde perakendecilere finansal fayda sağlayan hükümlerin bulunduğu ifade edildikten sonra soruşturma bildiriminde yer alan belgelerdeki ifadelerin perakendecilere yapacakları kampanyalarda ARAL'ın vereceği desteklerle ilgili olduğu ileri sürülmektedir. Nitekim perakendecilerin fiyat düşürme sonucu karşılaştığı gelir kaybını ARAL'dan tahsis etme isteğinde olduğu belirtilmektedir. ARAL'ın herhangi bir ürünü az satılan satış noktasından, çok satılan perakende satış noktasına taşımak istediğinde perakendecilerin ARAL'ın ürün iade talebini reddettiği ya da belirli koşullarla kabul ettiği, perakendecilerin alıcı gücüne sahip olmasında dolayı ARAL'ın zarar etme durumu ile karşılaştığı ve perakendecilerin söz konusu durumu kendi lehlerine kullanabildiği savunulmaktadır.
- (337) Perakendecilerin alıcı gücünün olması ARAL'ın rekabeti kısıtlayıcı amacı olan bir anlaşmanın tarafı olarak kabul edilmesini engellemektedir. Belgelerin bir kısmında ARAL'ın vereceği desteklerle ilgili ifadeler bulunmakla birlikte, doğrudan ARAL'ın fiyata müdahale taleplerini olumlu karşılayarak fiyatların yükseltilmesi yönündeki iradesini ortaya koyan belgeler de bulunmaktadır. Perakendecilerin oyun satışları içinde ARAL'ın dağıtımını yaptığı oyunların payı Tablo 1'de yer verildiği üzere oldukça yüksektir. Dolayısıyla ARAL'ın perakendeciler karşısında pazarlık gücünde zayıf konumda olduğu da söylenemeyecektir.

Alıcı Gücünden Kaynaklı Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi Amacıyla Perakende Pazarının Düzenlenmesi Gerektiği Savunması

- (338) Perakendecilerin belirli günlerde özel indirim olduğu ya da piyasadaki en düşük fiyatı uygulama konusunda perakendecinin kendi karından feragat etmeden sağlayıcıdan destek alma yönünde baskı kurabildiği ve bu durumun piyasa aksaklığına neden olduğu, söz konusu aksaklığın cezasını sağlayıcıların çekmek zorunda kaldığı ancak sağlayıcı yüzünden kaynaklanmayan piyasa aksaklıklarının giderilmesi amacıyla perakende pazarının düzenlenmesi gerektiği savunulmaktadır.
- (339) ARAL'ın perakendecilerle anlaşması bir piyasa aksaklığının sonucu olarak ortaya çıksa dahi bu durum, 4054 sayılı Kanun'un uygulanmasını veya teşebbüslerin sorumluluğunu engelleyecek bir husus olarak değerlendirilmemelidir.

Markalı Ürünlerinin Dağıtımını Sadece ARAL'ın Gerçekleştirmediğine İlişkin Savunma

- (340) Bilgisayar ve konsol oyunları sağlayıcılarının internet mağazaları ve mağaza satış noktaları dışında, internet yoluyla satış yaparak ÖTV, KDV, gümrük masrafı gibi maliyetlere katlanmadığı, Play Station ve Xbox ürün gruplarının sahip olduğu internet satış platformları aracılığıyla da ürün satışının gerçekleştiği, ayrıca bilgisayar ve konsol oyunlarının ve orijinal olmayan ürünlerin internet üzerindeki kaçak platformlarda da satılabildiği ve söz konusu satışların pazar payının %35-50 arasında olduğu savunulmaktadır.
- (341) İnternet kanalından satış yapan platformların ÖTV, KDV gibi masraflara katlanmadığı ve orijinal olmayan oyunların da satışının yapıldığına ilişkin belirtilenler ARAL'ın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği iddialarını etkileyecek nitelikte değildir. Tablo 1'de görüleceği üzere ARAL'ın satışını yaptığı oyunlar soruşturma tarafı perakendecilerin oyun satışlarının önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.

ARAL'ın Satış Fiyatının Sabit Olduğu, Perakendecilerin Tüketiciye Yüksek Fiyattan Ürün Satmasından ARAL'ın Menfaatinin Olmadığı Savunması

- (342) Ürün fiyatı ve talebin ters yönlü hareket ettiği temel varsayımı altında, ARAL'ın sağlayıcısı olduğu oyunları perakendecilerin düşük fiyatla satması, ürüne olan talebin artmasına ve daha çok ürün satılmasına imkan verecektir. Perakende pazarında talebin artması ise ARAL'ın toptan seviyede perakendecilere daha çok oyun satması ve ARAL'ın ürün başına kar marjının değişmemesi halinde daha çok kar elde etmesine neden olacaktır. Bu bakımdan savunmada belirtildiği gibi ARAL'ın oyunların perakende satış fiyatının yükselmesinden menfaatinin olmadığı söylenebilecektir. Bu etki talebin fiyat esnekliğinin yüksek olduğu durumlarda daha belirgin olacaktır. Diğer yandan ARAL'ın sağladığı oyunların özellikle ilk piyasaya sürüldüğü dönemde talep esnekliğinin düşük bu nedenle fiyatının yüksek olduğu, zamanla oyunun perakende satış fiyatının düştüğü bilinmektedir. Diğer yandan ARAL'ın savunmasının bazı bölümlerinde belirttiği ve incelenen belgelerin de gösterdiği üzere perakendeciler arasında fiyat rekabeti olması halinde perakendeciler düşük fiyata satan rakiplerini bir pazarlık unsuru olarak kullanmakta ve ARAL'dan ekstra indirim vermesini talep etmektedir. Bu ise ARAL'ın kar marjını doğrudan olumsuz etkilemektedir. ARAL'ın özellikle de talep esnekliği düşük olan ürünler bakımından perakendecilerin fiyat rekabetini kısıtlaması kendi kar marjını korumasını sağlayacaktır. Dolayısıyla ARAL'ın perakendecilerle oyun fiyatlarının yükseltilmesi ve fiyat rekabetinin kısıtlanması amacı taşıyan anlaşma içinde olmasının ARAL'ın menfaatine aykırı olduğu savunması kabul edilememektedir.

ARAL'ın Perakendecilerin Satış Fiyatlarına Müdahale Ettiği Tespitinin Herhangi Bir Analize Dayanmadığı Savunması

- (343) VATAN'la ARAL arasındaki anlaşmanın tespit edildiği kısma atıfla yapılan savunmada ARAL'ın, perakendecilerin satış fiyatlarına müdahale ettiği tespitinin herhangi bir analize dayanmadığı ve varsayım dayalı genel ifadelerle değerlendirme yapıldığı, ARAL'ın rekabet ihlali içinde olduğu tespitinin yapılabilmesi için etki analizi yapılmasının zorunlu olduğu savunulmaktadır.
- (344) VATAN ile ARAL arasındaki yazışmaları içeren belgeler incelendiğinde VATAN'ın çeşitli tarihlerde çeşitli rakip perakendecilerdeki oyun fiyatlarının yükseltilmesi konusunda ARAL'dan talepte bulunduğu ve ARAL'ın cevaben bu talepleri kabul ettiği anlaşılmaktadır. Bazı durumlarda ARAL'ın kendisine iletilen talep doğrultusunda düşük fiyat uygulayan perakendeci ile iletişime geçip fiyatını yükseltmesini istediği anlaşılmaktadır (Belge 31, Belge 32, Belge 35). Belge 33'te VATAN tarafından iletilen talep sonrasında BİMEKS'in ilgili oyundaki 20 TL kadar düşük olan fiyatının yükseltildiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte bazı belgelerde (Belge 29, Belge 26) VATAN'ın bazı perakendecilerin fiyatının yükseltilmesine ilişkin ARAL'dan talepte bulunduğu ortaya konulmasına rağmen ARAL'ın bu taleplere cevabının ne olduğuna ilişkin tespitte bulunulamamıştır. Ancak sınırlı sayıdaki belgeler için ARAL'ın cevabının tespit edilememiş olması, diğer belgelerle ortaya konulan perakendeciden gelen rakip oyun fiyatlarının yükseltilmesi talebinin ARAL tarafından kabul edildiği ve bu şekilde ARAL'ın rekabeti kısıtlama amacı taşıyan bir anlaşmanın tarafı olduğu değerlendirmesini etkilememektedir.

İddia Konusu Davranışlar Hakkında Etki Analizi Yapılmadığına İlişkin Savunmalar

- (345) Taraflar arasındaki ilişkinin dikey nitelik taşıdığı, dikey ilişkilerde rekabet ihlalinin ortaya konulması için gerekli olan pazardaki rekabet koşulları üzerindeki olumsuz etkinin ortaya konulmadığı ve aynı ürün için aynı ay içerisinde farklı perakende satış noktalarında farklı fiyatların uygulandığı ileri sürülmektedir.

- (346) Amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Kurul¹⁹ "Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeveye yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır." tespiti ile amacı rekabeti kısıtlamak olan bir anlaşmanın etkisinin aranmayacağını açıkça ortaya koymuştur. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi bakımından amaç ve etki ayrımı anlaşmanın yatay ya da dikey olmasına bağlı olarak belirlenmemektedir. Örneğin dikey anlaşma olan yeniden satış fiyatının tespiti amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan kabul edilmekte ve ihlal tespiti için rekabeti kısıtlayıcı etkisinin ortaya konması aranmamaktadır²⁰. Dolayısıyla ARAL ile perakendeciler arasındaki anlaşmanın bir dikey anlaşma olması nedeniyle etki analizi yapılmasının zorunlu olduğu savunması kabul edilmemektedir. Bununla birlikte bazı belgeler bakımından fiyat yükseltilmesi talebinin ARAL'a iletilmesinin ardından fiyat artışı yaşandığı tespit edilmiştir. Ancak teşebbüslerin tamamının talep edilen oyunlar için belirlenen tarihlerdeki satış fiyatlarını sunamaması nedeniyle bu analiz kısıtlı kalmıştır.

Perakendecilerde Farklı Fiyat Uygulamaları Olduğundan ARAL ile Perakendecilerin Anlaşma İçinde Olduğunun Kanıtlanamadığı Savunması

- (347) Perakendecilerin oyunların çok sattığı çıkış döneminde dahi farklı fiyat uygulamaları yaptığı, buna örnek olarak VATAN'ın iki yıl boyunca yeni çıkan ürünler dahil olmak üzere hafta sonu %25 indirim yaptığı, DR'nin internet satışlarında %10 indirim yaptığı, söz konusu örnek uygulamaların ilgili pazarda herhangi bir etki doğmadığını gösterdiği, ARAL aleyhine kullanılan belgelerin rekabet ihlali içinde olduğunu göstermediği, şüpheye yer bırakmayacak şekilde yapılması gereken rekabet ihlali tespitinin varsayım ve yoruma dayalı olduğu belirtilmektedir.
- (348) Daha önce de ifade edildiği üzere amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Dolayısıyla bu tür ihlallerde anlaşmanın etkisinin ortaya çıkmış olması aranmamaktadır. Bu nedenle anlaşmanın etkisinin oluşmadığı kabul edilse dahi bu, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlalini ortadan kaldırmamaktadır.

¹⁹19.01.2011 tarihli ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

²⁰ Kurul'un 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı kararında "Daha önce de belirtildiği üzere amacının rekabeti kısıtlamak olduğu kabul edilen YSFB uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer aldığına şüphe bulunmamaktadır. Bu nedenle 4. madde hükmü göz önüne alındığında ihlalin ortaya konulabilmesi için YSFB uygulamalarına yönelik olarak bir etki analizi yapılması zorunluluğu bulunmamaktadır." denilerek yeniden satış fiyatının belirlenmesinin amaç yönüyle rekabeti kısıtladığının kabul edildiği ortaya konulmuştur.

- (349) Savunmada ayrıca incelenen belgelerin ARAL'ın rekabet ihlali içinde olduğunu göstermediği ve ihlal iddialarının varsayıma ve yoruma dayalı olduğu iddia edilmektedir. Oysaki ihlal tespiti yerinde incelemelerde elde edilen belgelerin değerlendirilmesi ve teşebbüslerden talep edilen fiyat bilgilerinin incelenmesi sonucunda oluşturulmuştur. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin gerekçesinde "*Maddenin amacı bakımından anlaşma, hukuki şekil şartlarına uymasa bile tarafların kendilerini bağlı hissettikleri her türlü uzlaşma ya da uyuşma anlamında kullanılmıştır. Anlaşmanın yazılı veya sözlü olmasının önemi yoktur.*" denilerek anlaşma kavramı tanımlanmıştır. Buna paralel olarak Kurul bir kararında "*Sözleşme olmaksızın da rekabet ortamını bozan her türlü ilişkinin uygulamaya sokulması da anlaşma niteliğindedir*" tespitinde bulunmuştur²¹. Başka bir kararda²² ise "*Rekabet hukuku mevzuatında anlaşma kavramı taraflar arasındaki her türlü irade uyuşması anlamında kullanılmaktadır.*" denilmiştir. Kurul'un bir başka tespiti²³ ise "*rekabet hukuku uygulamalarında anlaşma, borçlar hukukunun konusunu oluşturan sözleşmelerden daha geniş yorumlanmakta ve bağlayıcı olma, yazılı şekil, yükümlülüklerin ifa edilmemesi halinde uygulanacak yaptırımın düzenlenmesi yahut yürürlük koşulları gibi herhangi bir şekil şartı aranmamaktadır.*" şeklindedir. Dolayısıyla 4054 sayılı Kanun kapsamında bir anlaşmanın ortaya konması için tarafların anlaşmalarını açıkça ifade ettikleri bir mutabakat ya da karar aranmamakta tarafların iradelerinin uyuşması yeterli görülmektedir.
- (350) Bu doğrultuda ARAL ile DR, VATAN, TEKNOSA, KLİKSA ve GOLD arasındaki yazışmaları içeren belgelerde perakendecilerin ARAL'dan rakiplerindeki oyun fiyatlarının yükseltilmesini talep ettiği ve ARAL'ın bu taleplere olumlu yanıt verdiği ve bazı durumlarda uygulamaya geçerek fiyat indirimi yapan perakendeciye uyardığı ve fiyatını yükseltmesini istediği anlaşılmaktadır. Rekabeti kısıtlayıcı bir uygulamaya ilişkin talep ve bu taleplerin kabul edildiğine ilişkin ARAL tarafından verilen olumlu yanıtlar 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir anlaşmanın varlığını ortaya koymaktadır. Bu anlaşmanın hedefinin fiyat rekabetinin önlenmesi olması nedeniyle, amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Perakendecilere Sağlanan Finansal Desteğe İlişkin Savunmalar

- (351) Perakendecilerin elde ettiği kardan vazgeçmeden indirimli fiyat uygulayabilmek veya kampanya yapmak için ARAL'dan destek talep ettiği, ARAL'ın söz konusu taleplere karşı perakendecilere kendi bütçesinden finansal destek sağladığı, Belge 30'da yer alan ifadelerden finansal destek sağlanan perakendecinin fiyat rekabetine girmesinin engellendiği tespitinin yapılmasının kabul edilemeyeceği, söz konusu desteğin en çok kayırılan müşteri şartı hükmü ile değerlendirilmesi gerektiği, Belge 18'in pazarın işleyişini ve ARAL'ın niyetini ortaya koyduğu, perakende satış noktalarına sağlanan finansal desteğin yeniden satış fiyatına müdahale olarak değerlendirilmemesi gerektiği savunulmaktadır.
- (352) Belge 30'da ARAL ile DR arasındaki imzalanan sözleşmede yer alan "*Rekabet Primi*"ne ilişkin açıklamalar bulunmaktadır. Bu primin amacı ARAL tarafından şu şekilde açıklanmaktadır:

"Rakip firmaların bizim kontrolümüzün dışında yapmış olduğu fiyat indirimlerine karşı sizi korumak ve cevap vermeniz için kullanılmalıdır"

²¹19.01.2011 tarih ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

²²25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı Kurul kararı.

²³18.04.2011 tarih ve 11-24/464-139 sayılı Kurul kararı.

- (353) ARAL bu durumun en çok kayırılan müşteri şartı hükmü gibi değerlendirilmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu hüküm, bir müşteriye sağlanan olumlu alım/satım koşullarının, sözleşmesinde en çok kayırılan müşteri şartı yer alan diğer müşterilere de yansıtılmasını ifade etmektedir²⁴. Bu bağlamda ARAL'ın DR'ye en çok kayırılan müşteri şartı sunması halinde oyunları DR'ye en düşük fiyata sunması beklenecektir. Burada bahsedilen fiyat ARAL'ın DR'ye satış fiyatı olup, DR'nin satın aldığı ürünlerin perakende satış fiyatı konusunda ARAL'ın rolünün olmaması gerekir. En çok kayırılan müşteri şartı ARAL'ın DR'ye diğer perakendecilerin yeniden satış fiyatını kontrol edeceği yönünde garanti vermesini ya da DR'nin yeniden satış fiyatına bir müdahaleyi meşru kılmamaktadır. Yukarıda yer verilen ifadeden görüleceği üzere, ARAL DR'ye rakip perakendecilerin perakende satış fiyatlarını kontrol edeceği garantisini vermekte ve kontrol dışı oluşan perakende fiyatları için de DR'yi "*Rekabet Prim*" ile sübvansede etmeyi taahhüt etmektedir. Böyle bir garantinin sonucunda DR'nin fiyat rekabetine girme güdüsünü azalacaktır. Bu uygulama DR ile ARAL arasındaki anlaşmayı ve bu anlaşmanın doğrudan oyun perakende satış fiyatları üzerinde rekabeti kısıtlayıcı amacını göstermektedir.
- (354) Belge 18 için işbu dosyada "*BİMEKS ve ARAL'ın fiyat rekabetini kısıtlama amacı ile birlikte hareket ettiğini göstermemektedir.*" değerlendirmesi yapılmış ve ihlal iddiasına delil olarak kullanılmamıştır. Dolayısıyla belgenin BİMEKS'in talebini içermesine rağmen ARAL'ın bu talebi nasıl cevapladığının ortaya konulamaması nedeniyle anlaşmanın varlığını kanıtlamak için yetersiz bir delil olduğu değerlendirilmiştir. Zaten ARAL ile BİMEKS arasında rekabeti kısıtlama amacı taşıyan bir anlaşma olduğu tespiti de yapılmamıştır.

Belge 1 ve Belge 2'ye İlişkin Değerlendirmelerin Birbiriyle Çeliştiği Savunması

- (355) Yukarıda değerlendirildiği üzere Belge 1 ihlal iddiasına dayanak olarak gösterilmemiştir. Belge 2'de ise ARAL tarafından gönderilen e-postada yer alan "*...Biz firmaların kendi aralarındaki bu tip rekabetlerin içinde olmadık ve olmayacağız*" ifadesi Belge 1'deki ifadelerden ayrılmaktadır. Belge 1'de ARAL perakendecilerin fiyatlarına müdahale edemeyeceğini belirtirken, Belge 2'de perakendecilerin fiyat rekabetine girmesini desteklemediğini ifade etmiştir. Dolayısıyla belgelerin değerlendirilmesinde çelişki olduğu söylenemeyecektir.

Belge 16, Belge 20, Belge 21 ve Belge 33'te Herhangi Bir Analiz Yapılmadan Varsayımlara Dayalı Değerlendirme Yapıldığı Savunması

- (356) Belge 16'dan DR'nin, ARAL'dan GOLD'un PES 2014 PS3 oyununun perakende satış fiyatını 20 TL yükseltmesi için GOLD'a müdahalede bulunmasını istediği anlaşılmaktadır. ARAL'ın ise DR'nin bu talebine olumlu yanıt verdiği görülmektedir. Bu noktada ARAL ile DR arasında DR'nin rakibinin fiyatını yükseltmek konusunda irade uyuşmasının ortaya çıktığı görülmektedir. GOLD'un 159,01 TL olan fiyatının bu yazışmadan yaklaşık dokuz gün sonra 178,99 TL'ye yükseldiği tespiti de yapılmıştır. Bu noktada kesin bir yargıya varılamayan husus ise GOLD'un fiyat yükseltme talebinin ilk olarak rakibi DR'den geldiği bilgisine sahip olup olmadığıdır. Şayet GOLD'un bu talebin DR'nin isteği üzerine kendisine ARAL tarafından iletildiğini bilerek, bu talebe uygun hareket ettiğine işaret eden deliller olsa idi, rakipler arasında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşmanın olduğu söylenebilecekti. Ancak dosya kapsamında ARAL ile DR arasındaki ilişki ortaya konulmuş ve GOLD'un ARAL ile DR arasındaki iletişimin niteliğinden haberdar olduğu tespit edilememiştir. Söz konusu durum ARAL ile DR bakımından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında sorumluluğu ortadan kaldırmamakta, sadece GOLD bakımından herhangi bir ihlal iddiasına delil teşkil etmemektedir. Benzer şekilde Belge 33'te de VATAN ile ARAL arasında BİMEKS'in oyun fiyatının yükseltilmesi konusunda bir irade uyuşması gösterilmekte, BİMEKS'in bu konuda bilgi sahibi olup olmadığı bilinmemektedir. Dolayısıyla söz konusu belgelerin DR ile ARAL

²⁴ Rekabet Terimleri Sözlüğü, 5. Baskı, Nisan 2014

veya VATAN ile ARAL arasında rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaya işaret ettiği varsayıma değil, belgelerdeki ifadelerle dayanmaktadır. Varsayıma dayalı çıkarımlarda bulunulduğu iddia edilen Belge 20 ise TEKNOSA çalışanlarının ARAL ile olan çalışma şeklini özetledikleri bir belge olup, ihlal iddiası belgedeki ifadelerle dayanmaktadır.

- (357) Belge 21’de ise VATAN’ın talebine ilişkin ARAL’ın cevabının ne olduğunun tespit edilememesi nedeniyle belgedeki ifadelerle ilişkin yorumun değişebileceği, bu nedenle belgenin ihlalin delili olarak kabul edilmemesinin uygun olacağı değerlendirilmiştir. Bununla birlikte belgenin ihlal iddiasını destekleyen deliller arasında kullanılmaması ihlal süresini ve niteliğini değiştirmeyecektir.

Belge 35’te ARAL’ın KLİKSA’dan Fiyatlarını Düşürmesini Talep Ettiği Dolayısıyla Belgenin Aleyhine Kullanılmayacağı Savunması

- (358) Belgede yer alan ifadelerden KLİKSA’dan fiyatların düşürülmesinin talep edildiğinin anlaşılması mümkün değildir. Belgedeki ifade, “*Aşağıdaki linkte bulunan ve diğer tüm ürünler için fiyatlarınızı piyasa fiyatının %10 altına inmemenizi rica ederim. Bu doğrultuda fiyatlarınızı güncelleyebilir misiniz?*” şeklindedir. Bu ifadeden KLİKSA’nın fiyatını düşürmesini değil, indirim belirlenmiş bir yüzdeyi geçmeyecek şekilde ayarlanmasının talep ettiği anlaşılmaktadır. Zira Belge 23’te de ARAL tarafından KLİKSA’ya gönderilen “*Oyun fiyatlarında web tarafında biliyorsun %10’dan agresif fiyatlar çıkılmıyor. Sizin de özellikle yeni ürün fiyatlarında bu oranı geçmemeye özen göstermenizi rica ederim. Özellikle Fifa 15 için bu düzeltmeyi yapabilir misiniz?*” ifadesinden internet kanalı üzerinden yapılacak satışlarda %10’a kadar indirim yapılmasına müsaade edildiği ancak bunun üzerinde indirim oranlarının uygulanmamasının istendiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla belgenin fiyat düşürülmesinin istendiği şekilde anlaşılması ve bu nedenle ARAL aleyhine kullanılmayacağı savunmasına katılmak mümkün değildir.

ARAL’a İdari Para Cezası Verilmesi Durumunda Hafifletici Sebeplerin Bulunduğu Savunması

- (359) ARAL aleyhine idari para cezası verilmesi durumunda alıcı gücü, yerinde inceleme dahil soruşturma sürecinde Kurum ile işbirliği içinde olunması ve ARAL’ın yasal yükümlülüklerini yerine getirmesi hususlarının hafifletici unsur olarak görülmesi gerektiği savunulmaktadır.
- (360) Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik’in (Ceza Yönetmeliği) “*Hafifletici Unsurlar*” başlıklı 7. maddesinin birinci fıkrasında “*Temel para cezası, yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması, ihlalde kamu otoritelerinin teşvikinin veya diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması, zarar görenlere gönüllü olarak tazminat ödenmesi, diğer ihlallere son verilmesi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması gibi haller ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliği tarafından ispatlanırsa, dörtte bir ile beşte üç arasında indirilebilir.*” denilmektedir. ARAL’ın incelemeye yardımcı olması hususu yasal yükümlülüklerini yerine getirmenin ötesine geçmediğinden hafifletici unsur olarak dikkate alınması uygun olmayacaktır. Yukarıda ifade edildiği üzere perakendecilerin oyun satışları içinde ARAL’ın dağıtımını yaptığı oyunların payı oldukça yüksektir. Dolayısıyla ARAL’ın perakendeciler karşısında pazarlık gücünde zayıf konumda olduğu da söylenemeyecektir.

I.5.3.2. DR'nin Savunmalarına İlişkin Değerlendirme

Belge 2'ye İlişkin Savunmalar

- (361) Belgede yer alan ifadelerden DR'nin rekabetçi davrandığının anlaşıldığı belirtilerek söz konusu belgenin 4054 sayılı Kanun kapsamında ihlal olarak değerlendirilebilecek nitelikte olmadığı ileri sürülmektedir.
- (362) Belgede yer alan ifadeler 2010 yılına ait olup, ihlal iddiasını destekleyen belgeler arasında yer almamaktadır. Soruşturma sonucunda DR'nin 4. maddeyi ihlal ettiği sürenin 2011'den başladığı tespiti yapılmıştır.

Ticari İlişki İçindeki Sağlayıcı ile Alıcının Piyasada Etkin Hareket Edebilmek İçin Yaptığı Bilgi Paylaşımının Kartel Olarak Değerlendirilmesinin Etkinsizliğe Yol Açacağı Savunması

- (363) Elde edilen bilgi ve belgelere ilişkin yapılan değerlendirmede rakip perakendecilerin, ortak sağlayıcı vasıtasıyla gelecekte uygulamayı planladıkları rekabete hassas bilgilerini paylaştıklarına, sağlayıcı ile yaptıkları iletişim yoluyla fiyatlarda koordinasyon sağlamayı amaçladıklarına ilişkin tespitte bulunulmamış, ayrıca rakip perakendeciler arasında dolaylı yollardan bir iletişim gerçekleştiğine ilişkin de bir değerlendirme yapılmamıştır. Bu nedenle soruşturmaya taraf teşebbüsler arasında gerçekleşen iletişimin kartel iddiasına yol açacak yatay bir anlaşma seviyesine ulaşmadığı, ARAL ile DR arasında dikey bir anlaşma olduğu tespiti yapılmıştır.
- (364) DR'nin ürünlerin perakende satış fiyatına ilişkin bilgi toplaması ve bu bilgileri kendi ticari ve promosyonel aktivitelerini planlamakta kullanması rekabet hukukuna aykırı bir eylem olarak değerlendirilmemektedir. Bununla birlikte DR ile ilgili belgeler DR'nin rakiplerinin oyun fiyatlarını yükseltmesi için ARAL ile anlaşma içinde olduğunu ve oyun fiyatlarının serbest rekabet koşulları çerçevesinde belirlenmesini engellemeye yönelik uygulamalarda bulunduğunu ortaya koymuştur.

DR ile ARAL Arasındaki Ticari İlişkilere İlişkin Savunmalar

- (365) DR ile ARAL'ın kar marjı esaslı ve belirli kar marjı garantisiyle çalıştığı, DR ile ARAL arasında yapılan sözleşme hükmüne göre ARAL'ın ürün satış fiyatını tavsiye ettiği, tavsiye edilen fiyat üzerinden taraflarca önceden kararlaştırılan oranda iskonto yapıldığı ve DR'ye fatura edildiği, oyunlarda DR'nin kar marjının %(.....) olduğu ve kendi kararıyla indirim yapabildiği, piyasada daha düşük fiyat olması durumunda DR'nin söz konusu fiyat ile rekabet etmesi gerektiği, ancak DR'nin kar marjının %(.....) olarak belirlenmesi nedeniyle ARAL'ın da DR'ye satış fiyatını düşürmesi gerektiği, söz konusu durum ARAL'a iletilerek ticari ihtilafın önüne geçildiği, tüm bunlara rağmen DR'nin bilgisayar ve konsol oyunlarındaki karlılığının yıllar itibarıyla %(.....)'nin altında olduğu, bilgisayar ve konsol oyunlarında bilgi asimetrisinin minimum olduğu, söz konusu ürünleri talep edenlerin herhangi bir indirimden anında haberinin olduğu, DR'nin yüksek fiyatla satış yapması durumunda hem itibarının zedeleneceği hem de ticari kaybının olacağı, rakip teşebbüste daha düşük fiyatla ürün olması durumunda DR'nin karlılığının düşmemesi için ARAL'dan indirim talebinin olduğu, ARAL'ın da sözleşme yükümlülüğünü yerine getirmek ve ticari kayba uğramamak için bazen rakip teşebbüslerin fiyatını artırma girişiminde bulunduğu, ARAL'ın söz konusu davranışında DR'nin tercihi olmadığı, ürünün düşük fiyatla satılması durumunda DR'nin elde edeceği toplam gelirin artacağı ve kar marjının korunduğu sürece karlılığının yüksek olacağı, ARAL'ın ithal ettiği ürünlerin fiyatının sabit olduğu ve perakendecilere indirim yaptığı zaman karlılığının düştüğü, bu sebeple ARAL'ın ticari menfaatinin oyun fiyatlarının yüksek olmasına dayandığı, tüm bu nedenlerle DR'nin indirim istemesi talebine karşı ARAL'ın rakip teşebbüslerin fiyatına müdahale ederek karşılık verdiği ve indirim yapmaktan kaçındığı, bu durumlarda da DR çalışanlarının nasıl hareket edileceği hususunda ARAL'a danıştığı iddia edilmektedir.

- (366) Belgelerde yer alan ifadeler DR'nin satış fiyatının düşürülmesinden ziyade fiyatı düşük olan rakibinin fiyatının yükseltilmesi yönünde talepte bulunulduğuna ilişkindir. Bu bakımdan belgeler ARAL ile DR'nin oyun fiyatlarının yükseltilmesi ve fiyat rekabetinin kısıtlanması amacını taşıyan anlaşma içinde olduğunu açık bir şekilde ortaya koymaktadır. DR ile ARAL arasında yapılan anlaşma dikey anlaşma olmakla birlikte, amacının bilgisayar ve konsol oyunlarında fiyat rekabeti oluşmasını kısıtlamak olduğu anlaşılmaktadır. Belge 5'te; "*DR: Ataköy Plus Over Game fiyatları da düzeltirebilir misiniz?*", Belge 6'da; "*ARAL: ... gelen fiyatları kontrol ettirdim. Bursa bölgesinde problem gözüküyor. Diğer yerlerde fiyat problemi yok. ARAL: (DR'ye) Buna göre düzenleme yapalım*", Belge 7'de; "*... tüm ürünleri ve oyunlarda yeni çıkan çok satanlar dahil mağazalarında %25 indirim uyguluyor (web dahil). Düzeltirebilir misiniz?*", Belge 8'de; "*aşağıdaki fiyat farkını kontrol ve düzeltirebilir miyiz lütfen*", Belge 10'da; "*Rakip fiyatlarda tek günlük kampanyalar dahi aksiyon almaktayız. Bizde fiyat düşebiliriz, ya da Markafoni'de yeni çıkan çok satan düşük fiyatlarda düzeltme yapılabilir*" ve Belge 17'de; "*ARAL: B. Çok kontrol ediyoruz kimse fiyat bozmasın diye ama bazen böyle kaçaklar olabiliyor. GOLD'da da çok az ürün var fazla mağaza da yok. Zaten başka bir noktada fiyat indirimi yok kesinlikle*" gibi ifadeler yer almaktadır. Bu ifadeler DR çalışanlarının satış fiyatını düşürmek yerine piyasada düşük fiyat uygulayan rakip perakendeci fiyatının yükseltilmesi yönünde ARAL'dan talepte bulunulduğunu göstermektedir. Sıralanan belgeler DR çalışanlarının söz konusu durumlar karşısında ARAL'a danışıp bilgi aldığı ve ARAL'ın rakip teşebbüslerin fiyatını artırma girişiminde bulunmasında DR'nin rolünün olmadığı savunmasını çürütmektedir.

Belge 4, Belge 5, Belge 6, Belge 8, Belge 9 ve Belge 10'a İlişkin Savunmalar

- (367) İlgili belgelerin sağlayıcı vasıtasıyla rakip teşebbüslerin fiyatlarının yükseltilmesi ihlaline kanıt olarak dosya kapsamında yer almaması gerektiği, söz konusu belgelerde DR çalışanının hakkında soruşturma yürütülmeyen Over Game, Satürn, MS ve Markafoni fiyatlarını şikâyet ettiği, fiyat şikâyeti ifadesinin fiyatların yükseltilmesi amacını taşımadığı, DR'nin ARAL'ın satış fiyatını düşürmesini istediği, rakip perakendecilerin sağlayıcı koordinasyonun fiyatlarını arttırdığının iddia edilmesi durumunda söz konusu tüm perakendecilerin aynı davranışı sergilemesi gerektiği, ancak belgelerde anılan Over Game, Satürn, MS ve Markafoni unvanlı teşebbüslere soruşturma açılmadığı, hakkında soruşturma açılmayan teşebbüslerle ilgili olan belgelerin DR ve diğer perakendecilerle ilgili belgeleri desteklemek amacı ile kullanılmasının hukuken kabul edilebilir olmadığı iddia edilmektedir.
- (368) Belge 5'te; "*DR: Ataköy Plus Over Game fiyatları da düzeltirebilir misiniz?*", Belge 6'da; "*ARAL: ... gelen fiyatları kontrol ettirdim. Bursa bölgesinde problem gözüküyor. Diğer yerlerde fiyat problemi yok. ARAL: (DR'ye) Buna göre düzenleme yapalım*", Belge 8'de; "*aşağıdaki fiyat farkını kontrol ve düzeltirebilir miyiz lütfen*", Belge 10'da; "*Rakip fiyatlarda tek günlük kampanyalar dahi aksiyon almaktayız. Bizde fiyat düşebiliriz, ya da Markafoni'de yeni çıkan çok satan düşük fiyatlarda düzeltme yapılabilir*" ifadeleri yer almaktadır. Belge 9'da DR'nin fiyat düşürme talebine karşılık ARAL "*Satürn mağaza ile konuşuldu. Tavsiye edilen fiyata çecekler*" cevabını vermektedir. Belge 4'te "*DR: Call of Duty mw3 atakoy plus over game'de ps3 190 tl pc 150 tl fiyatla satılıyor düşük fiyatları düzelttirir misiniz ya da bizde mi fiyat indirelim.*" ifadeleri değerlendirildiğinde DR'nin rakip perakendecilerin uyguladığı fiyatları takip ettiği, düşük fiyat olması durumunda ARAL'a ileterek fiyatların düzeltilirdiği görülmektedir.

(369) Yukarıda değerlendirilen belgeler DR'nin ARAL tarafından ithal edilen bilgisayar ve konsol oyunları perakende satış fiyatının yükseltilmesi amacını ve ARAL'ın da aynı amaç doğrultusunda DR ile koordinasyon içinde olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, DR ve ARAL arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, DR'nin fiyat yükseltilmesi taleplerinde üçüncü taraf olarak yer alan Ataköy Plus Over Game, MS, Satürn ve Markafoni unvanlı perakendecilerden ARAL'dan kendilerine iletilen fiyat yükseltilmesi talebini diğer bir rakipten geldiğini öngörebileceklerine ilişkin bir bulgu elde edilmemiştir. Dolayısıyla bu perakendecilerin de dahil olduğu üçlü bir anlaşmanın olduğuna ilişkin bir tespitte bulunulmamıştır.

Belge 4'e İlişkin Savunmalar

(370) Belge 4'te DR çalışanının, Over Game mağazasındaki fiyatı şikâyet ettiği, şikâyet sonucu ARAL'ın oyun kartı olanlara indirim yapıldığını bildirdiği, iddia edilen fiyat artışının yaşanmadığı, mağaza satış fiyatının değişmediği ve oyun kartlarına yapılan indirimin geri alınmadığı, DR'nin şikâyeti üzerine ARAL'ın fiyat kontrolü yapmasının doğal olduğu iddia edilmektedir.

(371) Belge 4'te Ataköy Plus Over Game mağazasında Call of Duty MW3 oyun fiyatının düşük olduğu şikâyet edilmekte ve fiyatın yükseltilmesi ya da kendilerinin de aynı fiyata inmesi talebinde bulunmaktadır. Bu talebe ilişkin olarak ARAL tarafından Ataköy Plus Over Game mağazasında fiyat etiketlerinin doğru olduğu, sadece oyun kartı olanlara indirim yapıldığı bildirilmiştir. Rakip perakendecilerin düşük fiyat uygulaması durumunda DR, direkt olarak ARAL'ı bilgilendirerek müdahalede bulunmasını talep etmektedir. Ayrıca DR'ye ilişkin diğer bazı belgelerde (Belge 5, Belge 6, Belge 7, Belge 8, Belge 10 ve Belge 17) DR çalışanlarının fiyata müdahale ederek etiket fiyatlarını değiştirdiği veya ürün fiyatının yukarı çıktığı açıkça görülmektedir.

Belge 5'e İlişkin Savunmalar

(372) Belge 5'te DR çalışanının MS fiyatını ARAL'a bildirdiği, ARAL'ın MS ile iletişime geçtiğinde söz konusu fiyatın yanlışlıkla yayınlandığı bilgisini aldığı, DR'nin yüzdesel kar marjı korunarak fiyat indirimi uygulamak ve toplam karını artırmak istediği, ARAL'ın tercihinin ise indirim yapmamak ve piyasa fiyatını mümkün olan en yüksek seviyede tutmak yönünde olduğu iddia edilmektedir.

(373) Yukarıda yer verilen iddiaya ilişkin olarak, dosya kapsamında incelenen belgelerden de görüleceği üzere ARAL ile DR'nin olağan ticari politikalarının ihlale yol açtığı şeklinde bir değerlendirme yer almamaktadır. Ancak daha önce de ifade edildiği üzere DR piyasada uygulanan düşük fiyatı tespit etmesi halinde ARAL'a düşük fiyat uygulama ya da söz konusu fiyatların düzeltilmesi isteğini bildirmektedir. ARAL ise söz konusu taleplere olumlu yanıt vererek DR'nin rakiplerinin perakende satış fiyatlarına müdahalede bulunmaktadır. ARAL'ın rakiplerdeki düşük perakende fiyatlarına müdahale edeceğinin bilinmesi DR'nin bilgisayar ve konsol oyunlarında fiyat rekabetine girme güdüsünü azaltacaktır.

Belge 6'ya İlişkin Savunmalar

(374) Belge 6'da ARAL iç yazışmasında, DR'den gelen fiyatların kontrol ettirildiği, ancak yazışmalarda DR'den gelen mesaj olmadığı, yazışmanın devamında ARAL'ın MS fiyatlarına müdahale ettiği, DR'nin piyasadaki rekabeti karşılamak için ARAL'ın teyidine ihtiyacı olduğu bu nedenle piyasa fiyatlarının ARAL'a bildirilmesinde aykırı bir durum olmadığı, ARAL'ın tasarrufları konusunda DR'nin bilgisi olmadığı savunulmaktadır.

- (375) Belge 6'da; "ARAL: (iç yazışma) DR'dan gelen fiyatları kontrol ettirdim. Bursa bölgesinde problem gözüküyor. Diğer yerlerde fiyat problemi yok. ARAL: (DR'ye) Buna göre düzenleme yapalım. DR: (iç yazışma) Ankara cepa 139TI Ümraniye meydan 149 tl, DR: (ARAL'a) Meydan düzelmiş cepa düzelmemiş. Buna göre ilerliyoruz. ARAL: (iç yazışma) Ankara'daki bölge sorumlusu arkadaş fiyata mağazadan baktırdı. Fiyat doğru 149,99 TL." ifadeleri yer almaktadır. DR, rakip perakendecilerde uygulanan düşük fiyatları ARAL'a bildirmekte, ARAL'ın da fiyatlara müdahale ettiği görülmektedir. Söz konusu belge, DR'nin piyasadaki rakip fiyatları takip ettiği ve ARAL'ın da söz konusu taleplere karşı eylemde bulunduğunu göstermektedir. Dolayısıyla ARAL'ın davranışlarından DR'nin bilgisinin olmadığı savunması kabul edilebilir nitelikte değildir. Söz konusu belgenin ARAL ile DR'nin karşılıklı teyitleri ile piyasadaki uygulanan düşük fiyatlar ile ilgili olduğu görülmektedir. Söz konusu belgede ARAL ve DR'nin fiyat rekabetini önlemeyi amaçladıkları anlaşılmaktadır.

Belge 7'ye İlişkin Savunmalar

- (376) Belge 7'de DR'nin VATAN fiyatlarından şikayet ettiği, ancak ARAL'ın DR'nin şikayetine cevap vermediği, dolayısıyla DR şikayetinin piyasa fiyatlarına yansımada olmadığı, ancak şikayetten sonra VATAN'ın indirimli fiyat uyguladığı ve fiyatını yükseltmediği, ARAL'ın perakendeciye müdahalesinin olmadığı, piyasa fiyatının yükselmediği savunulmaktadır.
- (377) Belge 7'de yer alan "DR: VATAN tüm ürünleri ve oyunlarda yeni çıkan çok satanlar dahil mağazalarında %25 indirim uyguluyor (web dahil). Düzeltirebilir misiniz?" ve "Müşterinin özellikle yeni çıkan oyunda %25 indirim görmemesi gerekiyor." ifadelerinden DR'nin piyasaya yeni çıkan ve bu zaman diliminde fiyatların en yüksek seviyede olduğu oyunlarda rakip tarafından indirimle gidilmesinden rahatsız olduğu ve DR'nin oyun satışının en karlı olduğu dönemde rakiplerin fiyat rekabeti yaratmasının önüne geçmek istediği anlaşılmaktadır. ARAL'ın, DR'nin talebine cevabının ne olduğu belirsiz olmakla birlikte, VATAN'ın %25 indirim kampanyasının uygulandığı dönem incelenmiş, kampanyanın DR'nin e-postayı ARAL'a gönderdiği 19.10.2012'den sonra 20- 21, 27-28.10.2012 tarihlerinde devam ettiği tespit edilmiştir. Belge içeriği ve sonrasındaki fiyat hareketleri fiyatların yükseldiğini ortaya koymamakla birlikte, DR'nin pazardaki fiyatları yapay olarak yükseltme amacını ortaya koymaktadır. Nitekim öncesinde ifade edildiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlalin varlığını tespit etmek için rekabeti kısıtlayıcı amacın ortaya konulması yeterli olup, anlaşmanın etkisinin ortaya konulması aranmamaktadır.

Belge 8 ve Belge 9'a İlişkin Savunmalar

- (378) Belge 9'da DR çalışanının ARAL'a Satürn mağazasının indirimli satış yaptığını belirttiği, DR'nin de aynı fiyattan satış yapabilmek için indirim talep ettiği, ARAL'ın ise Satürn'le temasa geçip fiyatı yükselttiğini ifade ettiği, ARAL'ın söz konusu eyleminden dolayı DR'nin sorumlu tutulamayacağı, DR'nin piyasadaki rakip fiyatları gözetlediği ve fiyat düşüşü tespit etmesi durumunda ARAL'ın müdahale etmesini sağladığı tespitinin DR'nin piyasa fiyatlarını takip etmek için özel ekip kurduğu ve bu ekibin sürekli ARAL'a bilgi sağladığı gibi bir varsayımına dayanılarak yapıldığı, fiyattaki değişimlerin müşteri şikâyetlerinden öğrenildiği ve söz konusu belgedeki fiyat bilgisinin de DR ile Satürn mağazasının aynı binada olmasından dolayı müşteriden öğrenildiği, DR'nin ARAL'ın müdahalede bulunmasını sağladığı tespitinin doğru olmadığı, belgede indirim talebinde bulunulduğu, ancak ARAL'ın Satürn'ün uyguladığı fiyata müdahale ettiği ve bu müdahalenin ARAL'ın kendi tasarrufu olduğu, söz konusu belgenin ihlal olarak değerlendirilmesi durumunda sağlayıcıdan indirim talep eden her alıcının rekabet ihlali iddiası ile karşılaşacağı belirtilmektedir. Belge 8'de DR saha ekibinin MS fiyatına ilişkin tespitlerini paylaştığı, ancak şikâyet edilen hususun sonucunun bilinmediği, hakkında soruşturma açılmamış teşebbüsü ilgilendiren konuda DR'nin sorumlu tutulmasının mümkün olmadığı, söz konusu belgeler için DR'nin piyasadaki fiyatları gözetlediği ve fiyat düşüşü tespit etmesi halinde ARAL'ın müdahale etmesini

sağladığı tespitinin yapıldığı, ancak söz konusu belgelerin rekabet ihlalini göstermediği iddia edilmektedir.

- (379) Belge 9'da DR, Satürn mağazasında uygulanan düşük fiyatı ARAL'a şikâyet ederek aynı alışveriş merkezi içinde bulunan DR mağazasına da aynı fiyatın tanımlanmasını talep etmiştir. DR'nin fiyat düşürme talebine karşılık ARAL "*Satürn mağaza ile konuşuldu. Tavsiye edilen fiyata çekecekler*" cevabını vermiştir. Belge 8'de de DR, rakip perakendecide uygulanan fiyatın yükseltilmesini talep etmektedir. Söz konusu belgeler, DR'nin piyasadaki rakip fiyatları gözetlediği ve fiyat düşüşü tespit etmesi halinde ya düşük fiyatı uygulama ya da fiyata müdahale etme isteğini ARAL'a bildirdiğini göstermektedir. Belgede ARAL'ın müdahalesi sonucunda fiyatın yükseltileceği açıkça belirtilmiştir. Söz konusu ifadeler ile ARAL, DR'nin talebini dikkate alarak fiyatın yükseltileceği bilgisini DR'ye iletmış ve düşük fiyatlı ürün satan perakendecinin fiyatının yükseltilmesi konusunda anlaşmıştır. Dolayısıyla ARAL'ın söz konusu müdahalesinden dolayı DR'nin sorumlu tutulamayacağı savunmasının kabul edilebilir olmadığı değerlendirilmektedir.
- (380) Daha öncede ifade edildiği üzere amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Bu nedenle anlaşmanın etkisinin oluşmadığı kabul edilse dahi bu durum 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlalini ortadan kaldırmamaktadır. Bu anlaşmanın hedefinin fiyat rekabetinin önlenmesi olması nedeniyle, amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. MS'e iletilen fiyat yükseltilmesi talebinin diğer bir rakipten geldiğini öngörebileceğine ilişkin bir bulgu elde edilmemiştir. Dolayısıyla bu perakendecilerin de dahil olduğu üçlü bir anlaşmadan söz edilmeyeceği değerlendirilmektedir. Söz konusu belgeler ARAL ile DR'nin koordinasyon içinde olduğunu göstermektedir.
- (381) Bu bağlamda, DR ve ARAL arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olduğu tespit edilmektedir. Savunmada söz konusu tespit DR'nin piyasa fiyatlarını takip etmek için özel ekip kurduğu ve bu ekibin sürekli ARAL'a bilgi sağladığı gibi bir varsayıma dayanılarak yapıldığı iddia edilmektedir ancak dosya kapsamında böyle bir değerlendirmede bulunulmamaktadır. Zira mağazaların satış fiyatları hem internet kanalından hem de mağaza kanalından rahatlıkla öğrenilebilmektedir.

Belge 10'a İlişkin Savunmalar

- (382) Belge 10'da DR çalışanının, Markafoni fiyatını şikâyet ettiği, ARAL'ın şikâyete karşı Markafoni kampanyasının kısa süreli olması nedeniyle DR'ye indirim yapmaya yanaşmadığı, DR'nin şikâyeti sonrası ARAL'ın Markafoni'ye müdahale etmediği, Markafoni fiyatlarının yükselmediği, ARAL'ın söz konusu husus hakkında dönüş yapmadığı iddia edilmektedir.
- (383) Belge 10'da DR, Markafoni'deki bazı indirimli fiyatların düzeltilmesini talep etmiştir. ARAL'dan aldığı cevap sonrasında "*Rakip fiyatlarda tek günlük kampanyalar dahi aksiyon almaktayız. Bizde fiyat düşebiliriz, ya da Markafoni'de yeni çıkan çok satan düşük fiyatlarda düzeltme yapılabilir.*" ifadesiyle DR rakip perakendecilerde uygulanan düşük fiyatlara karşı yürüttüğü ticari politikasını ortaya koymaktadır. Ancak belge DR'nin "... fiyat düşebiliriz, ya da... düşük fiyatlarda düzeltme yapılabilir" talebi içermesine rağmen ARAL'ın bu talebi nasıl cevapladığının ortaya konulamaması nedeniyle anlaşmanın varlığını kanıtlamak için tek başına yetersiz bir delil olarak görülmüştür. Fakat Belge 10'daki ifadeler diğer belgeler ile değerlendirildiğinde, DR ile ARAL arasında bilgisayar ve konsol oyunlarının perakende satış fiyatının yükseltilmesi amacı ve ARAL'ın da aynı amaç doğrultusunda DR ile koordinasyon içinde olduğunu göstermektedir.

Belge 11 ve Belge 13'e İlişkin Savunmalar

- (384) Belgelerde DR çalışanının isimleri belirtilmeyen rakibin fiyatından şikayetçi olduğu, ancak ARAL'ın fiyatları kontrol ettiği ve DR'nin belirttiği fiyatta sorun gözükmediği bilgisini aldığı savunulmaktadır.
- (385) Belgelerde DR ARAL'a rakip mağazadaki fiyatı ileterek, bu fiyatın yükseltilmesini ya da yakınındaki DR mağazalarında aynı fiyatı uygulamak istediğini belirtmektedir. ARAL'ın cevabından ise ilgili mağazalardaki fiyatların kontrol edildiği ve düzeltildiği yani yükseltildiği anlaşılmakta, sonuç olarak belgelerin bilgisayar ve konsol oyunlarında fiyat rekabetinin engellenmesini amaçlayan bir anlaşmayı ortaya koyduğu değerlendirilmektedir.

Belge 11, Belge 12 ve Belge 13'e İlişkin Savunmalar

- (386) Belge 12'de DR çalışanının, TEKNOSA ve MS'in uyguladığı fiyatı şikayet ettiği, ARAL'ın şikayet edilen ürünün ilgili MS mağazasında bulunmadığını, TEKNOSA için belirtilen ürünün ise fiyatının düştüğünü ve DR'ye stok koruması verildiği bilgisini ilettiği belirtilmektedir. Belge 11, Belge 12 ve Belge 13'te DR'nin ARAL'a şikayeti sonucu fiyatlarda bir değişim olmadığı, DR'nin saha ekibinin topladığı bilgilerin ya da DR sistemindeki verilerin hatalı olduğunun ortaya çıktığı, kararda fiyatların yükseldiği değerlendirmesinin yapıldığı ancak belgelerin tamamında DR'nin verdiği bilgilerin hatalı olduğunun ortaya çıktığı ve ARAL'ın fiyatları düzeltmesi ya da yükseltmesinin söz konusu olmadığı savunulmaktadır.
- (387) Belge 12'de DR'nin rakip teşebbüslerdeki oyun fiyatlarına ilişkin çalışma yaptığı ve söz konusu fiyatların düşük olduğu görülerek ARAL'a düzeltme talebinde bulunduğu, düzeltme mümkün değil ise ARAL'dan destek alarak aynı fiyata inmek istediği görülmektedir. Her ne kadar ARAL'ın oyun fiyatlarını düzeltmesi ya da yükseltmesinin söz konusu olmadığı iddia edilse de söz konusu belgede ARAL ile DR'nin rakip fiyatlara ilişkin koordinasyon içinde olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Dolayısıyla anlaşmanın etkisinin ortaya çıkmış olması aranmamaktadır. Bu nedenle ilgili belgelerin fiyatları değiştirtmediği dolayısıyla anlaşmanın etkisinin oluşmadığı kabul edilse dahi bu durum 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlalini ortadan kaldırmamaktadır.

Belge 14'e İlişkin Savunmalar

- (388) Belge 14'te DR çalışanının, ARAL'ın internet sitesinde satışa sunduğu ürün fiyatını şikâyet ettiği ve DR'nin de aynı fiyatı uygulamasını talep ettiği, ARAL'ın kampanya etkisinin çok kısıtlı olması nedeniyle DR'nin talebini kabul etmediği, perakendecinin sağlayıcının uyguladığı fiyattan rahatsız olmasının doğal olduğu, DR ile ARAL arasındaki ticari ilişkiden dolayı ARAL'ın, perakendecinin satışlarını etkileyecek uygulamalara girmesinin makul olmadığı, sonucunda DR'nin talebini ARAL'ın karşılamadığı, söz konusu belgeye ilişkin değerlendirmenin hukuki olmadığı ve belgenin DR aleyhine kullanılmasının mümkün olmadığı iddia edilmektedir.
- (389) Belge 14'te DR düşük fiyatla satış yapılmasından şikayet etmekte ve belgede yer alan "*Rakip firmaların kampanya duyurularından bağımsız (gazete reklamı, TV reklamı, web banner, web sitesi vb.) biz tüm rakip fiyatlarda mutlaka aynı fiyata inmek ya da fiyatın düzeltilmesi şeklinde çalışıyoruz.*" ifadeleri DR'nin çalışma şeklini özetlemektedir. DR'nin çalışma şekline anlaşılacağı üzere, DR sağlayıcı ARAL'a oyun fiyatlarına yönelik sürekli '*düzeltilme*' ve/veya '*destek*' talebinde bulunmakta, ARAL'da bu talepleri olumlu karşılamaktadır. DR ile ARAL arasındaki bu koordinasyon rekabete aykırı olacak şekilde fiyatlar üzerinde baskı oluşturma ve bu sayede fiyatları belli bir seviyede tutma amacını taşımaktadır.

Belge 16 ve Belge 17'ye İlişkin Savunmalar

- (390) Belge 16 ve Belge 17'nin aynı olay üzerine gerçekleşmiş yazışmalar olduğu, GOLD'un PES 2014 oyununu 27-30.09.2013 tarihleri arasında 159 TL'den satışa sunacağını duyurduğu, aynı ürünün DR satış fiyatının 179,90 TL olduğu, fiyat farkının ARAL'a şikâyet edildiği ve DR'ye de indirim yapılması talep edildiği, kampanyanın kısa süreli olması nedeniyle söz konusu talebin karşılanmadığı, GOLD'un bir hafta sonra tekrar aynı kampanyayı yaptığı, DR'nin rekabet etmek için indirim yapacağını ARAL'a bildirdiği, söz konusu dönem sonunda ARAL'ın iki kampanya için de GOLD fiyatlarına müdahale etmediği belirtilmektedir. Belge 17'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olmadığı, Belge 16'da yer alan "*Konuyla ilgili müdahalenizi rica ediyoruz ya da bizde fiyat indirmek istiyoruz.*" ifadesinin benzer durumlarda kullanılan standart bir ifade olduğu, tüketici mevzuatına göre reklamlarda ilan edilen fiyatlara perakendecinin uymak zorunda olduğu, reklamlarında ilan ettiği fiyatı yükseltmeyeceği, değiştirilmesi mümkün olmayan kampanya fiyatına sağlayıcının müdahalesinin istenmesinin anlamsız olduğu söz konusu ifadenin 4054 sayılı Kanun'a aykırılık kastıyla kullanılmadığı, kararda GOLD'un ilgili döneme ait uyguladığı fiyatların incelendiği, kampanyalı dönemde indirimli fiyat olduğu, kampanyadan sonra fiyatların arttığı tespiti yapıldığı ve artışın ARAL müdahalesiyle gerçekleştiğinin iddia edildiği, GOLD'un kampanyanın sadece hafta sonunda geçerli olacağını önceden duyurduğu söz konusu kampanyadan ARAL ile perakendecilerin haberdar olmadığı, bu nedenle ARAL'ın müdahalesiyle fiyat yükseldiği tespitinin geçersiz olduğu savunulmaktadır.
- (391) Söz konusu belgeden DR'nin rakibi olan GOLD'un PES 2014 PS3 oyununun perakende satış fiyatını 20 TL yükseltmek için ARAL'dan GOLD'a yönelik müdahalede bulunmasını istediği, ARAL'ın ise DR'nin bu talebine olumlu yanıt verdiği ve fiyatın yükselmesi yönünde girişimde bulunacağını ifade ettiği anlaşılmaktadır. Ancak belgede ARAL'ın bahse konu girişime geçtiğine dair belirlilik bulunamamış, bu nedenle GOLD'un ilgili dönemdeki PES 2014 PS satış fiyatları incelenmiştir. Ürünün satış fiyatının DR'nin ARAL'a Belge 16'da yer alan e-postayı gönderdiği 04.10.2013 tarihinde 180 TL'den 159,01 TL'ye düşürüldüğü, bu e-postadan dokuz gün sonra ise fiyatın 178,99 TL'ye yükseltildiği görülmektedir. 13.10.2013'teki fiyat artışı ile ürün fiyatı DR'nin istediği 179 TL seviyesine gelmiş olmaktadır. GOLD'un ürün satış fiyatlarındaki bu değişim, ARAL'ın e-postada belirtildiği şekilde GOLD'un satış fiyatını artırması yönünde müdahalede bulunduğu hususunu kuvvetlendirmiş ve bu şekilde yorumlanmıştır.
- (392) Belge 17'de DR'nin yukarıda yer verilen 27.09.2013 tarihli e-postasına cevaben ARAL'ın: "*... Çok kontrol ediyoruz kimse fiyat bozmasın diye ama bazen böyle kaçaklar olabiliyor. GOLD'da da çok az ürün var fazla mağaza da yok. Zaten başka bir noktada fiyat indirimi yok kesinlikle.*" ifadesini kullandığı görülmektedir. Bu belge perakendecilerin farklı ve düşük fiyat uygulamaması için ARAL tarafından da perakende satış fiyatlarının sıkı bir şekilde kontrol edildiğini ve DR'ye rakiplerinin fiyat düşürmesi halinde müdahale edileceği konusunda güvence verildiğini göstermektedir.

Belge 30'a İlişkin Savunmalar

- (393) Belgede ARAL'ın 2015 yılı çalışma şartlarını bildirdiği, rekabet priminin rakip firmaların ARAL'ın kontrolü dışında yapmış olduğu fiyat indirimlerine karşı kullanılmak üzere verildiği, ARAL'ın hem perakendecilerin yeniden satış fiyatını kontrol ettiği hem de DR'nin fiyat rekabetine girmesine engellediği düşünülüyorsa soruşturma tarafının sadece ARAL olması gerektiği, ARAL'ın DR ile yaptığı sözleşmeden dolayı belirli bir kar marjı taahhüt ettiği, rekabet etmesi gereken dönemde taahhüttün ihtilaf konusu olma ihtimalinin olduğu ve rekabet priminin bu ihtilafı ortadan kaldırmaya yönelik otomatik bir mekanizma işlevi gördüğü iddia edilmektedir.

- (394) Belgede ifade edilen durum öncelikle, ARAL'ın tek taraflı bir uygulanmasından değil, DR ve ARAL arasında yapılan bir anlaşmadan kaynaklanmaktadır. Yerinde incelemede elden edilen birçok belgede de görüleceği üzere DR ve ARAL'ın rakip fiyatların kontrolü ve düzeltilmesine ilişkin koordinasyonu bulunmaktadır. ARAL'ın DR'ye rakip perakendecilerin perakende satış fiyatlarını kontrol edeceği garantisini verdiği ve kontrol dışı oluşan perakende fiyatları için de DR'yi "Rekabet Primi" ile sübvansesini taahhüt ettiği anlaşılmaktadır. Söz konusu primlerin de DR ve ARAL arasındaki koordinasyonu taahhüt altına alan bir mekanizma olduğu değerlendirilmektedir. Böyle bir mekanizmanın sonucu DR'nin fiyat rekabetine girme güdüsünü azaltacağından söz konusu anlaşmanın amacının rekabeti kısıtlamak olduğu tespit edilmiştir.

İddia Edilen İhlalde Perakendecilere Sorumluluk Atfedilemeyeceği Savunması

- (395) Elde edilen bilgi ve belgelerin DR'nin 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiğini göstermediği, sağlayıcı ile her bir perakendecinin ikili anlaşmalar yoluyla gerçekleştirdiği işlemlerin perakendeci açısından sorumluluk doğurmadığı, hem sağlayıcı hem de perakendecilerin sorumlu olması için, teşebbüslerin iradelerinin uyumunu gösteren anlaşmanın olması gerektiği, yazışmalarda şikâyet edilen perakendeci hakkında soruşturma açılmadığı, söz konusu belgelerin yatay irade uyuşmasını göstermediği, Belge 14 ve Belge 30'un ARAL ile DR arasında olduğu piyasa geneline ilişkin yazışma olmadığı, Belge 7, Belge 11, Belge 12, Belge 13, Belge 16 ve Belge 17'de DR çalışanının şikâyetinin karşılıksız kaldığı, piyasaya etkisinin olmadığı veya yazışmalar sonucunda rakip fiyatlarda değişiklik olmadığı, yazışmaların yatay seviyede sonuç doğurmadığı, belgelerin taraflar arasındaki irade uyuşmasını göstermediği savunulmaktadır.
- (396) Soruşturma neticesinde ARAL ile DR arasında dikey bir anlaşma olduğu tespit edilmekle birlikte, bu dikey anlaşmanın DR'nin rakiplerinin fiyatlarının yükseltilmesine yönelik olduğu tespit edildiğinden markacı rekabeti kısıtlayıcı olduğu ve rekabeti kısıtlayan bu eylemden hem DR hem de ARAL'ın sorumluluğu olduğu değerlendirilmiştir. Bu nedenle perakendecinin bu anlaşmadan sorumlu olmadığı iddiasının geçerli olmadığı belirtilmelidir. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi rekabeti kısıtlayıcı amaç veya etkisi olan anlaşmaları yasaklamaktadır. Dolayısıyla ilgili madde dikey/yatay anlaşmalar bakımından ihlalin ortaya çıkması için mutlak surette etkinin gösterilmesini aramamaktadır. Kaldı ki fiyat yükseltilmesi talebinin ARAL'a iletilmesinin ardından şikâyet edilen rakip teşebbüsün ürünlerinde fiyat artışı yaşandığı da bazı belgelerde tespit edilmiştir.

Taraflar Arasındaki İlişkinin Dikey Olduğu ve İddiaların Kurul'un Anadolu Elektronik Kararı İle Çeşitliği Savunması

- (397) Bilgisayar ve konsol oyunları bakımından ARAL ile DR ve rakip perakendecilerin yaptığı anlaşmaların dikey anlaşma olduğu belirtildikten sonra Kurul'un dosya konusuna benzeyen Anadolu Elektronik-Samsung kararı²⁵ örnek verilmektedir. Anılan kararın konusunun Anadolu Elektronik tarafından dağıtım sistemindeki kimi alıcıların şikâyeti üzerine Samsung markalı ürünlerin tüketiciye satış fiyatında yapılan indirimlerin iptal ettirilmesi olduğu ve kararda eylemlerin dikey kısıtlama niteliğinde değerlendirildiği, soruşturma sonucunda distribütörlük faaliyeti yapan Anadolu Elektronik'in sorumlu tutulduğu, bayilerden gelen fiyat yükseltme şikâyetinin tek başına anlam ifade etmediği ve ihlalin varlığına delil olmadığı savunulmaktadır. Bu doğrultuda benzer konunun somut olay nezdinde yatay kısıtlama/kartel anlaşması olarak değerlendirilmesinin piyasada faaliyet gösteren teşebbüsler arasında hukuki belirsizlik yaratacağı, konunun mevcut soruşturma bakımından da dikey kısıtlama olarak ele alınması gerektiği ifade edilmektedir.

²⁵ 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı Kurul kararı.

- (398) Soruşturma neticesinde ARAL ile DR arasında dikey bir anlaşma olduğu tespit edilmiştir. Ancak örnek verilen karardan farklı olarak ARAL ile DR arasındaki anlaşmanın pazardaki diğer rakiplerin fiyatlarının yükseltilmesine yönelik olduğu tespit edildiğinden anlaşmanın iki tarafının da sorumlu olduğu değerlendirilmiştir.
- (399) Örnek verilen Anadolu Elektronik kararında sağlayıcının perakendecilerin yeniden satış fiyatını belirlemesine yönelik iddialar incelenmiştir. Bu dosya özelinde DR'nin rakiplerindeki bilgisayar ve konsol oyunlarının fiyatlarının yükseltilmesi yönünde açık bir irade ortaya koyduğu, fiyat rekabetinin kısıtlanması talebinin DR'den ARAL'a iletildiği görülmektedir. Bu yönüyle dosya özelindeki ihlal iddiasının yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasından farklılaştığı ifade edilmelidir. Zira belgelerde ARAL'ın DR'ye uygulaması gereken fiyata ilişkin bir uyarı veya telkinde bulunduğu ilişkin bir ifade yer almamakta, DR'nin talebi üzerine pazarda faaliyet gösteren diğer perakendecilere müdahalede bulunulmaktadır. Bu yönüyle DR'nin de 4054 sayılı Kanun kapsamında sorumlu tutulması gerekmektedir.

I.5.3.3. VATAN'ın Savunmalarının Değerlendirilmesi

Uyumlu Eylemin Unsurlarının Gerçekleşmediğine İlişkin Savunmalar

- (400) Uyumlu eylemin unsurlarından "paralel eylem" in gerçekleşebilmesi için sağlayıcı ile rakip teşebbüsler arasındaki bilgi değişimine konu hususların öğrenilmesi zor, maliyetli ve rakiplerin hızlı ulaşamayacağı bilgiler olması gerektiği, VATAN ile ARAL arasında gerçekleştirilen yazışmalarda yer alan bilgilerin ise ticari sır niteliğinde bilgiler olmadığı, söz konusu fiyat bilgisinin internet sitesi, mağaza, gazete gibi mecralarda ilan edildiği, bu nedenle bilinçli paralelliğin oluşmadığı ifade edilmektedir. Ayrıca, VATAN'ın rakipleriyle direkt iletişim kurmadığı ve uyumlu davranmadığı, ARAL'ın VATAN'a gerçekleştirdiği satışlarda VATAN'ın fiyat ve karlılık oranını korumaya çalıştığı, piyasadaki fiyatlara müdahale etme eğiliminde olmadığı ve VATAN'ın rakip teşebbüslerin internet sitesi veya ilanlarında yer alan fiyat bilgisini sorgulamasının piyasanın normal davranışı olduğu belirtilmektedir. Keza uyumlu eylemin kabulü için gerekli bir diğer unsur olan rekabetin sınırlandırılması ve uyumlu eyleme katılmayan teşebbüslere yönelik yaptırım uygulama veya zorlaştırmanın da VATAN tarafından yapılmadığı ileri sürülmektedir.
- (401) Soruşturma kapsamında elde edilen belge ve bulgular, teşebbüslerin rekabet bakımından hassas bilgileri paylaşarak uyumlu eylem içinde olduklarına yönelik değildir. Belgeler incelendiğinde VATAN'ın 2014 ve 2015 yıllarına ait belgelerde ARAL'dan rakiplerinin uyguladığı düşük fiyatlara müdahale ederek fiyat seviyesinin yükseltilmesi talebinde bulunduğu anlaşılmaktadır. Ancak VATAN'a yönelik ihlal iddiaları teşebbüslerin rakipleri ile doğrudan iletişim kurduğu tespitine dayanmamaktadır. Dolayısıyla, rakip teşebbüsler arasındaki bilgi değişimine konu hususların öğrenilmesi zor, maliyetli ve rakiplerin hızlı ulaşamayacağı bilgiler olması gerektiği savunmasına katılmak mümkün değildir.

VATAN ile ARAL Arasındaki Ticari İlişkinin Konsinye Olduğuna İlişkin Savunmalar

- (402) ARAL'ın bilgisayar ve konsol oyunu satışlarını konsinye ya da satıldıkça öde şeklinde gerçekleştirdiği dolayısıyla oyunların etiketinde yer alan fiyat bilgisinin ürün barkoduna basılı halde tavsiye edilen fiyat olarak bildirildiği, hatta kampanyalar dâhil fiyat belirleme yetkisinin ARAL'da olduğu, VATAN'ın ürünlerin satışını gerçekleştirmeden ARAL'a ödeme yapmadığı ve VATAN'ın ARAL ile arasında belirlediği kar marjı üzerinden satış gerçekleştirmesi sebebiyle e-posta yazışmalarının yapıldığı ifade edilmektedir. Bunların yanı sıra bilgisayar ve konsol oyunlarının fiyatı hakkında e-posta ile bilgi verilmesinin ARAL'a ait oyunların hangi fiyattan satılacağına bilinmesi ve ARAL'ın VATAN'a vereceği kar marjının aynı kalması halinde, eksi bakiyeye düşeceğinin bilgilendirilmesine ilişkin olduğu belirtilmektedir.

- (403) Her ne kadar VATAN savunmasında ARAL'ın acentesi şeklinde çalıştığını ve ARAL'ın satış fiyatlarını belirlediğini belirtse de ARAL ile perakendeciler arasındaki ilişkide perakendecilerin kendi satış fiyatlarını belirleyebildiği ve promosyon ile kampanyalara ilişkin kararları kendilerinin aldığı görülmektedir. Teşebbüslerin pazarlama stratejisini belirlemede serbest oldukları bu ilişkide risk almadıkları ve pazarda sadece ARAL'ın acentesi şeklinde davrandıkları savunması gerçekçi görülmemektedir. Bu nedenle ARAL ile perakendeciler arasındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların 4054 sayılı Kanun kapsamı dışında olması gerektiği yorumuna katılmak mümkün görülmemektedir.

Belge 31'e İlişkin Savunmalar

- (404) Belgede yer alan VATAN ile ARAL arasında gerçekleşen e-postalarda; VATAN'ın satış rakamlarını artırmak ve pahalı marka imajı oluşmasını engellemek amacıyla ilgili üründe fiyat düşürmek için ARAL'dan talepte bulunduğu ve diğer teşebbüslerin uyguladıkları fiyattan daha yüksek fiyatların olduğu yönünde ARAL'ın bilgilendirildiği ve ARAL'dan fiyatı düşürmesi veya diğer teşebbüslerin uyguladıkları fiyatları dengeye getirmesinin istendiği ifade edilmektedir. Ayrıca rakiplerin sehven maliyetin altında bir fiyatla satışa çıktıkları, bu yanlışlığın bahse konu e-postalarla ARAL'a bildirildiği ve haksız rekabetin önlenmesinin amaçlandığı belirtilmektedir.
- (405) Belgede, 12-14.01.2015 tarihleri arasında ARAL ile VATAN arasında geçen e-posta yazışmasında VATAN, KLİKSA fiyatlarının düşüklüğü konusunda ARAL'a şikayette bulunmakta ve düşük fiyatların yükseltilmesini istemektedir. Savunmada iddia edilen gayeler belgede yer alan ifadelerden anlaşılmamaktadır. Belgedeki ifadelerden ARAL'ın KLİKSA ile görüştüğünü belirtmesine rağmen fiyatın üç gün boyunca değiştirilmediği ve VATAN'ın bu durumu takip ederek ARAL'a şikâyetini tekrar ettiği anlaşılmaktadır. Rakiplerin maliyet altında satış yapması rakip teşebbüslerin bağımsız karar vermesi gereken bir husus olup, sehven dahi yapılmış olsa ARAL ile VATAN arasındaki anlaşma ile fiyatın yükseltilmesi teşebbüslerin ticari kararlarındaki bağımsızlığına zarar vermektedir.

Teşebbüs Çalışanlarının Yaptığı Yönetim Kurulunun Bilgisi Dışındaki Yazışmalardan VATAN'ın Sorumlu Tutulamayacağına İlişkin Savunmalar

- (406) VATAN'da çalışan personelin belirli bir prim sistemi ile çalıştığından belgelere personelin satış artırma çabasının yansıdığı belirtilerek bu yazışmaların şirket içi fiyat analizi, rakip değerlendirmesi, kampanya çalışmalarına yönelik olduğu ve VATAN yönetiminin bilgisi olmadığı, bu nedenle 4054 sayılı Kanunu'nun 4. maddesinin uygulanmasını gerektirecek nitelikte olmadığı ifade edilmektedir.
- (407) Rekabet hukuku bağlamında bir ihlalin değerlendirilmesi noktasında hukuken geçerli bir vekâletname/temsil yetkisi aranmamakta; teşebbüsün yazışmayı yapan tarafından kendisini temsil ettiğini kabul etmesi ve ayrıca ihlale taraf diğer teşebbüsler nezdinde teşebbüs iradesinin temsil edildiği izleniminin yaratılması yeterli olmaktadır. Özellikle somut olayda olduğu gibi şirketin günlük, rutin işleri söz konusu olduğunda bu durumun önemi artmaktadır. Nitekim dosya kapsamındaki belgelerin, ana faaliyet konusu çeşitli ürünlerin satılması olan bir teknomarketin fiyat gibi satış koşullarına ilişkin olduğu görülmektedir. Teşebbüs tarafından istihdam edilen personelin, teşebbüsün olağan/günlük işlerini yaparken yönetim kurulunun bilgisine başvurmayacağı aşikârdır. Diğer taraftan ilgili belgelerde VATAN çalışanlarının ARAL çalışanları ile yazışmalarının olduğu ve ARAL çalışanlarının VATAN çalışanlarının yetkisinin varlığı konusunda şüphesinin bulunmadığı anlaşılmaktadır.

- (408) 4054 sayılı Kanunu'nun 16. maddesinde ihlalde belirleyici etkisi saptanan teşebbüs yönetici veya çalışanlarına da idari para cezası verilebileceği düzenlenmektedir. Madde metnine bakıldığında yalnızca "teşebbüs çalışanı" ifadelerine yer verildiği görülmekle birlikte bunun dışında yönetim kurulu onayı gibi bir şartın aranmadığı anlaşılmaktadır. Zira bu ve benzeri düzenlemeler rekabet hukukunda delillerin katı şekil şartlarına tabi olmadığını göstermektedir.
- (409) Yukarıda sunulan bilgiler ışığında teşebbüs tarafından istihdam edilen personelin teşebbüsün günlük/rutin işlerini yaparken gerçekleştirdiği eylemlerinden teşebbüsün sorumlu olduğu, yönetimin bilgisi veya onayının aranmayacağı, bu bakımdan teşebbüsün savunmasının yerinde olmadığı değerlendirilmiştir.

Sektörde Fiyatların Herkes Tarafından Erişilebilir Olduğu Savunması

- (410) Sektöre ilişkin açıklamalarda da bulunan VATAN, perakendeciler açısından bakıldığında, ürün çeşitliliğinin fazla, coğrafi pazarın geniş olduğu piyasada birçok dağıtım kanalının ve e-ticaretin payının yüksek olduğunu, tüketicilerin ürünlerin hem özellikleri hem de fiyatları ile ilgili en doğru bilgiye ulaşma imkânının bulunduğunu ifade ederek özellikle teknoloji ürünlerine yönelik alışverişi kolaylaştırmak için www.akakce.com, www.cimri.com, www.enucuzu.com, www.incehesap.com gibi anlık fiyat karşılaştırması yapan bilgi kaynaklarının var olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla bu sektörde, perakendecilerin, özellikle teknomarketlerin fiyatlar konusunda kendi aralarında anlaşmalarının ve sağlayıcıların perakende seviyede fiyat birliğini sağlamasının olası olmadığını belirtmektedir.
- (411) Dosya konusu bilgisayar ve konsol oyunlarının fiyat bilgisinin herkes tarafından erişilebilir olması ve bu fiyatların paylaşılması rekabeti kısıtlayıcı nitelikte bulunmamaktadır. İhlal tespitinin esasını VATAN ve ARAL'ın bu fiyatları yükseltme iradesi oluşturmaktadır.

İdari Para Cezası Takdir Edilirse Hafifletici Sebeplerin Bulunduğu Savunması

- (412) Eğer VATAN'ın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği değerlendirilmesi yapıp idari para cezası takdir edilmesi söz konusu olursa ihlalin tekerrürü, süresi, teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlalin gerçekleşmesindeki belirleyici etkisi, verilen taahhütlere uyup uymaması, incelemeye yardımcı olup olmaması, gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususların göz önünde bulundurulması gerektiği, VATAN'ın talep edilen bilgi ve belgeleri eksiksiz teslim etmesi, düşük pazar payı, önceden bu tür bir eylemde bulunmaması, gerçekleşen veya gerçekleşebilecek herhangi bir zararın doğmamış olması hususları göz önüne alınarak idari para cezası tespitinde üst sınırdan uzaklaşılması talep edilmektedir.
- (413) Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinde "ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması" hafifletici unsur olarak sayılmış ve bu unsurun varlığı halinde temel para cezasının indirilebileceği düzenlenmiştir. Bu doğrultuda teşebbüsün toplam satışları içinde bilgisayar ve konsol oyunlarının satışından elde ettiği gelirin %(.....) oranında olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmıştır. Bununla birlikte VATAN'ın bilgi ve belgeleri Kuruma eksiksiz teslim etmesi iddiasının yasal yükümlülüklerini yerine getirmenin ötesine geçmediği dile getirilmelidir.

Perakendeciler ile ARAL Arasındaki Belgelerin VATAN'da Olmamasından Dolayı Bunlara İlişkin Değerlendirme Yapılmadığı Savunması

- (414) Soruşturma Raporunda atıfta bulunulan bazı belgeler ile atıfta bulunulmasa da dosya içerisinde yer alan ve VATAN lehine ve aleyhine olabilecek bazı belgelerin incelenebilmesi için dosyaya giriş hakkının kullanılması için yapılan dosyaya giriş başvurusunun reddedildiği bu nedenle bu belgelere ilişkin savunma yapılamadığı belirtilmektedir.

- (415) VATAN ile ARAL arasındaki ilişkilerin incelenmesinden teşebbüslerin arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olduğu tespit edilmiş ve ilgili belgeler Soruşturma Raporu'nda ve ekinde teşebbüse gönderilmiştir. Diğer belgeler VATAN'ın rakibi olan diğer perakendecilerin ARAL ile yazışmalarına ilişkin olup VATAN ile ilgili iddialara dayanak yapılmamıştır. Söz konusu belgeler üçüncü kişilerin ticari sırlarını ihtiva etmekte ve VATAN ile ilgisi bulunmamaktadır. Dolayısıyla VATAN'dan diğer perakendeciler ile ARAL arasında gerçekleşen iletişime ilişkin bir değerlendirme yapılması beklenmemektedir.

ARAL'la Aralarında VATAN'a En Düşük Fiyatla Ürün Tedarik Edileceği Yönünde Bir Anlaşma Olduğu Savunması

- (416) VATAN ile ARAL arasında gerçekleşen iletişimin satış fiyatını belirli seviyede tutma veya ürün fiyatlarını yükseltme amacını taşımadığı, VATAN ile ARAL arasındaki anlaşmaya göre ARAL'ın en uygun fiyat ile VATAN'a ürün tedarik edeceği konusunda iki tarafın anlaştığı ve ARAL'ın diğer perakendecilere göre VATAN'a daha uygun fiyatla ürün temin edeceği konusunda güvence verdiği, VATAN ile ARAL arasında yapılan anlaşma gereğince herhangi bir perakendecinin VATAN'dan daha ucuza ürün sattığında ARAL'ın konu hakkında bilgilendirildiği, söz konusu durumunun fiyatın yükseltilmesi olarak yorumlanmayacağı iddia edilmektedir.
- (417) ARAL ile VATAN arasında yapıldığı iddia edilen anlaşmaya göre ARAL dağıtımını yaptığı ürünleri en uygun fiyatla VATAN'a tedarik edecektir. Bahse konu anlaşmanın bir örneği ve/veya bu sözleşmenin varlığına ilişkin herhangi bir emare savunmada yer almamaktadır. Dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgelerden de ARAL ile VATAN arasında anılan türde bir anlaşmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla varlığı kanıtlanamayan bir anlaşma kullanılarak yapılan savunmanın salt bu nedenle yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.
- (418) VATAN'ın ARAL'dan uygun şartlarda ürün temin edeceğine ilişkin taahhüt aldığı ve ARAL'ın VATAN'a en çok kayırlan müşteri şartı uyguladığı kabul edilse dahi bu hüküm VATAN'ın alım şartlarına ilişkin olup, VATAN'ın veya ARAL'ın diğer perakendecilerin perakende satış fiyatlarını ne şekilde belirleyeceği konusunda müdahale imkanı tanımamaktadır. Dolayısıyla VATAN'ın ARAL'dan da uygun şartlarda ürün temin edeceğine ilişkin taahhüt aldığı savunması VATAN ile ARAL arasında oyun fiyatlarının yükseltilmesi ve oyun pazarında rekabetin kısıtlanması amacı taşıyan bir anlaşma olduğu değerlendirmesini değiştirmemektedir.

Diğer Perakendecilerin Fiyatlarının Takip Edilmesinin Rekabet İhlali Olmadığı Savunması

- (419) VATAN ile ARAL arasında gerçekleşen yazışmalarda perakende satış fiyatını yükseltme amacını gösteren delil olmadığı, diğer perakendecilerin piyasada uyguladığı fiyatları takip etmenin ihlal olduğu sonucunu doğuran rekabet hukuku kuralı olmadığı, ayrıca teşebbüslerin uygulamış oldukları fiyatların elektronik sistemler sayesinde anlık olarak kamuoyu ile paylaşılmasının ve söz konusu fiyatların herkes tarafından izleniyor olmasının rekabet hukuku bakımından olumsuz sonuç doğurmayacağı iddia edilmektedir.
- (420) Belge 28'de VATAN'ın GOLD'da düşük fiyat bulunduğunu iletmesi sonrası ARAL tarafından VATAN'a aynı fiyata düşebileceğinin belirtilmesi üzerine VATAN'ın bunu kabul etmeyerek ısrarla rakibinin fiyatını yükselttirmek istemesi açıkça VATAN'ın rakiplerinin fiyatını takip etmesi durumunu aşmaktadır. Teşebbüslerin rakiplerinin fiyatlarını takip etmesi ticari hayatın olağan akışından sayılabilecek ve rekabet ettiklerinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilecektir. Ancak bahse konu yazışmaların amacının sadece fiyat takibi olması ve VATAN'ın GOLD ile rekabet etmeyi tercih etmesi durumunda VATAN'ın fiyatını düşürmesi beklenmektedir. Aynı zamanda bu belge VATAN'ın fiyatların piyasa dışında belirlenmesine ilişkin iradesini de açıkça ortaya koymaktadır. Keza ARAL ile VATAN'ın ilişkisinin değerlendirildiği diğer belgelerde geçen ifadeleri de bu belgeyi desteklemektedir.

Belge 21'e İlişkin Savunmalar

- (421) ARAL ile VATAN arasında gerçekleşen yazışmada yer alan "*bize rakip olmamanız gerekir*" ifadesi ile ARAL'ın kendi internet sitesinde yaptığı satışlarda uyguladığı fiyatların şikâyet edildiği, perakendecilerin katlandığı maliyetler dikkate alındığında sağlayıcının düşük fiyatla ürün satması durumunda perakendecilerin uygulanan fiyatla rekabet edemeyeceği hususunun ARAL'a bildirildiği savunulmaktadır.
- (422) Belgede VATAN'ın talebine ilişkin ARAL'ın cevabının ne olduğunun tespit edilememesi nedeniyle, belgedeki ifadelerle ilişkin yorumun değişebileceği ve bu nedenle belgenin ihlalin delili olarak kabul edilmemesinin uygun olacağı değerlendirilmiştir. Bununla birlikte belgenin ihlal iddiasını destekleyen deliller arasında kullanılmaması ihlal süresini ve niteliğini değiştirmeyecektir.

VATAN'ın Karlılık Oranlarının Düşük Olduğu Savunması

- (423) Taraflar arasında rekabetçi fiyatın üstünde bir fiyat anlaşması olması durumunda VATAN'ın karlılık oranının yüksek olacağı oysa mevcut durumda VATAN'ın karlılık oranları incelendiğinde tam tersi bir sonucun görülebileceği, bu analiz yapılmadan sonuca varılmasının hukuka uygun olmadığı ileri sürülmektedir.
- (424) Dosya kapsamında teşebbüslerin bilgisayar ve konsol oyunları pazarında rekabeti kısıtlayıcı uygulamalar içerisinde olup olmadığı değerlendirilmiştir. Bilindiği üzere teşebbüsler arasında yapılan bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebilmesi için rekabeti engelleme/bozma/kısıtlama amacını taşıması yeterli görülmekte, böyle bir anlaşma piyasada etkisi olmasa bile ihlal olarak kabul edilmektedir. Bu doğrultuda teşebbüsün karlılığının düşmesinin veya karlılığının analiz edilmemesinin taraf olduğu rekabeti bozucu anlaşmanın niteliğini değiştirmedeği ortadadır. Dolayısıyla teşebbüsün karlılık oranının düştüğüne ilişkin savunmasının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

Kampanya Dönemi Sonrasında Perakendecilerin Alım Fiyatı Altında Satış Yapmasının ARAL'a Bildirilmesinin Uygun Olduğu Savunması

- (425) Kampanya döneminde, VATAN'ın almış olduğu ürünü ARAL'ın desteğiyle alım fiyatının altında bir fiyatla satabildiği, ARAL'ın desteği sona erdiğinde belirli bir karlılık ile tekrar satışların gerçekleştiği, kampanya sona erdiğinde rakip teşebbüslerin alım fiyatının altında bir fiyatla ürün sattığı hususunun ARAL'a bildirilmesinin uygun olduğu, oysaki bu sürecin fiyatın rekabetçi seviyede belirlenmesine müdahale olarak tespit edildiği savunulmaktadır.
- (426) İlgili savunmanın Belge 28 ile çeliştiği görülmektedir. Zira anılan belgede yılbaşı kampanyası sırasında VATAN'ın indirimli fiyattan satmak istememesini "*kar marjımız düşüyor*" ifadeleriyle gerekçelendirdiği görülmektedir. Teşebbüsün anılan ifadelerinden kârını azaltarak rekabet etmek yerine rakiplerinin fiyatlarının yükseltilmesi iradesine sahip olduğu açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Diğer taraftan rakiplerin maliyet altında satış yapması rakip teşebbüslerin bağımsız karar vermesi gereken bir husus olup, ARAL ile VATAN arasındaki anlaşma ile fiyatın yükseltilmesi teşebbüslerin ticari kararlarındaki bağımsızlığına zarar vermektedir. Dolayısıyla VATAN'ın rakiplerin satış fiyatının tedarik fiyatının altında olmasının ARAL'a bildirilmesinin fiyatlara müdahale olarak değerlendirilemeyeceği yönünde savunması kabul edilemeyecektir.

VATAN ile ARAL Arasında Gerçekleşen Yazışmaların Fiyat Yükseltme Amacını Taşımadığı Savunması

- (427) Teşebbüsler arasında yapılan yazışmaların, rakip teşebbüsün uyguladığı fiyatta bir hesap hatası olup olmadığı veya kampanya şartlarına uygun olup olmadığı hususunda bilgilendirme yazısı olarak değerlendirilmesi gerektiği, yazışmaların sadece belirli bir kısmının değerlendirilerek ihlal tespiti yapılmasının makul olmadığı savunulmaktadır.

- (428) VATAN hakkında rekabeti kısıtlayıcı anlaşmanın tarafı olmasına dayanak gösterilen belgelerden Belge 28'de "*%10 indirimli veremeyiz, kar marjımız düşüyor, Gold fiyatlarının düzeltilmesi gerekiyor*", Belge 31'de "*Rekabette yine fiyat var. Hem de çok fazla*" ifadelerine yer verildiği, teşebbüs ile ilgili diğer belgelerde de gerekçe belirtmeksizin rakiplerin düşük fiyatlarına müdahale edilmesinin talep edildiği görülmektedir. Dolayısıyla VATAN'ın rakiplerinin fiyatlarını takip ederek kendisinden düşük olan her fiyat için müdahale talep ettiği, ARAL'ın da bu taleplere olumlu yanıt verdiği anlaşılmaktadır. Açıklanan nedenlerle teşebbüsün yazışmaların bilgilendirme amacını taşıdığına ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

VATAN'ın Sağlayıcıdan Diğer Teşebbüslerin Uygulamış Olduğu Fiyatları Yükseltmesi Hususunda Talebinin Olmadığı Savunması

- (429) VATAN'ın uygulamış olduğu fiyatın altında fiyat tespit edilmesi durumunda aradaki farkı sağlayıcıya yansıttığı, ancak ARAL'ın söz konusu fiyat farkını VATAN'ın yansıtacağını bildiği için rakip perakendecileri bilgilendirdiği, VATAN'ın rakip teşebbüslerin uygulamış olduğu fiyat konusunda, sağlayıcıdan diğer teşebbüslerin uygulamış olduğu fiyatları yükseltmesi hususunda talebinin olmadığı savunulmaktadır.
- (430) VATAN'a isnat edilen rekabeti bozucu anlaşmanın delili olarak kullanılan belgelerde sıklıkla rakibin düşük fiyatı belirtilmekte ve "*acil fiyat düzeltildi bilgisini bekliyorum*", "*Gold fiyatlarının düzeltilmesi gerekiyor*", "*fiyatı takip et. Düzeltmezse öğleden sonra tekrar gönder ve ara*", "*düzeltilmesi konusunda acil desteğini bekliyorum*" gibi fiyatların değiştirilmesini isteyen ifadeler kullanıldığı görülmektedir. Dolayısıyla teşebbüsün fiyatlara müdahale edilmesi yönündeki iradesini açıkladığı anlaşılmaktadır. Bu itibarla söz konusu yazışmaların bilgilendirme amaçlı yazışmalardan farklılaştığı, VATAN'ın rakiplerinin fiyatlarının yükseltilmesi amacıyla ARAL ile anlaşma içinde olduğunu gösterdiği değerlendirilmektedir.
- (431) Soruşturma kapsamında VATAN'ın taleplerinin akabinde ARAL ile KLİKSA ve ARAL ile GOLD arasında yazışmalar yapıldığı anlaşılmaktadır. Anılan yazışmalarda "*Acilen düzeltilmesi gerekmektedir*", "*piyasa fiyatının %10 altına inememenizi rica ederim.*", "*bu oyunun fiyatı 50 TL olması gerekiyor. Kontrol edip güncelleme yapabilir misiniz?*" gibi fiyat yükseltme/güncelleme talebini içeren ifadelerin geçtiği, bu ifadelere karşılık ilgili perakendecilerin olumlu yanıt verdiği görülmektedir. Dolayısıyla bahse konu yazışmaların da bilgilendirme amaçlı yazışmalardan ibaret olmadığı, ARAL'ın, perakendecilerin VATAN'ın fiyatlarından düşük fiyatlarını yükseltmesini amaçladığı değerlendirilmektedir. Açıklanan sebeplerle teşebbüsün, belgelerin ARAL'ın diğer perakendecileri bilgilendirdiğini gösterdiğine yönelik savunmalarının yerinde olmadığı tespit edilmiştir.

Belge 31'e İlişkin Savunmalar

- (432) Belgenin yılbaşında uygulanan kampanya dönemiyle ilgili olduğu, kampanya bitmesine rağmen diğer perakendecilerin düşük fiyatla ürün satışı yapması hususunun ARAL'a sorulduğu, VATAN'ın sağlayıcının desteği olmadan diğer teşebbüslerin indirimli fiyat uygulamasını sorgulamasının uygun olduğu ve kampanyanın devam etmesi durumunda tüm teşebbüslerin kampanyadan eşit yararlanması gerektiğinin ARAL'dan talep edildiği ancak bu durumun diğer teşebbüslerin fiyatının yükseltme isteği olarak değerlendirildiği, söz konusu durumun diğer perakendeciler tarafından da ARAL'a bildirildiği savunulmaktadır.

(433) Belgede, 12-14.01.2015 tarihleri arasında ARAL ile VATAN arasında geçen e-posta yazışmasında VATAN, KLİKSA fiyatlarının düşüklüğü konusunda ARAL'a şikayette bulunmakta ve düşük fiyatların yükseltilmesini istemektedir. Belgedeki ifadelerden ARAL'ın KLİKSA ile görüşüğünü belirtmesine rağmen fiyatın üç gün boyunca değiştirilmediği ve VATAN'ın bu durumu takip ederek ARAL'a şikâyetini tekrar ettiği ve sonrasında ARAL'ın KLİKSA'yı uyararak fiyatını yükseltmesini istediği anlaşılmaktadır. Birbirinden bağımsız olan perakendeciler istediği dönemde kampanya yapmak, istediği dönemde fiyat düşürmek ve hatta istediği takdirde ürünü maliyetinin altında bir fiyata satmak gibi kararları bağımsız ve kendi ticari gerekçeleri çerçevesinde alabilmektedir. Bu bağlamda VATAN'ın KLİKSA fiyatlarına müdahale edilmesi talebinin ve ARAL'ın bu yöndeki müdahalesinin, KLİKSA'nın kampanyanın bittiğine ilişkin bilgilendirilmesi şeklinde açıklanamayacağı belirtilmelidir.

İhlal İddiasına Konu Davranışların Sürekliliği Olmadığı Savunması

(434) İhlal iddialarının genel ve sürekliliği olan bir uygulamaya ilişkin belgelere dayanılarak hazırlanmadığı, az sayıda ürünle ilgili kampanya dönemlerinde yapılan yazışmalara dayanılarak hazırlandığı ileri sürülmektedir. İlaveten VATAN ile ARAL arasındaki yazışmaların ihlal olduğu varsayımında dahi ilgili belge 12-14.01.2015 tarih aralığında olduğundan VATAN'ın iki yıl süre ile ihlalde bulunduğu iddiasının kabul edilemeyeceği savunulmaktadır.

(435) Dosya kapsamında VATAN aleyhinde elde edilen belgelere bakıldığında Belge 15'in 18.09.2013 tarihli, Belge 24'ün 18.11.2014 tarihli, Belge 26'nın 21.11.2014 tarihli, Belge 28'in 05.12.2014 tarihli, Belge 29'un 17.12.2014 tarihli, Belge 31'in 12-14.01.2015 tarihli, Belge 34'ün 20.01.2015 tarihli olduğu görülmektedir. Anılan her bir belge de ARAL ile VATAN'ın fiyatların yükseltilmesi yönündeki iradesi tespit edilmektedir. Bu doğrultuda VATAN'ın ihlale dâhil olduğuna ilişkin ilk belge 18.09.2013 tarihli e-posta yazışması, son belge ise 20.01.2015 tarihli e-posta yazışması olduğundan VATAN'ın ihlale dâhil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu söylenebilecektir. Zira teşebbüsler arasındaki danışıklı eylemlerin zaman zaman daha az görünür olmasının veya bazı dönemlere ilişkin az sayıda belgeye ulaşılmasının mümkün olmasının yanında teşebbüsler arasındaki iletişimin bazı dönemlerde azalması da mümkündür. Somut olay bakımından 2013 yılından 2015 yılına kadar teşebbüsün rekabeti kısıtlama iradesini gösteren birbirini destekleyici nitelikte yazışmaların bulunduğu anlaşılmaktadır. Yukarıda yapılan açıklamalar ışığında teşebbüsün ihlalin sürekliliğine ve süresine ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

İhlalin Ağırlığı ve İhlalden Doğan Zararın Yanlış Tespit Edildiği Savunması

(436) Bilgisayar ve konsol oyun satışlarının VATAN'ın toplam cirosunun %(.....)'üne denk geldiği, Kurul'un dosyaya ilişkin ihlal tespitinde bulunmasının hatalı bir değerlendirme olacağı ancak böyle bir durumda takdir edilecek cezada VATAN'ın bir önceki yıl toplam cirosunun alınmasının cezanın nispiyeti ya da ölçülü olma prensibine aykırı olacağı savunulmaktadır.

- (437) VATAN'ın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğu tespit edilen uygulamaları sonucunda piyasadaki fiyatların arttığına ilişkin değerlendirmelere yukarıda yer verilmiştir. Bu doğrultuda tarafların söz konusu eylemleri sonucunda fiyatların arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Bazı belgelerde geçen ürünlere ilişkin fiyatların artıp artmadığının tespiti için perakendecilerin ilgili dönemlere ait fiyat hareketleri talep edilmiş ancak perakendeciler tarafından ilgili bilgiler tedarik edilememiştir. Bununla birlikte belgelerde tarafların rekabeti kısıtlama amacı tespit edilmiştir. Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir eylemin ihlale yol açıp açmadığının değerlendirilmesinde etkinin ortaya çıkması şartı aranmamakta amaç yeterli kabul edilmektedir. Bu doğrultuda somut olayda, olduğu gibi etki gösterip göstermemesinden bağımsız olarak rekabet ihlali olduğu yönünde şüphe bulunan bir uygulama hakkında soruşturma açılması 4054 sayılı Kanun'un gereği olmakla birlikte bu tür eylemin cezalandırılması için de amaç unsurunun varlığı yeterli olup teşebbüsün dosya konusu eylemler hakkında hatalı değerlendirme yapıldığına ilişkin savunmasına iştirak edilmemektedir.
- (438) Teşebbüs tarafından iddia edilen bir diğer husus VATAN'ın bir önceki yıl toplam cirosunun alınmasının cezanın nispiyeti ya da ölçülü olma prensibine aykırı olacağıdır. 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde Kanun'da yasaklanan davranışlarda bulunan teşebbüslere/teşebbüs birliklerine nihai karardan önceki mali yılsonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yılsonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin %10'una kadar idari para cezası verilebileceği düzenlenmektedir. Keza Ceza Yönetmeliği'nde aynı esaslar benimsenmektedir. Bu doğrultuda mevzuatta gelirin unsurları bakımından bir ayırım yapılmadığı görülmektedir.
- (439) Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinde "*ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması*" hafifletici unsur olarak sayılmış ve bu unsurun varlığı halinde temel para cezasının indirilebileceği düzenlenmiştir. Bu doğrultuda teşebbüsün toplam satışları içinde bilgisayar ve konsol oyunlarının satışından elde ettiği gelirin **%(.....)** oranında olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmıştır.

Ceza Yönetmeliği'nin Anayasaya Aykırı Olduğu Savunması

- (440) Teşebbüs tarafından idari para cezası dayanağının Ceza Yönetmeliği olduğu, kanunilik ilkesine göre hangi eyleme hangi idari para cezasının verilmesi hususunun kanunda yer alması gerektiği, yönetmelik ile ceza verilmesinin hukuka aykırı olduğu, kanunda alt sınır olmamasına rağmen yönetmelikte cezalara ilişkin alt sınır getirilmesinin 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesine, normlar hiyerarşisine ve anayasaya aykırı olduğu ileri sürülmektedir.

- (441) Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 124. maddesinde "Başbakanlık, Bakanlıklar ve kamu tüzel kişileri, kendi görev alanlarını ilgilendiren kanunların ve tüzüklerin uygulanmasını sağlamak üzere ve bunlara aykırı olmamak şartıyla, yönetmelikler çıkarabilirler." hükmü yer almaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde aynı Kanun'un 4, 6 ve 7. maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara Kurul tarafından saptanacak yıllık gayrisafi gelirlerinin %10'una kadar idari para cezası verileceği hüküm altına alınmaktadır. Aynı maddenin diğer fıkralarında cezaların belirlenmesinde dikkate alınacak hususlar, esas alınacak gayrisafi gelir gibi unsurlar belirlendikten sonra son fıkrasında ise bu maddeye göre verilecek idari para cezalarının tespitinde dikkate alınan hususların Kurul tarafından çıkarılacak yönetmeliklerle belirleneceği belirtilmektedir. Bu doğrultuda çıkarılan Ceza Yönetmeliği, 15.02.2009 tarih ve 27142 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmış ve o tarihten beri 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunan teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyeleri ile bunların yönetici ve çalışanlarına uygulanmaktadır. Ceza Yönetmeliği'nin "Amaç ve Kapsam" başlıklı 1. maddesinde Yönetmelik'te yasaklanan davranışlara 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi gereğince verilecek cezaların tespitine ilişkin usul ve esasların düzenlendiği belirtilirken "Dayanak" başlıklı 2. maddesinde Yönetmelik'in 4054 sayılı Kanun'un 16. ve 27. maddelerine dayanılarak hazırlandığı ifade edilmektedir. Anılan hükümlerin birlikte değerlendirilmesi sonucunda Ceza Yönetmeliği'nin kanunda belirtilen esasların uygulanmasına ilişkin olduğu ve kanunilik ilkesinin ihlal edilmediği açıktır.
- (442) Ceza Yönetmeliği'nin 4054 sayılı Kanun'a aykırı olduğu iddiasının değerlendirildiği Danıştay 13. Dairesi'nin 2014/5110 E., 2015/1998 K. sayılı ve 27.05.2015 tarihli kararında "Yönetmeliğin, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde belirtilen hususlara ilişkin olarak ve anılan maddenin verdiği yetki uyarınca, Kabahatler Kanunu'nun 4. maddesinde ifadesini bulan kanunilik ilkesi sınırları çerçevesinde ve anılan Kanun'un 17. maddesinin ikinci fıkrası ile 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde idari para cezası miktarının belirlenmesinde kullanılacağı öngörülen kriterler göz önüne alınarak, Kanun'da öngörülen azami yüzde onluk oranı aşmamak üzere belirlenmesine yönelik ve Kanun'un verdiği takdir yetkisinin objektifleştirilmesi amacıyla yapılan dava konusu düzenlemelerinde üst hukuk normlarına ve dayanağı Kanun hükümlerine aykırılık görülmemiştir." ifadelerine yer verilerek Ceza Yönetmeliği hukuka uygun bulunmuştur. Bu itibarla teşebbüsün, Ceza Yönetmeliği'nin hukuka aykırı olduğuna yönelik savunmasına itibar edilmemiştir.

Belge 24'ye İlişkin Savunmalar

- (443) Belgede VATAN'ın yazdığı mail ile GOLD'daki ürün fiyatının 27 TL den 50 TL'ye çıkartıldığına hükmedildiği, ancak "...her ne kadar bu tarz konularla alakalı sizden dönüş alırsam da..." ifadesine vurgu yapılmadan "fiyatlarda bir yanlışlık mı var" sorusunun ardından fiyatın yükseltilmiş olmasından dolayı VATAN'ın rekabet ihlalinde bulunduğu sonucuna varmanın hatalı olduğu, VATAN'ın bu müracaatının fiyat yükseltilmesi amacına dayanmadığı, yanlışlıkla etiketlenmiş bir fiyat ya da kampanya koşullarına aykırılık olup olmadığı gibi hususlar hakkında bilgi talep etmek amacıyla başvurduğu, ARAL ile GOLD arasında yazışma gibi başka bir delil olmamasına rağmen ihlal sonucuna varılmasının hatalı olduğu ileri sürülmektedir.

(444) Belgede VATAN, ARAL'a fiyata müdahale edilmesi yönünde açık bir talepte bulunmamakla birlikte, VATAN'ın sadece fiyatın düşük olduğunu bildirmesi ARAL'ın müdahale etmesi için yeterli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu bakımdan Belge 24'ün VATAN ile ARAL arasında süregelen anlaşmayı ve bu yöndeki diğer belgeleri desteklediği değerlendirilmektedir. İlaveten belgede yer alan yazışmanın ardından aynı tarihte ARAL ile GOLD arasında bir yazışmanın gerçekleştiği anlaşılmaktadır. ARAL tarafından GOLD'a VATAN'ın ilettiği oyunun fiyatının 27 TL den 50 TL'ye çıkarılması gerektiği belirtilmekte, GOLD ise cevaben müdahale ettiklerini ifade etmektedir. Dolayısıyla teşebbüsün ARAL ile GOLD arasında yazışma gibi başka bir delilin olmadığı yönündeki savunmasının kabulü mümkün bulunmamaktadır.

Belge 26 ve Belge 29'a İlişkin Savunmalar

(445) VATAN'ın ARAL'a yaptığı müracaatlara yanlış anlam verildiği, söz konusu yazışmaların piyasa fiyatını yükseltme amacını taşımadığı, ARAL'ın söz konusu müracaatlara ne tepki verdiğinin tespit edilemediği, tepki verdi ise Happy.com ve Hepsiburada'nın ne şekilde tepki gösterdiğinin tespit edilemediği, bu sebeplerle ihlal sonucuna varmanın hatalı olacağı savunulmaktadır.

(446) Belge 26'da VATAN tarafından ARAL'dan "... Aşağıda görselleri olan oyunun fiyatının düzeltilmesi konusunda acilen yardımcı olur musun?" ifadeleriyle talepte bulunulduğu anlaşılmakta ancak ARAL'ın bu talebe ne cevap verdiği tespit edilememektedir. Belge 29'da yer alan ve VATAN tarafından gönderilen "... hepsiburada' da bizim fiyatımızın oldukça altında bir fiyat var. Kampanyasız fiyat bile bizden çok düşük. Bu fiyatın acilen düzeltilmesi konusunda yardımcı olur musun?" şeklindeki e-postaya karşılık ARAL tarafından "... ekstra fiyat düşüşü için hepsiburada'ya maili atıldı..." denilerek olumlu cevap verildiği görülmektedir. Söz konusu belgeler VATAN'ın piyasa fiyatlarını yükseltme amacını göstermektedir.

Belge 28'e İlişkin Savunmalar

(447) Belgede ARAL'ın, VATAN'ın talebine olumlu yanıt verip vermediğinin tespit edilemediği, ancak GOLD'un internet sitesinde olduğu belirtilen bir ilana istinaden fiyatının 170 TL'ye yükseldiği yargısına varıldığı, ancak GOLD'un hangi fiyattan sattığına ilişkin VATAN'ın bilgisinin olmadığı, ARAL'ın söz konusu talebe olumsuz cevap verdiği ve %10 indirim yapabileceği hususunu bildirdiği, söz konusu hususun VATAN ile ARAL arasında bir anlaşmanın olmadığını kanıtladığı savunulmaktadır.

(448) Bahse konu belgede VATAN tarafından ARAL'a, GOLD'un kendisinden daha düşük fiyatla ürün satıldığı iletilmekte ve GOLD'un bu ürünün fiyatına ilişkin internet sayfa görüntüsüne yer verilmektedir. ARAL'ın, VATAN'ın da %10 indirim yapabileceğini belirtmesi üzerine VATAN, kar marjının düşeceğini ve %10 indirim yapamayacağını ifade etmektedir. Bu doğrultuda GOLD'dan bahse konu ürünün günlük satış fiyatları talep edilmiştir. GOLD'un satış fiyatları incelendiğinde VATAN'ın 153 TL olarak gönderdiği görsele karşın GOLD'un satış fiyatının 170 TL olduğu anlaşılmıştır. Bu durum GOLD'un fiyatını yükselttiğini göstermektedir.

(449) Diğer taraftan belgede geçen VATAN'a ait ifadelerin, ARAL'ın cevap vermesinden bağımsız olarak, VATAN'ın piyasadaki rekabetin bir sonucu olarak fiyatların ve dolayısıyla kendi karlılığının düşmesini engelleme amacını açıkça gösterdiği değerlendirilmektedir. Zira anılan belgede VATAN'ın indirim yapmak yerine karını arttırmaya yönelik ısrarlı bir tutum içerisinde olduğu görülmektedir. İlaveten bu belge özelinde ARAL'ın VATAN'a cevap verip vermediği tespit edilememiş olsa da GOLD'un fiyatının taleple eş zamanlı olarak yükselmiş olması ARAL'ın müdahalede bulunduğuna yönelik değerlendirilmiştir. Zira dosya kapsamında VATAN'ın, rakiplerinin düşük fiyatlarına müdahale edilmesi şeklindeki taleplerine ARAL'ın olumlu cevap verdiği birçok belge bulunmaktadır.

Belge 31'e İlişkin Savunmalar

- (450) Belgede, Napoleon isimli bilgisayar oyununun VATAN'da 20 TL'ye satılırken KLİKSA'da 10 TL'ye; DNF isimli oyunun ise VATAN'da 50 TL'ye satılırken KLİKSA'da 20 TL'ye satılmış olduğu hususunun araştırıldığı, KLİKSA'ya desteğin devam edip etmediğinin sorgulandığı, fiyatın olması gerekenden daha yukarıya çıkartılmasını amaçlayan bir şikâyet olmadığı, desteklenen dönem için sağlayıcının verdiği destek kalkmış olmasına rağmen, eski indirimli fiyatın devam ediyor olmasının bir gerekçesi olup olmadığı hususunun VATAN tarafından sorgulanmasının doğal olduğu ve bilinçli şikâyet unsuru taşımadığı, ARAL'ın yılbaşı kampanyasının bittiğini ve maliyet altı fiyat nedeniyle KLİKSA'nın da zarar etmekte olduğunu KLİKSA'ya bildirdiği, diğer firmaların da aynı desteğin kendilerine sağlanması ya da herkesin kampanya koşullarından eşit yararlanmasını istediği, ancak sadece VATAN'ın fiyat yükseltmesi şikâyeti olarak değerlendirildiği, ARAL'ın "*piyasadan tepki alıyoruz*" sözü yerine, VATAN'dan böyle bir şikâyet geldi demesi gerektiği savunulmaktadır.
- (451) Bahse konu belgede VATAN'a ait, KLİKSA'nın fiyatlarının düşmediği ve ARAL'ın bu fiyatlarla ilgilenmesini belirten ısrarlı ifadelerden sağlayıcının verdiği destek hakkında bir sorgulamanın bulunduğu anlaşılamamaktadır. Belgede yer alan yazışmaların akabinde ARAL'ın KLİKSA ile fiyatlarını yükseltmesine ilişkin yaptığı yazışma değerlendirilmektedir.
- (452) İlaveten yukarıda belirtildiği üzere rakiplerin maliyet altında satış yapması rakip teşebbüslerin bağımsız karar vermesi gereken bir husus olup, ARAL ile VATAN arasındaki anlaşma ile fiyatın yükseltilmesi teşebbüslerin ticari kararlarındaki bağımsızlığına zarar vermektedir.

Belge 33'e İlişkin Savunmalar

- (453) Belgede yer alan yazışmaların yılbaşı kampanyası dönemine denk gelmesi nedeni ile kampanya bitmiş olmasına rağmen destek verilen dönemdeki fiyatın uygulanmaya devam ettiği hususunun araştırılması ile ilgili olduğu, söz konusu talebin rakiplere iletilip iletilmediğinin bilinmemesi sebebiyle ihlal olarak değerlendirilmemesi gerektiği savunulmaktadır.
- (454) Belgede ARAL'a, BİMEKS'in PC Diablo 3 oyununu VATAN'dan daha ucuza sattığı ve konuyla ilgili acil dönüş beklendiği ifade edilmektedir. Anılan yazışmanın akabinde VATAN çalışanları arasındaki yazışmada ise "*... Fiyatı takip et. Düzeltmez ise öğleden sonra tekrar mail gönder ve ara...*" ifadelerine yer verildiği görülmektedir. Bu ifadeler VATAN'ın, ARAL'a yaptığı şikâyeti BİMEKS'e ileteceği ve BİMEKS'in fiyatlarını değiştireceğini öngördüğüne yönelik değerlendirilmiştir. Zira VATAN çalışanları arasında iç yazışmada yalnızca fiyatların takip edilmesi istenmemekte aynı zamanda fiyatların değişmemesi durumunda tekrar mail gönderilmesi ve aranması talep edilmektedir. Keza özellikle "*düzeltmezse*" ifadesinin, teşebbüsün kampanyalı fiyatların araştırılması yönünde bir talebine işaret etmediği belirtilmelidir.

Belge 34'e İlişkin Savunmalar

- (455) İlgili belgenin KLİKSA ile ilgili olduğu, VATAN'la ilgisi olmadığı ve VATAN'ın suçlanamayacağı ileri sürülmektedir.
- (456) VATAN'ın belgede yer alan Dragon Age Inquisition adlı oyunu KLİKSA'nın daha ucuza sattığına ve düzeltilmesi konusunda acil destek beklediğine ilişkin e-postasına karşılık ARAL'ın olumlu cevap verdiği akabinde aynı gün ARAL'ın KLİKSA'ya durumu bildirerek fiyatlarını yükseltmesini istediği ve bu isteğin KLİKSA tarafından kabul edildiğinin değerlendirildiği görülmektedir. ARAL'ın, VATAN'a "*gerekli bilgilendirmeyi yaptım. Bilgi vereceğim*" şeklinde cevap vermesi KLİKSA ile olan yazışmasının VATAN'ın talebi üzerine gerçekleştiğini göstermektedir.

İlgili Ürün Pazarına İlişkin Savunmalar

- (457) İlgili ürün pazarının "tüketici elektroniği ürünleri pazarı" ve beş ana dağıtım kanalı bakımından (Mass, Teknomarketler, Geleneksel, Bilgisayar Mağazaları, Telekom Mağazaları) nasıl tanımlandığının anlaşılacağı ifade edilmektedir. İlâveten tüketici elektroniği pazarının "ilgili pazar" olarak kabul edilmesinin hatalı olduğu, zira tüketici elektroniği pazarında birbirlerinden farklı ve biri diğerine alternatif olamayacak on binlerce çeşit ürün bulunduğu, bu ürünlerin her bir türünde birçok rakip üretici/tedarikçi bulunduğu gibi aynı üretici tarafından üretilen ürünlerin farklı dağıtım kanalları aracılığı ile tüketiciye iletilebildiği, böylesine karmaşık ve rekabetçi bir sektörde ürünlerin fiyatlarına ilişkin bir kartel oluştuğu yolundaki iddiaların gerçeği yansıtmadığı ileri sürülmektedir.
- (458) Dosya kapsamında ilgili ürün pazarının ürün bazında "beyaz eşya", "küçük ev aletleri", "telekom ürünleri", "panel TV" gibi alt segmentlere ayrılabilceği, ancak dosyanın esası hakkında yapılacak genel değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden kesin bir pazar tanımı yapılmamakla birlikte değerlendirmelerin "tüketici elektroniği pazarı" esas alınarak yapılacağı ifade edilmiştir. İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da pazar tanımlamasının temel amacı, incelenen teşebbüslerin karşı karşıya buldukları rekabet koşullarının belirlenmesi, pazarın hem ürün hem de coğrafi bölge boyutlarıyla tanımlamasındaki amaç ise, incelenen teşebbüslerin davranışlarını sınırlama ve etkin bir rekabetçi baskıdan bağımsız olarak davranmalarını önleme gücüne sahip rakiplerinin ortaya çıkarılması olarak ifade edilmektedir. Akabinde pazar tanımının, pazar gücüne ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un özellikle 6 ve 7. maddelerinin uygulanması bakımından önem taşıyan pazar payı hesaplamaları yapılmasını sağladığı belirtilmektedir.
- (459) Konuya ilişkin Danıştay 13. Dairesi tarafından 25.11.2008 tarih, 2006/4724 E. ve 2008/7418 sayılı kararında ilgili pazarın belirlenmesi ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin uygulanmasına yönelik bir pazar payı eşiğinin bulunmadığına, bu nedenle bir anlaşma, eylem veya kararın bu madde kapsamına girip girmediğinin tespitinde soruşturma tarafı teşebbüslerin pazar gücüne bakılmasına ve ilgili pazarın tanımlanmasına gerek olmadığı tespitlerine yer verilmiştir.
- (460) Keza Kurul'un 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında inceleme yaptığı kararlarda ilgili ürün pazarının net bir biçimde tanımlanmasının yapılan değerlendirmeler üzerinde belirleyici bir etkisi olmaması durumunda, ilgili ürün pazarının tanımlanmayabileceği ifade edilmiştir. Bu doğrultuda ilgili ürün pazarının her durumda net bir tanımının yapılmasına gerek bulunmamakta olup pazarın yapısını ve şartlarını göstermek yeterli olabilmektedir.
- (461) Bu noktada ilgili ürün pazarının net bir tanımının yapılması taraflar arasında var olan rekabeti kısıtlayıcı anlaşma/uyumlu eylemin niteliğini değiştirmeyecek veya rekabet karşıtı etkisini ortadan kaldırmayacaktır.

I.5.3.4. TEKNOSA'nın Savunmalarının Değerlendirilmesi

TEKNOSA ile ARAL Arasında Konsinye Alım Satım Sözleşmesi Olduğuna İlişkin Savunmalar

- (462) TEKNOSA'nın, ARAL ile konsinye alım satım sözleşmesi ile çalıştığı, oyunların mülkiyetinin ve söz konusu ürünlere ilişkin tüm hakların ARAL'da olduğu, oyunların fiyatının ARAL tarafından belirlendiği, tüketiciye satılmasının akabinde karşılığının ARAL'a ödendiği, oyunların satılmadığı durumda dahi TEKNOSA'nın ticari risk üstlenmediği bu nedenlerle söz konusu ilişkinin acentecilik bağlamında değerlendirilmesi gerektiği, TEKNOSA'nın bilgisayar ve konsol oyunlarına talebi ve rekabeti artırmak amacıyla kampanyalar (oyun fiyatlarında indirim, oyunların konsollarla birlikte sunulması gibi) yaptığı, böylece rakip teşebbüslerden bağımsız hareket ettiği ifade edilmektedir. Ayrıca TEKNOSA tarafından rakip fiyatların değil, ARAL'ın farklı platformlardaki ticari uygulamalarının takip edildiği, böylece avantajlı ise benzer şartlar sağlanarak satış gerçekleştirmek istendiği belirtilmektedir.
- (463) TEKNOSA ve ARAL arasındaki ticaretin konsinye satış şeklinde gerçekleşmesi, aralarındaki ilişkinin her durumda acentelik kabul edileceği ve 4054 sayılı Kanun kapsamı dışında olacağı şeklinde algılanmamalıdır. Öncesinde de ifade edildiği üzere, ARAL ile perakendeciler arasındaki ilişkide perakendecilerin kendi satış fiyatlarını belirleyebildiği ve promosyon ile kampanyalara ilişkin kararları kendilerinin aldığı görülmektedir. Teşebbüslerin pazarlama stratejisini belirlemede serbest oldukları bu ilişkide risk almadıkları ve pazarda sadece ARAL'ın acentesi şeklinde davrandıkları savunması gerçekçi görülmemektedir. Bu nedenle ARAL ile perakendeciler arasındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların 4054 sayılı Kanun kapsamı dışında olması gerektiği yorumuna katılmak mümkün değildir.

Savunma Hakkının Kısıtlandığına İlişkin Savunmalar

- (464) Soruşturma bildiriminde TEKNOSA aleyhindeki belgelere içerikleri karartılmış şekilde yer verildiği, on beş adet belgenin sekiz tanesinin içeriğinin bilinmediği, soruşturma raporu ve eklerinin de büyük kısmının karartıldığı bu nedenle TEKNOSA'nın söz konusu raporda yer alması muhtemel lehe bilgilere ulaşmadığı, TEKNOSA'nın lehindeki belgelerin toplanmadığı, bu nedenlerle teşebbüsün savunma hakkının kısıtlandığı ifade edilmektedir.
- (465) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrasında Kurul'un başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildireceği ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini isteyeceği belirtilmiştir. Maddenin devamında ise "*Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir.*" hükmüne yer verilmiştir. Dolayısıyla soruşturma bildiriminde o aşamaya kadar edinilmiş her tür belgenin değil, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin taraflara gönderilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, soruşturma bildirimi ile hakkında soruşturma açılmış olan her bir teşebbüse kendileri hakkında hâlihazırda elde edilmiş olan belgelerin içeriği gönderilmiştir.
- (466) Diğer taraftan ihlal şüphesi yaratmakla birlikte henüz ihlal kararına varılmamış eylemleri gösteren diğer teşebbüslere ait belgeler/yazışmalar ticari sır niteliğini taşıyabilmektedir. Bu belgelerin TEKNOSA veya diğer bir teşebbüse gönderilmesi birtakım ticari sırlara rakibin vakıf olması sonucunu doğurabilecektir. Şüphesiz ki bahse konu belgelerin ihlalin varlığını kanıtlaması halinde belgeler hakkındaki değerlendirmeler değişebilecektir. Ayrıca birtakım belgelerin TEKNOSA'ya gönderilmemiş olmasının nedeni, belgenin, TEKNOSA aleyhinde/lehinde olmaması ve dolayısıyla TEKNOSA'nın bu belgeler hakkında savunma yapmasına gerek olmamasıdır.

- (467) Soruşturma Raporu'nun ekinde ihlal iddiasına dayanak gösterilen belgeler teşebbüse gönderilmiştir. Bunun dışındaki belgeler üçüncü kişilere ait ticari sırları içermekte olup teşebbüsle ilgisi bulunmamaktadır. Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesi uyarınca Kurul tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamamaktadır. Dolayısıyla teşebbüs hakkında Kurul tarafından verilebilecek herhangi bir karar teşebbüsün bilgilendirildiği ve savunma hakkını kullandığı bir konuya ilişkin olacaktır. Bu doğrultuda teşebbüsün savunma hakkının kısıtlanması söz konusu olmamaktadır.
- (468) Konuya ilişkin Danıştay kararlarına bakıldığında; Danıştay 13. Dairesi'nin 2006/1094 Esas sayılı ve 30.05.2006 tarihli kararında²⁶ "4054 sayılı Kanun'un 44. Maddesinde tarafların kendileri ile ilgili düzenlenmiş her türlü evrakın ve mümkünse elde edilmiş her türlü delilin bir nüshasının kendilerine verilmesini isteyebilecekleri belirtilmek suretiyle bu şekilde istenen her türlü evrakın ve delilin taraflara verileceği zorunluluğunun düzenlenmediği görülmektedir. Nitekim Kurulun bu yönde takdirini kullanmasının işlemin hukukiliğine etkisi, Kanun'un 44. Maddesinin son fıkrasında öngörüldüğü üzere, tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamayacağı çerçevesinde değerlendirilmesi mümkündür." ifadelerine yer verildiği görülmektedir. Benzer şekilde Danıştay 13. Dairesi üçüncü kişilere ait ticari sırlar bulunması sebebiyle tarafa verilmeyen verilerin karara dayanak yapıldığı gerekçesiyle açılan iptal davası sonucunda Kurul kararını hukuka uygun bulmuştur. 14.05.2008 tarih, 2006/1147 E., 2008/4203 K. sayılı kararında, davacının istediği bilgilerin rakip teşebbüslerin fiyat politikalarını gösteren bilgiler içermesi karşısında davacının isteminin Kurum tarafından reddinin hukuka aykırı olmadığına hükmedilmiştir. Dolayısıyla Kurul'un uygulamasının yargı kararlarıyla da onaylandığı görülmektedir.

Soruşturma Bildiriminde Çelişkili İfadelerin Bulunduğuna İlişkin Savunmalar

- (469) Soruşturma bildiriminde sektörde rekabet olduğu ve perakendecilerin fiyatlarını serbestçe belirlediği gerekçeleriyle ARAL'ın hâkim durumda olmadığı değerlendirilmesi yapılırken soruşturmaya taraf olan teşebbüslerin kartel içinde yer aldığı tespitin çelişkili olduğu ifade edilmektedir.
- (470) Teşebbüse gönderilen soruşturma bildiriminin birinci paragrafında belirtildiği üzere işbu soruşturma dosyasının başlangıcı olan başvuruda yer alan iddialar, esas itibariyle üçe ayrılmaktadır. Başvuru sahibi tarafından ilk olarak ARAL'ın aşırı fiyat uyguladığı, ikinci olarak ARAL tarafından nihai satış noktalarında yeniden satış fiyatının belirlendiği, son olarak ARAL ile perakendeciler arasında anlaşma/uyumlu eylem olduğu iddia edilmiştir. Bu doğrultuda öncelikle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi uyarınca ARAL'ın aşırı fiyat uygulayıp uygulamadığı incelenmiştir. Bu inceleme neticesinde aşırı fiyatlama türünde bir ihlal için yeterli bulgulara ulaşılamadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak bu değerlendirmede sektörde rekabetin olduğuna ilişkin bir sonuca ulaşılabilmektedir.
- (471) Perakendecilerin fiyatlarını serbestçe belirledikleri yönündeki tespit ise ARAL tarafından belirlenen ve uygulanması zorunlu bir fiyat tarifesinin bulunmadığını ve teorik olarak her bir perakendecinin kendi fiyatlarını belirleme serbestisine sahip olduklarını perakendecilerin kendi ifadelerine dayanarak ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda soruşturma bildiriminde çelişkili ifadeler bulunduğu ilişkin savunmalar itibar edilebilir bulunmamıştır.

²⁶ Aynı yönde bkz. Danıştay 13. Dairesi'nin 2006/1041 E., 2008/5023 K. sayılı, 24.06.2008 tarihli kararı.

Soruşturma Kapsamında Elde Edilen Belgelere İlişkin Savunmalar

- (472) Soruşturma bildiriminde yer alan belgelerin çoğunda TEKNOSA'nın oyun fiyatlarında yaptığı indirimlere karşı rakip teşebbüslerin gösterdiği tepkilerin yer aldığı, ancak bu durumun yapılan değerlendirmelerde dikkate alınmadığı ifade edilmektedir.
- (473) TEKNOSA'nın adının geçtiği belgelerin bir kısmında TEKNOSA'nın fiyatlarının düşük olduğuna ilişkin diğer rakiplerden ARAL'a gelen şikâyetler yer aldığı doğru olmakla birlikte, 19.06.2014-08.07.2014 tarihli Belge 20'de yer alan "şu andaki durumda biz hem Vatan fiyatlarını yukarı çektirerek hem de kendi fiyatlarımızı gerektiği kadar indirerek tüm rakiplerimizin içinde oldukça iyi bir duruma geldik. Şimdi Vatan'ı kontrol ettim tekrar, An itibariyle "ünlü Vatan İndirimi" kampanyası varken bile oyun fiyatlarına dokunmamışlar, bu durumda da bizim tepkimizin etkisini gösteriyor. Aral ciddi şekilde uyardı.Size aşağıdaki ilk maili gönderdikten ve tespitleri yaptıktan sonra, hem Aral hem de diğer oyuncular üzerine çalışmaya devam ettik. Şu anda durum aşağıdaki gibidir, Vatan fiyatları yukarı çekti" ifadeleri TEKNOSA'nın oyun pazarındaki rakiplerine karşı tutumunu ve oyun pazarındaki fiyatların belirlenme mekanizmasını açıkça ortaya koymaktadır.

Tüketicilerin Olumsuz Etkilendiğine İlişkin Bir Değerlendirmenin Yapılmadığı Savunması

- (474) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi rekabeti kısıtlayıcı amacı veya etkisi olan anlaşma veya uyumlu eylemleri yasaklamaktadır. İlgili maddenin ihlali için rekabeti kısıtlayıcı amaç yeterli olup etkinin varlığının ispat edilmesi aranmamaktadır. Teşebbüslerin bilgisayar ve konsol oyunları pazarındaki fiyatların koordinasyonunu amaçladıkları incelenen belgelerle ortaya konulmaktadır. Bununla birlikte, bazı belgeler bakımından, ilgili oyununun fiyatının belgede geçen tarihte arttığı tespiti de yapılmıştır.

4054 Sayılı Kanun'un 43. Maddesinde Öngörülen Yasal Sürelerin Aşıldığı Savunması

- (475) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesi uyarınca soruşturmaların en geç altı ay içerisinde tamamlanması gerekmekte birlikte gerekli görüldüğü hallerde bir defaya mahsus olmak üzere altı aya kadar ek süre verilebilmektedir. Dosya konusu soruşturma kapsamında birden fazla dosya birleştirilerek birlikte görülmüştür. Şöyle ki Kurul'un 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M sayılı kararı ile ARAL, BİMEKS, DR, TEKNOSA ve VATAN unvanlı teşebbüsler hakkında, bilgisayar ve konsol oyunları pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Akabinde Kurul'un 07.07.2015 tarih ve 15-28/319-M sayılı kararında ise, bilgisayar ve konsol oyunları alanında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine yönelik olarak GOLD ile KLİKSA hakkında soruşturma açılmasına ve bu soruşturmanın 15-08/108-M sayılı ile yürütülen soruşturma ile birleştirilmesine karar verilmiştir. Dolayısıyla işbu soruşturma dosyasının başlangıç tarihi 19.02.2015'tir. Bununla birlikte 28.07.2015 tarihli ve 15-32/455-M sayılı kararıyla soruşturmanın süresinin bitiminden itibaren altı ay uzatılmasına karar verilmiştir. Bu doğrultuda soruşturma, 19.02.2016 tarihine kadar uzatılmıştır. Dolayısıyla teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinde düzenlenen sürelerin aşıldığına ilişkin savunması yerinde bulunmamıştır.

Ceza Yönetmeliği'nin Kanuna Aykırı Olduğu Savunması

- (476) Daha önce de ifade edildiği üzere Ceza Yönetmeliği'nin 4054 sayılı Kanun'a aykırı olduğu iddiasının değerlendirildiği Danıştay 13. Dairesi'nin 2014/5110 E., 2015/1998 K. sayılı ve 27.05.2015 tarihli kararında "Yönetmeliğin, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde belirtilen hususlara ilişkin olarak ve anılan maddenin verdiği yetki uyarınca, Kabahatler Kanunu'nun 4. maddesinde ifadesini bulan kanunilik ilkesi sınırları çerçevesinde ve anılan Kanun'un 17. maddesinin ikinci fıkrası ile 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde idari para cezası miktarının belirlenmesinde kullanılacağı öngörülen kriterler göz önüne alınarak, Kanun'da öngörülen azami yüzde onluk oranı aşmamak üzere belirlenmesine yönelik ve Kanun'un verdiği takdir yetkisinin objektifleştirilmesi amacıyla yapılan dava konusu düzenlemelerinde üst hukuk normlarına ve dayanağı Kanun hükümlerine aykırılık görülmemiştir." ifadelerine yer verilerek Ceza Yönetmeliği hukuka uygun bulunmuştur.

TEKNOSA ve KLİKSA'nın Ekonomik Bütünlük İçinde Olmasına İlişkin Savunmalar

- (477) Dosya kapsamında TEKNOSA ve KLİKSA'ya ilişkin olarak ayrı ayrı suç isnadı yapıldığı, ancak, her iki şirketin aynı "ekonomik bütünlük" içinde olduğundan bahsedildiği ifade edilmektedir. Kesişen ürün grupları satsalar bile her iki şirketin farklı ticari politikalar izledikleri, zira her iki şirketin gerek ticari yapılanmaları gerekse maliyet yapıları nedeniyle çok farklı konumda oldukları ve en nihayetinde bu iki şirketin gerektiğinde "rekabet" ettiği vurgulanmaktadır.
- (478) 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde rekabet hukukunun öznesini oluşturan teşebbüs "piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimler" olarak tanımlanmıştır. Kanun gerekçesinde ise teşebbüs tanımı yapılırken ekonomik bütünlük ilkesinin benimsendiği, bir yavru şirketin tek başına değil, bağlı olduğu diğer şirket veya şirketlerle birlikte tek teşebbüs olarak değerlendirileceği belirtilmiştir. KLİKSA'nın hissedarlık yapısına bakıldığında %100 oranında hissesinin TEKNOSA'ya ait olduğu anlaşıldığından KLİKSA, TEKNOSA ile aynı ekonomik bütünlük içerisinde değerlendirilmiştir.
- (479) 4054 sayılı Kanun ile benimsenen ekonomik bütünlük yaklaşımı aynı ekonomik bütünlük içerisinde bulunan şirketlerin kendi aralarında yaptıkları anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmaması ve ekonomik bütünlük içerisindeki bir yavru şirketin rekabet ihlalden dolayı ana şirketinin sorumlu tutulmasına zemin oluşturması olmak üzere iki temel işleve sahiptir. Diğer taraftan somut olay bakımından hem TEKNOSA hem de KLİKSA'nın ARAL ile anlaşma içinde olmalarından dolayı ayrı ayrı 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği tespit edilmektedir. Teşebbüslerin ayrı ayrı rekabet ihlaline taraf olmaları neticesinde uygulanacak idari para cezasının belirlenmesinde her bir teşebbüsün ihlale taraf olduğu süre ve ayrı ayrı ciroları esas alınmıştır.

Soruşturma Raporunda Çelişkili Tespitler Bulunduğu Savunması

- (480) Soruşturma Raporu'nda yer alan ve "LG'nin TEKNOSA ve MS ile perakende fiyatların belirlenmesi konusunda anlaşma içinde olduğu ve bu eylemlerinden dolayı söz konusu teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri düşünülmektedir." şeklinde ifade edilen tespit, "perakende seviyede rekabeti bozucu yatay bir anlaşma seviyesine ulaşmamakla birlikte" ifadesi ile uyuşmadığı, söz konusu durumun teşebbüsler arasında gerçekleşen yatay bir anlaşmanın değil, yeniden satış fiyatının tespit edilmesi şeklinde yorumlanması gerektiği iddia edilmektedir.

- (481) LG, TEKNOSA ve MS arasındaki işleyiş, fiyat yükseltilmesi konusundaki baskının perakendecilerden geldiği dikkate alınarak değerlendirilmiş ve sağlayıcı LG ile perakendeci TEKNOSA ve MS arasında amacı LG ürünlerinin fiyatlarının tespiti olan bir anlaşmanın varlığı sonucuna ulaşılmıştır. Sağlayıcı tarafından fiyatına müdahalede bulunulan üçüncü tarafın fiyatının artıp artmadığı, artırması durumunda fiyat yükseltilmesi talebinin piyasadaki rakiplerinden geldiğini bilip bilmediği ya da bunu öngörebilmesinin mümkün olup olmadığı ise fiyatına müdahale edilen söz konusu tarafın sorumluluğu bakımından incelenmiştir. Ancak bu tespit yapılamaması fiyatları artırmayı talep eden perakendeciler ile bunu olumlu karşılayan sağlayıcı açısından ulaşılan sonucu değiştirebilir nitelikte değildir.

Sağlayıcı Seviyesindeki Rekabetin Yok Sayıldığına İlişkin Savunmalar

- (482) Fiyatları sabitlemenin sağlayıcının işine gelmeyeceği, zira fiyatlarının rakiplerine göre yukarıda kalması halinde, bahse konu sağlayıcının pazar kaybetmesinin mümkün olacağı savunulmaktadır.
- (483) Markalararası fiyat rekabetinin yaşandığı bir ortamda bir sağlayıcının fiyatlarını yükseltmesinin, söz konusu sağlayıcıyı diğer markalar karşısında dezavantajlı konuma düşüreceği bilinen bir durumdur. Bu bağlamda mevcut dosya özelinde, LG tarafından tavsiye niteliğindeki ilk perakende fiyatların oluşturulması aşamasında markalararası rekabetin dikkate alınmış olması beklenmektedir. Diğer yandan, LG'nin perakendeciler için belirlediği tavsiye fiyatın altına düşülmesi durumunda, fiyatı yüksek kalan perakendecilerin şikâyet ve talebi üzerine perakende fiyatları tavsiye fiyata çekme çabası içerisinde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, söz konusu fiyat müdahalesinin markalararası rekabetten ziyade markaiçi rekabeti önleme ile sonuçlanacağı değerlendirilmektedir. Aksi takdirde dosya kapsamında elde edilen belgelerden LG'nin perakende fiyatı düşüren bir aksiyon karşılığında fiyatı yüksek kalan diğer birtakım perakendecilere finansal destek sağlamak durumunda kaldığı görülmektedir ki bunun da LG'yi maddi olarak oldukça güç durumda bıraktığı yine elde edilen belgelerden anlaşılmaktadır.

LG, TEKNOSA ve MS Arasındaki İhlal İddialarının Piyasa Mantığı İle Örtüşmediği Savunması

- (484) Sadece iki teknomarket ve bir sağlayıcının katıldığı bir kartelin, hem teknomarket ve elektronik ürünler pazarındaki perakende rekabet ortamı, hem de sağlayıcıların yatay seviyede yaşadığı yoğun rekabet yüzünden mantıklı bir iddia olmadığı, iki teknomarketin fiyatlarını sabitlediği bir ortamda, diğer teknomarketlerin serbest hareket edeceği, fiyat dahil her türlü bilginin şeffaf ve kolay ulaşılabilir olduğu bir dünyada ise talebin ister istemez daha uygun fiyat sunan teknomarketlere kayacağı iddia edilmekte, bu basit piyasa mantığının az sayıda teşebbüsün katıldığı ihlal iddiasının senaryodan öte gidemeyeceğinin göstergesi olduğu ifade edilmektedir.
- (485) Yukarıda da belirtildiği üzere dosya kapsamında ulaşılan sonuçların esasını teşebbüslerden elde edilen belgeler oluşturmaktadır. Bu nedenle, gerek soruşturmanın tarafı olmayan gerekse soruşturmaya taraf olup da hakkında yeterli belge bulunmayan teşebbüsler hakkında 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettikleri gibi bir sonucuna ulaşmanın beklenmesi anlamlı bulunmamaktadır. Ayrıca dosya kapsamında sadece iki perakendecinin fiyatları sabitlediği değil söz konusu iki perakendecinin diğer perakendecilerin fiyatlarını yükseltmeye çalıştığı ve LG'nin de bu talepleri olumlu karşıladığı tespit edilmiştir. Bu nedenle bu iki perakendeci dışındakilerin fiyatlarının daha uygun olacağı şeklinde bir çıkarım yapılmasının mümkün olmadığı değerlendirilmektedir.

Delil Standardına Yönelik Savunmalar

- (486) 4054 sayılı Kanun'da ya da ikincil mevzuatta delillerin ispat ölçütlerine ilişkin herhangi bir hüküm olmadığı ve Kurul'un ispat ölçütlerini açıklayan bir içtihadı da bulunmadığı belirtilmektedir. Danıştay'ın bu konuda bir içtihat yarattığı ve ispat ölçütü açısından, idari para cezasına bağlanmış fiilleri gerçekleştirenlere herhangi bir yaptırım uygulanabilmesi için, fiilin tüm unsurları ile oluşmuş bulunması şartını aradığı vurgulanmaktadır. Bunun yanı sıra dosya kapsamında ikincil nitelikte delillerin kullanıldığı belirtilerek bu delillerin piyasadaki uygulamalarla birlikte değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmektedir.
- (487) Dosya kapsamındaki iddialar yerinde incelemelerde elde edilen belgelerin değerlendirilmesi ve teşebbüslerden talep edilen fiyat bilgilerinin incelenmesi sonucunda oluşturulmuştur. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin gerekçesinde "*Maddenin amacı bakımından anlaşma, hukuki şekil şartlarına uymasa bile tarafların kendilerini bağlı hissettikleri her türlü uzlaşma ya da uyuşma anlamında kullanılmıştır. Anlaşmanın yazılı veya sözlü olmasının önemi yoktur.*" denilerek anlaşma kavramı tanımlanmıştır. Buna paralel olarak Kurul, "*Sözleşme olmaksızın da rekabet ortamını bozan her türlü ilişkinin uygulamaya sokulması da anlaşma niteliğindedir*" tespitinde bulunmuştur²⁷. Başka bir kararda²⁸ ise "*Rekabet hukuku mevzuatında anlaşma kavramı taraflar arasındaki her türlü irade uyuşması anlamında kullanılmaktadır.*" denilmiştir. Kurul'un bir başka tespiti²⁹ ise "*rekabet hukuku uygulamalarında anlaşma, borçlar hukukunun konusunu oluşturan sözleşmelerden daha geniş yorumlanmakta ve bağlayıcı olma, yazılı şekil, yükümlülüklerin ifa edilmemesi halinde uygulanacak yaptırımın düzenlenmesi yahut yürürlük koşulları gibi herhangi bir şekil şartı aranmamaktadır.*" şeklindedir. Dolayısıyla rekabet hukuku bakımından bir anlaşmanın ortaya konması için tarafların anlaşmalarını açıkça ifade ettikleri bir mutabakat, karar aranmamakta tarafların iradelerinin uyuşması yeterli görülmektedir. Bu doğrultuda ARAL ile DR, VATAN, TEKNOSA, KLİKSA ve GOLD arasındaki yazışmaları içeren belgelerde perakendecilerin ARAL'dan rakiplerindeki oyun fiyatlarının yükseltilmesini talep ettiği ve ARAL'ın bu taleplere olumlu yanıt verdiği ve bazı durumlarda uygulamaya geçerek fiyat indirimini yapan perakendeciye uyardığı ve fiyatını yükseltmesini istediği anlaşılmaktadır. Rekabeti kısıtlayıcı bir uygulamaya ilişkin talep ve bu taleplerin kabul edildiğine ilişkin ARAL tarafından verilen olumlu yanıtlar 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir anlaşmanın varlığını ortaya koymaktadır. Benzer bir durum tüketici elektroniği pazarında da geçerli olup TEKNOSA'nın LG'den rakip perakendecilerin fiyatlarına müdahale edilmesini talep ettiği LG'nin ise bu talebi olumlu karşıladığı açık bir şekilde ortaya konulmuştur. Bu anlaşmaların hedefinin fiyat rekabetinin önlenmesi olması nedeniyle amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

İddia Edilen Fiyat Düzeltmelerinin Yapılmadığı Savunması

- (488) Soruşturma Raporu'nda TEKNOSA aleyhine sunulan ve suça isnat edilebilecek 20 dokümanın 14'ünün 12'sinde fiyatların düzeltildiğine dair herhangi bir tespitin yapılmadığının açıkça belirtildiği, ayrıca incelenen birçok ürünün fiyatında sadece iki üründe "*düzeltilme*" olduğunun ortaya konulduğu, ortalama 5.000 değişik kalem ürün satan teşebbüsün sadece iki üründe fiyat yükseltilmesinin ticari hayatın doğal bir sonucu olduğu, bu durumun hiçbir şekilde kartele delalet etmediği savunulmaktadır.

²⁷19.01.2011 tarih ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

²⁸ 25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı Kurul kararı.

²⁹18.04.2011 tarih ve 11-24/464-139 sayılı Kurul kararı.

(489) Yukarıda ifade edildiği üzere amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Kurul³⁰ "Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeve yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır." tespiti ile amacı rekabeti kısıtlayıcı olan bir anlaşmanın etkisinin aranmayacağını açıkça ortaya koymuştur. Bununla birlikte, tarafların amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı olduğu açık olan fiyat indirimlerini önlemeye yönelik bir anlaşma içinde oldukları belgelerle ortaya konulmuştur. Belgede az sayıda ürün geçmesi veya az sayıdaki üründe fiyat değişikliği olduğunun gösterilmesi dosya kapsamında ulaşılan sonucu değiştirebilir nitelikte değildir. Kaldı ki ürünün sayısı değil satışlar içindeki payının daha anlamlı olduğu ifade edilmelidir. Bu durum LG'nin sadece TEKNOSA'ya sattığı televizyonlardan elde ettiği gelirin toplam cirosu içindeki büyüklüğünden de anlaşılmaktadır.

Sağlayıcının ve TEKNOSA'nın Gücüne İlişkin Savunmalar

(490) Sağlayıcının fiyatı düşük olan perakendeciye müdahalesinin sağlayıcının kendi inisiyatifinde olduğu, eğer bir sağlayıcı perakendecinin talepleri karşısında daha edilgen ise, bu durumun sağlayıcının perakendeciye kıyasla daha zayıf konumda olmasından dolayı değil sağlayıcının kendi rakiplerine karşı pazardan pay alma ya da doğrudan veya dolaylı fiyat rekabetiyle pazarı büyütme çabası nedeniyle teknomarketler ile iyi geçinmek istemesinden kaynaklandığı şeklinde ifade edilmektedir. Bu duruma LG'nin geçtiğimiz yıllarda, pazarda agresif olarak adlandırılan, ancak perakendecilerle ilişkilerde edilgen bir tavır olarak görülebilen, satış ve pazarlama faaliyetleri sonucunda en büyük rakibi SAMSUNG'u, özellikle de televizyon pazarında geçerek kendini kanıtladığı örnek gösterilmektedir. Soruşturma heyeti tarafından önemli görülen konulardan birinin de TEKNOSA'nın pazardaki gücü olduğu, Soruşturma Raporu'ndaki iddialardan anlaşıldığı kadarıyla, TEKNOSA'nın gücünün bir perakendeci olarak bu kartel denkleminin içinde olmasının ana sebeplerinden biri olduğu ifade edilmektedir. TEKNOSA'nın önemli bir alıcı olarak pazarda bir gücü olduğu ve fakat bu gücün, güçlü sağlayıcılar nezdinde bir karşılıklı ticari bağımlılıktan öteye gidemediği savunulmaktadır.

(491) Rekabet hukukunda alıcı gücü incelenirken temel olarak alım piyasasındaki pazar payları, alım piyasasındaki teşebbüs davranışları (alıcıların makul olmayan şartlar ileri sürüp süremediği) ve alıcıların sağlayıcı değiştirme maliyetleri incelenmektedir. Gerek bilgisayar ve konsol oyunları pazarında gerekse tüketici elektroniği pazarında teknomarket kanalının ARAL ve LG içerisindeki payına yukarıda yer verilmiştir. Bu bağlamda söz konusu kanaldaki alıcıların bahse konu sağlayıcılar açısından önemi ortaya konulmuştur. Diğer yandan TEKNOSA ve 4054 sayılı Kanun'a aykırı davrandığı tespit edilen diğer teşebbüslerin perakende seviyedeki rakip fiyatlarına müdahale edilmesi veya bunun yapılmaması durumunda kendilerine finansal destek sağlanmasını ileri sürebilmesi ise alıcıların sağlayıcı açısından makul olmayan şartlar ileri sürebildiğini ortaya koymaktadır. Son olarak alıcıların sağlayıcı değiştirme maliyetinin ise mevcut dosya açısından oldukça sınırlı olduğu değerlendirilmektedir. Zira perakende satış noktaları ilgili ürünlerin herhangi bir üretim aşamasında yer almadıkları için aldıkları ürünleri sadece son kullanıcıya ulaştırma faaliyeti yürütmektedir. Ayrıca piyasada alternatif ürün ve sağlayıcıların olduğu da dikkate alındığında alıcıların temin kaynaklarını değiştirme güçlerinin bulunduğu belirtilmelidir. Bu aktarılanlar ışığında, mevcut dosya kapsamında ihlale taraf olan perakendecilerin durumunun tam olarak neye karşılık geldiği anlaşılabilen sağlayıcıların "edilgen" tavrı ile açıklanamayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüslerden elde edilen belgelerde yer alan ifadeler de bu tespiti destekler niteliktedir. Örneğin Belge 47'den

³⁰19.01.2011 tarih ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

TEKNOSA'nın fiyatların yükseltilmemesi durumunda LG ile olan bağlantıların iptal edileceği şeklinde LG'yi tehdit edebildiği anlaşılmaktadır.

Sağlayıcının Perakendecilere Verdiği Desteğe İlişkin Savunmalar

- (492) Teknomarketlerin faaliyetlerinin son derece sert bir rekabet ortamında gerçekleştiği, bu yoğun rekabet ortamında ayakta kalmak isteyen perakendecilerin, kendi marjlarından yaptıkları fedakarlıkların yanında sağlayıcılardan da destek elde etmeye çalıştığı, bu desteklerin, sağlayıcı tarafından herhangi bir beklenti içinde olmadan verilmediği, sağlayıcının verdiği destek ile kendi önceliğini finanse ettiği ya da perakendecinin bu uğurdaki talebine cevap verdiği, sağlayıcıların bir yandan çeşitli finansal ya da sair uygulamalar ile perakendecileri destekler iken sistemden ana beklentilerinin "*perakendecilerin sağlayıcının satış politikasına uyması*" olduğu, perakendecilerin de sağlayıcılardan kendilerine en iyi şartları temin edebilmek için, sağlayıcıların uyarılarına yasal sınırlar dahilinde uymaya çalıştığı, sağlayıcıların uyarılarına uymamanın, ilerideki bir dönemde sağlayıcının vereceği bir destekten mahrum kalınmasına neden olabileceği, bunun da rekabetten geri kalmak anlamına geleceği ifade edilmektedir. TEKNOSA'nın gelirlerinin" %(...)'ini Samsung markalı ürünlerin, %(...)'ini LG markalı ürünlerin oluşturduğu göz önüne alınarak, 5.000 adet marka ile çalışan TEKNOSA'nın sadece iki sağlayıcıya/markaya olan bağımlılığını bu oranların açıkça ortaya koyduğu örnek gösterilmektedir.
- (493) Dosya kapsamında LG'den finansal destek alınması değil fiyatını düşüren perakendecilerin fiyatlarına müdahale edilmesinin talep edilmesi ve LG'nin de fiyata müdahale etmesi ve/veya bu yönde beyanda bulunması 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı bulunmuştur. Finansal destek verilmesi LG açısından maliyetli bir seçenek olmakla birlikte LG'nin fiyatı düşüren perakendecinin fiyatına müdahale etmek yerine az sayıda ürün için destek vermeyi tercih ettiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, LG açısından oldukça maliyetli bir seçenek olan destek vermek yerine fiyat düşüşlerinin engellenmesi tercih edilmektedir. Nitekim Belge 43'ten LG tarafından verilen desteklerin teşebbüs üzerinde oldukça büyük bir finansal yük yarattığı ve LG tarafından da istenmediği bir kez daha anlaşılmaktadır. Dolayısıyla yukarıda yer verilen iddiaların aksine finansal destek verilmesi LG tarafından değil daha ziyade perakendecilerin baskısıyla gerçekleştirilen bir uygulamadır.

Belge 1'e İlişkin Savunmalar

- (494) Anılan e-postanın TEKNOSA'nın Starcraft oyununun satış fiyatı 139 TL iken, oyunun piyasada 99 TL'ye satılması üzerine kendi satış rakamlarını düşürmediğini bunun konsinye alım şartı ile çalıştığından ARAL'dan alacağı komisyonların düşmesini istemediğini gösterdiği ifade edilmektedir. Ayrıca TEKNOSA'nın "*104 TL'ye bana verdiğiniz oyunu benden daha ucuza alan yerler var ise World of Wareraft açılışında da olmayalım kardeşim. TEKNOSA kazıkçı dedirtmeyiz kimseye.*" ifadeleri ile piyasada kendi fiyatının yüksek kalmasına sitem ederken, rekabet edebilme isteğini de açıkça ortaya koyduğu, zaten dosya kapsamında bu e-postaların bir anlaşmanın varlığını göstermediğinin belirtildiği vurgulanmaktadır.
- (495) İlgili belgeye yönelik değerlendirmede belgenin rekabeti kısıtlama amacı yönünden belirsizlik taşıdığı, TEKNOSA'nın ARAL'a doğrudan bir rakibinin fiyatını şikayet ettiği ve müdahalede bulunmasını istediği tek belge olduğu ancak ARAL'ın fiyatlara müdahale edemeyeceğini belirttiği için belgenin TEKNOSA ve ARAL arasında bir anlaşmanın varlığını göstermediği tespiti yapılmıştır. Söz konusu belge ihlal iddiasına dayanak olarak gösterilmemiştir.

Belge 20'ye İlişkin Savunmalar

(496) Belgeye konu yazışma gerçekleşmeden evvel ilgili Kategori Müdürü'ne iç yazışma yoluyla bir mesaj iletildiği, bu mesajda TEKNOSA ve DR'nin oyun satışı konusunda en önemli satış noktaları oldukları fakat fiyat anlamında da rakiplerine kıyasla daha üst seviyede kaldıklarının belirtildiği, yüksek fiyatlı kalmanın TEKNOSA'nın imajına zarar verebileceği, bugün oyun alan gençlerin, yarın telefon, televizyon gibi tüketici elektroniği ürünleri ihtiyaçları doğduğunda, yüksek fiyata sahip olan TEKNOSA'yı tercih etmeyebileceklerinin değerlendirildiği belirtilmekte, dolayısıyla söz konusu değerlendirmenin, TEKNOSA'nın sadece ARAL ile olan ilişkisine değil, aynı zamanda TEKNOSA açısından çok daha önemli olan TEKNOSA'nın tüketicileri nezdindeki imajına zarar verilebileceğinin de altını çizdiği ifade edilmektedir. İlgili Kategori Müdürü'nün ilk önce sağlayıcı ile satış şartlarını değiştirmesinin, diğer bir deyişle konsinye sistemden satın alma yöntemine geçmesinin şirket üzerindeki etkilerini araştırdığı, daha sonra sağlayıcı ile temasa geçerek ürünlerin fiyatlarını oluşturan ARAL'ın diğer perakendecilere uyguladığı fiyatları sorguladığı, yazının amacının rekabeti engellemek değil, konsinye satış sistemi sayesinde fiyatları belirleme yetkisine sahip olan ARAL'ın TEKNOSA'nın satış gücünü suiistimal etmesinin ve bunun yol açacağı pahalı olma algısının önüne geçmek olduğu, ayrıca TEKNOSA'nın oyun satışları sonunda elde edeceği komisyonunun diğer perakendecilere bırakmamak için ARAL ile işbirliğine gittiği savunulmaktadır. TEKNOSA Kategori Oyun Müdürü'nün biraz da abartılı ifadelerle direktörüne gönderdiği e-posta ile yaptığı çalışmalar ve faaliyetler ile TEKNOSA'yı ön plana çıkardığını göstermek istediği, e-posta içeriğinden TEKNOSA'nın rakiplerinden geri kalmak istemediğinin anlaşıldığı, Kategori Müdürü'nün fiyat bilgilerinden yararlanarak direktörüne, TEKNOSA'nın iyi fiyat seviyesine gelmesinde kendisinin payı olduğunu vurgulamak istediği iddia edilmektedir.

(497) Yukarıdaki savunmalarda TEKNOSA'nın fiyat olarak rakiplerinden daha dezavantajlı konumda kalmak istememesinin ticari gerekçelerine yer verilmektedir. Söz konusu gerekçeler belge ile ulaşılan sonucu değiştirmemektedir. Bunun yanı sıra belgede geçen *"şu andaki durumda biz hem Vatan fiyatlarını yukarı çektilererek hem de kendi fiyatlarımızı gerektiği kadar indirerek tüm rakiplerimizin içinde oldukça iyi bir duruma geldik. Şimdi Vatan'ı kontrol ettim tekrar, An itibariyle 'ünlü Vatan İndirimi' kampanyası varken bile oyun fiyatlarına dokunmamışlar, bu durumda da bizim tepkimizin etkisini gösteriyor. Aral ciddi şekilde uyardı.Size aşağıdaki ilk maili gönderdikten ve tespitleri yaptıktan sonra, hem Aral hem de diğer oyuncular üzerine çalışmaya devam ettik. Şu anda durum aşağıdaki gibidir, Vatan fiyatları yukarı çekti"* ifadelerinin salt oyun müdürünün üst yönetime kendini ispatlama aracı olarak görülmesi yanlış bir değerlendirmeye yol açacaktır. Zira söz konusu yazışmanın içeriğinden oyun kategorisinde rakip fiyatlarını takip etme, TEKNOSA fiyatlarını belirleme ve ARAL ile ilişkileri yönetme yetkisinin oyun müdürüne ait olduğu anlaşılmaktadır. Bu nokta, bir kişiye ait ifadelerin tüm teşebbüsün niyetini göstermede yeterli olup olmadığı açısından önemli bir hususu ihtiva etmektedir. Teşebbüs yetkililerin kendi yetki alanlarına ilişkin ifadelerinin tüm teşebbüsün niyeti olarak kabul edilmesi gerektiği gerçeğinden hareketle söz konusu belgenin de teşebbüsün genel stratejisi olarak kullanması önünde bir engel bulunmadığı değerlendirilmektedir.

Belge 36'ya İlişkin Savunmalar

(498) TEKNOSA'nın LG'ye yazdığı e-postada kullandığı ifadelerin oldukça açık olup, bahse konu ifadelerin rekabeti kısıtlayıcı bir etki doğuracak şekilde yorumlanma olanağının bulunmadığı, TEKNOSA'nın, müşterisini kaybetmemek ve aynı fiyata ürün verebilmek için LG'den destek dışında hiçbir talebi olmadığı ifade edilmektedir.

(499) Söz konusu belgede TEKNOSA'nın fiyata müdahale talebi bulunmadığından, belge TEKNOSA aleyhine kullanılmamıştır.

Belge 37'e İlişkin Savunmalar

(500) LG'nin VATAN'da satılan ürün fiyatına ilişkin görsel talep etmesi üzerine "Ok Hemen ilgileniyorum" cevabını raportörlerin "LG'nin müdahalesi" olarak yorumladığı ve akabinde hem "belgede LG'nin VATAN ile gerçekten görüşüp görüşmediğinin" belirli olmaması hem de "VATAN'ın bu talebi karşılayarak fiyatını yükseltip yükseltmediği hususlarına ilişkin belirlilik bulunmamaktadır" tespitini yaptığı, bu noktada yine rekabeti kısıtlayıcı etki ortada yokken, TEKNOSA'nın sadece destek isteme niyetinden dolayı, sağlayıcının kendi inisiyatifi ile farklı yoruma müsait ifadeleri üzerinden TEKNOSA'ya rekabeti kısıtlayıcı bir amaç yüklenemeyeceği savunulmaktadır.

(501) Söz konusu belgenin VATAN fiyatları hakkında bilgi verildikten sonraki kısmına aşağıda tekrar yer verilmektedir:

"TEKNOSA (LG'ye): Saat 4 'e kadar dönüş bekliyorum. Bende düşmek durumundayım.

LG: Abi lütfen hemen bir fotoğraf rica ediyorum.

TEKNOSA (TEKNOSA Şubeye): Etiket fotosu alabilir miyiz? Çok önemli

TEKNOSA Şube (TEKNOSA'ya): Ektedir. Kolay gelsin.

TEKNOSA (LG'ye): Buyur SAMSUN????

LG: Ok. Hemen ilgileniyorum."

(502) Yukarıdaki ifadelerden TEKNOSA'nın kendi fiyatını düşürmeden önce rakip fiyatlarının yükselmesini beklediği, LG'nin de bu beklentiyi karşılamaya çalıştığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla belgenin salt destek talebi ile açıklanamayacağı belirtilmelidir.

Belge 38'e İlişkin Savunmalar

(503) TEKNOSA'nın piyasadadan aldığı duyum ile MS'nin televizyon ürününde kendisinin oldukça altında bir fiyata satış yapacağı bilgisini edindiği, teknomarket pazarında, satılan ürünlerin niteliği, mağazaların yaygınlığı ve pazarlama bilgilerinin kamuoyuna yayılma hızı nedeniyle perakendecilerin rakip kampanya bilgilerine ulaşımının özel bir çaba gerektirmediği, TEKNOSA'nın edindiği fiyat bilgisi eğer doğru ise, düşük fiyatla rekabet etmesi zorlaşacağı için aynı fiyata inebilmek için sağlayıcı ile iletişime geçtiği, sağlayıcının ise aynı desteği TEKNOSA'ya da vereceği anlamında "match ederiz" ifadesini kullandığı belirtilmekte, bu noktada TEKNOSA'ya rekabeti kısıtlamaya ilişkin bir suç isnat edilemeyeceği iddia edilmektedir.

(504) Söz konusu belgeye dayanarak TEKNOSA'ya bir ihlal isnadında bulunulmamıştır.

Belge 39'a İlişkin Savunmalar

(505) TEKNOSA mağazasının düşük fiyatla MS'de satılan bir televizyonun fiyatına inebilmek için LG'den fiyat desteği istediği, LG'nin de desteği kabul ettiği ifade edilmekte, LG'nin aynı zamanda ürün fiyatının her yerde 3.499 TL olacağını da belirttiği, LG'nin bu ifadesinin TEKNOSA'yı bağlayıcı herhangi bir yanının bulunmadığı savunulmaktadır. LG'nin her perakendecinin bu fiyata geçilmesi için bir müdahalede bulunup bulunmadığı, fiyatların her yerde aynı olup olmadığı, LG'nin talebine rağmen TEKNOSA'nın bu fiyata geçip geçmediğinin bilgisi ve dolayısı ile LG'nin e-postada kullandığı ifadenin bir etkisinin bulunmadığı vurgulanmaktadır.

(506) Söz konusu belge TEKNOSA'nın LG üzerinde fiyat düşürme baskısı kurabilme gücünü gösterdiği yönü ile değerlendirilmiştir. Belgeye "1.5.2.2. LG ve Perakendecileri Arasındaki Belgelerin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi" başlıklı bölümde yer verilmediğine dikkat çekilmelidir.

Belge 40'a İlişkin Savunmalar

- (507) Belgede yer alan LG'nin "*çıkan insert'lerin tamamını match edip arkasından sürekli sizin de duyuru yapmanız için ürün arıyorum*" ifadesinden, LG'nin gelecekte kendisinden yine destek talebinde bulunulacağını anladığı TEKNOSA'ya karşı pazarlık sürecinde öne geçmek istediği, "*match etmek*" deyiminin ise diğer teşebbüslere sağlanan desteklerin aynısının TEKNOSA'ya da sağlandığı anlamına geldiği belirtilmektedir. TEKNOSA'nın "*benzer aksiyonları bizde de göreceksiniz*" ifadesinin LG'yi tehdit etmek olarak anlamlandırıldığı ancak burada açıkça müşteriye ucuza ürün satma ve dolayısı ile rekabet etme niyetiyle LG'den destek isteyebilmek için pazarlık yapıldığı vurgulanmaktadır. Bu gibi durumların sıkça yaşanması nedeniyle TEKNOSA'nın bundan sonra artık LG'nin direkt destek vermesini istediğini ifade ettiği, bu ifadenin tehdit olarak yorumlanmasının birbirine bağımlı olan bu teşebbüslerin faaliyet gösterdiği pazarın gerçeklerini tamamen göz ardı etmek anlamına geleceği iddia edilmektedir.
- (508) Söz konusu belgede TEKNOSA MS'nin fiyat düşürmesinden şikâyetçi olmakta ancak açık bir şekilde fiyatı düşürmek için destek talep etmemektedir. Bu nedenle belgede geçen "*match etmek*" ve "*bir mağazadan bir etiket gönderiyorsun gereği de yapılıyor*" ifadelerinin LG tarafından TEKNOSA'ya sağlanan satış desteklerini ortaya koyduğu sonucuna kesin bir şekilde ulaşmanın mümkün olmadığı değerlendirilmektedir. Diğer yandan, dosya kapsamında bir teşebbüs hakkında ulaşılan sonuçlara söz konusu teşebbüs ile ilgili tüm belgeler bir bütün olarak değerlendirilerek ulaşılmıştır. Bu nedenle söz konusu belgede geçen ifade yorumlanırken LG ve TEKNOSA arasında geçen ve fiyata müdahale talebi içeren diğer belgeler de dikkate alınmıştır. Kaldı ki ilgili belgeye "1.5.2.2. LG ve Perakendecileri Arasındaki Belgelerin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi" başlıklı kısmında yapılan değerlendirmede yer verilmemiştir.
- (509) Ayrıca, TEKNOSA'nın "*benzer aksiyonları bizde de göreceksiniz*" şeklindeki ifadesi LG'nin cevabı ile birlikte değerlendirildiğinde anlam kazanmaktadır. LG'nin verdiği cevaptan TEKNOSA'nın LG üzerinde baskı oluşturduğu açık bir şekilde görülmektedir.

Belge 43'e İlişkin Savunmalar

- (510) TEKNOSA'nın VATAN'da uygulanan düşük fiyat üzerine, LG'nin de destek vermesi durumunda kendisinin de fiyatını düşüreceğini ifade ettiği, LG'nin bu yazışmada "*VATAN 2199, Teşekkürler*" ifadesini kullanmasının, TEKNOSA'nın bir sonraki e-postasında yeniden destek istemesinin önüne geçmek ve yazışmayı sona erdirmek için başvurduğu bir pazarlık oyunu olduğu savunulmakta, burada VATAN'ın bu fiyata geçip geçemediğinin bilinmediği tespitinin de dosya kapsamında yapıldığı ifade edilmektedir.
- (511) Söz konusu belgeden LG'nin ürüne destek vermekten rahatsız olduğu ve fiyatın yükseleceğini TEKNOSA'ya bildirerek TEKNOSA'nın yüksek olan fiyatı uygulamasını talep ettiği görülmektedir. Nitekim LG'nin VATAN'ın fiyatının yükseldiğini TEKNOSA'ya bildirdiği anlaşılmaktadır. Diğer yandan, ilgili döneme ilişkin kayıtların bulunmadığı gerekçesiyle VATAN'dan söz konusu döneme ilişkin fiyat verileri temin edilememiştir. Ancak, bu durumun dosya kapsamında TEKNOSA ve LG açısından ulaşılan ve söz konusu teşebbüslerin perakende pazardaki fiyatları piyasa dışında belirleme amacıyla bir anlaşma içinde oldukları şeklindeki sonucu değiştirmeyeceği belirtilmelidir. Zira söz konusu belge ve dikkate alınan diğer belgelerden TEKNOSA'nın sağlayıcı konumundaki LG'den rakip fiyatlarına müdahale talep ettiği ve LG'nin de bu talebi olumlu karşıladığı anlaşılmaktadır. Ayrıca LG tarafından verilen cevaptan VATAN'ın yüksek fiyata fiilen geçtiğine işaret edildiği anlaşılmaktadır.

Belge 44'e İlişkin Savunmalar

- (512) Yazışma içeriğinden, yazışma öncesinde ilk olarak LG'nin TEKNOSA'dan fiyat yükseltme talebinde bulunduğu, burada LG'nin kendiliğinden pazardaki ürünlerinin fiyatını takip ettiği, perakendecilerinin hangi fiyattan ürün satması gerektiğinin kendi kendine tespitini yapıp sonrasında TEKNOSA'nın da onun istediği fiyattan satması için fiyatını yükseltmesini talep ettiği, TEKNOSA'nın fiyatını yükseltirse ürünlerini satamayacağını bilincinde olduğu, bu sebeple LG'nin fiyat yükseltme talebine uyarak satış kaybetmek de istemediği, TEKNOSA'nın rekabet etme isteğinden vazgeçmeyerek zarar görmeye başlayacağı noktada fiyatını tekrar düşürdüğü, TEKNOSA'nın bu eyleminin, her zaman öncelikle kendi rekabet politikasını önemsediğini gösterdiği iddia edilmektedir.
- (513) Söz konusu belge yürütülen soruşturma kapsamında TEKNOSA hakkında yapılan nihai değerlendirmede dikkate alınmamıştır.

Belge 47'ye İlişkin Savunmalar

- (514) TEKNOSA'nın 149.00-TL ve 259.00-TL'ye sattığı ürünlerin LG bayisinde 119.00 TL ve 149.00 TL olduğu, bu derece fiyat farkının olduğu bir durumda, TEKNOSA'nın anılan ürünleri satabilme olanağı bulunmayacağı, TEKNOSA'nın bu fiyatlarla rekabet edebilmek için LG'den destek istediği, ardından LG'nin "*bu fiyatlar kaldırdacaktır*" dediği, LG'nin fiyatların kaldırılacağını iletmesinin aslında LG'nin TEKNOSA'ya destek olma yükünün altına girmek istememesinden kaynaklandığı, bu noktada yazışma tarihinden önceki ilk görüşmede LG'nin TEKNOSA'ya kendi inisiyatifi ile bayisinin fiyatına müdahale edeceğini belirttiği ifade edilmektedir.
- (515) Rekabet hukukuna aykırı bulunan durum TEKNOSA'nın satış desteği talep etmesi olmayıp belgede yer alan bu yöndeki ifadenin de teşebbüs aleyhine kullanılmadığının altı çizilmelidir. Belgede geçen "*... Bu fiyatlar devam ediyorsa tüm bağlantı siparişi iptal, ayrıca biz de bu fiyatlara inip farkı size faturalıyoruz. Acil dön lütfen yarına kadar fiyatlar değişmezse bayide biz bu fiyatlara inip farkı kesiyoruz.*" şeklindeki ifadede TEKNOSA'nın sadece satış desteği istemediği rakip fiyatlarına müdahale talep ettiği açık bir şekilde görülmektedir.

Belge 49'a İlişkin Savunmalar

- (516) TEKNOSA'nın müşterinin talebi doğrultusunda VATAN'da mevcut olan düşük fiyat karşısında LG'nin desteği ile fiyatını düşürmek istediği, ancak bu durumun LG'nin TEKNOSA'nın talebi üzerine VATAN'ın fiyatlarına müdahale etmeye çalıştığı şeklinde yorumlandığı belirtilmekte, TEKNOSA'nın LG ile rekabeti kısıtlayıcı herhangi bir eylem içinde olmadığı ve iddiaların da ispat edilemediği iddia edilmektedir.
- (517) Belgeden VATAN'ın fiyatlarının LG tarafından yükseltilemeye çalışıldığı ve fiyat yükselene kadar LG'nin TEKNOSA'ya sınırlı sayıda ürün satışı için destek olacağı anlaşılmaktadır. TEKNOSA tarafından yapılan savunmada belgedeki ifadeler hakkında bir değerlendirmeye yer verilmeden sadece VATAN'ın fiyatlarının arttığının somut bir şekilde gösterilmediği üzerinde durulduğu görülmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi VATAN fiyatlarında değişikliğin somut bir şekilde gösterilememiş olması, LG ve TEKNOSA'nın perakende fiyatlara müdahale etme amacını taşıyan bir anlaşma içinde buldukları sonucunu değiştirmemektedir.

Belge 52'ye İlişkin Savunmalar

- (518) Sunulan belgede herhangi bir yargıya varılamayacak kadar az bilgi mevcut olduğu ve belgenin rekabeti kısıtlayıcı herhangi bir niyet, eylem ya da etki ile ilişkilendirilmesinin imkansız olduğu belirtilmekte, ayrıca dosya kapsamında "*ancak söz konusu fiyat artışının TEKNOSA talebi üzerine gerçekleşip gerçekleşmediği veya söz konusu sağlayıcıların müdahalesinin bulunup bulunmadığı tespit edilememektedir.*" ifadelerine yer verilerek herhangi bir aykırılık tespit edilemediğini açıkça belirttiği ifade edilmektedir.
- (519) Söz konusu belge yürütülen soruşturma kapsamında TEKNOSA hakkında yapılan nihai değerlendirmede dikkate alınmamıştır.

Belge 58'e İlişkin Savunmalar

- (520) Aynı sağlayıcıdan ürün elde eden başka bir perakendecinin aynı ürünleri çok daha ucuza satması durumunda, sağlayıcı ile iletişime geçilerek benzer bir desteğin kendilerine sunulup sunulamayacağını sormanın perakendecinin sağlayıcısı ile arasındaki olağan konuşmalardan olduğu savunulmakta, somut belge kapsamında herhangi bir hukuka aykırılık olmadığı gibi rekabeti kısıtlayıcı bir niyetin de bulunmadığı ifade edilmektedir.
- (521) Söz konusu belge yürütülen soruşturma kapsamında TEKNOSA hakkında yapılan nihai değerlendirmede dikkate alınmamıştır.

İlgili Ürün Pazarına İlişkin Savunmalar

- (522) İlgili ürün pazarının "tüketici elektroniği ürünleri" pazarı olarak tanımlanması ve pazara ilişkin yapılan diğer tespitlerin isabetli olduğu ancak sektörün son dönemdeki yapısını daha iyi ortaya koyabilmek bakımından Darty, ELECTROWORLD ve BestBuy gibi firmaların Türkiye pazarından çıkma nedenlerinin ve panel televizyon pazarında nispeten daha ucuz markaların (Sunny, Regal, Sanyo, Axen gibi) çok düşük pazar payına sahip olmasına karşılık pahalı markaların yüksek pazar gücüne sahip olmasının nedenlerinin de irdelenmesi gerektiği belirtilmektedir.
- (523) Teşebbüslerin davranışları hakkında yapılan değerlendirmede fiyatın tüketici tercihlerindeki yerine ilişkin bir analiz yer almamaktadır. Teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiğine ilişkin yapılan tespitlere teşebbüsler hakkındaki belgelerden hareketle ulaşılmıştır. Bu bağlamda, TEKNOSA tarafından yapılan yukarıdaki savunmanın dosya kapsamında ulaşılan sonuçları etkileyemeyeceği belirtilmelidir.

TEKNOSA'nın Sağlayıcılarla Olan Ticari İlişkilerine İlişkin Hususlar

- (524) Perakendecilerin sağlayıcılardan daha güçlü olduğu varsayımının hatalı olduğu, zira rekabete karşılık verebilmek bakımından sağlayıcıların vereceği desteklerin ve primlerin büyük önem arz ettiği belirtilmektedir. Ayrıca teşebbüs, sağlayıcıların düzenli olarak tavsiye edilen fiyat listelerini perakendecilere gönderdiğini ve fiyat seviyelerini piyasada yakından takip ettiğini, bu doğrultuda perakendecilerin sağlayıcılara fiyat konusunda bağlı olduğunu söylemenin yanlış olmayacağını, çünkü perakendecinin tedarikçiden uygun fiyatı ve gerekli destekleri alması için perakendecinin de sağlayıcıların uygulamalarını takip etmesi ve çoğu zaman tedarikçiden gelen zorlayıcı istekleri karşılaması gerektiğini ileri sürmektedir.
- (525) TEKNOSA'nın sağlayıcı karşısında önemli bir pazarlık gücüne sahip olduğu değerlendirilmiş, bu değerlendirme ise TEKNOSA'dan elde edilen belgelerde yer alan ifadeler doğrultusunda yapılmıştır. Örneğin Belge 40, Belge 42, Belge 43, Belge 46 ve Belge 54 TEKNOSA'nın düşük fiyat uygulayabilmek için destek alabilme veya piyasadaki fiyatları daha da düşürme hususlarında güce sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Dosya Konusunun Kurul'un Anadolu Elektronik Kararı İle Aynı Olmasına Rağmen Farklı Değerlendirildiği Savunması

- (526) Kurul'un dosya konusuna benzeyen Anadolu Elektronik-Samsung kararında³¹ yeniden satış fiyatı tespiti yapıp, perakendecilere ceza verilmediği ifade edilmektedir.
- (527) Örnek verilen Anadolu Elektronik kararında sağlayıcının perakendecilerin yeniden satış fiyatını belirlemesine yönelik iddialar incelenmiştir. Bu dosya özelinde TEKNOSA'nın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında rakiplerindeki ARAL oyunlarının, tüketici elektroniği pazarında rakiplerindeki LG ürünlerinin fiyatlarının yükseltilmesi yönünde açık bir irade ortaya koyduğu, fiyat rekabetinin kısıtlanması talebinin ARAL ya da LG'ye iletiildiği görülmektedir. Bu yönüyle dosya özelindeki ihlal iddiasının yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasından farklılaştığı ifade edilmelidir. Zira belgelerde ARAL'ın TEKNOSA'ya ya da LG'nin TEKNOSA'ya uygulaması gereken fiyata ilişkin bir uyarı veya telkinde bulunduğu ilişkin bir ifade yer almamakta, TEKNOSA'nın talebi üzerine pazarda faaliyet gösteren diğer perakendecilere müdahalede bulunmaktadır. Bu yönüyle TEKNOSA'nın da 4054 sayılı Kanun kapsamında sorumlu tutulması gerekmektedir.

I.5.3.5. KLİKSA Tarafından Yapılan Savunmaların Değerlendirilmesi

- (528) KLİKSA'nın savunmalarının TEKNOSA ile birebir örtüşen kısımlarına tekrar niteliğinde olacağından bu bölümde yer verilmemekte olup TEKNOSA'dan farklı olan savunmalar incelenmektedir.

Tedarikçilerin Güçlü Taraf Olmadığı Varsayımına İlişkin Savunmalar

- (529) Perakendeci ile sağlayıcı arasındaki ilişkide güçlü tarafın perakendeci olduğu varsayımının hatalı olduğu, zira perakendecilerin güçlü olması durumunda sağlayıcıların uyarılarını dikkate almayacağını ve rakip teşebbüslerin uyguladıkları fiyatları takip etmek yerine doğrudan rakip teşebbüsler ile iletişime geçebileceği belirtilmektedir. Ayrıca tedarikçinin perakendecilere destek ve prim vermesinin pazardaki rekabeti belirleyen unsur olduğu ve sağlayıcının güçlü olmasında bir etken olduğu ileri sürülerek ARAL'ın ürünlerini geleneksel kanal gibi farklı kanallarda da satabileceği ifade edilmektedir.
- (530) Söz konusu savunma çeşitli varsayımlara dayanmaktadır. Belgeler incelendiğinde perakendecilerin fiyatları yükseltmek amacıyla rakipleri ile anlaşmadığı bunun yerine sağlayıcı ile anlaştığı görülmektedir. Perakendecilerin taleplerinin sağlayıcı tarafından olumlu karşılanmasında perakendecilerin pazarlık gücünün olduğu düşünülmele birlikte, aksinin ihlale ilişkin değerlendirmeyi değiştirmeyeceği belirtilmelidir.

ARAL'ın İlgili Pazardaki Konumunun Göz Ardı Edildiği Savunması

- (531) Hâkim durumun tespitinde, her olayda teşebbüsün ilgili pazardaki payı tek başına belirleyici olmayacağından, bunun yanı sıra ilgili pazarın, inceleme konusu teşebbüsün ve ilgili ürünün yapısı, mevcut ve potansiyel rakiplerin konumu, pazara giriş engellerinin varlığı ve niteliği gibi pek çok ölçütün birlikte incelenmesi gerektiği ifade edilmekte, ancak ARAL'ın ilgili pazardaki konumunun göz ardı edildiği iddia edilmektedir.
- (532) Soruşturmanın konusunu bilgisayar ve konsol oyunları pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti oluşturmaktadır. Dolayısıyla ARAL'ın ilgili pazardaki olası hâkim durumu işbu dosya bakımından önem taşımadığından değerlendirilmemiştir. ARAL'ın pazardaki konumu KLİKSA'nın taraf olduğu hukuka aykırı anlaşmanın niteliğini değiştirmeyecektir.

³¹23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı Kurul kararı.

KLİKSA'nın Teknomarketler İle Aynı Pazarda Olmadığı Savunması

- (533) KLİKSA'nın bazı teknomarketler ile aynı kartel iddiasında yer aldığı görüldüğü, halbuki KLİKSA'nın, teknomarketler ile aynı pazarda faaliyet göstermediği iddia edilmektedir. KLİKSA'nın, tüketici elektroniği veya bilgisayar ve konsol oyunları pazarlarıyla sınırlı kalmaksızın teknomarketlere nazaran çok daha fazla ürünü pazarlayan bir teşebbüs olduğu, KLİKSA'nın tüketiciler nezdindeki konumu, çalışma metodu, organizasyon yapısı ve bunlarla bağlantılı maliyet hesaplarının diğer teknomarketlerden ayrıldığı ifade edilmektedir. Ayrıca KLİKSA'nın, çalışma dinamikleri nedeniyle teknomarketlerden daha avantajlı maliyetlere sahip olduğu, "düşük fiyattan" dolayı şikâyet edilen bir teşebbüs konumunda bulunduğu belirtilmekte, dolayısıyla KLİKSA hakkındaki iddiaların doğru çerçevede değerlendirilemediği savunulmaktadır.
- (534) Mevcut soruşturma dosyası kapsamında teşebbüslerin bilgisayar ve konsol oyunları pazarında rekabeti kısıtlayıcı uygulamalar içerisinde olup olmadığı değerlendirilmiştir. KLİKSA'nın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında faaliyet gösterdiği bilgisi ışığında teknomarketlerden daha geniş bir ürün gamına sahip olması, tüketiciler nezdindeki konumunun, çalışma metodunun, organizasyon yapısının, maliyet hesaplarının teknomarketlerden farklı olması gibi hususlar KLİKSA'nın taraf olduğu rekabeti bozucu anlaşmanın niteliğini değiştirmemektedir. Diğer taraftan Belge 23 ve Belge 32'de KLİKSA'nın ARAL ile fiyatların belirlenmesine yönelik uzlaşma içerisinde olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle KLİKSA'nın düşük fiyattan dolayı şikâyet edilen teşebbüs olması ARAL ile arasındaki uzlaşmanın rekabeti kısıtlayıcı olmasını değiştirmemektedir.

İhlalden ARAL'ın Sorumlu Tutulması Gerektiği Savunması

- (535) İhlal tespitinin KLİKSA ve ARAL arasında gerçekleşen yatay bir anlaşmadan değil söz konusu teşebbüsler arasında yeniden satış fiyatının tespit edilmesi şeklinde olduğu vurgulanmaktadır. Bu nedenle sağlayıcı ARAL'ın, yeniden satıcılarının faaliyetlerini gerek bizzat gerekse rakip teknomarketlerden gelen tepkiler sayesinde kontrol ettiği ve farklı bir fiyat seviyesi tespit edildiğinde müdahalede bulunduğu ifade edilmektedir. Dolayısıyla da rekabetin olmadığı, fiyatın sağlayıcı tarafından sabitlenmeye çalışıldığı pazarlarda bahse konu işten en kârlı çıkan aktörün sağlayıcı olduğu, dosya özelinde de söz konusu aktörün ARAL olduğu iddia edilmektedir.
- (536) Dosya kapsamında KLİKSA hakkında varılan sonuç KLİKSA ile ARAL arasında, bilgisayar ve konsol oyunlarının yeniden satış fiyatlarının yükseltilmesi amacıyla bir uzlaşma olduğudur. Söz konusu anlaşmanın yatay bir anlaşma olduğu ya da bir kartel anlaşması olarak değerlendirilmesi gerektiği tespitleri yer almamakta, anlaşma dikey bir anlaşma olarak değerlendirilmektedir. Bu sonuca, KLİKSA aleyhindeki belgeler (Belge 23 ve Belge 32) vasıtasıyla ulaşılmıştır. Bahse konu belgeler ARAL ile KLİKSA arasında oyun fiyatlarının yükseltilmesi amacı taşıyan bir koordinasyonun bulunduğunu göstermektedir. ARAL'ın KLİKSA'nın oyun fiyatını yükseltmesine yönelik uyarısına KLİKSA olumlu yanıt vermektedir. Ayrıca ARAL'ın bu yöndeki talebin piyasadaki diğer rakiplerden gelen tepkiler nedeniyle olduğunu KLİKSA'ya açıkça ifade ettiği anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda teşebbüsün, piyasadaki fiyatların ARAL tarafından sabitlendiği, bu işten en karlı çıkan aktörün sağlayıcı olduğuna yönelik savunmalarının KLİKSA hakkında tespit edilen ihlalin niteliğini değiştirmeyeceği belirtilmelidir.

Soruşturma Raporundaki İhlal İddialarının Belirsiz Olduğu Savunması

- (537) Dosya kapsamında dünya rekabet literatürüne yeni girmiş bir kavram olan “*Hub and Spoke*” karteli üzerinde yoğunlaştığı, teşebbüsler arasında uzun bir zamanı kapsayan (2011 yılından günümüze) “fiyat tespitine yönelik” bir *Hub and Spoke* karteli iddiasında bulunulmasına rağmen kartel üyelerinin birbirleriyle anlaştıklarının, düzenli toplantılar yaptıklarının, üye faaliyetlerinin birbirleriyle uyumlu olduğunun, üyelerin anlaşmaya uymayanları tespit ettiklerinde ceza verdiklerinin, özetle ortada açık bir kartel olduğunun belgeleri ile kanıtlanamadığı ve dosyada belirsizlikler olduğu iddia edilmektedir. Ayrıca kartele delil olarak teşebbüslerin pazardaki davranışları, fiyat hareketleri ve uyumuna ilişkin herhangi bir ekonomik araştırma, bulgu veya veri de bulunmadığı belirtilmektedir.
- (538) Dosya kapsamında taraflar hakkında açık bir kartel kurdukları şeklinde bir tespit bulunmamaktadır. Soruşturma süresince “topla-dağıt” karteli olup olmadığı da incelenmiş ve varlığı için perakendeciler arasında dolaylı da olsa iletişimin ortaya konulması gerektiği, bunun için perakendecinin sağlayıcı tarafından kendisine iletilen fiyat yükseltilmesi talebinin aslen pazardaki diğer rakiplerinden geldiğini bildiğinin gösterilmesi gerektiği belirtilmiştir. Ancak perakendecilerin ARAL tarafından iletilen fiyat yükseltilmesi talebinin pazardaki rakiplerinden geldiğini bildiği ya da öngörebileceği tespit edilememiştir. Bu bağlamda rakip perakendeciler arasında dolaylı bir iletişimin genel olarak ortaya konulamaması nedeniyle, pazardaki iletişimin rakipler arasında yatay bir anlaşma seviyesine ulaşmadığı tespitinde bulunulmuştur. Dosyada her bir perakendeci ile ARAL arasında dikey bir anlaşma bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu anlaşmalar, -kümülatif olarak bakıldığında- ARAL tarafından ithal edilen bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyat rekabetinin kısıtlanmasına yönelik tek bir ihlale işaret etmektedir. Dolayısıyla ne kartel türünde bir rekabet ihlalden ne de buna delil olarak kullanılan belgelerden söz edilebilmektedir. Diğer taraftan teşebbüsler arasında yapılan bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamına girebilmesi için rekabeti engelleme/bozma/kısıtlama amacını taşımasının yeterli görüldüğünün belirtilmesinde fayda bulunmaktadır. KLİKSA ile ARAL arasında gerçekleşen yazışmalardan tarafların bilgisayar ve konsol oyunlarının satış fiyatının yükseltilmesi yönünde iradelerinin uyduğu ve bu amaçla anlaştıkları görülmektedir. Bu itibarla teşebbüsün dosyanın belirsiz olduğuna ilişkin savunmalarının itibar edilebilir olmadığı değerlendirilmiştir.

ARAL Tarafından Sağlanan Desteklere İlişkin Savunmalar

- (539) Teknomarketlerin ve online satış kanallarının ortaya çıkmasının sağlayıcıları farklı yöntemler ile çalışmaya zorladığı, yeni düzende büyük markaların (üretici ve/veya distribütörler) özellikle de ARAL gibi son derece güçlü markaları pazarlayan teşebbüslerin dizginleri yeniden satıcılara bırakmak niyetinde olmadığı ifade edilmektedir. Teknomarket ve online mağazacılık işinin son derece sert bir rekabet ortamında gerçekleştiği, bu yoğun rekabet ortamında ayakta kalmak isteyen perakendecilerin, kendi marjlarından yaptıkları fedakarlıkların yanında sağlayıcılardan da destek elde etmeye çalıştığı, bu desteklerin, sağlayıcı tarafından herhangi bir beklenti içinde olmadan verilmediği, sağlayıcının verdiği destek ile kendi önceliğini finanse ettiği ya da perakendecinin bu uğurdaki talebine cevap verdiği, bu desteklerin rekabetçi olabilmek ve pazardaki gelişmelere rekabetçi bir şekilde cevap verebilmek için hem markalararası hem de teknomarketler arasındaki rekabet açısından sektörün “olmazsa olmaz”ını oluşturduğu, sağlayıcıların bir yandan çeşitli finansal ya da sair uygulamalar ile perakendecileri destekler iken sistemden ana beklentilerinin “perakendecilerin sağlayıcının satış politikasına uyması” olduğu, perakendecilerin de sağlayıcılardan kendilerine en iyi şartları temin edebilmek için, sağlayıcıların uyarılarına yasal sınırlar dahilinde uymaya çalıştığı, sağlayıcıların uyarılarına uymamanın, ilerideki bir dönemde sağlayıcının vereceği bir destekten mahrum kalınmasına neden olabileceği, bunun da rekabetten geri kalmak anlamına geleceği ifade edilmektedir.

- (540) Perakendecilerin daha düşük fiyattan satış yapabilmek üzere ARAL'dan satış desteği talep etmeleri ve ARAL'ın bu desteği sağlaması değil, perakendecilerin ARAL aracılığıyla rakiplerinin fiyatlarına müdahale etmek istemesi ve ARAL'ın da bu yöndeki talepleri olumlu karşılması rekabet ihlali niteliğinde görülmektedir. KLİKSA'nın ihlal konusu davranışlarının görüldüğü e-posta yazışmalarında da KLİKSA'nın bir ürünü düşük fiyata satarken ARAL'ın başka perakendecilerin rahatsız olduğunu belirterek yaptığı uyarıyla fiyatını yükseltmeyi kabul ettiği görülmektedir. Dolayısıyla belgelerde KLİKSA'nın ARAL'dan herhangi bir destek istediğine yönelik bir ibare görülmemektedir. Diğer taraftan sağlayıcının desteğini alabilmek için ARAL'ın uyarılarına uyulması, KLİKSA ile ARAL arasında yapıldığı tespit edilen anlaşmanın niteliğini de değiştirmemektedir.

Belge 27'ye İlişkin Savunmalar

- (541) KLİKSA'nın rakiplerini takip etmesi neticesinde GTA V PS4 versiyonunun Hepsiburada'da 99TL'den satıldığını tespit ettiği ve bu fiyata inmenin mümkün olup olmadığını araştırdığı, burada arzu edilen sonucun KLİKSA'nın indirimde bulunması durumunda ARAL'ın destek vermesi olduğu, ARAL'ın "*fiyatını düzelttiriyoruz. Bilgin olsun.*" şeklindeki yanıtının ise KLİKSA'nın talep ettiği bir sonuç olmayıp, tamamen sağlayıcının "*hayır destek vermem istemiyorum, onun yerine gücümü kullanarak, kendi istek ve arzumu, diğer perakendeciye müdahale ediyorum*" şeklinde bir karar ve ifade olduğu belirtilmekte, KLİKSA'nın Hepsiburada'daki fiyatlara müdahale etme gibi bir derdinin olmadığı savunulmaktadır.
- (542) Söz konusu belge KLİKSA hakkındaki ihlal iddiasını destekler nitelikte bulunmamaktadır.

Belge 32'ye İlişkin Savunmalar

- (543) Belgeye ilişkin olarak bütün kampanyaların belli bir süre sonra bitirilerek ardından yeni ve güncel (sezon) fiyat belirlemeleri yapıldığı, ekonomik anlamda kâr amacı güden hiçbir teşebbüsün kampanyalı sunduğu fiyatı uzun süreler devam ettiremeyeceği, bu noktada KLİKSA'nın sağlayıcısı olan ARAL tarafından internet sitesinde hala kampanyalı fiyatların bulunduğu bilgisinin KLİKSA'ya söylenmesinin olağan bir uyarı olduğu savunulmakta, KLİKSA'nın kampanyalı fiyatları ARAL söylediği için yükseltmediği ve fiyatlara herhangi bir müdahale söz konusu olmadığı belirtilmektedir. Bununla beraber söz konusu yazışmadaki "*... hem de piyasadaki tepki alıyoruz*" ifadesinin sağlayıcının piyasayı kontrol etme niyetini ortaya koyduğu, ancak her halükarda piyasada oluşan bir tepkinin varlığından söz edilebilecek dahi olsa, bunun yalnızca KLİKSA'nın rekabetçi bir politika izlediğinin göstergesi olabileceği iddia edilmektedir.
- (544) Bahse konu belgeden KLİKSA'nın, rakiplerinden daha düşük belirlediği ürün fiyatını piyasadaki diğer teşebbüslerin rahatsız olduğunu öğrendikten sonra yükselteceğini ifade ettiği anlaşılmaktadır. KLİKSA'nın ARAL'ın müdahalesiyle fiyat yükseltmesinin rekabet hukuku kuralları uyarınca olağan olmadığı, fiyatların piyasa dışında belirlendiğini gösterdiği ifade edilmelidir. Aynı durum ARAL'ın perakende fiyatlara müdahalesi için de geçerli olup bu nedenle bahse konu belge, taraflar arasındaki rekabeti bozucu anlaşmanın delili olarak kabul edilmiştir. Diğer taraftan her ne kadar teşebbüs tarafından kampanyalı fiyatlarını ARAL söylediği için yükseltmediği iddia edilse de teşebbüsün savunmasında bu iddiasını kanıtlayacak herhangi bir somut veriye yer vermediği görülmektedir.

Belge 23 ve Belge 35'e İlişkin Savunmalar

- (545) ARAL'ın piyasa fiyatlarının %10 altına inilmemesini rica ettiği ve KLİKSA'nın da bu talebe olumlu veya olumsuz herhangi bir yanıt vermeyip yalnızca tüm ürünleri kontrol edeceğini belirtmesinin, rekabetin kısıtlandığı iddiasını kanıtlamak için yeterli bir dayanak oluşturmadığı iddia edilmekte, KLİKSA'nın ürünlerinde piyasa fiyatlarının %10 altına düşüp düşmediğini gösteren hiçbir belgenin de mevcut olmadığı ifade edilmektedir. Ayrıca KLİKSA'nın ARAL'dan fiyatlandırma ile ilgili defalarca uyarı almasının KLİKSA'nın rekabet ettiğini gösterdiği belirtilmekte, bununla birlikte KLİKSA'nın rekabetçi yapısını korurken aynı zamanda sağlayıcı ile sürdürülebilir bir ilişki de muhafaza edebilme çabası içerisinde olduğu ifade edilmektedir.
- (546) Bahse konu belgeler teşebbüsün amacını göstermesi bakımından dosya kapsamında esas alınmıştır. Teşebbüsün belirttiği üzere KLİKSA'nın piyasa fiyatının %10 altına düşüp düşmediğini gösteren herhangi bir belge bulunmamaktadır. Bununla birlikte böyle bir göstergenin bulunması şart olmayıp, yukarıda da ifade edildiği üzere, teşebbüsün amacının ortaya konulması bu eylemlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yasaklanan eylemlerden sayılması için yeterli olmaktadır. Amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Kurul³² "*Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeve yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır.*" tespiti ile amacı rekabeti kısıtlamak olan bir anlaşmanın etkisinin aranmayacağını açıkça ortaya koymuştur. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi bakımından amaç ve etki ayrımı anlaşmanın yatay ya da dikey olmasına bağlı olarak belirlenmemektedir. Örneğin dikey anlaşma olan yeniden satış fiyatının tespiti açıkça amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan kabul edilmekte ve ihlal tespiti için rekabeti kısıtlayıcı etkisinin ortaya konması aranmamaktadır.

1.5.3.6. GOLD Tarafından Yapılan Savunmaların Değerlendirilmesi

GOLD ile ARAL Arasındaki Ticari İlişkinin Konsinye Olduğuna İlişkin Savunmalar

- (547) GOLD'un bilgisayar ve konsol oyunu ürünlerini satın alma koşulunun satıştan ödemeli, faturalı konsinye şeklinde olması nedeniyle, ARAL'dan aldığı ürünleri satış kaygısı bulunmadığı, ARAL'dan faturalı olarak teslim alınan ürünlerin, ARAL tarafından mağazalara yönlendirildiği, GOLD tarafından stant tahsisi dışında hiçbir sürece müdahale edilmediği, dolayısıyla satışa konu ürünlerin, satış sonrası hizmet kapsamındaki tüm yükümlülüklerinin de ARAL'a ait olduğu, satışı gerçekleşmeyen, ambalajı bozulmuş veya herhangi bir şekilde iadesi gerçekleştirilen tüm ürünlerin ARAL'a iade edildiği belirtilmekte, bu sebeple ürün satış kaygısı bulunmayan GOLD'un, ürün satışına ya da fiyatlara müdahale etme amacı bulunmadığının açıkça ortada olduğu iddia edilmektedir. GOLD ile ARAL arasında "Satınalma Anlaşma Formu" adı altında 2013 yılında yapılan sözleşme ile, GOLD'un sözleşme kapsamındaki ürünlerle ilgili olarak, satılmayan mallarda (ambalajı bozulmuş ürünler de dahil olmak üzere) %100 iade hakkına sahip olduğu ifade edilmekte, bu bağlamda, GOLD'un ürün satışında risk almadığı, satılmayan ürünler nedeniyle herhangi bir zararının söz konusu olamayacağı iddia edilmektedir.

³²19.01.2011 tarih ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

(548) Konsinye satış ilişkisi her durumda acentelik benzeri olarak değerlendirilmemektedir. ABD'de Yüksek Mahkeme Simpson v. Union Oil Co. Davasında Union Oil'in konsinye satış anlaşması imzaladığı benzin istasyonlarında yeniden satış fiyatını tespit etmesini rekabet yasasına aykırı değerlendirmiştir. Kararda benzin istasyonunun operasyonel maliyetlere katlanması gerekçesiyle konsinye satış sözleşmesi rekabet yasalarının kapsamı dışında sayılmamıştır. ARAL ile perakendeciler arasındaki ilişkide savunmada yer verilen arızalı veya satılmayan malların koşulsuz iadesi, nakliye masraflarının ARAL tarafından karşılanması, satış artırıcı pazarlama faaliyetlerine ARAL'ın belirli miktarda ödeme ile katılması gibi unsurlar operasyonel maliyetlerin bir kısmına ARAL'ın katıldığını göstermekle birlikte, perakendecilerin her birinin kendi operasyonel kararlarını veren ve maliyetlerine katılan bağımsız ekonomik birimler olduğunu değiştirmemektedir. ARAL tarafından sayılan masraf kalemlerine sağlayıcılar tarafından katılım sağlanması organize perakendecilikte sıkça rastlanan bir durumdur ve bu tür masraflara katılımın acentelik ilişkisini belirlemeye yeterli olmayacağı değerlendirilmektedir. Acentelik ilişkisinde 4054 sayılı Kanun'un uygulanıp uygulanmayacağı hususunda belirleyici unsur acentenin, müvekkili tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almadığıdır. ARAL ile perakendeciler arasındaki ilişkide ise perakendecilerin kendi satış fiyatlarını belirleyebildiği ve promosyon ile kampanyalara ilişkin kararları kendilerinin aldığı görülmektedir. Teşebbüslerin satış fiyatını ve pazarlama stratejisini belirlemeleri ticari risk aldıklarının en önemli göstergelerinden biridir. Bu bağlamda perakendecilerin hiçbir ticari veya mali risk almadığı ve ARAL'ın acentesi şeklinde davrandıkları savunması gerçekçi görülmemektedir.

(549) Söz konusu sözleşme ile belirlenen iade hakkının GOLD'u sadece satılmayan ürünlerde zarar kapsamı dışına çıkardığı, ancak satılması hedeflenen/satılan ürünlere ilişkin sorumluluğun GOLD'un üzerinde olduğu görülmektedir. Zira GOLD'un kendi satış fiyatını belirleyebildiği, promosyon ve kampanyalara ilişkin kararları kendisinin aldığı anlaşılmaktadır. Ayrıca GOLD her ürün satışında belirli bir kar marjı elde etmektedir. Dolayısıyla satılmayan ürünlerle alakalı zarar edilmediği iddia edilse dahi, satılmayan ürünlerin bir alternatif maliyetinin olduğunun göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

Soruşturma Bildiriminde Yer Alan Yazışmalara İlişkin Savunmalar

(550) Teşebbüs, pazar payının düşüklüğü sebebiyle piyasadaki diğer firmalarla eşit şartlarda olmadığını ve müşterilerine söz konusu firmaların uyguladığı fiyatları sunabilmek için ARAL ile yazıştığı, fiyatlara müdahale amacının bulunmadığını belirtmektedir. Keza ihlal kanısına ulaşabilmek için yazışmaların somut verilerle desteklenmesi ve ilgili dönem öncesi-sonrasının karşılaştırılması gerektiğini ileri sürmektedir.

(551) Teşebbüsün pazar payının düşük olması 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlali nedeniyle doğacak sorumluluğunu ortadan kaldırmayacaktır. Bununla birlikte, yazışmalardan rekabeti kısıtlayıcı amacın ortaya konması yeterli olmakla birlikte, değerlendirme bölümünde ortaya konduğu gibi GOLD'un ARAL'a rakiplerinin fiyatını yükseltmesi yönünde talepte bulunduğu ve kendisine iletilen fiyat yükseltme taleplerine olumlu cevap vererek fiyat artışı uyguladığı anlaşılmıştır.

ARAL'ın Tavsiye Niteliğinde Fiyat Listesine GOLD'un Müdahalesinin Bulunmayacağı Savunması

(552) ARAL'ın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında neredeyse sektördeki tüm firmalara ürün tedarik ettiği, buna bağlı olarak, ürün satışlarına ilişkin tavsiye niteliğindeki fiyat listelerinin de yine ARAL tarafından belirlendiği vurgulanmakta, başka teşebbüslerin ve özellikle de GOLD gibi küçük pazar payına sahip bir teşebbüsün fiyatlara müdahalesinin söz konusu olamayacağı savunulmaktadır.

- (553) Teşebbüslerin ilgili pazardaki pazar payının düşük olması, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlali nedeniyle doğacak sorumluluğunu ortadan kaldırmamaktadır. Nitekim elde edilen yazışmalardan rekabeti kısıtlayıcı amacın ortaya konması ihlal tespiti için yeterlidir. Bu noktada GOLD'un ARAL'a rakiplerinin fiyatını yükseltmesi yönünde talepte bulunduğu ve kendisine iletilen fiyat yükseltme taleplerine olumlu cevap vererek fiyat artışı uyguladığı anlaşılmıştır.

ARAL'ın Fiyatlar Konusunda Baskı ve Tehdidinin Bulunduğu Savunması

- (554) GOLD'un ARAL'ın baskı ve tehdidi altında bulunduğu, ARAL'ın bu baskı ve tehdidi altında pazardaki payı hâlihazırda diğer teşebbüslere oranla çok düşük olan GOLD'un, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ederek diğer teşebbüslerle anlaşma yaptığı iddiasının taraflarınca kabulünün mümkün olmadığı belirtilmektedir.
- (555) GOLD ile ARAL arasında yapılan yazışmalarda, ARAL'ın fiyatlara yönelik müdahaleleri görülmekle birlikte aynı şekilde GOLD tarafından da rakip fiyatlarına ilişkin ARAL'a müdahale ve düzeltme talepleri bulunmakta, bu durumun sağlayıcının baskı ve tehditlerinden ziyade her iki tarafın çıkarlarının örtüşmesi sebebiyle ortaya çıkan ve rekabeti kısıtlama amacı ve/veya etkisi taşıyan bir koordinasyonun varlığını ortaya çıkardığı değerlendirilmektedir.

Belgelere Yönelik Savunmalar

- (556) GOLD tarafından yapılan yazışmalarda, GOLD'un hiçbir şekilde diğer perakendeci teşebbüslerin fiyatlarına doğrudan müdahalede bulunmasını talep etmediği belirtilmekte, söz konusu yazışmaların diğer teşebbüslerin GOLD hakkındaki yazılarına ithafen kendi haklılığını ifade etmek ve diğer teşebbüslerin müdahalesinin yanlış olduğunu belirtmek için yapıldığı iddia edilmektedir.
- (557) GOLD'a ilişkin belgelerin birlikte değerlendirilmesi neticesinde GOLD'un rakiplerinin fiyatının yükseltilmesi amacıyla ARAL'a talepte bulunduğu ve bu talebin ARAL tarafından olumlu karşılandığı ve GOLD'un da ARAL'ın talebi üzerine kendi fiyatını yükselttiği anlaşılmaktadır. Söz konusu duruma GOLD ile ARAL arasındaki 29.09.2014 tarihli Belge 22 örnek gösterilebilir.

Taraflar Arasında Yatay Bir Anlaşma Olmadığı Savunması

- (558) Belge 32 haricindeki diğer belgelerin hiçbirinde üçüncü tarafın ARAL tarafından iletilen fiyat yükseltilmesi talebinin pazardaki rakiplerinden geldiğini bildiği ya da öngörebildiği hususunun tespit edilemediği ifade edilmekte, bu bağlamda rakip perakendeciler arasında dolaylı bir iletişimin rakipler arasında yatay bir anlaşma seviyesine ulaşmadığı iddia edilmektedir.
- (559) Soruşturma neticesinde ARAL ile GOLD arasında dikey bir anlaşma olduğu tespit edilmekle birlikte, söz konusu anlaşmanın pazardaki diğer rakiplerin fiyatlarının yükseltilmesine yönelik olduğu tespit edildiğinden anlaşmanın iki tarafının da sorumluluğu olduğu değerlendirilmiştir.

GOLD'a İlişkin Yazışmaların Şirket Yekilileri Tarafından Yapılmadığı Savunması

- (560) Rekabet hukuku bağlamında bir ihlalin değerlendirilmesi noktasında hukuken geçerli bir vekâletname/temsil yetkisi aranmamakta; teşebbüsün yazışmayı yapan tarafından kendisini temsil ettiğini kabul etmesi ve ayrıca ihlale taraf diğer teşebbüsler nezdinde teşebbüs iradesinin temsil edildiği izleniminin yaratılması yeterli olmaktadır. Özellikle somut olayda olduğu gibi şirketin günlük, rutin işleri söz konusu olduğunda bu durumun önemi artmaktadır. Nitekim dosya kapsamındaki belgelerin, ana faaliyet konusu çeşitli ürünlerin satılması olan bir teknomarketin fiyat gibi satış koşullarına ilişkin olduğu görülmektedir. Teşebbüs tarafından istihdam edilen personelin, teşebbüsün olağan/günlük işlerini yaparken yönetim kurulunun bilgisine başvurmayacağı aşikârdır. Diğer taraftan ilgili belgelerde GOLD çalışanlarının ARAL çalışanları ile yazışmalarının olduğu ve ARAL çalışanlarının GOLD çalışanlarının yetkisinin varlığı konusunda şüphesinin bulunmadığı anlaşılmaktadır.
- (561) 4054 sayılı Kanunu'nun 16. maddesinde ihlalde belirleyici etkisi saptanan teşebbüs yönetici veya çalışanlarına da idari para cezası verilebileceği düzenlenmektedir. Madde metnine bakıldığında yalnızca "teşebbüs çalışanı" ifadelerine yer verildiği görülmekle birlikte bunun dışında yönetim kurulu onayı gibi bir şartın aranmadığı anlaşılmaktadır. Zira bu ve benzeri düzenlemeler rekabet hukukunda delillerin katı şekil şartlarına tabi olmadığını göstermektedir.
- (562) Yukarıda sunulan bilgiler ışığında teşebbüs tarafından istihdam edilen personelin teşebbüsün günlük/rutin işlerini yaparken gerçekleştirdiği eylemlerinden teşebbüsün sorumlu olduğu, yönetimin bilgisi veya onayının aranmayacağı, bu bakımdan teşebbüsün savunmasının yerinde olmadığı değerlendirilmiştir.

1.5.3.7. BİMEKS Tarafından Yapılan Savunmaların Değerlendirilmesi

Savunma Hakkının Kısıtlandığına İlişkin Savunmalar

- (563) Teşebbüste yapılan yerinde incelemelerde, BİMEKS hakkında önaraştırma yürütüldüğünden bahsedilmediği, teşebbüse önaraştırma raporunun tebliğ edilmediği, soruşturma bildiriminde ihlal iddiasının dayandırıldığı 15 adet belgenin 11 tanesinin içeriğinin gizlendiği, bu nedenle teşebbüs tarafından bu belgelerde kendileriyle nasıl bir bağlantı kurulduğunun anlaşılamadığı, dolayısıyla soruşturma bildiriminde teşebbüsün savunma yapmasına yeterli bulgu ve tespitin gönderilmediği ve savunma hakkının kısıtlandığı ifade edilmektedir.
- (564) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 40-55. maddeleri arasında Kurul'un inceleme ve araştırmalarında uygulayacağı usul düzenlenmektedir. Önaraştırmalarda uygulanacak usulün yer aldığı 40 ve 41. maddelerde hakkında önaraştırma açılan teşebbüse bunun bildirilmesi gibi bir hüküm bulunmamaktadır. Diğer taraftan önaraştırma açılması üzerine 4054 sayılı Kanun'un 15. maddesi uyarınca teşebbüste yerinde inceleme yapılmakta, bu incelemeye başlanmadan önce yetki belgeleri ibraz edilerek dosya hakkında bilgi verilmekte, ilgililerce yetki belgesinin bir nüshasının alınması sağlanmakta ve inceleme sonucunda tutanak tutulmaktadır. Bu usulün BİMEKS'te yapılan yerinde incelemelerde de uygulandığı teşebbüs temsilcileri tarafından imzalanan 06.02.2015 tarihli Yerinde İnceleme ve Bilgi Tutanağı'nda da görülmektedir. Bu doğrultuda teşebbüsün, yerinde incelemelerde, BİMEKS hakkında önaraştırma yürütüldüğünden bahsedilmediğine ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmiştir.

- (565) Kurul tarafından soruşturma açılması üzerine 15 gün içerisinde ilgili taraflara bildirim yapılacağı 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinde düzenlenmektedir. Buna göre Kanun, soruşturma açılması üzerine taraflara iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi içeren bildirim yapılmasını şart koşmaktadır. Ancak bu bildirim önaraştırma raporunun tebliğ edilmesi olarak anlaşılmasına ilişkin bir hüküm bulunmamaktadır. Bu doğrultuda BİMEKS'e hakkında soruşturma açıldığı ve ileri sürülen iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi bildirilmiştir.
- (566) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrasında Kurul'un, başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildireceği ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini isteyeceği belirtilmiştir. Maddenin devamında ise *"Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir."* hükmüne yer verilmiştir. Dolayısıyla Kanun'un bu maddesi uyarınca; soruşturma bildiriminde o aşamaya kadar edinilmiş her tür belgenin değil, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin taraflara gönderilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, soruşturma bildirimi ile hakkında soruşturma açılmış olan her bir teşebbüse kendileri hakkında hâlihazırda elde edilmiş olan belgelerin içeriği gönderilmiştir.
- (567) Diğer taraftan ihlal şüphesi yaratmakla birlikte henüz ihlal kararına varılmamış eylemleri gösteren diğer teşebbüslere ait belgeler/yazışmalar ticari sır niteliğini taşıyabilmektedir. Bu belgelerin BİMEKS veya diğer bir teşebbüse gönderilmesi birtakım ticari sırlara rakibin vakıf olması sonucunu doğurabilecektir. Şüphesiz ki bahse konu belgelerin ihlalin varlığını kanıtlaması halinde belgeler hakkındaki değerlendirmeler değişebilecektir. Ayrıca birtakım belgelerin BİMEKS'e gönderilmemiş olmasının nedeni, belgenin, BİMEKS aleyhinde/lehinde olmaması ve dolayısıyla BİMEKS'in bu belgeler hakkında savunma yapmasına gerek olmamasıdır. Yoksa BİMEKS'e gönderilmeyen belgeler kullanılarak teşebbüs hakkında idari para cezasına hükmedilmesi hukukun genel ilkelerinden savunma alınmadan ceza verilemeyeceği ilkesine ters düşecektir.
- (568) Soruşturma bildiriminde BİMEKS ile ilgili olan iddiaların dayanağını BİMEKS'te yapılan yerinde incelemelerde alınan belgeler oluşturmaktadır. Yerinde incelemelerde uygulanan usul uyarınca teşebbüslerden alınan belgelerin birer nüshası teşebbüste bırakılmaktadır. Bu doğrultuda BİMEKS'ten alınan belgelerin ilgili kısımlarına soruşturma bildiriminde açık bir şekilde yer verilmiş bu belgeler hâlihazırda teşebbüsün elinde bulunduğundan ayrıca gönderilmemiştir.
- (569) Yukarıda ifade edilen hususlar çerçevesinde teşebbüsün savunma hakkına yönelik herhangi bir kısıtlama söz konusu olmadığından teşebbüsün savunmasının yerinde olmadığı değerlendirilmiştir.

Dosyaların Birleştirilmesine İlişkin Savunmalar

- (570) BİMEKS tarafından savunmasında tüketici elektroniği pazarında açılan soruşturmanın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında yürütülen soruşturma ile birleştirilmesinin hatalı olduğu, zira her iki soruşturmanın konu, taraf ve sair hususlarının farklı olduğu belirtilmektedir. Teşebbüs bu farklılıkları, konu itibarıyla oyun pazarı ile tüketici elektroniği pazarının farklı olması, taraf bakımından soruşturma tarafı bazı teşebbüslerin televizyon, ev sinema sistemleri satmıyorken, bazı teşebbüslerin oyun satışında bulunmadıklarından faaliyet alanları ve işgal sahalarının uyumlu olmadığı şeklinde sıralamaktadır.

(571) Bilindiği üzere, Kurul'un 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M sayılı kararıyla aralarında BİMEKS'in de bulunduğu teşebbüsler hakkında, bilgisayar ve konsol oyunları pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğine yönelik soruşturma açılmıştır. Anılan soruşturma ile aynı tarihte 15-08/108-M(1) sayılı ile BİMEKS'in de aralarında bulunduğu teşebbüsler hakkında bu sefer tüketici elektroniği pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlalin bulunup bulunmadığına ilişkin önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Önaraştırma neticesinde, tüketici elektroniği pazarında, *hub and spoke tipi kartel* yapılanmasının mevcudiyetine yönelik emareler bulunduğundan soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Bununla birlikte tüketici elektroniği pazarında açılan soruşturma ile bilgisayar ve konsol oyunları pazarında yürütülen soruşturma kapsamında araştırılan kartel yapılanmasının ve piyasa işleyişinin benzerlik göstermesi, her iki soruşturmanın taraflarından bazılarının aynı olması sebepleriyle her iki dosyanın birleştirilmesi usul açısından daha doğru bulunmuştur. Diğer taraftan her iki dosyanın birleştirilmesinin dosyaların esasına ilişkin yapılan değerlendirmelere bir etkisi bulunmamakta, teşebbüslerin savunma haklarını ve/veya savunma yaptıkları süreleri herhangi bir şekilde kısıtlamamaktadır. Bu doğrultuda BİMEKS'in dosyaların birleştirilmesine ilişkin savunmaları itibar edilebilir değildir.

Teşebbüste Yapılan Yerde İncelemeye İlişkin Savunmalar

(572) 06.02.2015 tarihinde teşebbüste yapılan yerinde incelemede önaraştırma konusunun "ARAL firması" ve "bilgisayar ve konsol oyunları pazarı" ile ilgili olduğunun bildirildiği, buna karşılık teşebbüsün incelenen bilgisayarlarında "tüketici elektroniği ürünleri pazarı" ile ilgili araştırmalar yapıldığı belirtilmektedir. Teşebbüs, bu doğrultuda 06.02.2015 tarihi itibarıyla tüketici elektroniği ürünleri pazarı ile ilgili alınmış bir önaraştırma kararı olmadığını ve yerinde inceleme yetkisinin kapsamının usule aykırı olarak genişletildiğini iddia etmektedir. Ayrıca teşebbüs tarafından bir dosyanın raportörü olmayan Kurum meslek personelinin, bu dosya kapsamında yerinde inceleme yapmasının hukuken mümkün olmadığı ve 4054 sayılı Kanun'un 40-44. maddelerinde düzenlenen görevlendirme usulüne aykırı olacağı ileri sürülmektedir.

(573) BİMEKS'te, bilgisayar ve konsol oyunları pazarında yapılan önaraştırma kapsamında 06.02.2015 tarihinde yerinde inceleme gerçekleştirilmiştir. Anılan inceleme esnasında, BİMEKS'in, oyun haricindeki başka ürünlerde de, *hub and spoke* uygulamasını işaret eden yazışmaları bulunmuştur. Bahse konu belgelere istinaden Kurul'un 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M(1) sayılı kararıyla önaraştırma açılmıştır. Dolayısıyla teşebbüste yapılan incelemenin esasını bilgisayar ve oyun konsolları pazarında yapılan yerinde inceleme oluştururken, inceleme esnasında 4054 sayılı Kanun'a aykırı olabileceği düşünülen başka bir belge ile karşılaştırılması söz konusudur.

(574) Danıştay 13. Dairesi'nin 08.04.2008 tarih, 2006/4084 E., 2008/3628 K. sayılı kararında yetki belgelerinde incelemenin konusu ve amacının bulunmamasının hukuka aykırılık teşkil etmeyeceğine karar vermiştir. Yüksek mahkeme bu karara gerekçe olarak 4054 sayılı Kanun'un 15. maddesinde Kurul'un teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin defterlerini, her türlü evrak ve belgelerini incelemeye ve gerekirse suretlerini almaya, belirli konularda yazılı ve sözlü açıklama istemeye ve ayrıca teşebbüslerin her türlü mal varlığına ilişkin mahallinde incelemeler yapmaya yetkili olduğunun belirtilmesi ve yetki belgesinde bu hususların açıkça yer alması gösterilmiştir. Bu doğrultuda yerinde incelemeyi gerçekleştiren raportörler, 4054 sayılı Kanun'un 15. maddesi uyarınca teşebbüsün her türlü evrak ve belgesinden gerektiğinde suret alma yetkisine sahip bulunmaktadır. Diğer taraftan yerinde incelemelerin amacının 4054 sayılı Kanun'a aykırılıkların ortaya çıkarılmasında etkinliğin sağlanması olduğu göz önüne alındığında 4054 sayılı Kanun'a aykırı olabilecek bir belgenin salt konu dışı olması sebebiyle alınmaması bu amaca hizmet edemeyecektir.

- (575) Benzer şekilde Kurul'un 28.01.2010 tarih ve 10-10/90-40 sayılı kararında bir önaraştırma kapsamında bir teşebbüste yapılan yerinde incelemede önaraştırma dışı bir başka teşebbüs ile ilgili 4054 sayılı Kanun'a aykırılık teşkil edebilecek belgelerin bulunması üzerine teşebbüs hakkında önaraştırma ve akabinde soruşturma başlatılarak idari para cezası uygulanmıştır. Kurul'un söz konusu kararı Danıştay 13. Dairesi'nin 28.01.2014 tarih, 2010/2941 E., 2014/145 K. sayılı kararıyla hukuka uygun bulunmuştur.
- (576) Konuya ilişkin Kurul içtihadına bakıldığında, 18.04.2011 tarih ve 11-24/464-139 sayılı kararda, bir önaraştırma çerçevesinde yapılan yerinde incelemelerde önaraştırmanın konusu dâhilinde olmayan belgelerin bulunması üzerine bu belgelerle ilgili önaraştırma, ardından soruşturma açıldığı ve teşebbüslere idari para cezası uygulandığı görülmektedir. Keza 17.11.2011 tarih ve 11-57/1510-538 sayılı kararda, bir önaraştırma sürecinde yapılan yerinde incelemelerde 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal niteliği taşıması muhtemel bazı belgelere ulaşılması üzerine resen yapılan önaraştırma sonucunda soruşturma açılarak idari para cezası uygulanmıştır. Bu doğrultuda Kurul'un yerleşik uygulamasının yerinde incelemeler sırasında alınan konu dışı belgelerin yeni bir önaraştırma kapsamında değerlendirilerek sonuca ulaşılması olduğu görülmektedir. Dolayısıyla BİMEKS'in yerinde inceleme kapsamının usule aykırı olarak genişletildiğine ilişkin savunmasının yerinde olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (577) Teşebbüsün bir diğer savunması dosya raportörü olmayan meslek personelinin yerinde inceleme yapmasının hukuken mümkün olmadığına ilişkindir. İşbu dosya gibi geniş kapsamlı ve çok taraflı soruşturmalarda en etkili delil toplama biçimi hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerde eşzamanlı yerinde inceleme gerçekleştirmektir. Bu doğrultuda dosyalarda görevli meslek personeli sayısının yeterli olmaması halinde görevli olmayan meslek personeli Başkanlık Makamı tarafından görevlendirilmektedir. 4054 sayılı Kanun'un 40-44. maddelerine bakıldığında meslek personelinin bir dosyada yalnızca yerinde inceleme yapmak için görevlendirilmesini yasaklayan bir hüküm bulunmamaktadır. BİMEKS'te yapılan yerinde incelemede de Başkanlık Makamı'nın 20.03.2015 tarih ve 3157 sayılı olurları ile ek meslek personeli görevlendirilmiştir.

İlgili Pazarın Doğru Belirlenmediğine İlişkin Savunmalar

- (578) İlgili pazarın doğru şekilde tanımlanmadığı, çelişkili ve hatalı tespitler yapıldığı, ilgili pazarın dinamiklerinin (pazarın özellikleri, oyuncu sayısı, boyutu, hâkimiyet durumu gibi) eksik incelendiği ifade edilmektedir. Bu eksik inceleme nedeniyle ARAL'ın piyasadaki hâkim durumunun ve etkilerinin tespit edilemediği belirtilmektedir. Ayrıca bilgisayar ve konsol oyunlarını birlikte değerlendirmenin hatalı bir tespit olduğu ifade edilmektedir. Tüketici elektroniği pazarının da bir ürünü ifade etmediği ve böyle bir tanımın ürün bazlı rekabet ihlali incelemesi yerine genel yoruma bağlı inceleme yapılmasına sebebiyet verdiği, bu nedenle tüketici elektroniği pazarında fiyat tespiti şeklinde bir ihlalin fiilen gerçekleşmeyeceği ifade edilmektedir.

- (579) Soruşturma bildiriminde pazarın yapısı, pazardaki oyuncular, rakiplerin pazar payları gibi bilgilere yer verildikten sonra ilgili ürün pazarının ürün bazında “beyaz eşya”, “küçük ev aletleri”, “telekom ürünleri”, “panel TV” gibi alt segmentlere ayrılacağı, ancak dosyanın esası hakkında yapılacak genel değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden kesin bir Pazar tanımı yapılmamakla birlikte değerlendirmelerde “tüketici elektroniği pazarı”nın esas alınacağı ifade edilmiştir. İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz’da pazar tanımlamasının temel amacı, incelenen teşebbüslerin karşı karşıya buldukları rekabet koşullarının belirlenmesi, pazarın hem ürün hem de coğrafi bölge boyutlarıyla tanımlamasındaki amaç ise, incelenen teşebbüslerin davranışlarını sınırlama ve etkin bir rekabetçi baskıdan bağımsız olarak davranmalarını önleme gücüne sahip rakiplerinin ortaya çıkarılması olarak ifade edilmektedir. Akabinde pazar tanımının, pazar gücüne ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun’un özellikle 6. ve 7. maddelerinin uygulanması bakımından önem taşıyan pazar payı hesaplamaları yapılmasını sağladığı belirtilmektedir.
- (580) Konuya ilişkin Danıştay 13. Dairesi tarafından 25.11.2008 tarih, 2006/4724 E. ve 2008/7418 sayılı kararında ilgili pazarın belirlenmesi ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinin uygulanmasına yönelik bir pazar payı eşliğinin bulunmadığı, bu nedenle bir anlaşma, eylem veya kararın bu madde kapsamına girip girmediğinin tespitinde soruşturma tarafı teşebbüslerin pazar gücüne bakılmasına ve ilgili pazarın tanımlanmasına gerek bulunmadığı tespitlerine yer verilmiştir.
- (581) Keza Kurul’un 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında inceleme yaptığı kararlarda ilgili ürün pazarının net bir biçimde tanımlanmasının yapılan değerlendirmeler üzerinde belirleyici bir etkisi olmaması durumunda, ilgili ürün pazarının tanımlanmayabileceği ifade edilmiştir. Bu doğrultuda ilgili ürün pazarının her durumda net bir tanımının yapılmasına gerek bulunmamakta olup pazarın yapısını ve şartlarını göstermek yeterli olabilmektedir.
- (582) Hâlihazırdaki dosya kapsamında, gerek tüketici elektroniği gerekse oyun pazarlarında perakendecilerin kendi aralarında veya perakendeciler ile sağlayıcılar arasındaki, perakende fiyatların tespitine yönelik, ilişkiler incelenmektedir. Diğer bir deyişle BİMEKS hakkında yürütülen soruşturmada, rakipleriyle veya sağlayıcılar ile arasında fiyatları belirlemeye yönelik bir anlaşmanın mevcudiyetine ilişkin değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu noktada ilgili ürün pazarının tanımlanması BİMEKS ile rakipleri arasında var olan rekabeti kısıtlayıcı anlaşmanın niteliğini değiştirmeyecek veya rekabet karşıtı etkisini ortadan kaldırmayacaktır. Diğer taraftan soruşturma bildiriminde, pazardaki işleyişi ortaya koyabilmek amacıyla açıklamalara yer verilmiştir.

I.5.3.8. MS Tarafından Yapılan Savunmaların Değerlendirilmesi

Savunma Hakkının Kısıtlandığına İlişkin Savunmalar

- (583) Soruşturma bildirimi ile dosya kapsamında yer alan bütün belgelerin MS’ye iletilmediği, bu nedenle teşebbüsün savunma hakkının kısıtlandığı ileri sürülmektedir. Ayrıca soruşturma raporunun tebellüğ edilmesinin ardından 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ile 2010/3 sayılı Dosyaya Giriş Hakkının Düzenlenmesine ve Ticari Sırların Korunmasına İlişkin Tebliğ (2010/3 sayılı Tebliğ) kapsamında birtakım bilgi ve belgelerin talep edilmesine rağmen üçüncü kişilere ilişkin ticari sırların bulunması gerekçesiyle verilmemesinin Anayasa, Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi ve 4054 sayılı Kanun tarafından teminat altına alınan savunma hakkını kısıtladığı ileri sürülmektedir. İlâveten teşebbüs, dosya kapsamında talep ettiği bilgi ve belgelerin doğrudan kendisinin savunma hakkına ilişkin olduğunu savunmaktadır.

- (584) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrasında Kurul'un başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildireceği ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini isteyeceği belirtilmiştir. Maddenin devamında ise *"Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir."* hükmüne yer verilmiştir. Dolayısıyla Kanun'un bu maddesi uyarınca; soruşturma bildiriminde o aşamaya kadar edinilmiş her tür belgenin değil, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin taraflara gönderilmesi gerekmektedir.
- (585) Soruşturma bildiriminde MS ile ilgili olan iddiaların dayanağını MS'de yapılan yerinde incelemelerde alınan belgeler oluşturmaktadır. Yerinde incelemelerde uygulanan usul uyarınca teşebbüslerden alınan belgelerin birer nüshası teşebbüste bırakılmaktadır. Bu doğrultuda MS'den alınan belgelerin ilgili kısımlarına soruşturma bildiriminde açık bir şekilde yer verilmiş bu belgeler hâlihazırda teşebbüsün elinde bulunduğundan ayrıca gönderilmemiştir. Diğer teşebbüslerden alınan belgelerden MS aleyhinde kullanılacak olanlar ise ticari sırları kapatılmış olarak ve fakat teşebbüsün savunma yapmasına imkân tanıyacak ölçüde gönderilmiştir.
- (586) Diğer taraftan ihlal şüphesi yaratmakla birlikte henüz ihlal kararına varılmamış eylemleri gösteren diğer teşebbüslere ait belgeler/yazışmalar ticari sır niteliğini taşıyabilmektedir. Bu belgelerin MS veya diğer bir teşebbüse gönderilmesi birtakım ticari sırlara rakiplerin vakıf olması sonucunu doğurabilecektir. Ayrıca birtakım belgelerin MS'ye gönderilmemiş olmasının nedeni belgenin MS aleyhinde/lehinde olmaması ve dolayısıyla bu belgeler hakkında savunma yapmasına gerek olmamasıdır.
- (587) MS tarafından soruşturma raporunun tebliğinin akabinde 2010/3 sayılı Tebliğ kapsamında dosyaya giriş hakkı talep edilmiştir. Kurul'un 16-11/169-76 sayılı ve 23.03.2016 tarihli kararıyla teşebbüsün önaraştırma raporuna ilişkin talebi kabul edilirken diğer taleplerinin üçüncü kişilerin ticari sırlarını içermesi ve MS ile ilgili düzenlenmemiş/elde edilmemiş belgelere ilişkin olduğundan reddedilmesine karar verilmiştir. Teşebbüs tarafından talep edilen belgelerin muhteviyatının incelenmesinden bu belgelerin soruşturmanın diğer tarafları arasında yapılan yazışmalara ilişkin olduğu ve bu tarafların fiyatlandırmaya ilişkin stratejik bilgilerini içerdiği görülmektedir. Keza anılan belgeler vasıtasıyla MS'ye yöneltilen bir ihlal isnadı bulunmamaktadır. Diğer taraftan teşebbüs tarafından ikinci yazılı savunmasında, bahse konu belgelerin doğrudan kendisinin savunma hakkına ilişkin olduğu iddia edilmekteyse de bu iddianın kaynağı anlaşılamamaktadır. Bu tür kaynağı belli olmayan ve somut veriler içermeyen bir iddiaya dayanılarak üçüncü kişilerin ticari sırlarını ihtiva eden belgelerin teşebbüse verilemeyeceği belirtilmelidir.

(588) Konuya ilişkin Danıştay kararlarına bakıldığında; Danıştay 13. Dairesi'nin 2006/1094 esas sayılı ve 30.05.2006 tarihli kararında³³ "4054 sayılı Kanun'un 44. Maddesinde tarafların kendileri düzenlenmiş her türlü evrakın ve mümkünse elde edilmiş her türlü delilin bir nüshasının kendilerine verilmesini isteyebilecekleri belirtilmek suretiyle bu şekilde istenen her türlü evrakın ve delilin taraflara verileceği zorunluluğunun düzenlenmediği görülmektedir. Nitekim Kurulun bu yönde takdirini kullanmasının işlemin hukukiliğine etkisi, Kanun'un 44. Maddesinin son fıkrasında öngörüldüğü üzere, tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamayacağı çerçevesinde değerlendirilmesi mümkündür." ifadelerine yer verildiği görülmektedir. Benzer şekilde Danıştay 13. Dairesi üçüncü kişilere ait ticari sırlar bulunması sebebiyle tarafa verilmeyen verilerin karara dayanak yapıldığı gerekçesiyle açılan iptal davası sonucunda Kurul kararını hukuka uygun bulmuştur. Yüksek mahkeme 14.05.2008 tarih, 2006/1147 E., 2008/4203 K. sayılı kararında, davacının istediği bilgilerin rakip teşebbüslerin fiyat politikalarını gösteren bilgiler içermesi karşısında davacının isteminin Kurum tarafından reddinin hukuka aykırı olmadığını hükmetmiştir. Dolayısıyla Kurul'un uygulamasının yargı kararlarıyla da onaylandığı görülmektedir.

(589) Yukarıda ifade edilen hususlar çerçevesinde teşebbüsün savunma hakkının kısıtlandığı yönündeki savunmaları itibar edilebilir değildir.

Soruşturma Bildiriminde İddia Konusunun Anlaşma ya da Uyumlu Eylemden Hangisi Olduğunun Belirtilmediğine İlişkin Savunmalar

(590) Soruşturma bildiriminde isnat edilen eylemlerin tam ve açık olarak gösterilmediği, bu eylemlerin ne tür bir ihlal teşkil ettiğinin (anlaşma ya da uyumlu eylem kavramlarından hangisi kapsamında değerlendirildiğinin) net olarak belirtilmediği ifade edilerek bu durumun mevcut soruşturmanın içeriği ve ihlal iddialarının somut bir zemine oturtulmadığından ileri geldiği belirtilmektedir.

(591) Bilindiği üzere, önaraştırma sürecinde teşebbüsler hakkında kesin bir ihlal sonucuna ulaşılmamakta, bunun yerine 4054 sayılı Kanun kapsamında ihlal oluşturabilecek davranışların daha detaylı değerlendirilmesi amacıyla soruşturma açılmaktadır. Bu bağlamda, Soruşturma Raporu'nda gerek önaraştırma gerekse soruşturma döneminde elde edilen bilgi ve belgeler daha kapsamlı bir şekilde değerlendirilerek ihlal olduğu kanaatine ulaşılan davranışların niteliği ve ortaya çıkan ihlalin türü hakkında değerlendirmelere yer verilmektedir. Dolayısıyla tarafın savunması kabul edilebilir görülmemektedir.

Soruşturma Açılmasına Dair Kanuni Sürelere Uyulmadığına İlişkin Savunmalar

(592) Dosya konusu soruşturmaya ilişkin önaraştırmanın Kurul'un 19.02.2015 tarihli kararıyla açılmasına karşılık MS ve diğer teşebbüsler hakkında 07.07.2015 tarihinde soruşturma açılmasına karar verildiği ifade edilmektedir. 4054 sayılı Kanun'da düzenlenen kanuni süreler gereğince soruşturmanın en geç 2015 yılının Nisan ayının ilk haftasında başlatılmış olması gerektiği bu nedenle usul kurallarının ihlal edildiği ileri sürülmektedir.

³³ Aynı yönde bkz. Danıştay 13. Dairesi'nin 2006/1041 E., 2008/5023 K. sayılı, 24.06.2008 tarihli kararı.

- (593) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un önaraştırma aşamasını düzenleyen 40. maddesinde önaraştırma süresi 30 gün olarak belirlenmiştir. Madde metninde önaraştırma yapmakla görevlendirilen raportörün 30 gün içerisinde görüşlerini yazılı olarak Kurula bildireceği ifadelerinden raportörlerin görevlendirme tarihinin 30 günlük sürenin başlangıcı olarak esas alınacağı anlaşılmaktadır. Kanun'un 41. maddesinde ise Kurul'un önaraştırma raporu hakkında, raporun Kurula teslimini takip on gün içerisinde karar vereceği düzenlenmektedir. Mevcut dosya kapsamına baktığımızda, tüketici elektroniği pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkındaki önaraştırmanın 19.02.2015 tarihli Kurul kararıyla açıldığı, raportörlerin dosyada görevlendirme tarihinin 23.03.2015 olduğu, önaraştırma raporunun tarihinin ise 21.04.2015 olduğu görülmektedir. Bu itibarla 30 günlük önaraştırma süresinin aşılmadığı anlaşılmaktadır.
- (594) Dosya mevcuduna bakıldığında, önaraştırma raporu hakkındaki Kurul kararının 07.07.2015 tarihinde verildiği görülmektedir. Bu doğrultuda 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesinde yer alan on günlük sürenin aşıldığı söylenebilecektir. Diğer taraftan bahse konu sürenin idarenin iç işleyişine yönelik, idarenin işlerini düzgün ve hızlı yapmasını sağlamak üzere getirilen düzenleyici sürelerden olduğu görülmektedir. Zira bahse konu sürelerin aşılmasına Kanun tarafından herhangi bir yaptırım bağlanmadığı gibi sürelerin geçmesiyle herhangi bir hakkın düşmesi veya doğması da öngörülmemiştir.
- (595) Konuya ilişkin Danıştay tarafından da aynı tespitlerde bulunulmuştur. Danıştay 13. Dairesi'nin 04.11.2003 tarih, 2001/1632 E., 2003/4243 K. sayılı kararı ile Danıştay 10. Dairesi'nin 04.11.2003 Tarih, 2001/1629 E., 2003/4241 K. sayılı kararında "... *soruşturulan olayın niteliği ve önemi gözönüne alındığında soruşturma sürecine hız kazandırmak, Kurulun işleri süratli karara bağlamasını sağlamak amacıyla getirilen ve iç uygulamaya yönelik bu 10 günlük sürenin aşılması dava konusu Kurul kararını sakatlayan ve bu haliyle sonuca etki eden bir husus olarak görülmemiştir ...*" ifadelerine yer verilmiştir. Bu bağlamda 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesindeki sürenin geçmesi Kurul kararını sakatlayan bir usuli eksiklik olarak değerlendirilmediğinden MS'nin kanuni sürelerle uyulmadığına ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

Soruşturmaların Birleştirilmesine İlişkin Savunmalar

- (596) Soruşturma bildiriminde, bilgisayar ve konsol oyunları alanında daha önceden açılan soruşturma hakkında herhangi bir bilgi yer almamakla birlikte, bahse konu soruşturmanın kapsamının genişletilmesine dair herhangi bir gerekçeye ve bu soruşturmanın MS hakkında açılan soruşturma ile birleştirilmesinin nedeni hakkında herhangi bir açıklamaya yer verilmediği belirtilmektedir.
- (597) Kurul'un 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M sayılı kararıyla, bilgisayar ve konsol oyunları pazarında faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğine yönelik soruşturma açılmıştır. Anılan soruşturma ile aynı tarihte 15-08/108-M(1) sayı ile MS'nin de aralarında bulunduğu teşebbüsler hakkında bu sefer tüketici elektroniği pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlalin bulunup bulunmadığına ilişkin önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Önaraştırma neticesinde, tüketici elektroniği pazarında, "*hub and spoke*" tipi kartel yapılanmasının mevcudiyetine yönelik emareler bulunduğundan soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Bununla birlikte tüketici elektroniği alanında açılan soruşturma ile bilgisayar ve konsol oyunları pazarında yürütülen soruşturma kapsamında araştırılan kartel yapılanmasının ve piyasa işleyişinin benzerlik göstermesi, her iki soruşturmanın taraflarından bazılarının aynı olması sebepleriyle her iki dosyanın birleştirilmesi usul açısından daha doğru bulunmuştur. Diğer taraftan her iki dosyanın birleştirilmesinin dosyaların esasına ilişkin yapılan değerlendirmelere bir etkisi bulunmamakta, teşebbüslerin savunma hakkını ve/veya savunma sürelerini herhangi bir şekilde kısıtlamamaktadır.

4054 Sayılı Kanun'un 9. Maddesinin Üçüncü Fıkrasının Uygulanmasına İlişkin Savunmalar

- (598) Dosya kapsamında MS'ye isnat edilen iddianın pazarda etki göstermemiş bir anlaşmaya ilişkin olması karşısında idari para cezası kanaatine ulaşılmamasının idare hukukunun ölçülülük ilkesi ile bağdaşmayacağı ifade edilerek işbu soruşturma sonucunda 4054 sayılı Kanun'un 9.maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görüş gönderilmesinin daha faydalı olacağı ileri sürülmektedir. Teşebbüs bu kanısına gerekçe olarak dosya konusunun ağır bir kartel yapılanmasına ilişkin olmadığını, aksine piyasada etki doğurmayan ve yeterince delil bulunmayan bir anlaşmanın söz konusu olduğunu göstermektedir.
- (599) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi ile 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 yasaklanmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde ise Kanun'un 4. maddesinde yasaklanmış davranışlara uymayanlara idari para cezası verileceği hüküm altına alınmıştır. Anılan maddelerde idari para cezası gerektiren eylemler sayılırken rekabet ihlali sayılabilecek eylemin pazarda etki göstermesi veya ağır bir kartel yapılanmasına ilişkin olması gibi bir şartın bulunmadığı görülmektedir. Keza 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesine dayanılarak çıkarılan Ceza Yönetmeliği'nin temel para cezasının belirlenmesine ilişkin 4. ve 5. maddelerinde cezalandırılabilir bir rekabet ihlali için etkisinin ortaya konulması veya kartel niteliğinde bir ihlal olması da şart koşulmamaktadır. Bununla birlikte ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığının temel para cezasının belirlenmesinde dikkate alınacağı ve kartellerin söz konusu olması durumunda temel para cezası için %2-4 arasında bir oranın esas alınacağı belirtilmektedir. Dolayısıyla esasen teşebbüsün savunduğu ölçülülük ilkesinin 4054 sayılı Kanun ve Ceza Yönetmeliği'nde gözetildiği, ağır kartel yapılanmaları için daha yüksek, diğer ihlaller için daha az miktarda cezanın belirleneceği söylenebilecektir. İlaveten para cezasının belirlenmesine ilişkin hükümlerde hafifletici ve ağırlaştırıcı unsurların düzenlenmiş olması da yine somut olayın niteliğine göre ölçülülük ilkesinin korunmasına hizmet edebilecektir.
- (600) MS hakkında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini bir yıldan uzun beş yıldan kısa bir süre boyunca ihlal ettiği tespiti yapıldıktan sonra teşebbüsün LG ürünlerinin satışından elde ettiği gelirin toplam cirosu içerisindeki oranının düşük olduğu belirlenmiş ve bu durumun teşebbüs lehine hafifletici unsur olarak görülebileceği sonucuna ulaşılmıştır.
- (601) Kurul'un sağlayıcının pazar gücü, pazardaki markalararası rekabetin seviyesi ve uygulamanın pazardaki etkisinin sınırlı olması gibi hususları değerlendirerek önaraştırma sonunda soruşturma açmadığı ve 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesi üçüncü fıkrası uyarınca görüş gönderilmesine karar verdiği dosyalar bulunmakla birlikte, bu husus yeniden satış fiyatının amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan sayılmadığı anlamında değerlendirilmemelidir.
- (602) 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrasının uygulanmasında Danıştay 13. Dairesi'nin 2009/4016 E., 2013/901 K. sayılı ve Ankara 16. İdare Mahkemesi'nin 2013/1478 E., 2015/655 K. sayılı örnek kararlarında kısaca; önaraştırma sürecinde elde edilen deliller, herhangi bir kuşku yaratmayacak şekilde soruşturma açılmamasını destekliyorsa soruşturma açılmayacağı, ancak bu sonuca ulaşmaya engel olacak kuşku varsa soruşturma açılması gerektiği değerlendirilmesinde bulunmaktadır.

İhlalin Süresine İlişkin Savunmalar

- (602) İhlalin dayanağı olarak gösterilen belgelerin birbirini takip etmediği ve süreklilik arz etmediği ifade edilerek isnat edilen ihlalin bir yıldan uzun beş yıldan kısa sürdüğünün kanıtlanamadığı dolayısıyla Ceza Yönetmeliği'nin ihlalin süresi dolayısıyla idari para cezasının arttırılmasına ilişkin hükmün dosya kapsamında uygulanamayacağı ileri sürülmektedir.

(604) Dosya kapsamında MS'in aleyhinde elde edilen belgelere bakıldığında Belge 45'in 20.12.2013 tarihli olduğu, Belge 53'ün 22-23.10.2014 tarihli olduğu, Belge 60'ın 23-24.02.2015 tarihli olduğu, Belge 61'in 24.02-02.03.2015 tarihli olduğu ve Belge 63'ün 07.03.2015 tarihli olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda MS'in ihlale dahil olduğuna ilişkin ilk belge 20.12.2013 tarihli e-posta yazışması son belge ise 07.03.2015 tarihli e-posta yazışması olduğundan MS açısından ihlalin süresi bir yıldan uzun beş yıldan kısadır. Zira teşebbüsler arasındaki danışıklı eylemlerin zaman zaman daha az görünür olmasının veya bazı dönemlere ilişkin az sayıda belgeye ulaşılmasının mümkün olmasının yanında teşebbüsler arasındaki iletişimin bazı dönemlerde azalması da olasıdır. Bununla birlikte özellikle rakipler arasında vuku bulan rekabet ihlalleri bakımından delillerin tespitinin güç olması karşısında hakkında delil bulunmayan dönemlerde de ihlalin devam ettiğini kabul etmeye yetecek objektif ve tutarlı delillerin varlığı durumunda ihlalin kesintisiz olarak devam ettiği varsayılabilir. Somut olay bakımından 2013 yılından 2015 yılına kadar teşebbüsün rekabeti kısıtlama iradesini gösteren birbirini destekleyici nitelikte yazışmaların bulunduğu anlaşılmaktadır.

İddiaların Mesnetsiz Olduğuna ve Belgelere İlişkin Savunmalar

(605) Teşebbüste yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelerin az sayıda olduğu ve belirsiz ifadeler içerdiği ve ileri sürülen iddiayı kanıtlamaktan uzak olduğu, bu doğrultuda ihlal iddiaların mesnetsiz olduğu ileri sürülmektedir. Teşebbüs, ileri sürülen ihlalin koşullarının incelenmediği ve belgeler ile iddialar arasında nedensellik bağının kurulamadığını iddia etmektedir.

(606) Bilindiği üzere rekabet ihlallerinin tespitinde resmi delille ispat yükümlülüğü bulunmayıp teşebbüslerin ihlal içerisinde olduğunu gösteren her türlü belge kullanılabilir. Dolayısıyla belgelerin az sayıda olması teşebbüslerin rekabet ihlali içerisinde olduğu gerçeğini değiştirmemektedir. Kimi zaman tek bir tutanak birden fazla teşebbüsün rekabet ihlali içerisinde olduğunu gösterebilirken kimi zaman birçok doküman destekleyici delillerin bulunmaması sebebiyle teşebbüslerin ihlali gerçekleştirildiğini kanıtlayamamaktadır. Keza teşebbüslerin otel ve konaklama kayıtları dahi delil olarak kullanılabilir. Soruşturma raporunda MS aleyhinde kullanılan delillere bakıldığında bu delillerin MS yetkililerinin arasında yaptığı iç yazışmalara ve LG ile yaptığı e-posta yazışmalara ilişkin olduğu görülmektedir. E-postalarda yetkililer iradelerini açıkça ortaya koymakta ve rakip fiyatlarının yükseltilmesinin piyasadaki olağan bir uygulama olduğu izlenimini yaratmaktadır. Söz konusu yazışmaların teşebbüsün rakip fiyatlara ilişkin rahatsızlığını içerdiği ve yazışmalardan MS'nin LG ile görüşerek bu fiyatları yükseltmeye çalıştığı görülmektedir. Rakip fiyatların düşmesi ile birlikte MS tedarikçi ile iletişim kurarak bu fiyatların yükselmesini ya da LG'nin desteğiyle kendisinin fiyatlarını düşüreceğini belirtmektedir. Bu itibarla belgelerde geçen ifadelerin teşebbüsün savunmasında belirtildiği gibi fiyatlara yönelik serzenişlerden çok daha fazlası olduğu, iç yazışmalarda LG'ye yönelik tehditkâr açıklamaların yapıldığı görülmektedir. Tarafların fiyat gibi asli bir unsur üzerinde anlaşmasının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin en temel ihlali olduğu aşikârdır.

Belge 45'e İlişkin Savunmalar

(607) Söz konusu belgenin MS'in, LG'den TEKNOSA'nın fiyatlarının artması yönünde bir talebinin mevcudiyetini, akabinde LG'nin TEKNOSA ile fiyatlarını arttırması için görüşme yaptığını ve TEKNOSA'nın fiyatını arttırdığını göstermediği belirtilmektedir. Teşebbüs, ilgili belgenin, MS, LG ve TEKNOSA arasında fiyat seviyesine ilişkin açık ya da zımnî bir mutabakatın varlığına ilişkin bir emare içermediğini ileri sürmektedir.

- (608) Bahse konu belgeden 42LA620 televizyonun TEKNOSA'daki fiyatının MS'nin fiyatından 50 TL daha düşük olmasından rahatsızlık duyulduğu görülmektedir. Aynı şekilde MS'nin LG ile görüştüğü ve LG tarafından TEKNOSA'nın fiyatının artacağı taahhüdünün verildiği bu nedenle MS'nin fiyatını düşürmediği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla söz konusu ifadeler MS'nin kendisinden daha düşük olan fiyatları kendi seviyesine çekme ve böylece 42LA620 televizyonun fiyatını suni bir şekilde yüksek seviyede tutma amacını göstermektedir. Kaldı ki bahse konu e-postaya benzer birçok e-postanın bulunması karşısında bu belgedeki ifadelerin tesadüf eseri olmadığı değerlendirilmektedir.

Belge 53'e İlişkin Savunmalar

- (609) Bahse konu belgenin MS çalışanlarının aralarında Real'in düşük fiyatları hakkında yaptıkları serzenişten ibaret olduğu ve LG'ye baskı kurulduğunu gösterir herhangi bir bilgi ve belge içermediğinden anlaşmanın kanıtı olamayacağı ifade edilmektedir.
- (610) Söz konusu belgede geçen "*Yani LG nasıl rakipteki fiyata kayıtsız kalır anlamıyorum. "... Eğer biz destek alamıyorsak en azından rekabetteki fiyatı yükselttirmeyebilir miyiz? Yani bu işin normalde bu şekilde. Ya biz fiyatı görürüz desteğini de tedarikçi verir ya da karşı taraf fiyatı yükseltir?"* ifadelerinin çalışanların serzenişlerinin ötesine geçtiği ve fiyatı yükseltmeyi amaçladığı anlaşılmaktadır. Ayrıca "*... LG özelinde bunu ana rakiplerimizde için sağlayabiliyoruz bize sattırmadıkları bir fiyattan rakip fiyat yayınlarsa ya fiyat değişiyor ya da bizim satış kaçırmayacağımız bir yol bulunuyor..."* ifadelerinden de LG ile MS arasında irade uyuşmasının bulunduğu, rakip teşebbüslerin MS'den düşük fiyatlar yayınlaması durumunda LG'nin müdahale ettiği anlaşılmakta, MS yetkilileri tarafından yazışmada özellikle LG ile bu uygulamayı devam ettirdiklerinin altının çizildiği görülmektedir. Dolayısıyla MS'nin açık bir şekilde rekabet karşıtı iradesini içeren belgenin anlaşmanın kanıtı olarak değerlendirilebileceği açıktır.

Belge 60'a İlişkin Savunmalar

- (611) Belgenin iç yazışmadan ibaret olduğu ve rakibin kimliği, sağlayıcının rakip ile iletişime geçip geçmediği gibi hususları ortaya koyamadığı belirtilerek belgenin ihlali ispat edemediği ileri sürülmektedir.
- (612) Anılan belgede MS'nin LG aracılığıyla rakip fiyatlarını yükseltmeye çalıştığı anlaşılmaktadır. Her ne kadar LG'nin MS'ye ne şekilde cevap verdiği belgeden anlaşılamasa da bu belgenin diğer belgeleri desteklediği, benzer ifadelerin bu belgede de geçtiği anlaşılmaktadır. Bahse konu yazışmanın iç yazışmadan ibaret olması teşebbüsün belgede geçen fiyatları değiştirme amacını ortadan kaldırmamaktadır.

Belge 61'e İlişkin Savunmalar

- (613) Anılan belgenin içeriğinin belirsiz ve kesinlikten uzak olduğundan MS'nin LG karşısındaki gücünü gösteremeyeceği, soruşturma konusu dışında kabul edilmesi gerektiği belirtilmektedir.
- (614) Belgede MS'nin LG ile yapılan toplantı üzerine TEKNOSA'nın agresif fiyat uygulamasından duyduğu rahatsızlık dile getirilmekte ve buna karşılık LG'nin verdiği desteğin yeterli bulunmadığı "*... ben de insertlerde agresif fiyatlar yazacağım, ondan sonra LG rakiplerime sadece 1 adet için stok koruma veririm desin!!!..*" ifadeleriyle dile getirilmektedir. Yazışmada geçen bu ifadelerin diğer belgelerdeki yazışmaları desteklediği, bu itibarla soruşturma konusu dışında kabul edilmesi yönündeki savunmaya itibar edilemeyeceği değerlendirilmektedir.

Belge 63'e İlişkin Savunmalar

- (615) Belgenin, teşebbüsün rakipleriyle olan rekabetini devam ettirebilmek için sağlayıcıdan destek talep etmesine ilişkin olduğundan ileri sürülen ihlal iddiasıyla ilgisinin bulunmadığı ileri sürülmektedir.
- (616) Söz konusu belgeden, teknomarketler arasında yaşanan fiyat rekabeti nedeniyle MS'nin sağlayıcılarla görüşmeye çalıştığı, LG ile görüşüldüğü ve problemin çözüldüğü anlaşılmaktadır. *"sıkıntının çözüldüğü"* ifadesinin neye karşılık geldiği tam olarak anlaşılmasa da bütün belgelerin birlikte değerlendirilmesi halinde bahse konu sıkıntının rakip fiyatların düşmesinden doğmuş olabileceği sonucuna ulaşılmaktadır. Keza belgede geçen *"...Vatan bilgisayar tüm tv ürünlerinde çok agresif fiyatları var. Tüm tedarikçilerle görüşüyoruz."* ifadelerinin de bu değerlendirmeyi desteklediği belirtilmelidir.

Anlaşmanın İspatlanamadığına İlişkin Savunmalar

- (617) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında anlaşma için gerekli olan tarafların karşılıklı beyanı, irade uyuşmasının varlığı ve tarafların kendilerini bu anlaşmayla bağlı hissettiklerinin gösterilemediği ileri sürülmektedir. MS ile LG arasında bir irade uyuşmasının bulunmamasına gerekçe olarak Belge 45, Belge 53 ve Belge 60'ın kurum içi yazışma niteliğinde olması, MS ve TEKNOSA arasındaki iletişimi ortaya koyamaması ve sadece MS'nin rakiplerin düşük fiyatlarına yönelik serzenişlerini içermesi gösterilmektedir. Özellikle Belge 53'te MS ile LG'nin ürün fiyatları ile ilgili olarak iletişime geçtiğini gösterir bir ifadenin bulunmadığı belirtilmektedir. Belge 60 ve Belge 61'te MS'nin talebine ilişkin LG'nin verdiği cevap ile rakiplerin fiyatlarında bir değişiklik olup olmadığına yönelik bir tespit bulunmadığı ve MS'nin LG'den TEKNOSA'nın fiyatlarına müdahale etme talebinin ortaya konulmadığı bu sebeple taraflar arasındaki irade uyuşmasının ispatlanamadığı iddia edilmektedir.
- (618) Belgelerde rakip fiyatlarına müdahale edilmesini açıkça talep eden MS ile bu talebi olumlu karşılayan LG açısından incelenen eylemlerin amacının, tüketici elektroniği pazarında fiyatların piyasa dışında belirlenmesi ve fiyat rekabetinin sınırlandırılması olduğu tespit edilerek MS ile LG'nin anlaşmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Belge 53'te yer alan ifadelerin MS ile LG arasındaki işleyişi ortaya koyduğu tespit edilmiştir. Ayrıca MS'nin LG aracılığıyla perakende fiyatlara müdahale ettiğine ilişkin tespit Belge 45 ve Belge 60 ile desteklenmiş olup Belge 63'te MS'nin VATAN'ın fiyatlarından rahatsız olarak LG ile konuştuğu ve sıkıntıyı çözdükleri, Belge 59'da MS'nin BİMEKS'in düşük fiyatlarından rahatsız olarak durumu LG'ye bildirdiği şeklindeki ifadeler de tespiti kuvvetlendirmiştir.
- (619) Bir rekabet ihlalinin delili olabilecek taraflarca yapılan hukuka aykırı gizli anlaşmaların aleni bir şeklinin olmayacağı gerçeği karşısında rekabet hukukunda delillerin değerlendirilmesi konusunun titizlikle ele alınması gerekmektedir. Bu doğrultuda birincil delil ve ikincil delil ayrımı yapılmaktadır. Birincil delilerin bulunmaması durumunda ikincil deliller bir bütün olarak değerlendirilerek sonuca ulaşılmaktadır. Bu noktada iletişim delili olarak da adlandırılan telefon kayıtları, e-posta yazışmaları gibi ikincil delillerin ispat kabiliyetinin diğer ikincil delillere göre daha yüksek olduğu kabul edilmektedir. Somut olayda MS aleyhinde elde edilen belgelere bakıldığında hemen hepsinde teşebbüsün fiyatlardan duyduğu rahatsızlığı tedarikçiyle paylaştığı ve tedarikçinin sorunu çözmesini beklediği görülmektedir. Diğer yandan söz konusu belgelerde, MS'nin taleplerine karşılık LG'nin herhangi bir itirazının olduğunu gösteren bir ifade de yer almamaktadır. Bu durum tarafların kendilerini bu anlaşmayla bağlı hissettikleri şeklinde yorumlanabilecektir.

- (620) MS'nin, VATAN, TEKNOSA, BİMEKS ve diğer rakiplerinin düşük fiyatları karşısında fiyatını düşürmesi veya ticaret hayatının gerekleri doğrultusunda zarar etmek istemeyen teşebbüsün tedarikçisinden destek istemesi olağan karşılanacaktır. Buna karşılık MS hakkındaki belgelerde teşebbüsün fiyatların yükseltmesine yönelik talepte bulunmasının, teşebbüs yetkililerinin serzenişlerinin ötesine geçtiği ve rastlantısal olmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla belgelerin bütün olarak değerlendirilmesi neticesinde teşebbüsün fiyatları piyasa dışında belirlemeye yönelik iradesinin açık bir şekilde ortaya çıktığı LG tarafından da bu iradenin benimsendiği anlaşılmaktadır.
- (621) Yukarıda ifade edilen hususlar çerçevesinde teşebbüsün anlaşmanın ispatlanamadığına ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

MS ile TEKNOSA'nın Temasa Geçtiğine İlişkin Belgenin Bulunmadığı Savunması

- (622) LG'nin TEKNOSA ile ve yine LG'nin MS ile perakende fiyatların belirlenmesi konusunda anlaşma içinde olduğu ve bu eylemlerinden dolayı söz konusu teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri sonucuna ulaşılmıştır. Tek bir sağlayıcının aynı piyasada yer alan perakendecilerle yaptığı uygulamalar tek bir anlaşma sonucu doğurmaktadır. Dosya kapsamında TEKNOSA ve MS arasında doğrudan bir anlaşma olduğuna ilişkin bir tespit veya iddia bulunmamaktadır.

Anlaşmanın Pazarda Etki Yaratmadığına İlişkin Savunmalar

- (623) MS, LG ve TEKNOSA arasında yapıldığı iddia edilen anlaşmanın pazarda etki doğurmadığının dosya kapsamında kabul edildiği ifade edilmektedir. Ayrıca pazarda etki doğurmayan anlaşmalar hakkında soruşturma açılmamasına ilişkin Kurul kararları örnek gösterilmekte ve MS hakkında idari para cezası verilmemesi gerektiği ileri sürülmektedir. Kurul'un idari para cezası uygulanmasına karar verilmesi halinde ise anlaşmanın etki doğurmamasının cezadan indirim sebebi kabul edilmesi gerektiği savunulmaktadır.
- (624) Dosya kapsamında MS'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğu tespit edilen uygulamaları sonucunda piyasadaki fiyatların arttığına ilişkin bir bulguya ulaşılamamıştır. Bu doğrultuda tarafların söz konusu eylemlerinin etkisini gösterebilmek mümkün olmamıştır. Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir eylemin ihlale yol açıp açmadığının değerlendirilmesinde etkinin ortaya çıkması şartı aranmamakta amaç yeterli kabul edilmektedir. Bu doğrultuda somut olayda, olduğu gibi etki gösterip göstermemesinden bağımsız olarak rekabet ihlali olduğu yönünde şüphe bulunan bir uygulama hakkında soruşturma açılması 4054 sayılı Kanun'un gereği olmakla birlikte bu tür eylemin cezalandırılması için de amaç unsurunun varlığı yeterli olup teşebbüsün etkisi bulunmayan dosya konusu eylemler hakkında idari para cezası verilmemesi gerektiğine ilişkin savunmasına iştirak edilmemektedir.
- (625) Diğer yandan, eylemin piyasada etkisi Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında açıkça sıralanan hafifletici unsurlardan değildir. Ancak temel para cezasının belirlenmesinde eylemin piyasada ne ölçüde etki gösterdiği dikkate alınmaktadır. Dosya kapsamında da temel para cezasının belirlenmesinde bu husus dikkate alınmıştır.

MS'nin Sağlayıcılara Baskı Uygulamadığına İlişkin Savunmalar

- (626) Dosya kapsamında MS'nin sağlayıcılara baskı uyguladığı yorumunun yapıldığı Belge 61'in bu yorum için yeterli olmadığı ifade edilerek MS'nin satış gelirleri içerisinde LG ürünlerinin payının %(.....) gibi bir oran olmasının bu yorumla bağdaşmayacağı savunulmaktadır. Ayrıca TEKNOSA, BİMEKS, GOLD, MS ve VATAN'ın tüketici elektroniği pazarındaki payının %23 olarak gerçekleştiğinin ifade edildiği, bu doğrultuda MS'nin pazar payının %40'ın altında olduğu ve LG ürünlerinin tüketiciler tarafından tercih edildiği belirtilerek LG üzerinde baskı uygulama gücüne sahip olmadıkları ileri sürülmektedir.

- (627) Rekabet hukukunda alıcı gücü incelenirken temel olarak alım piyasasındaki pazar payları, alım piyasasındaki teşebbüs davranışları (alıcıların makul olmayan şartlar ileri sürüp süremediği) ve alıcıların sağlayıcı değiştirme maliyetleri incelenmektedir. Tüketici elektroniği pazarında teknomarket kanalının LG satışları içerisindeki payına yer verilmiştir. Bu bağlamda söz konusu kanaldaki alıcıların bahse konu sağlayıcılar açısından önemi ortaya konulmuştur. Diğer yandan MS ve 4054 sayılı Kanun'a aykırı davrandığı tespit edilen diğer teşebbüslerin perakende seviyedeki rakip fiyatlarına müdahale edilmesi veya bunun yapılmaması durumunda kendilerine finansal destek sağlanmasını ileri sürebilmesi ise alıcıların sağlayıcı açısından makul olmayan şartlar ileri sürebildiğini ortaya koymaktadır. Son olarak alıcıların sağlayıcı değiştirme maliyetinin ise mevcut dosya açısından oldukça sınırlı olduğu değerlendirilmektedir. Zira perakende satış noktaları ilgili ürünlerin herhangi bir üretim aşamasında yer almadıkları için aldıkları ürünleri sadece son kullanıcıya ulaştırma faaliyeti yürütmektedir. Ayrıca piyasada alternatif ürün ve sağlayıcıların olduğu da dikkate alındığında alıcıların temin kaynaklarını değiştirme güçlerinin bulunduğu tespit edilmiştir.
- (628) Günümüzde tüketici alışkanlıklarının değişmesi sonucu teknomarketlerin payı yükselmektedir. Bu doğrultuda geleneksel bayi kanalı karşısında teknomarketlerin gücü artmaktadır. Tedarikçiler açısından bakıldığında da teknomarketler cazip hale gelmekte ve tedarikçiler ürünlerini teknomarketlerde bulundurmaya istemekte. Aynı durum sağlayıcı LG ile teknomarket MS hakkında da geçerli olmaktadır. Bu doğrultuda teşebbüsün savunmasında belirttiği MS'nin satışlarında LG markalı ürünlerin satışının kayda değer olması MS'nin LG üzerinde baskı gücüne sahip olmadığını göstermemektedir. Kaldı ki böyle bir gücün olası göstergesinin LG'nin MS'deki cirosu değil MS'nin LG'nin cirosu içerisindeki payı olabileceği değerlendirilmektedir.
- (629) İlaveten soruşturma kapsamında elde edilen bilgi ve belgelere bakıldığında sağlayıcılar ile perakendeciler arasındaki ilişkinin perakendeciler tarafından şekillendirildiği anlaşılmaktadır. Belge 45'te yer alan "... LG ile görüşüldü, bu fiyat öğleye kadar 1699 olacak, biz de 1699 devam edeceğiz." şeklindeki kesinlik içeren ifadeden MS'nin, kendi fiyatını düşürmek yerine TEKNOSA'nın fiyatını arttırma yoluna gittiği bunu da LG üzerinden gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır. Keza Belge 53'te yer alan "...Yani bu işin normali bu genelde. Ya biz fiyatı görürüz desteğini de tedarikçi verir ya da karşı taraf fiyatı yükseltir?" ifadelerinden de bu uygulamanın piyasada süregelen genel bir uygulama olduğu çıkarımı yapılabilmektedir. Söz konusu yazışma, talebin sağlayıcıdan gittiğini, tedarikçinin ise bu talep karşısında iki seçeneği olduğunu göstermektedir. Ancak teşebbüsler rekabetçi fiyatlara inmek yerine fiyatlarını arttırmayı seçmektedir.
- (630) Yukarıda ifade edilenlerin yanı sıra MS ile LG arasında gerçekleştiği tespit edilen rekabeti bozucu anlaşma bakımından MS'nin LG üzerinde baskı kurma gücüne sahip olması asli unsur olarak değerlendirilmemektedir. Dosya kapsamında elde edilen belgelerden LG ile MS arasında, LG markalı ürünlerin fiyatlarının piyasa dışında belirlenerek fiyat rekabetinin sınırlandırılması amacını taşıyan bir anlaşmanın yapıldığı tespit edilmiştir.

Yeni Bir Tür Rekabet İhlalinin Varlığına ve Yeniden Satış Fiyatının Tespitine İlişkin Savunmalar

- (631) LG ile MS ve diğer perakendeciler arasındaki ilişkinin dikey nitelikte olmasından hareketle ilgili eylemlerin yeniden satış fiyatının belirlenmesi türünden bir ihlal kapsamında değerlendirilebileceği, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında anlaşma değerlendirmesinin yeni bir rekabet ihlali türü niteliğini taşıdığı iddia edilmektedir. Bu nedenle yeniden satış fiyatının tespitine yönelik iddialara odaklanılması gerektiği savunulmaktadır.

- (632) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un rekabet ihlali oluşturabilecek davranışların belirlendiği 4. ve 6. maddelerinde yasaklanan davranışlar örnek olarak belirlenmiş ve en sık rastlanan, zarar doğurma ihtimali en yüksek olan rekabet ihlali halleri sayılmıştır. Keza 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin gerekçesinde "... *Maddenin ikinci fıkrasında en sık rastlanan rekabeti sınırlama anlaşmaları örnek olarak sayılmış ve bu tür anlaşmaların bizatihi yasak olduğu vurgulanmıştır. Şuna da dikkat çekilmelidir ki bu fıkrada zikredilen örnekler tahdidi değil taddidir.*" ifadeleriyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olabilecek davranışların maddede sayılanlarla sınırlı olamayacağı vurgulanmaktadır. Rekabet ihlallerinin tahdidi bir şekilde sayılmamasının sebebi ticaret hayatının belirsizliği ve bu belirsizlik sonucunda ilişkilerin karmaşıklaşabileceği ihtimali karşısında teşebbüslerin rekabet kuralları dışına çıkmasının önüne geçebilmektir. Bu doğrultuda MS tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilebilmesinin yollarına ilişkin yapılan değerlendirmelerin yerinde olmadığı belirtilmelidir.
- (633) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini kapsamına giren anlaşmalar dikey veya yatay olabilmektedir. Somut olay kapsamında LG ile MS'nin arasında dikey ilişki bulunduğu görülmektedir. Bu ilişki kapsamında yeniden satış fiyatının tespiti şeklinde rekabet ihlali gündeme gelebilecekse de LG'nin fiyatları dikte eder konumda olmasından ziyade fiyatlarda meydana gelen düşüşler karşısında rakip perakendecilerin taleplerini kabul ettiği görülmektedir. Diğer taraftan dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgelerden aralarında dikey ilişki bulunan sağlayıcı LG ile perakendeci MS arasında, LG markalı ürünlerin rakip perakendecilerde satış fiyatlarında rekabetin kısıtlandığı ve fiyatların piyasa dışında belirlendiği ortaya konulmaktadır. Dolayısıyla MS ile LG'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir anlaşma içerisinde oldukları anlaşılmaktadır. Bu tür bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'da sayılmıyor olması böyle bir anlaşmanın rekabeti kısıtlamayacağı anlamına gelmemektedir. Keza yukarıda belirtildiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklı davranışlar taddi bir şekilde sayıldığından LG ile MS arasındaki anlaşmanın yeni bir tür rekabet ihlali olduğu söylenemeyecektir.

MS'nin Rekabet Hukuku Kuralları Uyumuna Önem Verdiğine İlişkin Savunmalar

- (634) MS tarafından teşebbüs nezdinde rekabet hukuku kurallarına önem verildiği ve çeşitli rekabet hukuku eğitim seminerleri düzenlendiği, Kurul'un rekabet hukukuna uyum programlarını bir hafifletici sebep olarak göz önünde bulundurduğu ifade edilmektedir.
- (635) Teşebbüsün rekabet hukuku kuralları konusunda bilinçli olmasının 4054 sayılı Kanun'u ihlal eder nitelikteki davranışları açısından yapılan davranışı ve ulaşılan sonucu etkileyebilecek nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir. Ayrıca, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında yer verilen hafifletici unsurlar arasında da "rekabet hukukuna uyum" yer verilmemekte dolayısıyla teşebbüsün savunmasının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

MS Tarafından Yapılan İktisadi Analizin MS'nin LG ve TEKNOSA İle Anlaşma İçinde Olamayacağını Gösterdiği Savunması

- (636) MS tarafından yapılan iktisadi analizde fiziksel olarak birbirine yakın bir şekilde konumlanmış birçok perakendecinin pazarda mevcut olduğu, ürünlerin yüksek derecede farklılaşmış olduğu, üretim döngüsünün hızlı olduğu, ürünlerin fiyatlarının raflarda yer aldıkları zaman boyunca istikrarlı bir şekilde azaldığı, MS'nin pazar payının kolektif bir davranışın ortaya çıkabilmesine neden olacak ve varsayımsal koordinasyonun dışında kalan rakiplerin tepkilerini dikkate almadan varsayımsal koordinasyonu sürdürebilecek kadar yüksek olmadığı, talebin zaman içerisinde dalgalanmasından dolayı varsayımsal rekabeti bozucu anlaşmayı bozan teşebbüslerin tespit edilemeyeceği, bu durumun da anlaşmanın sürdürülebilirliğini zorlaştırdığı, Türkiye'de perakende televizyon pazarının yapısının rekabeti kısıtlayıcı anlaşmanın gerçekleştirilebilmesine uygun olmadığı tespitleri yapılmaktadır. Bu tespitlerle iktisadi analiz raporunun MS'nin fiyatlama davranışlarının anlaşmanın söz konusu olduğu pazardaki teşebbüs davranışlarıyla uyumlu olmadığını ortaya koyduğu dile getirilmektedir.
- (637) Dosya kapsamında MS ile ilgili ihlal tespiti belgelere yönelik yapılan değerlendirmeye dayanmaktadır. Belgelerde rakip fiyatlarına müdahale edilmesini açıkça talep eden MS ile bu talebi olumlu karşılayan LG açısından incelenen eylemlerin amacının, tüketici elektroniği pazarında fiyatların piyasa dışında belirlenmesi ve fiyat rekabetinin sınırlanması olduğu tespit edilerek MS ile LG'nin anlaşmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Belge 53'te yer alan ifadelerin MS ile LG arasındaki işleyişi ortaya koyduğu tespit edilmiştir. Ayrıca MS'nin LG aracılığıyla perakende fiyatlara müdahale ettiğine ilişkin tespit Belge 45 ve Belge 60 ile desteklenmiş olup Belge 63'te MS'nin VATAN'ın fiyatlarından rahatsız olarak LG ile konuştuğu ve sıkıntıyı çözdükleri, Belge 59'da MS'nin BİMEKS'in düşük fiyatlarından rahatsız olarak durumu LG'ye bildirdiği şeklindeki ifadeler de tespiti kuvvetlendirmiştir. Bu nedenle pazarın yapısı gereği MS'nin böyle bir anlaşmaya taraf olamayacağı sonucuna ulaşan iktisadi analiz raporuna katılmak mümkün değildir.

I.5.3.9. LG Tarafından Yapılan Savunmaların Değerlendirilmesi

Soruşturma Açılmasına Dair Kanuni Sürelere Uyulmadığına İlişkin Savunmalar

- (638) Dosya konusuna ilişkin önaraştırmanın 19.02.2015 tarihinde açılmasına ve raportörlerin 23.03.2015 tarihinde görevlendirilmesine rağmen soruşturma açılmasına dair Kurul kararının 07.07.2015 tarihinde verilmesinin 4054 sayılı Kanun'da düzenlenen kanuni sürelerle aykırı olduğu ifade edilmektedir.
- (639) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un önaraştırma aşamasını düzenleyen 40. maddesinde önaraştırma süresi 30 gün olarak belirlenmiştir. Madde metninde yer alan önaraştırma yapmakla görevlendirilen raportörün 30 gün içerisinde görüşlerini yazılı olarak Kurula bildirir ifadelerinden raportörlerin görevlendirme tarihinin 30 günlük sürenin başlangıcı olarak esas alınacağı anlaşılmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesinde ise Kurul'un önaraştırma raporu hakkında, raporun Kurula teslimini takip eden on gün içerisinde karar vereceği düzenlenmektedir. Tüketici elektroniği pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında önaraştırmanın 19.02.2015 tarihli Kurul kararıyla açıldığı, raportörlerin dosyada görevlendirme tarihinin 23.03.2015 olduğu, önaraştırma raporunun tarihinin ise 21.04.2015 olduğu görülmektedir. Bu itibarla 30 günlük önaraştırma süresinin aşılmadığı anlaşılmaktadır.

- (640) Dosya mevcuduna bakıldığında, önaraştırma raporu hakkındaki Kurul kararının 07.07.2015 tarihinde verildiği görülmektedir. Bu doğrultuda 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesinde yer alan on günlük sürenin aşıldığı söylenebilecektir. Diğer taraftan bahse konu sürenin idarenin iç işleyişine yönelik, idarenin işlerini düzgün ve hızlı yapmasını sağlamak üzere getirilen düzenleyici sürelerden olduğu görülmektedir. Zira bahse konu sürelerin aşılmasına Kanun tarafından herhangi bir yaptırım bağlanmadığı gibi sürelerin geçmesiyle herhangi bir hakkın düşmesi veya doğması da öngörülmemiştir.
- (641) Konuya ilişkin Danıştay tarafından da aynı tespitlerde bulunulmuştur. Danıştay 13. Dairesi'nin 04.11.2003 tarih, 2001/1632 E., 2003/4243 K. sayılı kararı ile Danıştay 10. Dairesi'nin 04.11.2003 tarih, 2001/1629 E., 2003/4241 K. sayılı kararında "... *soruşturulan olayın niteliği ve önemi gözönüne alındığında soruşturma sürecine hız kazandırmak, Kurulun işleri süratli karara bağlamasını sağlamak amacıyla getirilen ve iç uygulamaya yönelik bu 10 günlük sürenin aşılması dava konusu Kurul kararını sakatlayan ve bu haliyle sonuca etki eden bir husus olarak görülmemiştir ...*" ifadelerine yer verilmiştir. Bu bağlamda 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesindeki sürenin geçmesi Kurul kararını sakatlayan bir usuli eksiklik olarak değerlendirilmediğinden LG'nin kanuni sürelerle uyulmadığına ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

Yeniden Satış Fiyatının Tespitine İlişkin Savunmalar

- (642) İlgili pazarda teknomarketlerin alıcı gücünün yüksek ve markalararası rekabetin yoğun olması nedeniyle sağlayıcıların perakendecilerin fiyatlarına müdahale etmesinin mümkün olmadığı, teknomarketlerin güçlü bir dağıtım ağına sahip olmaları nedeniyle teknomarketlerden herhangi birinin LG'den ürün almamasının teşebbüsün pazar payı kaybetmesine neden olacağı, bu nedenle pazarın yapısı gereği yeniden satış fiyatının belirlenmesi türünde bir ihlalin söz konusu olamayacağı belirtilmektedir. LG dosya kapsamındaki belgelerin, LG'nin kendi kar marjından fedakârlık ederek perakendecilere verdiği finansal destekler hakkında yapılan müzakerelerden ibaret olduğunu belirtmektedir. Teknomarketlere verilen bu desteklerin bayilere de verildiğini ifade eden teşebbüs, bayilerin bu desteklerin dışında indirim yapmak konusunda her zaman serbest olduğunu dile getirmektedir. Ayrıca pazarın en büyük oyuncularında LG ile birlikte SAMSUNG, Arçelik, VESTEL, PHILIPS ve Beko'nun sayılabileceği, söz konusu markalara ek olarak ürün bazında farklı rakip markaların da ortaya çıktığı (Sony, Grundig, Altus, Toshiba gibi), bu durumun pazardaki yoğun rekabetin göstergesi olduğu belirtilmektedir. İlâveten, 2011 yılında Kurum tarafından yapılan perakende sektörüne ilişkin pazar araştırmasında da yüksek alıcı gücünden kaynaklanan rekabet sorunlarına değinildiği ancak bu zamana kadar piyasa aksaklıklarının giderilmesi için hiçbir girişimde bulunulmadığı ifade edilerek teknomarketler ve zincir mağazaların kurdukları sistemden sağlayıcıların sorumlu tutulmasının hakkaniyete aykırı olduğu savunulmaktadır.
- (643) Yukarıda yer verilen iddialar hakkında öncelikle pazarda markalararası yoğun rekabetin bulunmasının, LG ve perakendecileri arasındaki perakende fiyatların belirlenmesine ilişkin eylemlerin incelendiği mevcut dosya kapsamında ulaşılan sonuçları etkileyemeyeceği değerlendirilmektedir. Diğer yandan dosya kapsamında, LG'nin perakendecilere destek vermesinin değil, bazı perakendecilerin talebi üzerine perakende fiyatlara müdahale etmesinin 4054 sayılı Kanun'a aykırı olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, LG'nin tek başına yeniden satış fiyatının tespiti yoluyla 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği şeklinde bir sonuca ulaşılmamıştır.

LG'nin Talep Ettiği Bilgilerin Verilmemesi Nedeniyle Savunma Hakkının Kısıtlandığına Yönelik Savunmalar

- (644) LG'nin, kendisine isnat edilen iddiaların gerçeği yansıtmadığının, pazarda uygulanan perakende satış fiyatlarının satış noktaları tarafından serbestçe belirlendiğinin ve iddialara konu olan dönemde ilgili ürün pazarında herhangi bir rekabeti sınırlayıcı etki doğmadığının ortaya konulması amacıyla bağımsız bir uzman tarafından ekonomik analiz gerçekleştirmek istediği, bu çalışmanın gerçekleştirilmesi amacıyla soruşturma dosyasında yer alan perakende satış noktalarının geçmiş tarihli satış verilerinin talep edildiği, söz konusu talebin dosyaya giriş talebi olarak değerlendirilip reddedildiği, bunun üzerine söz konusu verilerin tekrar talep edildiği, *"...soruşturma raporunun yazımının halen tamamlanmamakla birlikte talep konusu bilgiler ile başvuru sahibinin leh ve/veya aleyhinde başvuru sahibine yapılan bir istinat bulunmadığı gibi bu bilgiler ile böyle bir istinadın yapılıp yapılmayacağı belirsizlik taşımaktadır. Hal böyleyken talep edilen bilgilerin temininin soruşturmanın geleceği hakkında gerçek olmayan yol açabileceği değerlendirilmektedir."* gerekçesiyle talebin reddedildiği ancak belgelerde bahsi geçen ürünler bakımından iddialara konu olan dönemde ilgili ürün pazarında herhangi bir rekabeti sınırlayıcı etki doğmadığının ortaya konulmasının LG'ye isnat edilen ihlale ilişkin olduğu, LG tarafından talep edilen verilerin bir kısmının da soruşturma raporu kapsamında kullanıldığının görüldüğü iddia edilmektedir.
- (645) Ayrıca talep edilen verilerin iç yazışma niteliği taşımadığı söz konusu verilerin, herhangi bir özel sektör gerçek ve tüzel kişisi tarafından sağlanan veriler olmadığı, aksi bir değerlendirmede soruşturma kapsamındaki tüm teşebbüslerden elde edilecek bilgilerin iç yazışma olarak görüleceğinin kabul edilmiş olacağı, bu durumun 2010/3 sayılı Tebliğ'in amacı ile uyuşmadığı belirtilmektedir.
- (646) İlaveten talep edilen verilerin kamuya açıklanmış olan geçmiş döneme ait raf fiyatlarından ibaret olduğu, bu nedenle ilgili verilerin *"soruşturmanın sağlıklı ve güvenli bir şekilde yürütülebilmesi ve muhtemel delillerin karartılması tehlikesini"* içerdiğini de iddia etmenin mümkün olmadığı, verilerin geçmiş tarihli satış fiyatı verileri olması sebebiyle ticari sır olarak da değerlendirilemeyeceği savunulmaktadır.
- (647) Son olarak iddialara konu olan dönemde ilgili ürün pazarında herhangi bir rekabeti sınırlayıcı etki doğmadığının ortaya konulması için gerçekleştirilecek ekonomik çalışmada kullanılmak üzere talep edilen verilerin verilmemesinin 4054 sayılı Kanun'a ve 2010/3 sayılı Tebliğ'e uygun olmadığı ve verilerin sağlanmamasının LG'nin 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesinde de yer verilen savunma hakkını tam ve doğru şekilde kullanmasını engellediği iddia edilmektedir.
- (648) LG'nin savunmasında geçen bahse konu bilgiler Soruşturma Raporu tamamlanmadan istenmiştir. Dolayısıyla verilerin talep edildiği dönem, söz konusu bilgilere Soruşturma Raporunda yer verilip verilmeyeceği, verilerin yapılacak değerlendirmede ne şekilde bir yer bulacağı ve dosya kapsamında ulaşılabilecek sonucu ne yönde etkileyeceğinin öngörülmesinin mümkün olmadığı bir döneme karşılık gelmektedir. Bu nedenle, söz konusu verilerin açılmasının uygun olmadığı değerlendirilmiştir. Soruşturma Raporunda LG lehine veya aleyhine yapılan tüm değerlendirmelere esas olan bilgi veya belgeler teşebbüse iletilmiştir. Dolayısıyla teşebbüsün savunma hakkının kısıtlandığı iddiası itibar edilebilir değildir.

- (649) Bilindiği üzere 2010/3 sayılı Tebliğ'in 6. maddesi "*Taraflar, dosyaya giriş hakkı kapsamında, Kurum içi yazışmalar ve başka teşebbüs, teşebbüs birliği ve kişilere ilişkin ticari sır ve diğer gizli bilgileri içerenler hariç olmak üzere Kurum bünyesinde kendileri ile ilgili düzenlenmiş her türlü evraka ve elde edilmiş olan her türlü delile erişebilir.*" şeklinde düzenlenmiştir. Kurum içi yazışmaların tespitine ilişkin olarak 7. maddenin ikinci fıkrasında ise Kurumun özel sektör gerçek ve tüzel kişiler gibi bilgisine başvuru alanlarla yaptığı yazışmalar da iç yazışma olarak kabul edilmiştir. Anılan mevzuat hükümlerinde özel sektör kişileri için getirilen bir istisna hükmü yer almamaktadır. Bu nedenle mevcut soruşturma özelinde teşebbüslerden istenen bilgilerin 2010/3 sayılı Tebliğ'in 7. maddesinin ikinci fıkrası dışında kaldığı şeklinde bir yorum yapılması mümkün görünmemektedir.
- (650) Tüketici elektroniği pazarında her ne kadar perakendecilerin anlık satış verilerine ulaşmak mümkün olsa da soruşturma kapsamında teşebbüslerden geçmiş dönemde ve bazı durumlarda Türkiye genelinde uyguladıkları fiyatlar ve hatta yaptıkları satışlarına ilişkin bilgiler toplu şekilde talep edilmiştir. Teşebbüslerden gelen verilerin bir kısmında satış adetleri ve alıcı adlarının da bulunduğu görülmüştür. Bu nedenle piyasadaki rakiplerin bu kadar geniş bir alan ve döneme yayılmış verilerin kamuya açık kaynaklardan temin edilmesi oldukça güç niteliktedir.
- (651) Yukarıda da belirtildiği üzere, soruşturma raporunda LG lehine veya aleyhine yapılan tüm değerlendirmelere esas olan bilgi veya belgeler teşebbüse iletilmiştir. Ayrıca dosya kapsamında LG'nin 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği sonucuna ulaşılırken teşebbüslerden elde edilen belgeler temel dayanak noktasını oluşturmuş, talep edilen veriler ihlal bulgusunu destekleyici nitelikte kullanılmıştır. LG hakkında yapılan değerlendirmelerde kullanılan verilere de soruşturma bildiriminde yer verilmiştir. Söz konusu bildirimden sonra teşebbüsün iki yazılı ve bir de sözlü savunma hakkı bulunduğu dikkate alındığında, teşebbüsün savunma hakkının kısıtlandığı iddiasının itibar edilebilir olmadığı değerlendirilmektedir.

Belge 45'in Tarihinin Kurum kayıtlarında Olmasına Rağmen LG'ye Verilmemesine Yönelik Savunma

- (652) LG tarafından ilgili belgenin tarihinin talep edilmesi üzerine Kurum tarafından gönderilen cevap yazısında "*anılan e-postanın tarihi bulunmamaktadır*" ifadesine yer verilmiştir. Zira belgenin tarihi LG'ye ilgili cevap verilirken Kurum kayıtlarında mevcut değildir. Ancak belgenin tarihi daha sonra MS'den talep edilmiş ve Soruşturma Raporunun hemen öncesinde 17.02.2016 tarihinde MS tarafından verilen bilgi üzerine tespit edilebilmiştir. Bu nedenle taraf Soruşturma Raporu ile birlikte belgenin tarihini öğrenmiştir. Dolayısıyla Kurum kayıtlarında var olan bir bilginin olmadığı belirtilmesi gibi bir durum söz konusu değildir.

İddia Edilen Anlaşmanın Rekabeti Kısıtlama Amacı Taşıdığına ya da Bu Etkiyi Doğurduğunun Kanıtlanamadığı Savunması

- (653) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlalin varlığından söz edebilmek için anlaşmanın rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıması ve/veya bu etkiyi doğurmasının gerektiği, Kurul'un genel yaklaşımı kapsamında dikey ilişkileri içeren ihlal iddialarında amaç analizi ile birlikte etki analizinin de yapıldığı, sadece amaç analizi ile yetinilmesi durumunda dahi amacın "*per se*" ihlal bulgusu olarak değerlendirilmemesi ve amacın tam ve doğru olarak ortaya konulması için etkin bir analiz gerçekleştirilmesi gerektiği, LG, MS ve TEKNOSA arasında ortak bir irade beyanı, başka bir ifade ile bir anlaşma bulunmadığı, ayrıca LG'nin tüketici elektroniği pazarında perakende fiyatlara müdahale etme gibi bir amacı bulunmadığı, belgelerin böyle bir amacı ortaya koyamadığı savunulmaktadır.

- (654) Ayrıca LG ile teknomarketler arasında dikey bir ilişkinin söz konusu olduğu, Kurul'un geçmiş tarihli kararları³⁴ incelendiğinde dikey ilişkilerde *rule of reason* analizinin benimsendiği, anlaşmanın amacı ile yetinilmeyip piyasada yarattığı etkilerin de incelendiği, LG'nin rekabete kısıtlama amacının bulunmaması nedeniyle de LG aleyhine bir ihlal iddiasında bulunulması için etki analizinin yapılması gerektiği, ancak dosya kapsamında belge özelinde sınırlı şekilde yapılan analizlerde LG'nin herhangi bir müdahalede bulunduğu tespit edilemediği, LG tarafından etki analizinin gerçekleştirilerek bir etkinin doğmadığının ortaya konulduğu da ifade edilmektedir.
- (655) Amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Kurul³⁵ "*Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeve yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır.*" tespiti ile amacı rekabeti kısıtlamak olan bir anlaşmanın etkisinin aranmayacağını açıkça ortaya koymuştur. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi bakımından amaç ve etki ayrımı anlaşmanın yatay ya da dikey olmasına bağlı olarak belirlenmemektedir. Örneğin dikey anlaşma olan yeniden satış fiyatının tespiti amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan kabul edilmekte ve ihlal tespiti için rekabeti kısıtlayıcı etkisinin ortaya konması aranmamaktadır.³⁶ Dolayısıyla anlaşmanın bir dikey anlaşma olması nedeniyle etki analizi yapılmasının zorunlu olduğu savunması kabul edilmemektedir.
- (656) Yukarıda da belirtildiği üzere, tüketici elektroniği pazarında perakendeciler ve LG'nin fiyatların yükseltilmesi ve fiyat rekabetinin önlenmesine yönelik bir anlaşma içinde oldukları sonucuna varılmıştır. Bu bağlamda her ne kadar LG, perakendeciler ile aynı seviyede faaliyet göstermese de perakendecilerin fiyatlarının yükseltilmesinde bir aracı görevi görmektedir. Diğer yandan, bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir eylemin ihlale yol açıp açmadığının değerlendirilmesinde etkinin ortaya çıkması şartı aranmamaktadır. Buna karşın, LG bakımından yapılan değerlendirmelerde, teşebbüslerden elde edilen veriler ile gösterilememiş olmasından bağımsız olarak LG'nin fiyatları yükseltmek için bir eylem içinde bulunduğunu ve perakendecilerin LG aracılığıyla fiyatlara müdahale edilebildiğini ifade ettiği dikkate alındığında ihlal olduğu değerlendirilen eylemlerin piyasada etki doğurduğunu da söylemek yanlış olmayacaktır.

³⁴ LG tarafından 13.10.2011 tarih ve 11-52/1316-467 sayılı, 03.05.2012 tarih ve 12-24/667-189 sayılı, 13.03.2013 tarih ve 13-14/204-105 sayılı, 12.02.2014 tarih ve 14-06/103-43 sayılı, 16.12.2015 tarih ve 15-44/731-266 sayılı kararlar örnek olarak gösterilmiştir.

³⁵ 19.01.2011 tarih ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı

³⁶ 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı Kurul kararı.

LG'nin Alıcı Gücü Nedeniyle Perakendecilere Satış Desteği Vermek Zorunda Olduğu Savunması

- (657) LG'nin her ayın başında tavsiye niteliğindeki satış fiyatı listelerini perakendecilerine iletmediği söz konusu listelerin rakip markalar tarafından gerçekleştirilen indirim kampanyalarına göre revize edilemediği, perakendecilerin birbirlerinin fiyatlarını yakından anlık olarak takip ettiği, tüketici elektroniği pazarında perakendecilerin rakiplerinin mevcut durumda uyguladıkları fiyatlara kamuya açık kaynaklardan anlık olarak oldukça kolaylıkla ulaşabildiği, perakendecilerden biri tarafından herhangi bir LG ürünüde yapılan indirim üzerine diğer perakendecilerin kendi fiyatlarını da aynı seviyeye çekmek amacıyla ilgili ürünün tavsiye edilen perakende satış fiyatı ile rakip perakendecinin uyguladığı perakende fiyat arasındaki farkın önemli bir bölümünü, çoğu zaman onay dahi almaksızın sadece ay içerisinde LG'ye gönderilen bir bilgilendirme e-postası sonrasında ay sonunda destek faturası altında talep ettiği, alıcı gücü nedeniyle LG'nin kimi zaman tüm satışlar için, kimi zaman ise sadece belirli bir adet ürün satışı için destek sağlamayı kabul etmek zorunda kaldığı, söz konusu finansal desteklerin hacmi nedeniyle LG'nin 2009 ve 2013 yılları dışında her yıl zarar ettiği, bu durumda LG'nin perakende fiyatların tespiti amacı taşıdığı iddia etmenin mümkün olmadığı, LG'nin bu yönde bir amacı olması durumunda milyonlarca Türk Lirası harcamaksızın perakende satış fiyatlarına müdahale etmesinin bekleneceği iddia edilmektedir.
- (658) Yukarıda yer verilen iddiaya ilişkin olarak, dosya kapsamında incelenen belgelerden de görüleceği üzere LG'nin perakendecilere finansal destek sağladığı aşıkardır ve söz konusu uygulamanın ihlale yol açtığı şeklinde bir değerlendirme de bulunmamaktadır. Ancak daha önce de ifade edildiği üzere LG'nin perakende fiyatlarına müdahalede bulunması ve fiyatların yükselmesine yol açacak eylemleri nedeniyle bahse konu anlaşmanın tarafı olduğu değerlendirilmektedir. Bu tespitin dayanağını ise teşebbüslerden elde edilen belgeler oluşturmaktadır. Bu nedenle LG'nin destek vermesi ve zarar ediyor olmasının ulaşılan sonucu değiştirebilecek nitelikte olmadığı belirtilmelidir.

Markalarası Rekabetin Yoğun Olduğu Pazarda İddia Edilen Tarzda Bir Anlaşmanın LG'ye Ancak Zarar Vereceği Savunması

- (659) Tüketici elektroniği sektörünün büyüme hızının genel ekonomiye göre daha yüksek seviyelerde olması nedeniyle ilgili pazarın cazip hale geldiği ve böylece pazardaki rekabetin arttığı söz konusu pazarda markaların birbirlerini izleyen çalışmalar yapması ve bu nedenle ürünlerin teknik özelliklerinin benzermesi nedeniyle rekabette en önemli belirleyici faktörün fiyat olduğu, diğer bir ifadeyle ilgili pazarda marka bağımlılığı bulunmadığı, dolayısıyla ilgili pazarda markalararası yoğun bir rekabet yaşandığı ve rekabette bir adım öne çıkabilmek için genellikle maliyetlerine sağlayıcılar tarafından katlanılan kampanyaların sıklıkla düzenlendiği, LG'nin tüketici elektroniği pazarında yoğun bir rekabetçi baskı ile karşı karşıya olduğu, markaiçi rekabetin sınırlanmasının, belli bir malın fiyatının düşmesi yönündeki rekabetçi baskının azalmasına yol açarak markalararası rekabete olumsuz etki yapabileceği, ancak somut olayda LG'nin perakendecilerin fiyatlarına müdahale ederek onların fiyat seviyelerini yükselttiğinin kabulü halinde LG markasının pazarda pay kaybetmesinin bekleneceği, böyle bir durum söz konusu olmadığı, bu nedenle LG'nin bu denli yoğun bir fiyat rekabet içerisindeyken perakendecilerinin fiyatlarına müdahale ederek yükseltme amacının olduğunun kabul edilemeyeceği, Komisyon tarafından da markaiçi rekabetin azaltılmasının ancak markalararası rekabetin sınırlı olması durumunda problem teşkil edeceğinin belirtildiği iddia edilmektedir.

(660) Markalararası fiyat rekabetinin yaşandığı bir ortamda bir sağlayıcının fiyatlarını yükseltmesinin, söz konusu sağlayıcıyı diğer markalar karşısında dezavantajlı konuma düşüreceği bilinen bir durumdur. Bu bağlamda mevcut dosya özelinde, LG tarafından tavsiye niteliğindeki ilk perakende fiyatların oluşturulması aşamasında markalararası rekabetin dikkate alınmış olması beklenmektedir. Diğer yandan, LG'nin perakendeciler için belirlediği tavsiye fiyatın altına düşülmesi durumunda, fiyatı yüksek kalan perakendecilerin şikayet ve talebi üzerine perakende fiyatları tavsiye fiyata çekme çabası içerisinde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, söz konusu fiyat müdahalesinin markalararası rekabetten ziyade markaiçi rekabeti önleme ile sonuçlanacağı değerlendirilmektedir. Bu nedenle, LG'nin pazar payı kaybetmemesinin dosya kapsamında elde edilen bulguları ve ulaşılan sonuçları etkilemeyeceği değerlendirilmektedir.

Alıcı Gücü Nedeniyle Perakendecilere Herhangi Bir Fiyatın Dikte Edilemeyeceği Savunması

Pazar dinamikleri ve pazarın yapısı incelendiğinde teknomarketlerin alıcı gücünün sağlayıcıları tehdit etmeye ve onlardan talep ettikleri finansal destekleri onay dahi beklemeksizin almaya yetecek seviyeye geldiğinin görüldüğü, dolayısıyla, sağlayıcıların herhangi bir teknomarketin (talep bir başka *teknomarketten* gelse dahi) perakende fiyatlarına müdahale etmesinin veya teknomarkete herhangi bir fiyat dikte etmesinin mümkün olmadığı, LG tarafından "kabul edilen" şeyin diğer perakendecilerin fiyatlarına müdahale talepleri değil, destek taleplerinin karşılanması olduğu, teknomarketler LG'nin karşısında bu denli baskın bir güce sahipken LG tarafından söz konusu teknomarketlerin fiyatlarına müdahale edildiği yönündeki iddianın kabul edilmesinin mümkün olmadığı belirtilmektedir. Ayrıca LG'ye yönelik olarak idari para cezası uygulanması kararı verilirse alıcı gücünün hafifletici sebep olarak kabul edilmesi gerektiği dile getirilmektedir.

(661) Dosya kapsamında TEKNOSA'nın önemli bir alıcı gücü olduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca, perakende seviyedeki oyuncularından gelen talepler üzerine LG'nin fiyatlara müdahalesinin söz konusu olduğu görülmektedir. Ancak, LG'nin bir perakendeciden gelen fiyat müdahalesi talebini kabul etmesi, fiyatını yükseltmeye çalıştığı diğer perakendeci karşısında bir gücü bulduğuna da işaret etmektedir. LG'nin destek taleplerini değil fiyata müdahale taleplerini olumlu karşılaması ihlal olarak değerlendirilmiştir. Bu kapsamda alıcı gücünün varlığı ihlal tespitini ortadan kaldırmayacaktır.

(662) Diğer yandan Ceza Yönetmeliği'nin hafifletici unsurları düzenleyen 7. maddesinin birinci fıkrasında "*Temel para cezası, yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması, ihlalde kamu otoritelerinin teşvikinin veya diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması, zarar görenlere gönüllü olarak tazminat ödenmesi, diğer ihlallere son verilmesi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması gibi haller ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliği tarafından ispatlanırsa, dörtte bir ile beste üç arasında indirilebilir.*" denilmektedir.

(663) Belge 40, 41 ve 53'te perakendecilerin LG karşısında önemli bir alıcı gücüne sahip olduğu, rakip fiyatlarının yükseltilmesi hususunda LG'ye baskı kurabildikleri, Belge 47'de ise fiyatların yükseltilmemesi durumunda LG ile olan bağlantıların iptal edileceği şeklinde tehdit edebildikleri anlaşılmaktadır. Bu nedenle, mevcut dosya kapsamında incelenen eylemleri açısından LG'nin söz konusu perakendeciler karşısındaki konumunun Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici unsur olarak sayılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir.

Alıcı Gücü Kaynaklı Piyasa Aksaklığına Yönelik Savunmalar

- (664) Türkiye Hızlı Tüketim Ürünleri Perakendeciliği Sektör Raporu'nda da belirtildiği üzere esasen dikey kısıtlama niteliği taşıyan bir takım alıcı gücü kaynaklı uygulamalar ile riskin orantısız olarak tedarikçilerde bırakılmasına yol açıldığı, yüksek alıcı gücünün yarattığı piyasa aksaklığının giderilmesini sağlamak üzere bir piyasa düzenlemesinin gerektiği, sektörün tüm oyuncularını ve ürün gruplarını kapsamına almayan işbu soruşturmanın sektördeki kalıcı rekabetçi sorunların ortadan kaldırılması bakımından yeterli olmayacağı, dünya uygulamalarının da bu yönde olduğu belirtilmektedir.
- (665) Atıfta bulunulan sektör raporunda organize perakendecilerin sağlayıcılara dayattığı haksız alım-satım koşulları, sağlayıcılara yüklenen ek maliyetler ve sağlayıcıdan talep edilen bedeller incelenmiş olup, işbu dosya kapsamında yer alan sağlayıcı aracılığıyla rakiplerinin fiyatlarına müdahale edilmesi gibi bir uygulama incelenmemiştir. Bu nedenle alıcı gücünün tespit edilmiş olması LG ile MS ve TEKNOSA arasında tespit edilen rekabeti kısıtlayıcı anlaşmanın rekabet hukuku bağlamındaki niteliğini değiştirmemektedir. Diğer yandan LG'nin perakendecilerle anlaşması bir piyasa aksaklığının sonucu olarak ortaya çıksa dahi bu durum, 4054 sayılı Kanun uygulanmasını veya teşebbüslerin sorumluluğunu engelleyecek bir husus olarak değerlendirilmemelidir.

LG'nin Dosya Süresince Kurum İle İşbirliği İçinde Bulunma Durumunun Hafifletici Unsur Olarak Kabul Edilmesine Yönelik Savunma

- (666) Ceza Yönetmeliği'nin 7.1. maddesi uyarınca *"yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması"* durumunda uygulanan idari para cezasında indirim yapılabildiği, LG'nin yerinde inceleme safhası da dahil olmak üzere tüm soruşturma süresince Kurum ile işbirliği içinde hareket ettiği ve soruşturmanın salahiyeti açısından ilgili olabileceği düşünülen tüm ilgili belge ve bilgileri Kurumun dikkatine zamanında sunduğu, soruşturma bildirimini alındıktan sonra şirket politikası gereği çalışanların e-posta yazışmaları belirli bir süre sonra silinse dahi gerek çalışanların kendi arşivledikleri dosyalardan, gerekse *"Monitoring Retail"* sisteminden soruşturma için gerekli olabilecek ve önem arz edebilecek her türlü bilgi ve belgeye ulaşılmaya çalışılıp Kuruma sunulduğu, söz konusu çalışma ile soruşturmaya konu olan belgelere yönelik detaylı açıklama sağlanarak yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olduğu, ayrıca LG tarafından bir ekonomik analiz gerçekleştirildiği ve bu analizin de tüm verileri ile birlikte Kuruma sunulduğu, bu kapsamda LG'ye verilmesi planlanan olası bir idari para cezasında indirim uygulanabileceği ifade edilmektedir.
- (667) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 14. maddesi, *"Kurul, bu Kanunun kendisine verdiği görevleri yerine getirirken, gerekli gördüğü her türlü bilgiyi tüm kamu kurum ve kuruluşlarından, teşebbüslerden ve teşebbüs birliklerinden isteyebilir. Bu makamlar, teşebbüsler ve teşebbüs birliklerinin yetkilileri istenen bilgileri Kurulun belirleyeceği süre içinde vermek zorundadır."* şeklindedir.

(668) Kanun'un 15. maddesi ise şu şekilde düzenlenmiştir:

"Kurul, bu Kanunun kendisine verdiği görevleri yerine getirirken gerekli gördüğü hallerde, teşebbüs ve teşebbüs birliklerinde incelemelerde bulunabilir. Bu amaçla teşebbüslerin veya teşebbüs birliklerinin:

- a) Defterlerini, her türlü evrak ve belgelerini inceleyebilir ve gerekirse suretlerini alabilir,*
- b) Belirli konularda yazılı veya sözlü açıklama isteyebilir,*
- c) Teşebbüslerin her türlü mal varlığına ilişkin mahallinde incelemeler yapabilir.*

İnceleme, Kurul emrinde çalışan uzmanlar tarafından yapılır. Uzmanlar incelemeye giderken yanlarında incelemenin konusunu, amacını ve yanlış bilgi verilmesi halinde idarî para cezası uygulanacağını gösteren bir yetki belgesi bulundurlar. İlgililer istenen bilgi, belge, defter ve sair vasıtaların suretlerini vermekle yükümlüdür."

(669) Ayrıca, 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesinde, "Kurul adına hareket eden ve Kurul tarafından belirlenip görevlendirilen raportörlerden oluşan bir heyet, soruşturma safhasında bu Kanunun 14 üncü maddesinde düzenlenen bilgi isteme ve 15 inci maddesinde düzenlenen yerinde inceleme yetkilerini kullanabilir. Belirlenen bu süre içinde lüzum gördükleri evrakın gönderilmesini ve her türlü bilginin verilmesini taraflardan ve ilgili diğer yerlerden isteyebilir..." hükmü yer almaktadır.

(670) Bu bağlamda LG'nin Kurum tarafından istenen bilgi ve belgeleri sunmasının kanuni bir yükümlülük olduğu ve "yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması" olarak değerlendirilemeyeceği ifade edilmelidir. Ayrıca LG tarafından yapılan ekonomik analiz ise Kurum tarafından talep edilmemiş olup, LG tarafından ileri sürülen iddialarını desteklemek amacıyla yaptırılmıştır. Bu bağlamda LG tarafından ileri sürülen söz konusu hususların hafifletici unsur olarak dikkate alınması uygun görülmemiştir.

İddia Edilen Eylemin Pazarda Etki Doğurmamasının Hafifletici Sebep Olarak Kabul Edilmesi Gerektiği Savunması

(671) LG aleyhine idari para cezası uygulanmasına karar verilmesi durumunda piyasada herhangi bir rekabete aykırı etki doğmamasının ceza miktarının belirlenmesinde indirim sebebi olarak göz önüne alınması gerektiği savunulmaktadır.

(672) Yukarıda da belirtildiği üzere LG'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğu tespit edilen uygulamaları sonucunda piyasadaki fiyatların arttığına ilişkin bir bulguya ulaşılamamıştır. O yüzden söz konusu eylemlerin etkisini gösterebilmek mümkün olmamıştır. Diğer yandan, eylemin piyasada etkisi Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında açıkça sıralanan hafifletici unsurlardan değildir. Ancak temel para cezasının belirlenmesinde eylemin piyasada ne ölçüde etki gösterdiği dikkate alınmaktadır. Dosya kapsamında da temel para cezasının belirlenmesinde bu husus dikkate alınmıştır.

LG'nin Rekabete Uyum Hususundaki Şirket Politikasının Hafifletici Unsur Olarak Kabul Edilmesi Gerektiği Savunması

(673) LG'nin soruşturma bildiriminden çok önce, şirket politikası olarak rekabet hukuku kurallarına uyum konusunda hassasiyet gösterdiği, bu kuralları çalışanlarına hatırlatmak ve iş yapış şekillerine yansımaları sağlamak adına çeşitli tedbirleri uygulamaya koyduğu, LG çalışanlarının, yeniden satıcılardan gelen talep ve isteklere yönelik verdiği rekabet hukukuna uygun cevapların da LG'nin rekabet hukuku konusundaki hassasiyetini gösterdiği belirtilmektedir.

- (674) Yukarıda da belirtildiği üzere teşebbüsün rekabet hukuku kuralları konusunda bilinçli olmasının 4054 sayılı Kanun'u ihlal eder nitelikteki davranışları açısından ulaşılan sonucu etkileyebilecek nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir.

Belgelerin Geneline Yönelik Savunmalar

- (675) LG aleyhine kullanılan belgeler genel olarak değerlendirildiğinde, söz konusu belgelerin LG ile MS ve TEKNOSA arasındaki rekabeti sınırlandırıcı irade uyuşmasını ortaya koymadığı, ilgili belgelerin teknomarketlerin piyasada diğer perakendecilerin uyguladıkları düşük fiyatlardan dolayı kendi kar marjlarından fedakarlık etmeksizin satış yapmak amacıyla LG'den destek talep etmesinden ibaret olduğu, belgelerin büyük bir bölümünde LG'nin fiyatlara müdahale ettiği yönünde bir tespit yapılamadığı, soruşturmaya konu olan teşebbüslerin tüketici elektroniği pazarında perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olması durumunda teknomarketlerden gelen e-postalar üzerine LG'nin piyasadaki fiyatlara müdahale etmesinin bekleneneceği ancak bu yönde bir müdahalenin ortaya konulmadığı, LG'nin bütçesinin yettiği ölçüde fiyatların düşürülmesi için perakendecilere destek sağladığı, bu kapsamda, LG, TEKNOSA ve MS arasındaki irade uyuşmasının şüpheye yer bırakmayacak şekilde ortaya konulamaması nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir anlaşmanın varlığından söz edilemeyeceği savunulmaktadır.
- (676) Perakendecilerin daha düşük fiyattan satış yapabilmek üzere LG'den satış desteği talep etmeleri ve LG'nin bu şekilde bir desteği sağlaması değil, perakendecilerin LG aracılığıyla rakiplerinin fiyatlarına müdahale etmesi ve LG'nin de bu talebi olumlu karşılması 4054 sayılı Kanun'a aykırı bulunmuştur. Bu bağlamda, rakip fiyatlarına müdahale edilmesini açıkça talep eden perakendeciler ile bu talebi olumlu karşılayan LG'nin tüketici elektroniği pazarında fiyatların piyasa dışında belirlenmesi ve fiyat rekabetinin sınırlanmasının amaçlandığı ortaya konmuştur. Somut bir müdahale tespiti ise fiyatına müdahale edilmek istenen diğer perakendecilerin de bahse konu anlaşmanın parçası olup olmadığının değerlendirilmesi açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle, LG tarafından yapılan iddianın anlaşmanın olmadığını göstermek için yeterli olmadığı değerlendirilmektedir.

Belge 40'a İlişkin Savunma

- (677) Belgeden TEKNOSA'nın LG 42LM660S model ürün bakımından düşük fiyat uygulayan MS'yi şikayet ettiği ve bu konuda LG'yi tehdit ettiğinin görüldüğü, TEKNOSA'nın LG'yi fiyatlarını düşürmekle tehdit etmesinin nedeninin, TEKNOSA tarafından fiyatların kendi kar marjından fedakarlık etmeksizin tavsiye edilen fiyat ile pazardaki rekabet sonucu oluşan fiyat (inmekle tehdit ettiği fiyat) arasındaki farkı LG' den destek olarak talep etmesi olduğu, söz konusu yazışma sonrasında MS'nin fiyatlarına müdahale edildiğini ortaya koyan herhangi bir belge ve/veya veri bulunmadığı, bunun yerine LG'nin şikayet eden perakendeciye satış desteği sağladığı, belgede geçen, "*match etmek*" ve "*bir mağazadan bir etiket gönderiyorsun gereği de yapılıyor*" ifadelerinin LG tarafından TEKNOSA'ya sağlanan satış desteklerini ortaya koyduğu, yazışma tarihini kapsayan ilgili dönemde TEKNOSA'ya satış desteği sağlandığı³⁷, aynı zamanda TEKNOSA özelinde bir kampanya çalışması yapıldığı ifade edilmektedir.

³⁷ LG tarafından yapılan savunmada Ekim 2012 döneminde verilen satış desteklerine ilişkin bir tablo sunulmuştur.

- (678) Daha önce de ifade edildiği üzere belgede TEKNOSA MS'nin fiyat düşürmesinden şikayetçi olmakta ancak açık bir şekilde fiyatı düşürmek için destek talep etmemektedir. Bu nedenle belgede geçen "match etmek" ve "bir mağazadan bir etiket gönderiyorsun gereği de yapılıyor" ifadelerinin LG tarafından TEKNOSA'ya sağlanan satış desteklerini ortaya koyduğu sonucuna kesin bir şekilde ulaşmanın mümkün olmadığı değerlendirilmektedir. Diğer yandan, dosya kapsamında bir teşebbüs hakkında ulaşılan sonuçlara söz konusu teşebbüs ile ilgili tüm belgeler bir bütün olarak değerlendirilerek ulaşılmıştır. Bu nedenle söz konusu belgede geçen ifade yorumlanırken LG ve TEKNOSA arasında geçen ve fiyata müdahale talebi içeren diğer belgeler de dikkate alınmıştır. Kaldı ki ilgili belgeye "1.5.2.2. LG ve Perakendecileri Arasındaki Belgelerin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi" başlıklı kısmında yapılan değerlendirmede yer verilmemiştir.

Belge 41'e İlişkin Savunma

- (679) Belgede TEKNOSA tarafından gönderilen şikayet e-postası sonrasında LG çalışanı tarafından TEKNOSA'ya satış desteği verebileceğinin belirtildiği finansal desteklerin perakendecilerin rekabette dezavantajlı duruma gelmemeleri ve kar marjlarından fedakarlık etmeksizin fiyatlarını düşürebilmeleri için sağlandığı, sağlayıcının fiyatın düşmesi amacıyla perakendeciye destek sağlaması sonucunda fiyatları belirli bir seviyede tutmak gibi bir amacının olduğunu iddia etmenin ticari hayatın olağan akışına aykırı olduğu, söz konusu e-postadan sonra MS'nin ilgili ürün bakımından uygulanan fiyatın yükseldiğini ortaya koyan herhangi bir belge ve/veya verinin ortaya konulmadığı, Ekonomik Analiz Raporu kapsamında fiyatların şikayet sonrası istatistiksel olarak anlamlı biçimde azaldığının gösterildiği ifade edilmektedir.
- (680) Yukarıdaki savunmada yer verilen belgede TEKNOSA'nın MS'nin Bahçelievler şubesinde bazı ürünlerde düşük fiyat uygulamasından şikayetçi olması üzerine LG'nin durumu açıklamaya çalıştığı, "Ben fiyat bozmamışlar demedim ki. Olabilecek en zararsız ürünlerde 15 stokla doğum günü yapmaya çalışıyorlar dedim. Daha ne kadar yönetelim ki bu işi. Yazık günah değil mi sadece bizim devam edeceğimiz 42LM615 fiyatına şu 50 TL farklı 15 adet için müdahale edersek?" şeklinde verdiği cevaptan ise TEKNOSA'nın fiyata müdahale edilmesini talep ettiği anlaşılmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi dosya kapsamında LG'nin finansal destek vermesi değil perakendecilerin talebi üzerine fiyata müdahale etmesi ve/veya bu yönde beyanda bulunması 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı bulunmuştur. Finansal destek verilmesi LG açısından maliyetli bir seçenek olmakla birlikte söz konusu belgede LG'nin fiyatı düşüren perakendecinin fiyatına müdahale etmek yerine az sayıda ürün için destek vermeyi tercih ettiği anlaşılmaktadır. Ancak TEKNOSA'nın verilen bu cevaptan tatmin olmadığını gösterir ifadeler kullanması dosyadaki bulguları destekler niteliktedir. Dolayısıyla, LG açısından oldukça maliyetli bir seçenek olan destek vermek yerine fiyat düşüşlerinin engellenmesi, iddiaların aksine ticari hayatın olağan hayatına aykırı olmak bir yana ticari olarak oldukça anlamlı bir hal almaktadır. Nitekim Belge 43'ten LG tarafından verilen desteklerin teşebbüs üzerinde oldukça büyük bir finansal yük yarattığı ve LG tarafından da istenmediği bir kez daha anlaşılmaktadır.

Belge 43'e İlişkin Savunma

- (681) Belgede LG'nin perakendecilerin fiyatlarına müdahale ettiğini gösteren veya işaret eden herhangi bir ifade bulunmadığı, ayrıca VATAN'ın ilgili dönemde söz konusu ürün bakımından fiyatlarını yükselttiğinin de ortaya konulmadığı, VATAN'ın e-posta tarihi olan 26.11.2012 tarihinden sonra da ilgili ürünü 1.699 TL'ye satmaya devam ettiği ve ilgili dönemde e-postada belirtildiği gibi söz konusu ürünü 2.199 TL'den satmadığı bu sebeple bu belgenin LG aleyhine kullanılmasının mümkün olmadığı belirtilmektedir.

(682) Söz konusu belgeden LG'nin ürüne destek vermekten rahatsız olduğu ve fiyatın yükseleceğini TEKNOSA'ya bildirerek TEKNOSA'nın yüksek olan fiyatı uygulamasını talep ettiği görülmektedir. Bunun üzerine LG'nin VATAN'ın fiyatının yükseldiğini TEKNOSA'ya bildirdiği anlaşılmaktadır. Diğer yandan, ilgili döneme ilişkin kayıtları bulunmadığı gerekçesiyle VATAN'dan söz konusu döneme ilişkin fiyat verileri temin edilememiştir. Ancak, bu durumun dosya kapsamında TEKNOSA ve LG açısından ulaşılan ve söz konusu teşebbüslerin perakende pazardaki fiyatları piyasa dışında belirleme amacıyla bir anlaşma içinde oldukları şeklindeki sonucu değiştirmeyeceği belirtilmelidir. Zira söz konusu belge ve dikkate alınan diğer belgelerden TEKNOSA'nın sağlayıcı konumundaki LG'den rakip fiyatlarına müdahale talep ettiği ve LG'nin de bu talebi olumlu karşıladığı anlaşılmaktadır. Ayrıca LG tarafından verilen cevaptan VATAN'ın yüksek fiyata fiilen geçtiğine de işaret edildiği hatırlatılmalıdır.

Belge 47'ye İlişkin Savunma

(683) Belgeye yönelik olarak dosya kapsamında LG'nin bayi ile konuştuğu ve bayinin fiyatlarını değiştireceği yönünde bir çıkarım yapılmasının mümkün olduğunun ifade edildiği, ancak "çıkartım" olduğu açıkça ifade edilen söz konusu yorumların hiçbir somut veriye ve/veya belgeye dayandırılmadığı, LG'nin TEKNOSA'nın müdahale talebine uygun davranarak bayinin fiyatlarına müdahale ettiğinin ortaya konulmadığı, söz konusu belgenin tarihinin ay sonuna denk geldiği (30.04.2014), her aybaşında LG tarafından revize tavsiye edilen yeniden satış fiyatı listelerinin perakendeciler ile paylaşıldığı, LG tarafından kullanılan "Tavsiye edilen fiyatlar revize olacak..." ifadesinin, fiyatların aybaşında revize edileceğine işaret ettiği, bu kapsamda ilgili ifadeden de LG'nin fiyatlarına müdahale ettiği çıkarımının yapılmasının mümkün olmadığı, ilgili belgede bahsi geçen " ... *değişiklik olana kadar mağazaya gelen müşterileri geri çevirmeyelim...* " ifadesinin, revize tavsiye satış fiyatı listeleri yayınlanıncaya kadar Gebze Center'daki TEKNOSA'ya satış desteği sağlanacağını ortaya koyduğu ifade edilerek ilgili belge sonrasında TEKNOSA ile LG çalışanları arasında yapılan ve LG tarafından söz konusu belgede yer alan ürünler özelinde TEKNOSA'ya satış desteği sağlandığını ortaya koyan yazışmaya yer verilmiştir. İlâveten mikrodalga ve elektrik süpürgesi satışlarının toplam LG ürünleri satışları içerisindeki oranının oldukça düşük olduğu ifade edilmektedir.

(684) Söz konusu belge özelindeki değerlendirmenin esasını teşkil eden "*.. İlgili konuyu ilettim ama değişiklik olmamış.*" ifadesi hakkında savunmada herhangi bir açıklamaya yer verilmediği görülmektedir. Daha önce belirtildiği üzere rekabet hukukuna aykırı bulunan durumun TEKNOSA'ya satış desteği sağlanması olmadığı ve belgede yer alan bu yöndeki ifadenin de teşebbüs aleyhine kullanılmadığının altı çizilmelidir. Söz konusu ürünlerden elde edilen gelirlerin toplam ciro içerisindeki ağırlığı ise dosya kapsamında ulaşılan sonuç bakımından önemli değildir.

Belge 49'a İlişkin Savunma

(685) Belgeye ilişkin "*LG'nin VATAN fiyatlarına müdahale edip etmediği ise tespit edilememektedir*" çıkarımı yapılmışken LG belgelerine ilişkin genel değerlendirmenin yer aldığı bölümde ilgili belgeye ilişkin olarak yer verilen "*TEKNOSA'nın LG'den VATAN fiyatlarına müdahale edilmesini talep ettiği ve LG'nin bu talebi olumlu karşıladığı anlaşılmaktadır*" yorumunun kabul edilemeyeceği, şikayet tarihi olan 18.07.2014 tarihinden sonra VATAN tarafından uygulanan fiyatlarda artış olmadığı, şikayet döneminde VATAN tarafından 1.899 TL, 1.999 TL, 2.199 TL ve 2.200 TL olmak üzere farklı fiyatların uygulanmaya devam ettiği, bu durumun LG tarafından VATAN'ın fiyatlarına müdahale edilmediğini açıkça gösterdiği ifade edilmektedir.

- (686) Belgeden VATAN'ın fiyatlarının LG tarafından yükseltilemeye çalışıldığı ve fiyat yükselene kadar LG'nin TEKNOSA'ya sınırlı sayıda ürün satışı için destek olacağı anlaşılmaktadır. LG tarafından yapılan savunmada belgedeki ifadeler ve belge hakkında dosya kapsamında yapılan genel değerlendirmelere yer verilmeden sadece VATAN'ın fiyatlarının arttığı somut bir şekilde gösterilmediği üzerinde durulduğu görülmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi VATAN fiyatlarında değişikliğin somut bir şekilde gösterilememiş olması LG ve TEKNOSA'nın perakende fiyatlara müdahale etme amacını taşıyan bir anlaşma içinde buldukları sonucunu değiştirmemektedir.

Belge 53'e İlişkin Savunmalar

- (687) Belge 53'te MS Ankara Antares AVM Mağazası çalışanının LG'nin perakende satış fiyatlarına müdahale etme amacının bulunmadığını kendi iç yazışmasında özetlediği, ilgili yazışmada geçen " ... Yani LG de rekabette fiyat olduğu zaman ne yapacağız? Bu durumda 2 seçenek kalıyor bize ya ürünü satıştan çekip satış kaybedeceğiz ya da fiyatı görüp zarar edip mağaza marjım aşağıya çekeceğiz. İkisi de tabi istediğimiz strateji değil. Eğer biz destek alamıyorsak en azından rekabetteki fiyatı yükselttirmeyebilir miyiz? Yani bu işin normalde bu genelde. Ya biz fiyatı görürüz desteği de tedarikçi verir ya da karşı taraf fiyatı yükseltir." ifadesinin LG'nin diğer sağlayıcılardan farklı bir strateji izlediğini ve perakende fiyatlara müdahale etmediğini açıkça ortaya koyduğu belirtilmektedir. Belgeye yönelik olarak dosya kapsamında LG'nin perakende satış fiyatlarına müdahale ettiğinin ortaya konulamaması ve ilgili belge tarihinde pazarda farklı fiyatların uygulandığının gösterilmesi nedeniyle söz konusu belgenin LG aleyhine kullanılamayacağı dile getirilmektedir.
- (688) Söz konusu belgede geçen "... Real, Carrefour gibi noktalar bizim rakip olarak belirlediğimiz yerlerde değil sen haklısın eğer rakip de fiyat var ise tedarikçinin ya o fiyatı düzeltmesi ya da bize de destek oluyor olması lazım. LG özelinde bunu ana rakiplerimizde için sağlayabiliyoruz bize sattırmadıkları bir fiyattan rakip fiyat yayınlarsa ya fiyat değişiyor ya da bizim satış kaçırmayacağımız bir yol bulunuyor ama bu noktada rakip olarak belirlenen noktalar TEKNOSA, VATAN, Bimeks gibi bizim ana rakiplerimiz." ifadesinden iddia edilen aksine LG'nin perakende fiyatlarına müdahale etmesi yönüyle diğer sağlayıcılardan farklı olduğu görülmektedir.
- (689) Söz konusu belgede LG aracılığıyla rakip fiyatlarına müdahale edilmesi durumu herhangi bir tarihe atıf yapılmadan genel bir uygulama olarak aktarılmıştır. Bu nedenle, belgenin üretildiği tarihte farklı fiyatların uygulanıyor olmasının belgede yer alan açık ifadeler ile ulaşılan sonucu değiştirir nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir.

Belge 57 ve Belge 62'ye İlişkin Savunmalar

- (690) İlgili belgelerde LG çalışanlarının rekabet hukuku kurallarını perakendecilere hatırlatarak pazardaki fiyatlara müdahale etmediklerinin açıkça belirtildiği, söz konusu e-postaların LG'nin perakendeci fiyatlarına müdahale etme amacı taşımadığını ortaya koyduğu, LG'nin rekabet hukuku kurallarına hassasiyet gösterdiği, rekabet hukukuna tam uyumun sağlanması amacıyla çalışanlara düzenli olarak eğitimler verildiği ve hatırlatmalar yapıldığı iddia edilmektedir.
- (691) Söz konusu her iki belge de ihlal tespiti için bir gerekçe oluşturmamıştır. Diğer yandan, rekabet hukuku alanında bilgilili teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal etmeyeceği şeklinde genel bir yargıya varmanın mümkün olmadığı belirtilmelidir.

Belge 63'e İlişkin Savunma

- (692) Belgeden MS'nin destek talep ettiğinin anlaşıldığı, belgede geçen "*sıkıntıyı çözmek*" ifadesinin herhangi bir müdahaleyi değil, perakendecilere daha düşük fiyattan satış yapabilmeleri için sunulan ek desteği/kampanyayı ifade ettiği, aksine bir yorumun MS'nin üç ayrı sağlayıcıdan fiyatlara müdahale etmesini talep ettiği yönünde bir yoruma neden olacağı, bu yönde bir yorumun kabul edilemeyeceği, ilgili dönemde söz konusu ürün bakımından piyasada birçok farklı fiyat uygulandığı belirtilmektedir.
- (693) Dosya kapsamında söz konusu belge hakkında MS'nin sağlayıcılar ile görüşmeye çalışmasındaki amacın fiyatlara müdahale edilerek yükselmesi yönünde olabileceği gibi, sağlayıcılardan destek alarak fiyatı düşürme yönünde de olabileceği, bu nedenle, sıkıntının çözülmesi şeklindeki ifadenin tam olarak neye karşılık geldiğinin anlaşılamadığı şeklinde bir değerlendirme yer almaktadır. Ayrıca belgede rakip fiyatların düşük olmasından dolayı zarar edildiği belirtilmekte sağlayıcılardan destek talep edildiğine yönelik bir ifade yer almamaktadır. Belgede geçen "*sıkıntının çözüldüğü*" ifadesinin neye karşılık geldiği tam olarak anlaşılamasa da bütün belgelerin birlikte değerlendirilmesi halinde bahse konu sıkıntının rakip fiyatların düşmesinden doğmuş olabileceği sonucuna ulaşılmaktadır. Keza belgede geçen "*...Vatan bilgisayar tüm tv ürünlerinde çok agresif fiyatları var. Tüm tedarikçilerle görüşüyoruz.*" ifadelerinin de bu değerlendirmeyi desteklediği belirtilmelidir.

LG Tarafından Sunulan Ekonomik Analiz ve Buna İlişkin Değerlendirmeler

- (694) Soruşturma kapsamında, LG tarafından yukarıda yer verilen savunmaların yanı sıra, LG'ye isnat edilen iddiaların piyasadaki olası etkilerinin tespit edilmesi amacıyla yaptırılan ekonomik analiz sonucunda hazırlanan bir rapor sunulmuştur. Aşağıda söz konusu raporun özetine ve ardından da rapora ilişkin olarak EAAD'den alınan görüş ve değerlendirmelere yer verilecektir.
- (695) Raporda analize, LG aleyhinde yorumlanan belgelerin dâhil edildiği ve etki analizinin yapılabilmesi için ihtiyaç duyulan teknomarketlerin satış fiyatı verilerinin LG tarafından kullanılan "*Monitoring Retail*" sisteminden temin edildiği belirtilmiştir.
- (696) Raporda, belgelerde yer alan teknomarket şikâyetlerinden sonra ilgili ürün fiyatlarındaki düşüşlerin engellenip engellenmediğinin ve fiyatların artıp artmadığının analiz edildiği ifade edilmektedir. Bu doğrultuda şikâyet tarihlerinden 30 gün öncesinde ve sonrasında teknomarketlerdeki ilgili ürün fiyatlarının veri seti olarak ele alındığı belirtilmektedir. Teşebbüs tarafından sunulan raporda bahse konu analiz "*İstatistiksel Analiz*" ve "*Ekonometrik Analiz*" olmak üzere iki başlık altında sunulmaktadır.
- (697) İstatistiksel analiz başlığı altında, teknomarketler tarafından şikâyet edilen LG ürünlerinin ortalama fiyatları ile yapılan hipotez testlerinin sonucunda LG markalı ürünlerin fiyatının belgelerdeki şikâyet tarihlerinden sonra istatistiki olarak anlamlı biçimde artmadığı, tersine, ürünlerin büyük kısmının fiyatının istatistiki olarak anlamlı biçimde düşerken geri kalan kısmının fiyatının istatistiki olarak değişmediği tespiti yapılmıştır.
- (698) Ekonometrik analiz başlığı altında, regresyon yöntemi ile LG ürün fiyatlarının diğer muhtemel belirleyicilerinin altı farklı model dâhilinde incelendiği ifade edilmektedir. İnceleme sonucunda, Model 1'e göre, şikâyet sonrası fiyatların, öncesine göre (.....) TL daha düşük olduğu, Model 2 ve 5'e göre teknolojik pazarlardaki fiyatlarda gözlenen negatif genel trend ve her bir ürünün yaşam döngüsü sebebiyle fiyatlarında barındırdığı negatif trend de analize katıldığında şikâyet sonrası fiyatların öncesine göre (.....) TL düşük olarak hesaplandığı, Model 6'ya göre yazışmalar sonrasında şikâyet edilen fiyat düşüşlerini engellemeye yönelik girişimin bulunması durumunda LG ürünlerinin ortalama fiyatlarının en az (.....) TL daha yüksek seyredeceği tespitine ulaşılmıştır.

- (699) Her iki başlık altında ortaya konulan tespitler doğrultusunda soruşturma konusu ürünlerin fiyatlarının düşmesine ilişkin şikâyet yazışmaları üzerine LG'nin fiyat düşüşlerini engellemeye yönelik iddia konusu eylemlerinin fiyatların düşmesini engelleyici bir etki doğurmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.
- (700) LG tarafından sunulan ekonomik analiz raporu hakkında EAAD'den görüş talep edilmiştir. Alınan görüşte teşebbüsün sunduğu raporun, kullanılan veri seti ve yapılan istatistik ve ekonometrik analizler bakımından değerlendirilmesi yer almaktadır.
- (701) Görüşte, raporda kullanılan veri setine yönelik olarak öncelikle on sekiz belgedeki toplam yirmi beş üründen on dördüne ilişkin fiyat analizi yapıldığından, ulaşılan sonuçların doğru kabul edilmesi halinde dahi ihlal iddiasına dayanak oluşturan belgelerin tamamına ilişkin sonuç doğurmayacağı ifade edilmektedir. Keza veri sayılarının şikâyet öncesi ve sonrası tarihler açısından dağılımının hem ürün bazında hem de kümülatif olarak dengeli olmadığı belirtilerek bu durumun şikâyet sonrası dönemdeki fiyatların olduğundan daha düşük ölçülmesine veya eksik tahmin edilmesine sebebiyet verebileceği dile getirilmektedir.
- (702) Raporda kullanılan veri setinin genişletilmiş veri seti olması görüşte sunulan bir diğer sakıncalı noktayı oluşturmaktadır. Şöyle ki, aynı satış noktasında, aynı tarihte, aynı fiyattan satılan birden fazla ürün, satış adedi kadar çoğaltılarak istatistik ve ekonometrik analizlerde kullanılmıştır. Bu durum, suni bir şekilde standart sapma değerini düşürerek analiz sonuçlarının güvenilirliğini arttırmakta ve ürün bazında ortalama fiyatların daha düşük çıkmasına yol açmaktadır. Görüşte ayrıca raporda kullanılan MS'ye ilişkin verilerin çok az olduğu belirtilmekte ve EAAD tarafından genişletilmemiş veriler esas alınarak teknomarketlerde uygulanan şikâyet öncesi ve sonrası tarihlerdeki ortalama fiyatlar incelendiğinde fiyatların MS'te %(.....), TEKNOSA'da %(.....) oranında arttığı, ürün ve teknomarket düzeyinde ayrıştırma yapılmaksızın genişletilmemiş veriler kullanılarak ortalama fiyatların karşılaştırılmasından şikâyet öncesi (.....) TL olan ortalama fiyatın şikâyet sonrası (.....) TL'ye arttığı tespitlerine yer verilmektedir. Bu doğrultuda raporda yapılan analizlerde kullanılan veri setinin genişletilmemiş olarak kullanılmasının daha uygun olmakla birlikte genişletilmemiş veri setinin de şikâyet öncesi ve sonrasına ilişkin gerek ürün gerek teknomarket düzeyindeki veri sayısının tutarlı ve anlamlı sonuçlar çıkarmak bakımından yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (703) Raporda yapılan istatistiksel analizin EAAD tarafından genişletilmemiş verilerle tekrarlanması ile BİMEKS'te satılan 32LB652V, 49LB620V; VATAN'da satılan 32LB652V, 42LM640S; TEKNOSA'da satılan 49LB620V, 55UB850; MS'te satılan 42LM660S, 42PA4500 ve kanal ayırsız 49LB620V ürünlerinde şikâyet sonrası dönemlerde fiyatların azalmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (704) EAAD tarafından gönderilen görüşte, ekonometrik analizde kullanılan LG ürünlerinin fiyatlarına etki eden unsurları belirlemek amacıyla indirgenmiş form modelinin herhangi bir talep ve/veya maliyet değiştiricisini içermemesi nedeniyle teknik bazı zayıflıkların bulunduğu tespitine yer verilmektedir. Rapordaki ekonometrik analizin genişletilmemiş verilerle tekrarlanması neticesinde şikâyet öncesi döneme kıyasla şikâyet sonrasında fiyatların (.....) TL arasında azaldığı görülmüş ve fakat raporda uygulanan Model 6 bakımından istatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte (.....) TL fiyat artışı yönünde bir sonuç elde edilmiştir.
- (705) Yukarıda yer verilen görüş dikkate alındığında LG tarafından sunulan raporun dosya kapsamında ulaşılan sonuçları etkileyebilecek nitelikte olmadığı değerlendirilmiştir.

LG Tarafından Sunulan Ekonomik Analizin Güvenilirliğine Yönelik Savunmalar

- (706) LG tarafından yapılan veri taleplerinin reddedilmesinden sonra "*Monitoring Retail*" sisteminden temin edilen sınırlı verilerle ekonomik analiz yapıldığı ve fiyatların yükselmesi yönünde rekabeti sınırlayıcı bir etki doğmadığının ortaya konulduğu buna karşın, soruşturma raporunda "*veri sayılarının şikâyet öncesi ve sonrası tarihler açısından dağılımının hem ürün bazında hem de kümülatif olarak dengeli olmadığı*"nın ifade edildiği, LG'nin veri talebinin reddedilmesi üzerine elde edilen veriler ile ortaya koyduğu çalışma için bu yönde bir yorumda bulunulmasının yerinde olmadığı, Kurumun hem kendi uhdesindeki verileri sağlamadığı hem de bu nedenle LG tarafından sınırlı veri seti ile yapılan ekonomik analizin güvenilirliğine yönelik haksız değerlendirmelerde bulunduğu iddia edilmektedir.
- (707) LG tarafından sunulan ekonomik analiz ve ulaşılan sonuçlar iktisadi bir bakış açısıyla değerlendirilmiştir. Dolayısıyla yapılan iktisadi değerlendirmede LG'nin veri toplama kapasitesi ve söz konusu veri talebinin reddi gibi hususların dikkate alınarak iktisadi olarak anlamlı olmayan bir analizin kabul edilmesinin makul ve mümkün olmadığı değerlendirilmektedir. Kaldı ki yukarıda söz konusu verilerin reddedilmesinin gerekçelerine de yer verilmiştir.

LG tarafından İletilen İkinci Ekonomik Analiz Hakkında Yapılan Değerlendirme

- (708) LG'nin ikinci yazılı savunmanın ekinde LG'ye isnat edilen iddiaların piyasadaki olası etkilerinin tespit edilmesi amacıyla yaptırılan ikinci ekonomik analiz sonucunda hazırlanan bir rapor daha sunulmuştur. Ayrıca LG tarafından sunulan ilk ekonomik analiz raporu hakkında EADD'den alınan görüşe ilişkin değerlendirmelerde de bulunulmuştur.
- (709) Delil niteliği bulunmayan, teşebbüsün cirosu içerisinde çok düşük paya sahip olan, LG ürünlerinin yoğun olarak satılmadığı kanallardaki ürünlerin yapılan analizlere dâhil edilmediği ve bu durumun etki analizi açısından sorun yaratan bir durum oluşturmadığı belirtilmiştir. Ayrıca, soruşturma sürecinde değerlendirmeye alınan belgeler oldukça spesifik olduğundan yapılan analizler için gerekli satış verilerine ulaşmanın güç olduğu ve her tespit için eşit sayıda gözlem bulunmasını beklemenin anlamlı olmadığı, farklı kanallarda satılan farklı ürünler için eşit gözlem bulmanın mümkün olmadığı ifade edilmiştir. Bu çerçevede, Komisyon tarafından da önerildiği şekliyle verinin mükemmel ve tam olma şartından ziyade verinin mevcut limitleri ve varsayımları bilinerek, sonuçları ona göre yorumlayarak temsil kabiliyeti ilk rapora göre daha yüksek olan bir veri setiyle II. Ekonomik Analiz Raporu'ndaki analizlerin gerçekleştirildiği dile getirilmiştir.
- (710) Genişletilmiş verinin ise LG personelinin sisteme girdiği çoklu gözlemleri ayrıştırmak amacıyla kullanıldığı ifade edilmiştir. Bunun aksine bir uygulamanın birçok gözlemi dikkate almamaya yol açarak yapılan analizlerin sonuçlarının güvenilir olmamasına neden olacağı dile getirilmiştir.
- (711) LG'nin 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiasına yönelik belgeler esas alınarak LG ürünlerinin teknomarketlerdeki satış fiyatlarının artıp artmadığı istatistiki ve ekonometrik yöntemlerle test edilmiştir. Söz konusu analizlerin yapılabilmesi amacıyla LG tarafından kullanılmakta olan "*Monitoring Retail*" sisteminde yer alan teknomarket perakende satış fiyatı bilgilerinden yararlanılmıştır.
- (712) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda yer verilen istatistiki analiz sonuçlarına göre TEKNOSA kanalında 42LA620Sve 49LB620V, VATAN kanalında 32LB652V ve 42LM640S, BİMEKS kanalında 49LB620V ve 32LB652V, MS kanalında 42LM660S ürünleri haricinde incelenen diğer ürünlerin ortalama fiyatları şikâyet tarihleri sonrasında şikâyet tarihi öncesine göre istatistiksel olarak anlamlı biçimde azalmaktadır. Ayrıca, şikâyet sonrasındaki dönemde söz konusu ürünlerin fiyatlarının istatistiki olarak değişmediği ifade edilmektedir.

- (713) Kanal ve ürün ayrımı olmaksızın yapılan toplu analiz sonuçlarında ise incelenen ürünlerin ortalama fiyatlarının şikâyet sonrasındaki dönemde şikâyet öncesine kıyasla istatistiksel olarak anlamlı biçimde düştüğü sonucuna ulaşılmıştır.
- (714) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda, şikâyet tarihinin fiyatlar üzerindeki olası etkisini fiyatı etkileyebilecek diğer unsurlardan arındırmak üzere farklı modeller kullanılarak regresyon analizi yapılmıştır. Ekonometrik analiz sonuçları, şikâyet sonrası ürün fiyatlarının şikâyet öncesine göre ortalama (.....) TL ile (.....) TL arasında daha düşük seyrettiğini ve söz konusu fiyat farkının istatistiki olarak anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır.
- (715) Bu çerçevede II. Ekonomik Analiz Raporu'nda özetle, herhangi bir teknomarketin diğer teknomarketlerin fiyatlarını LG'ye şikâyet etmesinin şikâyete konu olan ürünlerin fiyatlarının yükselmesi gibi bir sonuç doğurmadığı, aksine söz konusu ürünlerin fiyatlarının düşmeye devam ettiği görüşü dile getirilmektedir.
- (716) LG tarafından sunulan II. Ekonomik Analiz Raporu hakkında EAAD'den görüş talep edilmiştir. Bunun üzerine alınan görüşte teşebbüsün sunduğu rapor, kullanılan veri seti ve yapılan istatistiki ve ekonometrik analizler bakımından yeniden değerlendirilmiştir.
- (717) EAAD tarafından sunulan görüşte, ilk EAAD Raporu'nda, LG'nin iktisadi savunmasında yapılan analizlere ilişkin ifade edilen çekincelerin, tıpkı II. Ekonomik Analiz Raporu'nda Komisyon metnine atıfla belirtildiği gibi verinin mevcut limitleri ve varsayımlarının netleştirilmesi ve bu bilgiler ışığında sonuçların yorumlanmasına ilişkin olduğu belirtilmiştir. Birinci ve ikinci ekonomik analiz raporunda istatistiki ve ekonometrik yöntemler kullanılarak analiz edilmeye çalışılan teknomarketlerden herhangi birinin diğer teknomarketlerin uyguladığı düşük fiyatlardan şikâyetçi olarak sağlayıcıyı araması neticesinde şikâyet edilen teknomarketin fiyatını arttırıp arttırmadığı iddiası olduğu, bu bağlamda raportörlerce elde edilen belgelerin farklı teknomarketlerdeki farklı ürünlere ilişkin olarak her biri kendi başına ihlal iddiası açısından önem taşıdığı dile getirilmiştir.
- (718) İhlal iddiasına dayanak teşkil eden tespitlerden bazılarının çeşitli gerekçelerle yapılan ekonomik analizlere dâhil edilemediği durumlarda, diğer tespitlerin kullanılması ile elde edilen analiz sonuçlarının genelleştirilmesinin sıkıntı doğurabileceği, raportörlerin dosya kapsamındaki somut belge ve bilgileri dikkate almasının doğru olacağı, yapılan istatistiki ve ekonometrik analizlere dâhil edilebilen tespitler ve özellikle bu analizler sonucunda fiyat azalışı belirlenemeyen ürünler için ulaşılabilecek sonuçların dosya kapsamındaki bilgi ve belgeler ile sağlanması yapılmasının önemli olduğu, örneğin yapılan ekonomik analizlerde bir teknomarkette satılan belirli bir ürüne ilişkin fiyat artışı tespit edilememesine rağmen soruşturma kapsamında elde edilen belgelerde fiyat artışına ilişkin somut bir bilgi olması durumunda bu belgenin esas alınacağı belirtilmiştir.
- (719) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda, soruşturma raporunda ihlal iddiasına dayanak teşkil etmeyen bazı tespitlerin analize dâhil etme zorunluluğunun bulunmadığı, söz konusu durumun yapılan çalışmanın etkisini azaltmadığı tespitinin yapıldığı, ilk ekonomik analiz raporunda bu bilgi olmaksızın söz konusu tespitlerin yeterli veri olmadığı gerekçesiyle analize dâhil edilmediği, ihlal iddiası için kullanılmayan belgelerin yapılan analizlerde kullanılmamasının makul olduğu, söz konusu durumun teyidinin ve bahse konu ürünlerin soruşturma açısından öneminin raportörler tarafından değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmiştir.

- (720) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda yapılan analizler için gerekli satış verilerine ulaşmanın güç olduğu belirtilerek her tespit için eşit sayıda gözlem bulunmasını beklemenin anlamlı olmadığı, farklı kanallarda satılan farklı ürünler için eşit gözlem beklemenin mümkün olmadığı, ilk raporda eşit veri dağılımı yerine dengeli bir dağılım olmasının yapılan analizlerin tutarlılığını artıracığı üzerinde durulduğu, mevcut veri setinin sınırlarının belirlenmesi açısından bu hususların önemli olduğu, veri toplama aşamasında karşılaşılan güçlüklerin anlaşılabilir olduğu ancak mevcut tablonun doğru fiyat tahmini yapılmasını güçleştireceği ve ihlal iddiaları açısından önem taşıyan şikâyet sonrası dönemdeki fiyatların olduğundan daha düşük ölçülmesine veya eksik tahmin edilmesine sebebiyet verebileceği dile getirilmektedir.
- (721) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda perakende seviyede LG ürünlerine yönelik anlaşma iddiasının TEKNOSA ve MS ile sınırlı tutulduğu, ancak veri setinde MS'e ait veri sayısının çok az olduğu, bu durumun özellikle söz konusu şikâyetlere ilişkin değerlendirmelerde göz önünde bulundurulması gerektiği belirtilmiştir. Nitekim kullanılan veri setinin teknomarketlere göre dağılımı şöyledir:

Tablo 12: Verilerin Teknomarket Bazında Dağılımı

Teknomarket	Veri Sayısı	Dağılımı (%)
BİMEKS	4.117	24,50
MEDIA MARKT	101	0,60
TEKNOSA	9.976	59,37
VATAN	2.608	15,53
TOPLAM	16.510	100,00

- (722) II. Ekonomik Analiz Raporu'nun genişletilmiş veri kullanımını içerdiği, aynı satış noktasında, aynı tarihte, aynı fiyattan satılan birden fazla ürün, satış adedi kadar çoğaltılarak elde edilen veri setinin istatistiki ve ekonometrik analizlerde kullanılmasının veri setinde gözlemlenen şikâyet öncesi ve sonrasındaki veri dağılımındaki eşitsizlikle ilişkili olduğu belirtilmektedir. Dengeli bir dağılımın söz konusu olmadığı mevcut veri setinde, belirli fiyatlardan şikâyet öncesi veya sonrasında satılan çok fazla ürünün olması durumunda sonuçların veri kümesindeki aşırı değerlerden kolaylıkla etkilenebileceği belirtilmiştir. Aşağıda tablo genişletilmiş ve genişletilmemiş ürünlerin ortalama fiyatları arasındaki farklılıkları göstermektedir:

Tablo 13: Ürün Bazında Ortalama Fiyatlar

Ürün	Genişletilmiş Veri	Genişletilmemiş Veri
32LB652V	1203,79	1204,28
40UB800	1726,00	1734,59
42LA620S	1676,23	1679,42
42LB620V	1441,43	1462,53
42LB652V	1755,37	1766,66
42LB670V	1948,48	1953,20
42LM640S	1876,52	1903,96
42LM660S	2020,14	2018,56
42PA4500	914,51	992,57
47LB652V	2128,49	2152,76
47LB670V	2447,00	2466,31
49LB620V	1768,41	1768,80
50PB690V	1617,37	1651,33
55LM640S	3360,35	3360,55
55UB850V	4928,44	4952,40

- (723) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda veri toplamada karşılaşılan güçlüklerle ilişkin belirtilen farklı gerekçelerin makul olduğu, bu durumun ekonomik analizlere dâhil edilmeyen tespitlerin varlığını ve bu tespitler hakkında herhangi bir etki analizi yapılamadığı gerçeğini ortadan kaldırmadığı, II. Ekonomik Analiz Raporu'nda, soruşturma raporunda yer alan ve LG'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine ilişkin iddialara dayanak teşkil eden on sekiz belge esas alınarak analizlerin gerçekleştirildiği, ancak yeterli veri olmaması (dört belge) ve soruşturma raporunda ihlal iddiası için kullanılmaması (beş belge) gibi sebeplerle yapılan istatistiki ve ekonometrik analizlere belgelerden dokuzunun dâhil edilebildiği, söz konusu on sekiz belgede yer alan toplam yirmi beş üründen sadece on beşine ilişkin fiyat analizi yapılabildiği, yapılan istatistiksel analiz sonucunda bu ürünlerden yedisinin ortalama fiyatında şikâyet tarihleri sonrasında öncesine göre istatistiksel olarak anlamlı bir azalma görülmediği ifade edilmiştir.
- (724) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda kanal ve ürün ayrımı olmaksızın yapılan toplu analiz sonucunda, incelenen ürünlerin ortalama fiyatlarının şikâyet sonrasındaki dönemde şikâyet öncesine kıyasla istatistiksel olarak anlamlı biçimde düştüğü, ama belirli kanallarda satılan belirli ürünlere yönelik fiyat seyrinin ihlal iddialarına dayanak teşkil ederek incelendiği bir soruşturma kapsamında genel eğilimi ortaya koyabilecek böylesi bir sonucun ihlalin varlığını veya yokluğunu ortaya koymak açısından tek başına yeterli olmadığı belirtilmiştir.
- (725) Böylelikle II. Ekonomik Analiz Raporu'nda yer verilen istatistiki analiz sonuçları doğru kabul edilse dahi, ihlal iddiasına dayanak oluşturan belgelerin tamamına ilişkin sonuç doğurmayacağına göz önüne alınması gerektiği ifade edilmiştir.
- (726) II. Ekonomik Analiz Raporu'nda da istatistiksel analizin yanında şikâyet tarihi dışında LG ürünlerinin fiyatlarını belirleyen başka faktörler olup olmadığının tespit edilebilmesi amacıyla regresyon yöntemi kullanıldığı, bu amaçla ürün fiyatları üzerinde etkisi olabileceği düşünülen şikâyet tarihi, alış maliyeti, ürünün satıldığı teknomarket kanalı, ürünün yaşı ve gözlem tarihinin açıklayıcı değişkenler olarak belirlendiği, söz konusu değişkenlerin ürün fiyatları üzerindeki etkisi, farklı kombinasyonlarla beş model şeklinde Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi ile tahmin edildiği dile getirilmiştir.
- (727) Veri azlığının (özellikle belirli ürün ve teknomarket kanallarında) çok sayıda değişkenin modele dâhil edilmesinin asıl ölçülmek istenilen "dönem" parametresinin etkisini azaltmış olabileceği belirtilmiştir.
- (728) "Dönem" parametresinde şikâyet tarihinin, mevcut ise soruşturma raporunda ele alınan ihlal iddialarına ilişkin başlangıç tarihi ile karşılaştırılması gerektiği, soruşturma kapsamında raportörler tarafından ihlalin başlangıcı için herhangi bir tarihin tespit edilmiş olması durumunda söz konusu tarih ile II. Ekonomik Analiz Raporu'nda esas alınan belgelerdeki şikâyet tarihleri arasındaki ilişkinin ortaya konulmasının yerinde olacağı, örneğin incelenen belgelerden birinde şikâyet öncesi olarak kabul edilen bir tarihin raportörlerin hâlihazırda ihlalin var olduğunu tespit ettiği bir döneme denk gelmesi durumunda II. Ekonomik Analiz Raporu'nda yer alan analiz sonuçlarının farklı değerlendirilmesine yol açacağı ifade edilmiştir.
- (729) Ayrıca, rakip fiyatın talep tahmininde dikkate alınması gerekli bir parametre olduğu göz önüne alındığında, rakip fiyat kaynaklı bir şikâyetin ekonometrik modelde bağımsız bir değişken olarak kullanılmasının içsellik sorununa yol açabileceği dile getirilmiştir.

(730) Sonuç olarak;

- Analizde yer verilen veri setinin şikâyet öncesi ve sonrasına ilişkin ürün ve teknomarket düzeyindeki veri sayısının tutarlı ve anlamlı sonuçlar çıkarmak açısından yeterli düzeyde olmadığı,
- II. Ekonomik Analiz Raporu'nda yapılan istatistiksel ve ekonometrik analiz sonuçlarının doğruluğu kabul edilse dahi analizin incelen on sekiz belgeden dokuzuna ve yirmi beş üründen on beşine ilişkin olduğu, bunlardan dört farklı teknomarkette satılan yedi ayrı ürün için fiyat düşüşü tespiti yapılamadığı, dolayısıyla, analiz sonuçlarının ihlal iddiasına dayanak oluşturan belgelerin tamamına ilişkin sonuç doğurmadığı,
- Analiz sonuçlarının dosya mevcudu bilgi ve belgeler ile birlikte değerlendirilmesinin yerinde olacağı

değerlendirilmiştir.

I.5.3.10. VESTEL Tarafından Yapılan Savunmaların Değerlendirilmesi

İlgili Ürün Pazarına İlişkin Savunmalar

(731) VESTEL'e yönelik ihlal iddialarına temel teşkil eden yazışmalara konu ürünlerin büyük çoğunluğunun 40 inç üstü panel televizyonlar ve beyaz eşya ürünlerinden oluştuğundan hareketle yapılacak değerlendirmelerin daha sağlıklı olması için anılan ilgili ürün pazarlarının ayrı ayrı belirlenmesi gerektiği ifade edilmektedir. Ayrıca yeniden satış fiyatı tespitine ilişkin soruşturmalarda ilgili ürün pazarı tespitinin özellikle ihlalin kapsamı, içeriği ve etkisinin belirlenmesi açısından oldukça önemli olduğu, zira Kurul'un da özellikle markalararası rekabetin yoğun olduğu pazarlarda, dikey ilişkiler yoluyla markaiçi rekabetin kısıtlanması sonucunu doğurabilecek uygulamaların, kimi durumlarda etkinlik artışı sağlayarak markalararası rekabeti artırabilmesi nedeniyle, muafiyet koruması içine alınarak yasaklama kapsamı dışında bırakılabileceği tespitlerinde bulunduğu³⁸ ifade edilmekte, bu nedenle ihlal iddiasının dikey bir rekabet kısıtlamasına yönelik olması ve ihlale konu ürün dinamiklerinin farklılık göstermesi nedeniyle, ilgili ürün pazarının "40 inç üstü panel TV pazarı" ve "beyaz eşya ürünleri pazarı" olarak belirlenmesi gerektiği savunulmaktadır. Ayrıca Danıştay 13. Dairesi'nin 18.12.2012 tarih ve E. 2009/6923, K. 2012/3882 sayılı kararında, 4054 sayılı Kanun'un hangi maddesinin incelendiğine bakılmaksızın, ilgili ürün pazarının hatalı tespit edildiği gerekçesiyle ilgili Kurul kararının iptal edildiği belirtilerek dosya kapsamındaki ilgili ürün pazarının özelliklerine bakıldığında; pazara giriş engellerinin bulunmadığı, araştırma maliyetleri düşük olduğundan markalararası geçiş yapılabilirdiği, pazarın büyümeye devam ettiği, ürün çeşitlendirmesi ile farklılaştırmasının yoğun olması nedeniyle dinamik bir yapı gösterdiği ve markalararası rekabetin yoğun olduğu, VESTEL'in pazar payının yüksek olmadığı gözlenebildiği iddia edilmektedir.

³⁸ 25.11.2009 tarih ve 09-57/1365-357 sayılı; 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı; 13.03.2013 tarih ve 13-14/204-105 sayılı Kurul kararları.

- (732) Dosya kapsamında pazarın yapısı, pazardaki oyuncular, rakiplerin pazar payları vb. gibi bilgilere yer verildikten sonra ilgili ürün pazarının ürün bazında “beyaz eşya”, “küçük ev aletleri”, “telekom ürünleri”, “panel TV” gibi alt segmentlere ayrılabilceği, ancak dosyanın esası hakkında yapılacak genel değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden tüketici elektroniği ürünleri olarak tanımlanmasının yeterli olacağı ifade edilmiştir. İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz’da pazar tanımlamasının temel amacı, incelenen teşebbüslerin karşı karşıya buldukları rekabet koşullarının belirlenmesi olarak, pazarın hem ürün hem de coğrafi bölge boyutlarıyla tanımlamasındaki amaç ise, incelenen teşebbüslerin davranışlarını sınırlama ve etkin bir rekabetçi baskıdan bağımsız olarak davranmalarını önleme gücüne sahip rakiplerinin ortaya çıkarılması olarak ifade edilmektedir. Akabinde pazar tanımının, pazar gücüne ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun’un özellikle 6 ve 7. maddelerinin uygulanması bakımından önem taşıyan pazar payı hesaplamaları yapılmasını sağladığı belirtilmektedir.
- (733) Konuya ilişkin Danıştay 13. Dairesi tarafından 25.11.2008 tarih, 2006/4724 E. ve 2008/7418 sayılı kararında ilgili pazarın belirlenmesi ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinin uygulanmasına yönelik bir pazar payı eşiğinin bulunmadığı, bu nedenle bir anlaşma, eylem veya kararın bu madde kapsamına girip girmediğinin tespitinde soruşturma tarafı teşebbüslerin pazar gücüne bakılmasına ve ilgili pazarın tanımlanmasına gerek olmadığı tespitlerine yer verilmiştir.
- (734) Keza Kurul’un 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında inceleme yaptığı kararlarda ilgili ürün pazarının net bir biçimde tanımlanmasının yapılan değerlendirmeler üzerinde belirleyici bir etkisi olmaması durumunda, ilgili ürün pazarının tanımlanmayabileceği ifade edilmiştir. Bu doğrultuda ilgili ürün pazarının her durumda net bir tanımının yapılmasına gerek bulunmamakta olup pazarın yapısını ve şartlarını göstermek yeterli olabilmektedir. Yeniden satış fiyatı tespitinin rekabeti kısıtlama amacı yönüyle açık bir rekabet ihlali olduğu değerlendirildiğinden, farklı pazar tanımları altında dahi ihlal tespitine ilişkin değerlendirme değişmeyecektir. Bu nedenle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiğinin tespiti için pazardaki etkisinin incelenmesi gerekmemektedir. İlgili ürün pazarının özellikleri, pazara giriş engeli bulunup bulunmadığı, markalararası rekabetin yoğunluğu gibi pazar özellikleri rekabeti kısıtlayıcı amacı olan bir anlaşmanın etkisiyle ilgili olmakla birlikte anlaşmanın amaç yönüyle 4. maddeyi ihlal ettiği tespitini değiştirmemektedir.
- (735) Bu dosya kapsamında ilgili ürün pazarının net bir tanımının yapılması VESTEL ile diğer teşebbüsler arasında var olan rekabeti kısıtlayıcı anlaşmanın niteliğini değiştirmeyecek veya rekabet karşıtı etkisini ortadan kaldırmayacaktır.

price2spy Adlı İnternet Sitesi Aracılığıyla Fiyatların Anlık Takip Edildiği İddiasına İlişkin Savunmalar

- (736) Dosya kapsamında TEKNOSA, KLİKSA ve MS’nin fiyatlarının “price2spy” adlı internet sitesi yolu ile VESTEL tarafından anlık olarak izlenebildiği iddiası bulunduğu ancak söz konusu internet sitesinin, kullanıcıların rakiplerini takip etmesini sağlamayı, rekabetçi ortamı arttırmayı, tüm bilgileri bir arada toplayarak kullanıcıların zamandan tasarruf etmesini sağlamayı amaçladığı, dolayısıyla bahse konu internet sitesi ile rakiplerin rekabeti sınırlamadığı, aksine bu sitenin sektördeki rekabetçi yapının güçlü olduğunu gösterdiği ileri sürülmektedir. İlaveten VESTEL, söz konusu internet sitesi aracılığıyla ile fiyat takibinde bulunmadığını da ifade etmektedir.
- (737) Dosya kapsamında söz konusu internet sitesinin kullanımına ilişkin bir değerlendirmeye yer verilmemiştir

Tüketici Tercihlerinde Fiyatın Tek Önemli Unsur Olmadığına İlişkin Savunmalar

(738) Dosya kapsamında fiyatın tüketici tercihleri bakımından en önemli gösterge olduğu iddiasına ilişkin olarak, teşebbüsün tüketici tercihlerine yönelik bağımsız araştırma firmaları aracılığıyla gerçekleştirdiği çalışmalarda, fiyatın markalar için tek önemli unsur olmadığı ifade edilmektedir. Teşebbüs buna gerekçe olarak, 2004 yılındaki çalışmaya göre televizyon satın alırken fiyatın ikinci sırada yer aldığını, 2012 yılındaki çalışmaya göre fiyat ve ödeme koşullarının önemli olsa da geri planda kaldığını, 2015 yılında yapılan çalışmaya göre fiyat dışında birçok değişkenin marka kararını etkilediğini göstermektedir. İlaveten ilgili çalışmalarda, VESTEL tüketicilerinin sektöre göre daha az fiyat odaklı olduğunun tespit edildiği, bayi ve teknomarketlerde farklı fiyatlar gören tüketicilerin %(.)'ünün markaya karşı güven kaybı yaşadığının ve %(.)'sinin sürekli indirim kampanyası yapan markaların kalitesiz olduğunu düşünmeye başladığının ortaya konulduğu, dolayısıyla Kurul'un 02.11.2011 tarih ve 11-55/1434-509 sayılı Bellona kararında ifade edildiği üzere, marka imajı için ciddi yatırımlar yapan teşebbüslerin ürünlerini nispeten yüksek bir fiyattan satmasının makul olduğu ileri sürülmektedir.

(739) Dosya kapsamında VESTEL'in davranışları hakkında yapılan değerlendirmede fiyatın tüketici tercihlerindeki yerine ilişkin bir tespit yer almamaktadır. VESTEL'in 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiğine ilişkin yapılan tespitlere VESTEL hakkındaki belgelerden hareketle ulaşılmıştır.

Yeniden Satış Fiyatının Tespitine İlişkin Savunmalar

(740) VESTEL'in genel bir politika olarak tüm dağıtım kanallarında perakende yeniden satış fiyatlarının belirli bir seviyenin altına düşmesini arzu etmediği ve bu doğrultuda yeniden satış sözleşmelerinde VESTEL'in tavsiye fiyatları ile kampanyalarına uyum gösterilmesi, VESTEL'in onayı olmaksızın kampanya yapılmamasının kararlaştırıldığı ifade edilmektedir. Yeniden satış sözleşmelerinde ayrıca bayilerin internet sitelerine spot satış yapmalarının yasaklandığı, bu yasağın temel nedeninin seçici dağıtım sisteminde yer alan bayilerin sistem dışında kalan yetkisiz yeniden satıcılara yapacakları satışların engellenmesi olduğu, yoksa bayilerin nihai tüketicilere ve birbirlerine yapacakları satışların engellenmediği ve bayiye bu tip satışları nedeniyle bayilikten çıkarma cezası verilmediği belirtilmektedir. Teşebbüs, VESTEL'in perakendeciler seviyesinde yaşanan rekabetin maliyetine katlanmak yerine fiyat düşüren teknomarketleri ikaz ettiğini ancak bu konuda yaptırım uygulamadığını, kaldı ki VESTEL tarafından yapılan ikazların etkili olmadığını ve piyasada fiyatların VESTEL'in tavsiye niteliğindeki perakende fiyatlarından farklı şekillerde cereyan ettiğini ileri sürmektedir.

(741) VESTEL'in yeniden satış fiyatını tespit ettiğine ilişkin değerlendirmeye esas teşkil eden belgelerden VESTEL tarafından bildirilen satış fiyatı üzerinden indirimli satış yapan teşebbüslerin takip edildiği ve uyarıldığı, ürünün yeniden satış fiyatının değiştirilemeyeceği yönünde telkinde bulunulduğu ve bu teşebbüslerin fiyatın düşürülmesi halinde garanti ve montaj gibi hizmetlerden yararlandırmama yaptırımını uygulamakla bir nevi tehdit edildiği anlaşılmaktadır. Diğer yandan dosya kapsamında VESTEL'in, bayilerin internet sitelerine spot satış yapmalarının yasaklanması şeklinde davranışlarının grup muafiyetinden yararlanabileceği değerlendirilmiştir.

(742) VESTEL tarafından bayilik sözleşmelerinde yeniden satış fiyatının tespitine yol açabilecek hükümler yer almakta, ayrıca VESTEL'e ilişkin belgelerden perakendecilerin VESTEL'den gelen talep doğrultusunda hareket ettiği durumların olduğu da anlaşılmaktadır. Bu bağlamda perakende fiyatları yakından takip eden ve fiyat indirimine müdahale eden VESTEL'in ikazlarının etkili olmadığı nedeniyle yeniden satış fiyatını tespit etmediği şeklindeki savunmasının makul olmadığı değerlendirilmektedir.

(743) VESTEL tarafından yeniden satış fiyatının tespiti ile ilgili olarak üzerinde durulan bir diğer husus eylemin “*rule of reason*” analizine tabi tutulması gerektiğidir. Teşebbüs, Kurul’un da “*bu tip uygulamaların ancak rekabet üzerindeki olumsuz etkilerinin olduğu durumlarda yasaklanması gerektiği, marka içi rekabeti sınırlandıran bu tip uygulamalardansa markalar arası rekabeti sınırlandırıcı nitelikteki uygulamalara önem verilmesi gerektiği*” görüşünü benimsediğini ifade etmektedir.

(744) Oysaki Kurul 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı Anadolu Elektronik kararında soruşturma taraflarından birinin benzer bir savunmasına “*Daha önce de belirtildiği üzere amacının rekabeti kısıtlamak olduğu kabul edilen YSFB uygulamalarının 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında yer aldığına şüphe bulunmamaktadır. Bu nedenle 4. madde hükmü göz önüne alındığında ihlalin ortaya konulabilmesi için YSFB uygulamalarına yönelik olarak bir etki analizi yapılması zorunluluğu bulunmamaktadır.*” şeklinde bir değerlendirme yapmıştır. Bu bağlamda, markalararası rekabetin sınırlandığı durumlarda daha büyük bir tüketici kitlesinin etkilenmesi beklenmekle birlikte, aynı markayı satan perakendeciler arasındaki rekabetin kısıtlanmasının da rekabet sürecini ve tüketicileri olumsuz etkileyeceği aşikardır. Kurul’un sağlayıcının pazar gücü, pazardaki markalararası rekabetin seviyesi ve uygulamanın pazardaki etkisinin sınırlı olması gibi hususları değerlendirerek önaraştırma sonunda soruşturma açmadığı ve 4054 sayılı Kanun’un 9. maddesi üçüncü fıkrası uyarınca görüş gönderilmesine karar verdiği dosyalar bulunmakla birlikte, bu husus yeniden satış fiyatının amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan sayılmadığı anlamına gelmemektedir. Bu nedenle VESTEL’in, 4054 sayılı Kanun kapsamında muafiyet alamayacağı belirlenen dosya konusu davranışları açısından ayrı bir etki değerlendirmesine ihtiyaç olmadığı değerlendirilmektedir.

4054 sayılı Kanun’un 5. Maddesinde Sayılan Şartların Karşılandığına İlişkin Savunmalar

(745) VESTEL’in dosya konusu eylemleri hakkında 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesi kapsamında değerlendirme yapılmış ve bireysel muafiyet alamayacağı belirlenmiştir. Bu nedenle bu kısımda yeniden değerlendirme yapılmasına gerek görülmemektedir.

VESTEL’e Yönelik İhlal İddialarına Konu Eylemin Piyasada Etki Doğurmadığı Savunması

(746) VESTEL’in ikazları üzerine gerçekleştirilen teknomarket davranışları incelendiğinde, bunlardan büyük çoğunluğunun VESTEL’in telkinlerini uygulamaya geçirmediği, bu nedenle VESTEL’in talebi doğrultusunda gerçekleştirilen teknomarket davranışlarının oldukça sınırlı sayıda kaldığı ve pazardaki rekabeti sınırlandırıcı etki doğurabilecek nitelikte olmadığı iddia edilmektedir. Yeniden satış fiyatı tespiti uygulamaları bakımından rekabeti kısıtlayıcı etkinin söz konusu olmadığı durumlarda, emsal Kurul kararlarında soruşturma açılmaksızın 4054 sayılı Kanun’un 9. maddesi üçüncü fıkrası uyarınca görüş gönderilmesi kanaatine varıldığı savunulmaktadır.

- (747) Amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Kurul³⁹ "*Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeve yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır.*" tespiti ile amacı rekabeti kısıtlayıcı olan bir anlaşmanın etkisinin aranmayacağını açıkça ortaya koymuştur. Yeniden satış fiyatının tespitinin AB rekabet hukuku kapsamında da amaç yönüyle rekabeti kısıtladığı kabul edilmektedir. Komisyon tarafından 2014 yılında yayımlanan "*Amaç Yönünden Rekabet Kısıtlarına İlişkin Kılavuz*"⁴⁰un 3.4. maddesinde yeniden satış fiyatının tespitinin amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı olduğu ifade edilmiştir. Bu bağlamda yeniden satış fiyatının tespiti için etki analizine dayanılması gerektiği savunmasının doğru olmadığı belirtilmelidir. Kurul'un 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı kararında "*Daha önce de belirtildiği üzere amacının rekabeti kısıtlamak olduğu kabul edilen YSFB uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer aldığına şüphe bulunmamaktadır. Bu nedenle 4. madde hükmü göz önüne alındığında ihlalin ortaya konulabilmesi için YSFB uygulamalarına yönelik olarak bir etki analizi yapılması zorunluluğu bulunmamaktadır.*" denilerek yeniden satış fiyatının belirlenmesinin amaç yönüyle rekabeti kısıtladığının kabul edildiği açıkça ortaya konmuştur. Bu nedenle VESTEL'in yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin uygulamalarının etkisinin olmaması, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucunu değiştirmeyecektir.
- (748) Kurul'un sağlayıcının pazar gücü, pazardaki markalararası rekabetin seviyesi ve uygulamanın pazardaki etkisinin sınırlı olması gibi hususları değerlendirerek önaraştırma sonunda soruşturma açmadığı ve 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesi üçüncü fıkrası uyarınca görüş gönderilmesine karar verdiği dosyalar bulunmakla birlikte, bu hususun yeniden satış fiyatının amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan sayılmadığı anlamına gelmediği ifade edilmelidir.
- (749) Diğer yandan, eylemin piyasada etkisi Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında açıkça sıralanan hafifletici unsurlardan değildir. Ancak temel para cezasının belirlenmesinde eylemin piyasada ne ölçüde etki gösterdiği dikkate alınmaktadır. Dosya kapsamında da temel para cezasının belirlenmesinde bu husus dikkate alınmıştır.

³⁹ 19.01.2011 tarihli ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

⁴⁰ Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, Madde 3.4.

İddia Konusu Uygulamaların Marka İmajını Korumak Amacıyla Gerçekleştirildiği Savunması

- (750) İddia konusu uygulamanın fiyat düşüşlerinin tüketiciler nezdinde kalitesizlik algısı yaratması nedeniyle gerçekleştirildiğini ve marka imajı ile kalitenin artırılarak etkinlik sağlanmasına yönelik olduğu, bu çerçevede Vestel marka imajını sağlamak, geliştirmek ve korumak amaçlarıyla perakende satışlarda fiyatlarının belirli bir seviyede olması ve fazla düşük seyretmemesinin arzu edildiğinden bazı yöntemlere başvurulduğu; marka imajını yükseltmek amacıyla mağazalara yatırımlar yapılması ve markanın iletişim yatırımlarının artırıldığı, kalite algısının artırılması amacıyla arge ve müşteri hizmetleri yatırımlarının hızlandırıldığı, markaya duyulan güvenin korunması ve artırılması amacıyla da fiyatların farklı dağıtım kanallarında fazla değişkenlik göstermesinin önlenmeye çalışıldığı iddia edilmektedir. Kurulun Dogati kararında⁴¹ "*Dogati tarafından franchise alanların kendi fiyatlarını belirleme serbestisinin kısıtlandığını gösteren emareler olsa da Dogati'nin sabit bir fiyatı dikte etme çabasından ziyade fiyatları belli bir seviyede tutma çabası içinde olduğu*" şeklinde bir vurgu bulunduğu, anılan kararda ilgili teşebbüs açısından satış artışıyla birlikte, kalite-fiyat dengesinin tutturulmasının marka imajı ve müşteri memnuniyeti gibi kazanımların elde edilmesi bakımından önem taşıdığı ifade edilmiş ve teşebbüsün marka imajının zarar görmemesi saikiyle giriştiği fiyatlar üzerindeki müdahaleci davranışlarının bu rasyonaliteye dayandırılabilceğinin belirtildiği ileri sürülmüştür.
- (751) Sağlayıcıların marka imajının korunması, satış noktasındaki servis kalitesinin artırılması ve müşteri memnuniyetinin sağlanması için ürünlerinin satışını yapan perakendecilere çeşitli dikey kısıtlamalar getirmesi mümkündür. Örneğin perakendecinin mağazasında sağlayıcı tarafından belirlenen koşulların sağlanması (mağaza büyüklüğü, dekorasyonu, müşterilere sunulan imkanlar vb.) veya belirli bilgi düzeyinde ve yeterli sayıda personelin çalıştırılması gibi dikey kısıtlamalar marka imajının oluşturulması ve korunması için alınabilecek sınırlamalardan olup, bu tür uygulamalar genellikle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlali olarak değerlendirilmemektedir. Sağlayıcı ayrıca perakendecilere satış fiyatını artırmak ya da azaltmak suretiyle dolaylı olarak perakendecilerin yeniden satış fiyatını etkileyebilecektir. Ancak savunmada belirtildiği gibi marka imajının zarar görmemesi saikiyle de olsa perakendecilerin satış fiyatlarının belirlenmesi markaiçi fiyat rekabetinin ortadan kalkmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda amaç yönüyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlali sayılan yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasının marka imajının korunması saiki gerekçesiyle yapıldığı için ihlal olarak değerlendirilmemesi mümkün görülmemektedir. Savunmada atıfta bulunulan Dogati kararı hızlı yemek sektöründeki bir franchise zincirinde yeniden satış fiyatının tespiti iddiasına ilişkin olup, bir önaraştırma neticesinde alınmış bir karardır. VESTEL'in faaliyet gösterdiği pazara benzer özellikler gösteren 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı kararında ise Kurul, teşebbüsün yeniden satış fiyatının tespiti yoluyla 4. maddeyi ihlal ettiğine idari para cezası uygulanmasına karar vermiştir.

⁴¹ 22.10.2014 tarih ve 14-42/764-340 sayılı Kurul kararı.

VESTEL'in Yurtiçinde Rekabetçi Fiyatlar Sunduğu Savunması

- (752) Halihazırda kendisini orta ve üst segmentte konumlandırarak kalite algısı oluşturmaya çalışan VESTEL'in fiyatlarını genel olarak artırmış olmasına rağmen, çok pahalı bir marka olmadığı ve ürünlerini yurtdışında daha pahalıya sattığı, yurtiçinde halen rekabetçi bir marka olarak faaliyet gösteren VESTEL'in ihraç fiyatlarının yurtiçi fiyatlarından daha yüksek seviyelerde olduğu ifade edilmektedir. Rekabetçi fiyatlar sunan bir yerli üretici olmanın, tüketici elektroniği ürünleri bakımından markalararası rekabette önem arz ettiği ve geçmişte oldukça yüksek maliyet teşkil eden ilgili ürünlere erişimin, günümüzde son derece ulaşılabilir olmasında VESTEL markasının önemli bir katkısının bulunduğu savunulmaktadır.
- (753) Yukarıda ayrıntılı olarak ifade edildiği üzere, ürünlere ilişkin kalite algısı ya da marka imajı oluşturulması veyahut ürünlerin yurtiçi fiyatının yurtdışı fiyatına kıyasla düşük olması gibi gerekçelerin yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi uyarınca rekabeti kısıtlama amacı taşıdığı yönündeki sonucu değiştirecek nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir.

Bayilik Sözleşmelerinin Yeniden Düzenlendiği Savunması

- (754) Dosya kapsamında VESTEL'in bayi kanalını diğer tüketici elektroniği perakendecilerinin fiyat rekabetinden koruma amacı olduğuna değinildiği; bayi kanalında yeniden satış fiyatının tespit edildiğine yönelik herhangi bir bilgi veya bulgu bulunmadığı ifade edilerek, Soruşturma Raporunda VESTEL'in bayileriyle imzalamış olduğu Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 4. maddesinin (a) ve (b) bentlerinin yeniden satış fiyatının tespiti olarak anlaşılmasına sebep olmaması açısından tekrar düzenlenmesinin uygun olacağı ifade edildiği, nitekim VESTEL Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin, soruşturma raporu henüz hazırlanmadan önce, soruşturma yürütülürken 30.12.2015 tarihinde yeniden düzenlendiği ve soruşturma raporunda muğlak olduğu ifade edilen hususların netleştirildiği, buna istinaden 18.01.2016 tarihinden itibaren akdedilecek sözleşmeler bakımından, yeniden düzenlenmiş sözleşme metninin kullanılmaya başlandığı belirtilmektedir.
- (755) Soruşturma raporunda Yetkili Satıcılık Sözleşmesinin (b) bendinde, "*Yetkili satıcı, VESTEL tarafından bildirilen, sözleşme konusu ürün ve hizmetlerin tavsiye edilen satış fiyatları konusunda dağıtım ağının ortak kimliğini ve VESTEL'in kurumsal kimliğini bozabilecek ve tüketici aleyhine etkiler doğurabilecek her türlü uygulamadan kaçınacaktır.*" ifadesi yer almaktadır. İşbu ifade doğrudan yeniden satış fiyatının tespiti anlamı taşımamakla birlikte, "yeniden satış fiyatı konusunda dağıtım ağının ortak kimliğini bozabilecek uygulamalardan kaçınmak" tüm bayilerde ortak ve sabit fiyat uygulaması şeklinde anlaşılacağı ve bu bağlamda ilgili maddelerin VESTEL'in bildirdiği yeniden satış fiyatlarının tavsiye niteliğinde olduğu ve bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemesinin serbest olduğunu açıkça ifade edecek şekilde yenilenmesinin uygun olacağı tespitinde bulunulmuştur. VESTEL'in savunmasının ekinde sunduğu yenilenmiş Yetkili Satıcılık Sözleşmesinde ilgili maddenin "*YETKİLİ SATICI, sözleşme konusu mal ve hizmetlerin tüketiciye satış fiyatlarını serbestçe tayin etme hak ve yetkisine sahiptir. Şu kadar ki asgari satış fiyatına veya sabit satış fiyatına dönüşmemek koşuluyla Vestel, YETKİLİ SATICI'ya azami satış fiyatı veya tavsiye edilen satış fiyatı bildirme hakkına sahiptir.*" şeklinde değiştirildiği görülmekte bu metnin daha açık ve anlaşılır olduğu değerlendirilmektedir.

VESTEL'in Bayi Kanalı İle Olan İlişisine Yönelik Savunmalar

- (756) VESTEL'in amacının bayi kanalını diğer tüketici elektroniği perakendecilerinin fiyat rekabetinden korumak olduğunun, dosya kapsamında isabetli bir şekilde tespit edildiği, bununla birlikte, VESTEL'in bayilerini finanse ettiği ve bayilerinin önemli bir bölümüne açık kredi vermekte olduğu hususunun dikkate alınmadığı iddia edilmekte, VESTEL'in bayileriyle konsinye benzeri açık kredili ticari ilişki çerçevesinde çalıştığı, bayilerin finansal durumunun kötüye gitmesinin doğrudan VESTEL aleyhine sonuçlar doğuracağı, VESTEL'in bazı bayilerden alacaklarını güvence altına almak adına teminat mektubu gibi enstrümanları kullansa da markalararası rekabetin yoğun olduğu pazarda alınan tedbirlere rağmen bayilerin bir kısmının bu rekabete dayanamayarak iflas ettiği veya ödeme güçlüğü içine düştüğü ifade edilmektedir. Uluslararası zincir olmaları sebebiyle pazarlık gücüne sahip teknomarketlerin yarattığı, pazarda yıkıcı etkiler doğuran aşırı rekabete karşı fiyatların belirli bir seviye üzerinde tutulmasının, bayilerin korunması amacıyla hizmet ettiği ve bayiler ile teknomarketlere sağlanan kredilerin geri alınabilmesi için VESTEL'in müdahalesinin zorunlu olduğu ifade edilmektedir.
- (757) Uygulamaların bayilerin teknomarketler karşısında korunması amacıyla yapılmış olması markacı fiyat rekabetinin kısıtlanmasına yönelik anlaşmanın makul görülmesini sağlamayacaktır. Bayilerin yararına da olsa söz konusu uygulamalar fiyat rekabetinin kısıtlanmasına ve tüketicilerin daha yüksek fiyat ödemek durumunda kalmasına neden olmaktadır.

Perakende Pazarda Rekabetin Yoğun Olduğuna Yönelik Savunmalar

- (758) Teknomarketler tarafından uygulanan yıkıcı fiyatların, sadece bayileri zor durumda bırakmadığı; Electric Partners, Best Buy, Darty, ELECTROWORLD gibi yabancı menşeli teknomarketlerin pazardan çıkmak zorunda kaldığı, GOLD, Real ve Beğendik'in iflas erteleme yoluna başvurduğu⁴², TEKNOSA'nın zarar açıkladığı⁴³ ve iştiraki KLİKSA'nın küçülerek TEKNOSA'nın outlet kanalı haline geldiği⁴⁴, MS'nin bilanço zararlarını kapatmak amacıyla sermaye artırımına gittiği ve BİMEKS'in geçtiğimiz yıla oranla çok düşük kar açıkladığı belirtilmekte, bu durumun, aynı zamanda perakende pazardaki rekabetin varlığını açıkça kanıtladığı, yoğun rekabet baskısına dayanamayan teşebbüslerin pazardan çıkmak zorunda kaldıklarını ortaya koyduğu vurgulanmaktadır.
- (759) Perakende pazarında teknomarketlerin varlığı ile artan rekabet ortamının hem bayilere hem de başka perakendecilere zarar verdiği gerekçesiyle VESTEL'in fiyat rekabetini kısıtlamayı amaçlayan uygulamalarda bulunduğu savunması ihlal değerlendirmesini değiştirecek nitelikte değildir.

⁴² <http://www.businessht.com.tr/guncel/haber/1177767-teknoloji-pzarinda-yaprak-dokumu-suruyor-gold-iflaserteleme-istedi> <http://www.bloomberght.com/haberler/haber/1872220-real-ve-begendik-icin-kayyum-atamasi-yapildi/>

⁴³ <http://www.kap.gov.tr/bildirim-sorgulari/bildirim-detayi.aspx?id=507425>

⁴⁴ <http://www.kap.gov.tr/bildirim-sorgulari/bildirim-deteyi.aspx?id=521370>

VESTEL'in İddia Konusu Eylemlerinin Haklı Gerekçeleri Olduğu Savunması

- (760) Yeniden satış fiyatı tespitinin ekonomik literatürde kabul edilen olumlu yönlerinden birinin, küçük ölçekli perakendecilerin (örneğin bayilerin) büyük ölçekli perakendeciler (örneğin teknomarketler) karşısında korunmasının sağlanması olduğu, VESTEL'in teknomarketlere ürünlerini maliyet altında fiyatlara satmamaları yönünde telkinde bulunmasının, rekabeti kısıtlama amacına yönelik değil münhasır bayileri zincir teknomarketlere karşı korumayı hedeflediği belirtilmekte, bu kapsamda VESTEL'in anılan uygulaması, bayilere destek olunması ve aynı zamanda VESTEL tarafından bayilere sağlanan kredilerin geri ödenmesi amacına hizmet ettiği savunulmakta, VESTEL'in söz konusu amacının objektif haklı gerekçe olarak değerlendirilmesi gerektiği iddia edilmektedir.
- (761) Bilindiği üzere bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği tespit edilse de aynı Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulları karşılaması halinde anlaşma 4. maddenin uygulanmasından muaf tutulabilmektedir. Muafiyetin şartlarından ikisi, anlaşma ile malların üretim ve dağıtımını ile hizmetlerin sunulmasında iyileşme ve ekonomik ve teknik gelişmenin sağlanması ve bu gelişmeden tüketicilerin yarar sağlamasıdır. VESTEL tarafından yeniden satış fiyatının tespitine yönelik uygulamaların bayilerin teknomarketler karşısında korunması amacıyla gerçekleştirildiği belirtilmekte olup, rekabet gücü zayıf olan bayilerin, teknomarketlerin fiyat düşürmesine engel olmak suretiyle korunmasının malların dağıtımında bir iyileşme veya gelişme sağlanmasına katkısı olmadığı değerlendirilmektedir. Diğer yandan söz konusu uygulamalar nedeniyle fiyat rekabeti sayesinde daha düşük fiyatlı ürünler satın alabilecek olan tüketiciler zarar görmekte ve fiyat seviyesinin yapay olarak yükseltilmesine neden olunmaktadır. Sayılan nedenlerle VESTEL'in yeniden satış fiyatı tespitinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartları sağlamadığı tespit edilmektedir.

Belge 72'ye İlişkin Savunmalar

- (762) Belgede VESTEL yetkilisi tarafından nakliye, montaj ve garanti hizmetlerine ilişkin yapılan açıklamanın amacının, MS'nin fiyatını yükseltmek için zorlamaya veya yaptırım uygulamaya yönelik değil, vermiş olduğu ürünün satış fiyatı içerisinde bizzat sunduğu nakliye, garanti ve montaj hizmetinin bedelinin de bulunduğunu belirtmek olduğu, zira MS'nin fiyatını düşürdükten sonra VESTEL'e fark faturası keserek aradaki 200 TL'lik farkı VESTEL'den talep etmesinin, böylelikle VESTEL'e ilgili ürünün toptan satış fiyatını düşürmesinin söz konusu olduğu, bu nedenle VESTEL tarafından ürünün düşük fiyattan alınmak istenmesi halinde, ilgili ürün satışının nakliye, garanti ve montaj hizmeti olmaksızın da gerçekleştirilebileceğinin ifade edildiği, diğer bir deyişle VESTEL'in MS'ye yönelik bir tehdidinin bulunmadığı, VESTEL'in ilişkileri zedelemek yerine yapıcı bir tutum sergilemesinin söz konusu olduğu savunulmaktadır.
- (763) İlgili belgede VESTEL'in MS'ye düşük fiyatlarını yükseltmesi gerektiğine ilişkin uyarıları sonrasında, *"MM-Vestel işbirliğinde anlaşılan sözleşmeye göre MM Vestel insertlerine inline olacak şekilde hareket etmektedir, yani 3 yıl garanti ve ücretsiz montaj şartlarında satış yapılmaktadır. Farklı kampanya kurguları için önceden bilgi verilmektedir. Eğer spottan alım yapan firmaların fiyatlarına eşdeğer fiyatlar ile satmaya devam ederseniz, sitenizde satılan ürünleri de 2 yıl garanti ve ücretli montaj şeklinde tanımlatacağız."* ifadeleri ile ürün fiyatını yükseltmediği takdirde MS'de satılan ürünlerin garanti ve montaj koşullarının değiştirileceği yönünde ikazda bulunduğu anlaşılmaktadır. Bu ikazın MS'nin fiyatlarının VESTEL tarafından belirlenen satış fiyatı seviyesine getirilmesi için kullanıldığı değerlendirilmektedir.

VESTEL İle Bayileri Arasında Konsinye Benzeri Bir İlişki Bulunduğu Savunması

- (764) VESTEL'in bayilerine finansal destek verdiği ve bayilerin ürün satışından sonra VESTEL'e ödeme yaptığı belirtilerek aralarındaki sözleşmede geçmese de aralarında konsinyeye benzer açık kredili ticari bilişki bulunduğu ifade edilmektedir.
- (765) Türk Ticaret Kanunu'nda acente, "*Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tabi bir sıfatı olmaksızın bir mukaveleye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimi bir surette ticari bir işletmeyi ilgilendiren akitlere aracılık etmeyi veya bunları o işletme adına yapmayı meslek edinen kimse*" olarak tanımlanmaktadır. 4054 sayılı Kanun bakımından ise, şayet acente müvekkili adına yapmış olduğu ya da aracılık ettiği sözleşmeden dolayı herhangi bir mali veya ticari risk almamışsa, acentenin müvekkili adına yaptığı ya da aracılık ettiği iş ve işlemlerle ilgili olarak müvekkilin acenteye getirdiği sınırlamalar 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamı dışındadır. Diğer taraftan, akdedilen anlaşmanın adının acentelik anlaşması olması, bu anlaşmanın kendiliğinden 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmadığı anlamına gelmemektedir.
- (766) Burada, teşebbüsler arasındaki ilişkinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olup olmadığını belirleyen unsur, acentenin, müvekkili tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almadığıdır. Acentelik sözleşmelerinin 4054 sayılı Kanun kapsamı dışında değerlendirilmesinde Dikey Kılavuz yol göstericidir. Dikey Kılavuz'da acentelik ilişkisinde acentenin sağlayıcı ile olan ilişkisi bağlamında ticari ve mali risk alıp almadığı kriteri esas alınmaktadır ve sınırlayıcı olmamakla birlikte ticari ve mali riskler örneklendirilmektedir. Savunmada bayilerin hiçbir mali ve ticari risk üstlenmediğini ortaya koyan hususlara yer verilmemekte VESTEL'in bayilere kredi vermesi ve bayilerin ürün satışı sonrası ödeme yapması hususlarına dayanılarak aralarındaki ilişkinin konsinye benzeri olduğu belirtilmektedir. Bu bakımdan savunmanın kabul edilmesi mümkün değildir.

İdari Para Cezasının Hesaplanmasında İhracat Cirosunun Dikkate Alınmaması Gerektiği Savunması

- (767) Teşebbüsün ilgili savunması kabul edilmiş ve dosya kapsamında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği tespit edilen teşebbüslere 2015 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından yurtiçi satışları dikkate alınarak saptanan yıllık gayri safi gelirleri üzerinden idari para cezası uygulanmıştır.

VESTEL'e İdari Para Cezası Verilmesi Durumunda Hafifletici Sebeplerin Bulunduğu Savunması

- (768) VESTEL'in teknomarketlere yönelik uygulamalarına son vermesi, ihlalin pazarda etki doğurmamış olması, Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin yeniden düzenlenmiş olması, Kuruma her türlü bilgi ve belgeyi sağlayarak Kurumla işbirliği içinde olması hususlarının ceza takdirinde hafifletici unsur olarak dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir.

(769) Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında “*Temel para cezası, yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması, ihlalde kamu otoritelerinin teşvikinin veya diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması, zarar görenlere gönüllü olarak tazminat ödenmesi, diğer ihlallere son verilmesi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması gibi haller ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliği tarafından ispatlanırsa, dörtte bir ile beşte üç arasında indirilebilir.*” denilmektedir. VESTEL'in incelemeye yardımcı olması iddiasının yasal yükümlülüklerini yerine getirmenin ötesine geçmediği dile getirilmelidir. Diğer yandan, eylemin piyasada etkisi Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında açıkça sıralanan hafifletici unsurlardan değildir. Ancak temel para cezasının belirlenmesinde eylemin piyasada ne ölçüde etki gösterdiği dikkate alınmaktadır. Dosya kapsamında da temel para cezasının belirlenmesinde bu husus dikkate alınmıştır. Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin yeniden düzenlenmiş olması hafifletici neden olarak dikkate alınmıştır.

I.5.3.11. PHILIPS Tarafından Yapılan Savunmaların Değerlendirilmesi

Soruşturma Taraflarına İlişkin Savunmalar

- (770) Soruşturmaya konu teşebbüslerin herhangi bir gerekçeye dayanmaksızın belirlendiği, tüketici elektroniği ürünleri pazarında, çok fazla oyuncunun faaliyet gösterdiği dikkate alındığında soruşturmanın hangi nedenden dolayı sadece mevcut soruşturmaya konu teşebbüsler ile sınırlandırıldığına anlaşılamadığı ifade edilmektedir.
- (771) Piyasada oluşabilecek rekabet ihlallerine karşı Kurul, resen ya da kendisine intikal eden başvurular üzerine harekete geçerek yaptırım uygulayabilmektedir. Hakkında inceleme yapılacak taraf, başvuru söz konusu olduğunda çoğunlukla başvuru dilekçesinden yola çıkılarak belirlenmekte ve elde edilen bilgi ve belgelere göre değişkenlik gösterebilmektedir. Resen açılan önaraştırma/soruşturmalarda da çoğunlukla elde edilen bilgi ve belgelerden yola çıkılarak taraflar belirlenmektedir. Önaraştırma/soruşturmalarda, sektörde faaliyet gösteren bütün teşebbüslerin incelenmesi ile rekabet ihlaline taraf olanların tespit edilmesi gibi bir yöntemden ziyade ihlale taraf olduğu yönünde şüphe bulunan teşebbüslerin incelenmesi, usul ekonomisine de uygun bir şekilde tercih edilmektedir.
- (772) Mevcut dosya konusu soruşturma, başka bir önaraştırma kapsamında ulaşılan bilgi ve belgelere dayanılarak resen yapılan önaraştırma sonucunda açılmıştır. Dolayısıyla hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsler, önaraştırma kapsamında elde edilen belgelere göre belirlenmiştir. Bunun en önemli göstergesi, mevcut soruşturma açılmadan önce SAMSUNG hakkında önaraştırma yapılmasına karşılık bahse konu teşebbüsün soruşturma kapsamına dâhil edilmemesidir. Bu doğrultuda teşebbüs tarafından yapılan soruşturma taraflarına ilişkin savunmanın yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

Dosyaların Birleştirilmesine İlişkin Savunmalar

- (773) Bilgisayar ve konsol oyunları alanında daha önceden açılmış bulunan soruşturmanın kapsamının genişletilerek tüketici elektroniği alanında açılan soruşturma ile birleştirilmesine ilişkin herhangi bir gerekçenin soruşturma bildiriminde bulunmadığı, bu nedenle Kurul'un usul kurallarını ihlal ettiği ileri sürülmektedir.

(774) Bilindiği üzere, Kurul'un 19.02.2015 tarih ve 15-08/108-M sayılı kararıyla, bilgisayar ve konsol oyunları pazarında faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğine yönelik soruşturma açılmıştır. Anılan soruşturma ile aynı tarihte 15-08/108-M(1) sayı ile PHILIPS'in de aralarında bulunduğu teşebbüsler hakkında bu sefer tüketici elektroniği pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlalin bulunup bulunmadığına ilişkin önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Önaraştırma neticesinde, tüketici elektroniği pazarında, "hub and spoke" tipi kartel yapılanmasının mevcudiyetine yönelik emareler bulunduğundan soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Bununla birlikte tüketici elektroniği alanında açılan soruşturma ile bilgisayar ve konsol oyunları pazarında yürütülen soruşturma kapsamında araştırılan kartel yapılanmasının ve piyasa işleyişinin benzerlik göstermesi, her iki soruşturmanın taraflarından bazılarının aynı olması sebepleriyle iki dosyanın birleştirilmesi usul açısından daha doğru bulunmuştur. Diğer taraftan iki dosyanın birleştirilmesinin dosyaların esasına ilişkin yapılan değerlendirmelere bir etkisi bulunmamakta, bu durum teşebbüslerin savunma hakkını ve/veya savunma sürelerini herhangi bir şekilde kısıtlamamaktadır.

İddia Konusu İhlalin Türünün Açık Olmadığına İlişkin Savunmalar

(775) Soruşturma bildiriminde yer alan rakipler arasında gerçekleştiği iddia edilen ticari ilişkilerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal teşkil eden eylemlerden (teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem, teşebbüs birliği kararı) hangisi kapsamında ihlal teşkil edebileceğinin açık bir şekilde ortaya koyulmadığı belirtilmektedir.

(776) Bilindiği üzere, önaraştırma sürecinde teşebbüsler hakkında kesin bir ihlal sonucuna ulaşılmamakta, bunun yerine 4054 sayılı Kanun kapsamında ihlal oluşturabilecek davranışların daha detaylı değerlendirilmesi amacıyla soruşturma açılmaktadır. Bu bağlamda, soruşturma raporunda gerek önaraştırma gerekse soruşturma döneminde elde edilen bilgi ve belgeler daha kapsamlı bir şekilde değerlendirilerek ihlal olduğu kanaatine ulaşılan davranışların niteliği ve ortaya çıkan ihlalin türü hakkında değerlendirmelere yer verilmiştir.

Savunma Hakkının Kısıtlandığına İlişkin Savunmalar

(777) Soruşturma bildiriminde PHILIPS ile ilgili olmayan belgelerin hiçbir şekilde PHILIPS'e gösterilmediği, PHILIPS'in içeriğine ve kapsamına vakıf olamadığı belgelere istinaden savunma geliştirmesinin düşünülmemeyeceği, bu doğrultuda bildirimde yer alan belgelerin neredeyse tamamının karartılmasından dolayı PHILIPS'in savunma hakkının ihlal edildiği ileri sürülmektedir.

(778) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrasında Kurul'un, başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildireceği ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini isteyeceği belirtilmiştir. Maddenin devamında ise "Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir." hükmüne yer verilmiştir. Dolayısıyla soruşturma bildiriminde o aşamaya kadar edinilmiş her tür belgenin değil, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin taraflara gönderilmesi gerekmektedir.

(779) Bildirimde PHILIPS ile ilgili olan iddiaların dayanağını PHILIPS'te yapılan yerinde incelemelerde alınan belgeler oluşturmaktadır. Yerinde incelemelerde uygulanan usul uyarınca teşebbüslerden alınan belgelerin birer nüshası teşebbüste bırakılmaktadır. Bu doğrultuda PHILIPS'ten alınan belgelerin ilgili kısımlarına soruşturma bildiriminde açık bir şekilde yer verilmiş hâlihazırda teşebbüsün elinde bulunduğundan bu belgeler ayrıca gönderilmemiştir. Diğer teşebbüslerden alınan belgelerden PHILIPS aleyhinde kullanılabilir olanlar ise ticari sırları kapatılmış olarak ve fakat teşebbüsün savunma yapmasına imkân tanıyacak ölçüde gönderilmiştir.

- (780) Diğer taraftan ihlal şüphesi yaratmakla birlikte henüz ihlal kararına varılmamış eylemleri gösteren diğer teşebbüslere ait belgeler/yazışmalar ticari sır niteliğini taşıyabilmektedir. Bu belgelerin PHILIPS veya diğer bir teşebbüse gönderilmesi birtakım ticari sırlara rakiplerin vakıf olması sonucunu doğurabilecektir.
- (781) Yukarıda ifade edilen hususlar çerçevesinde PHILIPS'in savunma hakkına yönelik herhangi bir kısıtlamanın söz konusu olmadığı değerlendirilmektedir.

Kanuni Sürelerin Aşıldığına İlişkin Savunmalar

- (782) Dosya konusuna ilişkin önaraştırmanın Kurul'un 19.02.2015 tarihli kararıyla açılmasına karşılık soruşturmanın 07.07.2015 tarihinde açıldığı, usul kuralları dikkate alındığında, Kurulun en geç 2015 yılının Nisan ayının ilk haftasında soruşturma açmış olması gerektiğinden kanuni sürelerin aşıldığı ifade edilmektedir.
- (783) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un önaraştırma aşamasını düzenleyen 40. maddesinde önaraştırma süresi 30 gün olarak belirlenmiştir. Madde metninde geçen önaraştırma yapmakla görevlendirilen raportörün 30 gün içerisinde görüşlerini yazılı olarak Kurula bildirir ifadelerinden raportörlerin görevlendirme tarihinin 30 günlük sürenin başlangıcı olarak esas alınacağı anlaşılmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesinde ise Kurul'un önaraştırma raporu hakkında, raporun Kurula teslimini takip eden on gün içerisinde karar vereceği düzenlenmektedir. Mevcut dosya kapsamına, tüketici elektroniği alanında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında önaraştırmanın 19.02.2015 tarihli Kurul kararıyla açıldığı, raportörlerin dosyada görevlendirme tarihinin 23.03.2015 olduğu, önaraştırma raporunun tarihinin ise 21.04.2015 olduğu görülmektedir. Bu itibarla 30 günlük önaraştırma süresinin aşılmadığı anlaşılmaktadır.
- (784) İlaveten önaraştırma raporu hakkındaki Kurul kararının 07.07.2015 tarihinde verildiği görülmektedir. Bu doğrultuda 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesinde yer alan on günlük sürenin aşıldığı söylenebilecektir. Diğer taraftan bahse konu sürenin idarenin iç işleyişine yönelik, idarenin işlerini düzgün ve hızlı yapmasını sağlamak üzere getirilen düzenleyici sürelerden olduğu görülmektedir. Zira bahse konu sürelerin aşılmasına 4054 sayılı Kanun tarafından herhangi bir yaptırım bağlanmadığı gibi sürelerin geçmesiyle herhangi bir hakkın düşmesi veya doğması da öngörülmemiştir.
- (785) Konuya ilişkin Danıştay tarafından da aynı tespitlerde bulunulmuştur. Danıştay 13. Dairesi'nin 04.11.2003 tarih, 2001/1632 E., 2003/4243 K. sayılı kararı ile Danıştay 10. Dairesi'nin 04.11.2003 Tarih, 2001/1629 E., 2003/4241 K. sayılı kararında "... soruşturulan olayın niteliği ve önemi gözönüne alındığında soruşturma sürecine hız kazandırmak, Kurulun işleri süratli karara bağlamasını sağlamak amacıyla getirilen ve iç uygulamaya yönelik bu 10 günlük sürenin aşılması dava konusu Kurul kararını sakatlayan ve bu haliyle sonuca etki eden bir husus olarak görülmemiştir ..." ifadelerine yer verilmiştir. Bu bağlamda 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesindeki sürenin geçmesi Kurul kararını sakatlayan bir usuli eksiklik olarak değerlendirilmediğinden PHILIPS'in kanuni sürelerle uyulmadığına ilişkin savunması yerinde bulunmamaktadır.

PHILIPS'in Perakende Satış Fiyatları İle İlgili Eylemlerinin Yeniden Satış Fiyatının Tespiti Olmadığı Savunması

- (786) PHILIPS'e ilişkin iddiaların tamamının mesnetsiz olduğu ve e-posta iletilerinin içeriğinin yanlış yorumlanarak yeniden satış fiyatının tespit edildiği sonucuna varıldığı, perakende distribütörlerinin PHILIPS ile nihai tüketiciler arasında aracı vazifesi gördüğü ve distribütörlerin perakende satış fiyatlarının PHILIPS'in performansı ile doğrudan ilişkili olduğu, PHILIPS'in toptan satış fiyatları ya da promosyon aktiviteleri gibi bir takım ticari kararlarında perakende satış fiyatlarının etkili olduğu, bu nedenle PHILIPS'in perakende satış fiyatları ile ilgili izlenim oluşturması gerektiği ve şirket içi yazışmalarda perakende satış fiyatının ne olması gerektiğine ilişkin PHILIPS'in kendi görüşünün yer almasının hukuka aykırı olmadığı savunulmaktadır.
- (787) Savunmada belirtildiği üzere PHILIPS'in ürünlerinin perakende satış fiyatına ilişkin bilgi toplaması ve bu bilgileri kendi ticari ve promosyonel aktivitelerini planlamakta kullanması ve PHILIPS'in ürünlerinin yeniden satış fiyatının ne olması gerektiğine ilişkin görüşünün olması rekabet hukukuna aykırı bir eylem olarak değerlendirilmemektedir. Zira PHILIPS'in ürünlerinin perakende satış fiyatının ne olması gerektiğine ilişkin görüşünün sadece iç yazışmalarda yer alması değil, tavsiye edilen perakende satış fiyatını perakendecilere bildirmesi de rekabet hukukuna aykırılık teşkil etmeyecektir. Bununla birlikte PHILIPS'le ilgili belgeler incelendiğinde PHILIPS'in yeniden satış fiyatının tavsiye edilmesinin ötesinde yeniden satış fiyatının serbest rekabet koşulları çerçevesinde belirlenmesini engellemeye yönelik uygulamalarda bulunduğu tespit edilmiştir.

PHILIPS'in İddia Konusu Eylemlerinde İhlal Tespiti Yapılabilecek Unsurların Bulunmadığı Savunması

- (788) PHILIPS'in düşük perakende satış fiyatlarına karşı aksiyon almak istediği kabul edilse dahi, bunun tek taraflı iradesiyle toptan satış fiyatının ayarlanması, tedarik miktarının ayarlanması, yeni ya da geliştirilmiş ürünlerin piyasaya sürülmesi gibi meşru yollarla yapılmasının mümkün olduğu ve somut olayda perakendecilere sabit veya asgari fiyatların dayatıldığını veya perakendeciler üzerinde sabit veya asgari fiyatların uygulanması konusunda bir baskı oluşturulduğu ve perakendecilerin de bu durumu kabul ettiğini gösterir bulgu veya delil bulunmadığı savunulmaktadır.
- (789) Dosya kapsamında PHILIPS'in ürünlerinin perakende satış fiyatı üzerinde hiçbir etkisinin olmaması gerektiği iddia edilmemektedir. Zira üretici teşebbüsler ürünlerinin piyasaya arz miktarı, toptan satış fiyatı ve hatta ürünler için yaptıkları reklam ve promosyon miktarını değiştirerek dolaylı olarak perakende satış fiyatlarını etkileme potansiyeline sahiptir. Ancak PHILIPS'in bu tür meşru yollar dışında perakendecilerin uyguladıkları yeniden satış fiyatlarına doğrudan müdahalede bulunduğu tespitinde bulunulmuştur. Zira Belge 93'de PHILIPS yetkilisinin talebi üzerine BİMEKS'in Alu Katı Meyve Sıkacağı fiyatını yükselttiği anlaşılmaktadır. Belge 90 da ise bir PHILIPS bayisinin "*Fiyatlarımız piyasaya göre ayarladığımızda marjımız kalmıyor hemde sizlerdende ikazlar alıyoruz.*" şeklindeki ifadeleri PHILIPS'in bayilerin bağımsız ticari kararları neticesinde belirlemeleri gereken perakende satış fiyatına müdahalede bulunduğunu göstermektedir. Dolayısıyla PHILIPS'in uygulamasının yeniden satış fiyatının tavsiye edilmesinden ileriye gittiği anlaşılmaktadır.

Yeniden Satış Fiyatının Tespitinin Sistemik Bir Uygulamayı Gerektirdiği Savunması

- (790) Dosya kapsamındaki belgelerin sayıca az, farklı ürünlere ilişkin ve birbirinden kopuk olduğu ve delillerin sistemik, organize ve yapısal bir davranış biçimine işaret etmediği savunulmaktadır. Davranışın sistemik olması gerekliliğine ilişkin olarak Kurul'un 04.07.2007 tarihli ve 07-56/669-232 sayılı 3M kararı örnek gösterilmiştir. Dosya kapsamında sadece sekiz belge olduğu ve farklı zaman aralıklarına ve farklı ürünlere ilişkin bu belgelerin PHILIPS'in genel politikasını yansıtmaktan uzak olduğu belirtilmiştir.

(791) Belgelerin sayıca az olması veya farklı ürünlere ve farklı zaman aralıklarına ilişkin olması bir rekabet ihlalinin varlığını ortadan kaldırmamaktadır. Belgelerin sayıca az olmasına rağmen bayileri de kapsayan farklı perakendecilerin, 2008-2014 yılları arasında çeşitli tarihlerde yeniden satış fiyatına müdahalede bulunduğu anlaşılmaktadır. Belgelerde PHILIPS'in pek çok çalışanının benzer ifadeler kullandığı görülmektedir. Dolayısıyla salt belge sayısının az olması, farklı ürünlere ve zaman aralıklarına ait olması gerekçesiyle PHILIPS'in yeniden satış fiyatlarına müdahale konusundaki uygulamasının münferit olduğu ve sistematik bir uygulama olmadığı değerlendirilmesinde bulunulması mümkün değildir. Zira bu noktada savunmada örnek gösterilen 3M kararında, Kurul'un soruşturma açılmamasına ilişkin kararının yeniden satış fiyatının tespitine işaret edebilecek sadece tek bir belgenin bulunması ve bulguların tamamının bayi yetkililerinin beyanlarına dayanması yönüyle işbu dosyadan farklılaştığı görülmektedir.

Rekabeti Kısıtlayıcı Bir Anlaşmanın Kanıtlanamadığı Savunması

(792) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi bakımından bir ihlalinin söz konusu olabilmesi için yeniden satış fiyatının tespit edilmesi konusunda bir anlaşmanın olması gerektiği, böyle bir anlaşmanın tespit edilemediği, belgelerin PHILIPS Türkiye ile perakendeciler arasında 4. madde anlamında bir anlaşma (karşılıklı beyan ve irade uyuşması) olduğunu hiçbir surette kanıtlamaya yeterli olmadığı ve PHILIPS'in tek taraflı irade beyanlarını içerdiği savunulmaktadır. Volkswagen v. Commission, Setre ve UFO kararları bu hususa örnek verilmektedir.

(793) 4054 sayılı Kanun kapsamında anlaşma kavramı yazılı veya sözlü olmasından bağımsız olarak taraflar arasındaki her türlü uzlaşmayı karşılamaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin gerekçesinde "*Maddenin amacı bakımından anlaşma, hukuki şekil şartlarına uymasa bile tarafların kendilerini bağlı hissettikleri her türlü uzlaşma ya da uyuşma anlamında kullanılmıştır. Anlaşmanın yazılı veya sözlü olmasının önemi yoktur.*" denilerek anlaşma kavramı tanımlanmıştır. Buna paralel olarak Kurul, "*Sözleşme olmaksızın da rekabet ortamını bozan her türlü ilişkinin uygulamaya sokulması da anlaşma niteliğindedir*" tespitinde bulunmuştur.⁴⁵ Başka bir kararda⁴⁶ ise "*Rekabet Hukuku mevzuatında anlaşma kavramı taraflar arasındaki her türlü irade uyuşması anlamında kullanılmaktadır.*" denilmiştir. Kurul'un bir başka tespiti⁴⁷ ise "*rekabet hukuku uygulamalarında anlaşma, borçlar hukukunun konusunu oluşturan sözleşmelerden daha geniş yorumlanmakta ve bağlayıcı olma, yazılı şekil, yükümlülüklerin ifa edilmemesi halinde uygulanacak yaptırımın düzenlenmesi yahut yürürlük koşulları gibi herhangi bir şekil şartı aranmamaktadır.*" şeklindedir. Dolayısıyla rekabet hukuku bakımından bir anlaşmanın ortaya konması için tarafların anlaşmalarını açıkça ifade ettikleri bir mutabakat, karar ya da irade beyanı aranmamaktadır.

⁴⁵ 19.01.2011 tarih ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

⁴⁶ 25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı Kurul kararı.

⁴⁷ 18.04.2011 tarih ve 11-24/464-139 sayılı Kurul Kararı.

(794) PHILIPS ile perakendeciler arasında geçen yazışmalar incelendiğinde, perakende satış fiyatlarına PHILIPS'in müdahalesi konusunda ortak bir iradenin varlığının ortaya çıktığı görülmektedir. Belge 90'da bir PHILIPS bayisinin ürün fiyatlarına ilişkin "...sizlerden ikaz alıyoruz. Bu yüzden mümkün olduğunca sizlerin tavsiyeleri doğrultusunda işler yapmaya çalışıyoruz." ifadeleri PHILIPS'in perakende satış fiyatları ile ilgili ikazlarının bayi tarafından kabul edilerek uygulandığına yönelik değerlendirilmektedir. Belge 91'de ise bir başka PHILIPS bayisinin "Sizlerle olan toplantımızda istikrar diyorduk" ifadesinin devamında MS'nin fiyat düşürmesine müdahale edilmezse istikrar sağlanamayacağına dair endişe dile getirilmekte, bu e-posta üzerine PHILIPS Satış Yöneticileri "yeni ürünlerde işin başında tedbir alalım." demektedir. Belge 90'da PHILIPS çalışanı ELECTROWORLD unvanlı perakendecinin uyguladığı düşük fiyatlara ilişkin "Bugün düzeltildi, yarın mağazalardaki etiketler değişecek." şeklindeki ifadesinden perakende fiyatlarını gösteren mağaza etiketlerinin değiştirilmesi hususunda bir ortak anlayışa varıldığı anlaşılmaktadır. Belge 92'de ise "Normalde taksitli 749 tl ve nakit 675 tl olması gerekliliğine rağmen, ben daha fazla fiyat dalgalanması olmasın diye nakit 749'a çekirttim..Satışlarına vereceğim desteği..." ifadeleri PHILIPS'in fiyat artırma yönünde talepte bulunduğu ve bu talebin muhatabı tarafından kabul edilip uygulandığını göstermektedir. Yukarıdaki açıklamalar ışığında PHILIPS'in belgelerin sadece tek taraflı irade beyanlarını içerdiği ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında bir anlaşmanın varlığının ortaya koyulmadığı savunmasını kabul etmenin hatalı olacağı görülmektedir.

(795) Savunmada örnek gösterilen Setre kararında⁴⁸ Kurul, fiyat etiketlerinin ürünlerin üzerine basılarak mağazalara gönderilmesinin, mağazanın etiketteki fiyatı istediği gibi değiştirmesini engelleyen herhangi bir yaptırım veya uygulama olmadığı gerekçesiyle fiyat tavsiyesi niteliğinde olduğu değerlendirmesini yapmıştır. UFO kararında ise Kurul, UFO bayilerinin kendi inisiyatifleriyle liste fiyatlarına uyma eğiliminde oldukları ve UFO'nun ya da distribütörlerinin uygulanan fiyatlara herhangi bir müdahalesinin olmadığı tespitinde bulunmuş, yeniden satış fiyatının belirlenmesine ilişkin herhangi bir belge veya bulgu olmadığı gerekçesiyle soruşturma açılmasına gerek görmemiştir. Bu yönleriyle ilgili kararların PHILIPS'in işbu dosya kapsamında incelenen uygulamaları ile karşılaştırılabilecek nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir.

Perakendecilere Herhangi Bir Yaptırım Uygulanmadığı Savunması

(796) Belirtilen nihai satış fiyatına uyulmaması halinde PHILIPS tarafından perakendecilere yaptırım uygulanmadığı, yaptırım uygulanmasının Kurul tarafından yeniden satış fiyatının tespitine dair bir anlaşma olmadığının işareti olarak yorumlandığı belirtilmiştir. Setre⁴⁹, Reckitt Benkiser⁵⁰, Çağdaş⁵¹ kararları örnek olarak gösterilmiştir.

(797) PHILIPS'in yeniden satış fiyatı düşük olan perakendecileri ikaz ettiği ve uyardığı anlaşılmaktadır. Savunmada örnek gösterilen Reckitt Benkiser kararında Kurul, alıcının belli bir yeniden satış fiyatına bağlı kalmaması halinde uyarılmasının yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik dolaylı uygulamalardan olduğu tespitinde bulunmuştur. Çağdaş kararında ise Kurul'un belgelerde yer alan yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin ifadeler nedeniyle teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesi üçüncü fıkrası uyarınca görüş gönderilmesine karar verdiği görülmektedir.

⁴⁸ 09.02.2012 tarih ve 12-06/191-53 sayılı Kurul kararı.

⁴⁹ 09.02.2012 tarih ve 12-06/191-53 sayılı Kurul kararı.

⁵⁰ 13.06.2013 tarih ve 13-36/468-204 sayılı Kurul kararı.

⁵¹ 24.10.2013 tarih ve 13-59/825-350 sayılı Kurul kararı.

Herhangi Bir Ekonomik Analize Dayanılmadığı Savunması

(798) Dosya kapsamında PHILIPS'e ilişkin belgeler incelenmiş ve PHILIPS'in ürünlerinin yeniden satış fiyatının serbest rekabet koşulları çerçevesinde belirlenmesini engellemeye yönelik uygulamalarda bulunduğu ve bu tür uygulamalarla PHILIPS'in markaiçi rekabeti kısıtlamayı amaçladığı değerlendirilmiştir. Amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar etki doğurmasa da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Kurul⁵² "*Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeve yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır.*" tespiti ile amacı rekabeti kısıtlayıcı olan bir anlaşmanın etkisinin aranmayacağını açıkça ortaya koymuştur. Bu nedenle PHILIPS'in yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin uygulamalarının etkisinin incelenmemiş olması, PHILIPS'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucunu değiştirmeyecektir. Yeniden satış fiyatının tespitinin AB rekabet hukuku kapsamında da amaç yönüyle rekabeti kısıtladığı kabul edilmektedir. Komisyonu tarafından 2014 yılında yayımlanan "*Amaç Yönünden Rekabet Kısıtlarına İlişkin Kılavuz*⁵³"un 3.4. maddesinde yeniden satış fiyatının tespitinin amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı olduğu ifade edilmiştir. Bu bağlamda yeniden satış fiyatının tespiti için ekonomik analize dayanılması gerektiği savunmasının doğru olmadığı belirtilmelidir. Kurul 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı kararında "*Daha önce de belirtildiği üzere amacının rekabeti kısıtlamak olduğu kabul edilen YSFB uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer aldığına şüphe bulunmamaktadır. Bu nedenle 4. madde hükmü göz önüne alındığında ihlalin ortaya konulabilmesi için YSFB uygulamalarına yönelik olarak bir etki analizi yapılması zorunluluğu bulunmamaktadır.*" tespiti ile yeniden satış fiyatının belirlenmesinin amaç yönüyle rekabeti kısıtladığını kabul etmektedir.

Muafiyet Analizinin Yetersiz Olduğu Savunması

- (799) Bir anlaşmanın varlığı kabul edilecek olsa dahi 4054 sayılı 5. maddesi kapsamında muafiyet değerlendirmesi yapılması gerektiği ancak dosya kapsamındaki değerlendirmenin yetersiz olduğu savunulmaktadır.
- (800) Teşebbüslerin malların alım ya da satım şartlarını etkilemeye yönelik anlaşma ve uyumlu eylemleri rekabet hukukunda açık kısıtlama sayılan hallerdendir. Bu amaca yönelik bir anlaşma veya uyumlu eylemin malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması sonucunu doğurmayacağı kabul edilmektedir. Bu bakımdan soruşturma kapsamında tespit edilen anlaşmanın markaiçi rekabeti önleme amacı taşıması nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartlardan ilkinin karşılamadığı açıktır.
- (801) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden bir anlaşma ve/veya uyumlu eylemin muafiyet alabilmesi için sayılan şartların tamamını bir arada sağlaması gerekmektedir. Dolayısıyla bu şartlardan herhangi birinin sağlanmadığının ortaya konması halinde muafiyet değerlendirmesi bakımından diğer şartların incelenmesi gereği ortadan kalkmaktadır. Sonuç olarak, soruşturmaya taraf teşebbüsler arasında varlığı tespit edilen anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan birinci şartı sağlamadığı ve bu nedenle muafiyet alamayacağı değerlendirilmiştir.

⁵² 19.01.2011 tarihli ve 11-04/64-26 sayılı Kurul kararı.

⁵³ Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, Madde 3.4.

Belge 89'a İlişkin Savunma

- (802) Belgedeki ifadelerden PHILIPS'in yeni fiyatlara geçmeyen perakendecilerden duyduğu rahatsızlığı dile getirdiğinin anlaşıldığı, "rahatsızlık duymanın" bir anlaşmanın var olduğu ve yeniden satış fiyatının tespit edildiği şeklinde yorumlanmasının hatalı olduğu iddia edilmiştir. Belgede geçen "fiyat düzeltme" ifadesinin satış fiyatına müdahale olarak yorumlandığı ancak fiyat düzeltmenin fiyat listelerini güncellemek gibi meşru bir yolla da yapılmış olabileceği ancak bunun araştırılmadığı iddia edilmiştir.
- (803) Belge alıcı kısmında PHILIPS çalışanlarının e-posta yazışmalarından oluşmaktadır. Dolayısıyla yeni fiyatlara geçilmemesine ilişkin rahatsızlık bayilerle paylaşılmakta ve "tüm kanallarda paralel tavır içinde olmamız gerekir" ve "Bu tabloya göre düzeltilmesi gereken fiyatlar için biz önlem alıyoruz" ifadeleri ile de bayilerde yeni fiyat listesinin uygulanması konusunda tavır alınacağı algısının oluşturulduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle belgedeki ifadeler PHILIPS'in tek taraflı beyanı olarak değerlendirilemeyecektir. Belgede geçen "fiyat düzeltme" ifadesinin satış fiyatına müdahale olarak yorumlanmasının hatalı olduğu, fiyat düzeltmenin fiyat listelerini güncellemek gibi meşru yollarla da yapılabileceği savunması ise gerçekçi görülmemektedir. Zira PHILIPS'e ilişkin diğer bazı belgelerde PHILIPS çalışanlarının fiyata müdahale ederek etiket fiyatlarını değiştirdiği veya ürün fiyatını yukarı çektiği açıkça ifade edilmektedir (Belge 90, Belge 92). Belgeler bütün olarak ele alındığında PHILIPS çalışanının fiyat düzeltme ifadesinin fiyat listelerini güncellemek olduğu savunması itibar edilebilir değildir.

Belge 90'a İlişkin Savunma

- (804) Belgede bir perakendecinin tek taraflı talebinden oluşan bir e-posta iletisine dayanılarak PHILIPS'e rekabet hukuku ihlali isnat edilmesinin hatalı olduğu, e-postada geçen fiyatların düzeltildiğine ilişkin ifadelerin farklı yorumlanmasının mümkün olduğu, bahsedilen fiyatların perakende satış fiyatları olup olmadığına ilişkin dosya kapsamında bir değerlendirmenin bulunmadığı ve belgenin herhangi bir rekabet ihlaline işaret etmediği iddia edilmektedir.
- (805) İlgili belge bir perakendecinin tek taraflı beyanı olarak ele alınamayacak niteliktedir. Belgede perakendeci farklı fiyatlar uyguladığında PHILIPS'ten ikaz aldığını beyan etmekte ve ardından bir başka perakendecinin ise düşük fiyatlı ürün sattığı gündeme getirilmektedir. Perakendecinin bu beyanının ardından PHILIPS çalışanları arasındaki yazışmalar ise şu şekildedir:

"T.S. (PHILIPS): Aşağıdaki gelen maille ilgili sizden fiyatlarla ilgili acil yardımlarınızı istiyoruz.

S.G (PHILIPS): Fiyatlardan haberim var. Bugün düzeltildi yarın mağazalardaki etiketler değişecek."

- (806) Söz konusu ifadelerden perakendecinin beyanı dikkate alınarak PHILIPS tarafından eyleme geçildiği ve düşük fiyatlı ürün satan perakendecinin fiyatlarının yükseltip, mağazadaki fiyat etiketlerinin değişmesi konusunda anlaşıldığı görülmektedir. Dolayısıyla belgenin tek taraflı ifadeler olduğu ve bir anlaşmanın varlığını göstermediği savunmasının kabul edilebilir olmadığı değerlendirilmektedir.

Belge 91'e İlişkin Savunma

- (807) Belgede yer alan ifadelerin şirket içi yazışmalar olduğu ve PHILIPS'in gelecekteki stratejisine ve yeni ürünlere ilişkin alınabilecek aksiyonlara ilişkin olduğu, bu aksiyonların mahiyetine ilişkin bir bilgi olmadığı ve e-postada yer alan hiçbir ifadenin bir anlaşmanın varlığını ispat etmediği iddia edilmiştir.

- (808) Belgede öncelikle bir bayinin e-posta iletisi yer almaktadır. Söz konusu e-postada PHILIPS ile yapılan toplantıda “*istikrar diyorduk*” denildikten sonra MS’deki bazı PHILIPS fiyatlarının istikrarı bozduğu ifade edilmektedir. Bunun üzerine PHILIPS Satış Yöneticileri arasında gerçekleşen yazışmada bir Satış Yöneticisi tarafından “*Lütfen yeni ürünlerde işin başında iken tedbir alalım.*” derken, buna cevaben diğer bir Satış Yöneticisi tarafından “*...hemen aksiyon alıyor olacağız*” ifadeleri kullanılmıştır. Belgenin ilk bölümündeki bayi e-postasından PHILIPS’in bayilerle bir toplantı yaptığı ve bu toplantıda PHILIPS ürünlerinde fiyat istikrarı üzerinde durulduğu anlaşılmaktadır. Belgenin ikinci bölümündeki yazışmalar PHILIPS çalışanları arasında olduğu için şirket içi yazışma sayılabilecekse de içeriği itibarıyla ihlal iddialarını destekleyici niteliktedir. PHILIPS Satış Yöneticilerinin bayinin iradesine paralel olarak düşük PHILIPS fiyatlarına müdahale edilmesine ilişkin yazışması ve bir Satış Yöneticisinin kullandığı “*hemen aksiyon alıyor olacağız ifadesi*” PHILIPS’in gelecekteki stratejisi olduğuna ilişkin savunmayla uyuşmamaktadır.

Belge 92’ye İlişkin Savunma

- (809) Belgede yer alan ifadelerin MS’nin PHILIPS’e rakip fiyatları şikayet etmesi üzerine, PHILIPS’in müşterisini memnun etmek amacıyla ek indirim verdiğini gösterdiği, bu durumun fiyat düşürücü ve markalararası rekabeti artırıcı nitelikte olduğu ve rekabet hukuku kapsamında sorun teşkil edecek bir husus olmadığı iddia edilmektedir. Belgede yer alan “*tavsiye dışı durumlar*” ifadesinin tavsiye edilen satış fiyatı anlamına gelmeyebileceği, bu anlamda kullanıldığı kabul edilse dahi bir anlaşmanın varlığını kanıtlamaya yeterli olmadığı iddia edilmiştir.
- (810) Elbette PHILIPS’in perakendecilere ek indirim vermesi bir rekabet ihlali olarak değerlendirilmemektedir. Bir perakendecinin diğer bir perakendecideki fiyatları PHILIPS’ten daha uygun şartlarda alım yapmak için bir pazarlık unsuru olarak kullanması da mümkündür. Bununla birlikte belge incelendiğinde görüleceği üzere PHILIPS kilit müşteri yöneticileri arasında geçen yazışmadaki ifadeler TEKNOSA’da PHILIPS’in Hts3568 kodlu ürününün (ev sinema sistemi) satış fiyatına müdahale edildiğini göstermektedir. Belgedeki “*Normalde taksitli 749 tl ve nakit 675 tl olması gerekliliğine rağmen, ben daha fazla fiyat dalgalanması olmasın diye nakit 749’a çekirttim*” ifadeleri fiyata yapılan müdahaleyi ve TEKNOSA’nın da müdahaleyi kabul ettiğini açıkça ortaya koymaktadır. Belgede geçen “*tavsiye dışı durumlar*” ifadesinin tavsiye edilen satış fiyatı anlamına gelmeyebileceği savunulmaktadır. Şayet farklı bir anlamda kullanılmış ise bu anlamın ne olduğu konusunda bir bilgi verilmemiş, iş hayatındaki pek çok farklı uygulamaya işaret etmek için kullanılabilirliğini ifade etmiştir. Ancak farklılaşan perakende satış fiyatlarının tartışıldığı bir yazışma silsilesinde kullanılan bu ifadeler, belgenin bütünü içinde değerlendirildiğinde tavsiye edilen satış fiyatı olarak anlaşılmaktadır.

Belge 93’e İlişkin Savunma

- (811) Belgede yer alan ifadelerin BİMEKS’in tek taraflı beyanları olduğu, belgede geçen Ö. Bey’in PHILIPS çalışanı olup olmadığına teyit edilmediği, kişinin kimliği ve faaliyeti hakkında bilgi sağlanmadıkça bu belgenin PHILIPS için bağlayıcı olamayacağı, “*fiyatlara müdahale ettik*” ifadesinin fiyatların düşürülmesi yönünde bir talep doğrultusunda yapılmış bir müdahale olarak da yorumlanmasının mümkün olduğu ve muğlak ve belirsiz bu ifadelerin rekabet hukuku bağlamında delil teşkil etmeyeceği iddia edilmiştir.

(812) Belgede BİMEKS tarafından soruşturma raporunda kişi isimlerini kullanmamak hassasiyeti ile Ö. Bey olarak kısaltılan kişinin talebi üzerine Alu Katı Meyve sıkacağı fiyatını yükselttikleri ifade edilmektedir. Söz konusu e-posta PHILIPS Satış Müdürü S. U.'ya gönderilmiştir. Bahsedilen Ö. Beyin de PHILIPS Satış Müdürü olan Ö. T. olduğu değerlendirilmektedir. Savunmada *"Fiyatlara müdahale ettik"* ifadesinin fiyatların düşürülmesi şeklinde de olabileceği iddia edilmiştir. Ancak metnin tamamı ele alındığında Alu katı meyve sıkacağı fiyatının yükseltilmesinin kastedildiği anlaşılmaktadır. Zira bu ifadeden hemen sonra kullanılan *"Ürünü çok daha ucuza piyasadan almamıza rağmen sizlerin söylediklerine güvenerek hemen hareket ettik ve üzmedik"* ifadesi, yapılan müdahalenin fiyatın artırılmasına yönelik olduğunu göstermektedir.

Belge 94'e İlişkin Savunma

(813) Belgede yer alan ifadelerin bir şirket çalışanın önerilerini içerdiği, herhangi bir eyleme işaret etmediği ve önerilerin hayata geçirilip geçirilmediğinin tespit edilmediği ve belgedeki ifadelerin bir anlaşmanın varlığını ispat etmediği iddia edilmektedir.

(814) Belge bir PHILIPS çalışanın PHILIPS Satış Müdürü S.U.'ya hitaben yazdığı bir e-postayı içermektedir. E-postada zincir mağazaların düşük fiyatlı ürün satmasına ilişkin bayi şikayetlerinden bahsedilmekte ve *"...Bizim artık bayiyeye söyleyecek sözümüz bitti. Ya işleri artık olurlar bırakmamız gerekiyor."* Fiyat yapmak isteyen zincirler o zaman istediği gibi fiyat yapar ve isteyen dayanabiliyorsa çalışır isteyende bizimle çalışmaz, yada gerçekten de artık gözle görülür bir takım tedbirler alınır." ifadeleri kullanılmaktadır. Bu ifadeden PHILIPS'in perakende satış fiyatlarını perakendecilerin özgür iradesi ile belirlemesini istemediği ve bu yönde müdahalede bulunduğu ancak istenen fiyat seviyesini korumak için gözle görülür tedbirlere ihtiyaç duyulduğu anlaşılmaktadır. Belgede ayrıca bir perakendecinin stokunda bulunan 42PFL5604 ürününü (TV) 1.699 TL kredi kartı tek çekim koşullarında satmak için onay istediği ve bu talebin Satış Müdürüne iletiliği görülmektedir. Bu içeriği ile de belge bazı perakendeciler ile PHILIPS arasında yeniden satış fiyatının PHILIPS tarafından tespitine yönelik bir irade birliği olduğunu göstermektedir.

Belge 95'e İlişkin Savunma

(815) Belgenin bir perakendecinin PHILIPS'ten tek taraflı talebini içerdiği ve PHILIPS'in cevabının ne olduğunun bile bilinmediği, e-postanın PHILIPS bakımından rekabet hukuku bağlamında sonuç doğurmayacağı iddia edilmiştir.

(816) Belgeden bir perakendecinin PHILIPS'ten diğer bir perakendecinin satış fiyatına müdahale etmesinin istediği anlaşılmaktadır. PHILIPS yetkilisi ilgili e-postayı Grup Satış Müdürüne iletmıştır, ancak talep eden perakendeciye ne şekilde cevap verdiği bilinmemektedir. Bu tespit dosya kapsamında da yer almakta olup, söz konusu belge yeniden satış fiyatının tespiti iddiasına dayanak gösterilmemiştir.

Belge 97'ye İlişkin Savunma

(817) Belgede yer alan e-posta yazışmalarının tarafının PHILIPS olmadığı, TEKNOSA çalışanları arasındaki yazışmanın içeriğindeki ifadelerin yanlış yorumlandığı ve belgede bahsedilen ürünün televizyon olduğu ancak PHILIPS'in 2012 yılından itibaren televizyon satışının olmadığı ve belgelerin layıkıyla incelenmediği iddia edilmiştir.

(818) Belgedeki “Aşağıdaki ürünün fiyatını 100 TL yükseltiyorlar internette. Rakiplerde de web de fiyat yükseltecekler. Ben kapalı devre 100 TL verilmesi için onay aldım. Bunu yapabilir miyiz?” ifadelerinden PHILIPS markalı televizyon için TEKNOSA'nın rakiplerinin geleceğe yönelik fiyatlarından haberdar olduğu anlaşılmaktadır. Dosya kapsamında, “kapalı devre 100 TL verilmesi için onay aldım” ifadesinin PHILIPS'in TEKNOSA'ya diğer perakendecilerin haberi olmaksızın yapılacak indirim için müsaade ettiği şeklinde anlaşıldığı belirtilmiştir. Bununla birlikte ifade içeriğinin muğlak olması ve bu ifadenin TEKNOSA çalışanına ait olması dikkate alındığında bu belge özelinde tarafın savunmasında haklı olduğu kabul edilmektedir. Bununla birlikte, bu belgenin delil olarak kullanılmaması diğer belgelere ilişkin değerlendirmeyi değiştirmemekte ve ihlal süresinde bir değişikliğe neden olmadığı anlaşılmaktadır.

Belge 98'e İlişkin Savunma

(819) Belgede yer alan ifadelerin yanlış yorumlanarak rekabet ihlali sonucuna ulaşıldığı, belgenin PHILIPS'in perakende aktiviteleri ya da promosyonları bilebilecek durumda olmadığını gösterdiği savunulmaktadır.

(820) Belge, Özşanal unvanlı perakendecinin Metro broşürü ile ilgili “Soruyorum ben ne yapayım?” şeklindeki e-postası üzerine PHILIPS Ege Bölge Müdürü, Satış Direktörü, Satış Yöneticisi ve Grup Satış Müdürü arasındaki e-posta yazışmalarını içermektedir. “...Klasik olacak ama bizim bilgimiz dışında olan bir insert. Biliyorsun bu tip ürünlerde asla piyasayı bozacak teklifler vermeyiz.” şeklindeki cevaptan PHILIPS'in piyasadaki ürün fiyatlarını korumaya çalıştığı anlaşılmaktadır. Bu ifadelerle ürünlerdeki indirimin PHILIPS'ten onay alınmadan yapıldığı vurgulanmaktadır. Dolayısıyla belgede PHILIPS'in kendi bilgisi dışında gerçekleşen perakende promosyonlarından rahatsızlık duyduğu ve buna yönelik önlemler almak istediği anlaşılmaktadır. Söz konusu belgedeki ifadeler farklı yoruma açık olsa da, PHILIPS'in uygulamalarını gösteren diğer belgelerle birlikte değerlendirildiğinde dosya kapsamında ulaşılan sonucu destekler nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.

Yeniden Satış Fiyatının Rule Of Reason Analizine Tabi Tutulduğu Savunması

(821) PHILIPS tarafından yeniden satış fiyatının belirlendiği iddiası kabul edilmemekle birlikte, yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin uygulamaların diğer yargı çevrelerinde giderek daha yaygınlaşan şekilde *rule of reason* analizine tabi tutulduğu ve somut olayın bu analize tabi tutulması gerektiği savunulmaktadır. Bu kapsamda uygulamanın etkisinin olmaması, yüksek alıcı gücü, PHILIPS'in pazar gücünün düşük olması ve uygulamanın rekabeti kısıtladığının tespit edilmemiş olması nedenleriyle ihlal tespitinin yapılmaması gerektiği savunulmaktadır.

- (822) ABD antitröst hukuku uygulamasında Leegin kararı sonrasında yeniden satış fiyatının tespiti anlaşmaları *rule of reason* çerçevesinde değerlendirilmeye başlanmış olmakla birlikte, mevzuat niteliğindeki AB rekabet hukuku uygulamasında yeniden satış fiyatının tespiti amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan sayılmaktadır. Ülkemizde rekabet hukukunda ise yukarıda ayrıntılı olarak açıklandığı üzere AB ile benzer şekilde yeniden satış fiyatının tespiti amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı kabul edilmektedir. Kurul'un sağlayıcının pazar gücü, pazardaki markalararası rekabetin seviyesi ve uygulamanın pazardaki etkisinin sınırlı olması gibi hususları değerlendirerek önaraştırma sonunda soruşturma açmadığı ve 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görüş gönderilmesine karar verdiği dosyalar bulunmakla birlikte, bu hususun yeniden satış fiyatının amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalardan sayılmadığı anlamında değerlendirilmemesi gerektiği belirtilmelidir. Kurul bu yöndeki kararlarında hakkında inceleme yürütülen teşebbüslerin kimi zaman sözleşmelerde yer alan hükümler yoluyla, kimi zaman fiili uygulamalar vasıtasıyla ve bazen de her iki yolu da kullanarak dağıtıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirledikleri ve bunun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabet ihlali olduğunu kabul etmişse de ilgili teşebbüsler hakkında soruşturma açılmasına gerek görmemiş; ilgili teşebbüslere 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin 3. fıkrası uyarınca söz konusu uygulamalarına son vermeleri hususunu içeren görüş yazısı yollanmasına karar vermiştir. Sayılan kararların işbu dosyadan farklı yönü ilgili kararların önaraştırma sonucunda alınmış olmasıdır.

Pazar Tanımına İlişkin Savunmalar

- (823) Pazar tanımı yapılmamasının açıklamasının yüzeysel olduğu iddia edilmekte, tüketici elektroniği içinde olduğu varsayılan küçük ev aletlerinin tüketici elektroniği sınıfı içinde yer almadığı bu nedenle bazı belgelerin (Belge 90, Belge 95, Belge 98) soruşturma kapsamında kullanılamayacağı savunulmaktadır.
- (824) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da pazar tanımlamasının temel amacı, incelenen teşebbüslerin karşı karşıya buldukları rekabet koşullarının belirlenmesi, pazarın hem ürün hem de coğrafi bölge boyutlarıyla tanımlamasındaki amaç ise, incelenen teşebbüslerin davranışlarını sınırlama ve etkin bir rekabetçi baskıdan bağımsız olarak davranmalarını önleme gücüne sahip rakiplerinin ortaya çıkarılması olarak ifade edilmektedir. Akabinde pazar tanımının, pazar gücüne ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un özellikle 6 ve 7. maddelerinin uygulanması bakımından önem taşıyan pazar payı hesaplamaları yapılmasını sağladığı belirtilmektedir.
- (825) Konuya ilişkin Danıştay 13. Dairesi tarafından 25.11.2008 tarih, 2006/4724 E. ve 2008/7418 sayılı kararında ilgili pazarın belirlenmesi ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin uygulanmasına yönelik bir pazar payı eşliğinin bulunmadığı, bu nedenle bir anlaşma, eylem veya kararın bu madde kapsamına girip girmediğinin tespitinde soruşturma tarafı teşebbüslerin pazar gücüne bakılmasına ve ilgili pazarın tanımlanmasına gerek olmadığı tespitlerine yer verilmiştir. Keza Kurul'un 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında inceleme yaptığı kararlarda ilgili ürün pazarının net bir biçimde tanımlanmasının yapılan değerlendirmeler üzerinde belirleyici bir etkisi olmaması durumunda, ilgili ürün pazarının tanımlanmayabileceği ifade edilmiştir. Bu doğrultuda ilgili ürün pazarının her durumda net bir tanımının yapılmasına gerek bulunmamakta olup pazarın yapısını ve şartlarını göstermek yeterli olabilmektedir.

PHILIPS Açısından Hafifletici Unsurların Bulunduğu Savunması

- (826) İhlal konusu ürünlerin PHILIPS'in cirosu içinde düşük bir paya sahip olması, ürünlerin PHILIPS portföyü içinde küçük bir bölümü oluşturması, PHILIPS'in incelemeye yardımcı olması ve rekabet hukuku uyumu konusunda yüksek duyarlılığa sahip olması hususlarının ceza takdirinde hafifletici unsur olarak dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir.
- (827) Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında "*Temel para cezası, yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması, ihlalde kamu otoritelerinin teşvikinin veya diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması, zarar görenlere gönüllü olarak tazminat ödenmesi, diğer ihlallere son verilmesi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması gibi haller ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliği tarafından ispatlanırsa, dörtte bir ile beşte üç arasında indirilebilir.*" denilmektedir. Bu doğrultuda ihlal konusu ürünlerin PHILIPS portföyü içinde küçük bir yeri olması ve bu ürünlere ilişkin cironun PHILIPS'in cirosu içinde düşük paya sahip olması hafifletici neden olarak kabul edilmiştir.
- (828) Bununla birlikte PHILIPS'in incelemeye yardımcı olması iddiasının yasal yükümlülüklerini yerine getirmenin ötesine geçmediği dile getirilmelidir. Bu nedenle her iki durumun da hafifletici unsur olarak dikkate alınması uygun olmayacaktır. Diğer yandan rekabet hukuku uyumu konusunda yüksek duyarlılık sahibi olunması, çalışanlarına rekabet hukuku eğitimi verilmiş olması gibi hususlar rekabet hukukuna uyum anlamında önemli adımlar olmakla birlikte, Kurul'un ihlal tespiti halinde rekabet hukuku uyumuna önem verilmesine rağmen ihlalin gerçekleşmiş olmasının hafifletici unsur olarak değerlendirilmesinin uygun olmayacağı belirtilmelidir.

PHILIPS Lehine Delillerin Gözden Kaçırıldığı Savunması

- (829) Bu savunma kapsamında teşebbüs Kuruma birtakım belgeler sunmuş olup belgelerde PHILIPS'in perakendeciler tarafından iletilen perakende satış fiyatına ilişkin taleplere verdiği rekabet hukukuna uyumlu cevapları yer almaktadır. PHILIPS'in çeşitli durumlarda bu tür cevaplar vererek yeniden satış fiyatına müdahale etmemiş olması, PHILIPS'in perakende fiyatlara müdahale ettiğini gösteren belgelere ilişkin değerlendirmeyi değiştirmeyecektir. Kaldı ki rekabet hukuku alanında bilgili teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal etmeyeceği şeklinde genel bir yargıya varmak da mümkün değildir.

PHILIPS Tarafından Hazırlanan Ekonomik Analiz

- (830) Dosya kapsamındaki yazışmalara konu PHILIPS ürünlerinin perakende satış fiyatlarına ilişkin bulguların, yazışmaların bir yeniden satış fiyatının tespit edilmesi anlaşmasına yol açtığına dair iddialar ile uyuşmadığı iddia edilmiştir. Ampirik bulgularla desteklenmeden sadece az sayıda yazışmayla yeniden satış fiyatının tespit edildiği sonucuna varılmasının mümkün olmadığı belirtilmiştir.
- (831) PHILIPS'in yazılı savunmasının ekinde sunulan raporda ampirik bulguların yeniden satış fiyatının tespiti ile uyumlu olup olmadığı PHILIPS'in yazışmalara konu ürünleri için Kayra (PHILIPS'in promosyon aktivitelerinden sorumlu firma) tarafından sekiz mağazadan mağaza ziyareti esnasında toplanan haftalık perakende satış fiyatları, yazışmaların tarihini de içine alan belirli dönemler için incelenmiştir. Rapor sonucuna göre ürünlerin ortalama ve medyan (ortanca) değerleri PHILIPS tarafından tavsiye edilen perakende satış fiyatından uzak bir dağılım sergilemektedir. Ayrıca rapor sonucu perakende satış fiyatı verileri toplanan mağazaların satış fiyatlarının da birbirinden farklılaştığını göstermektedir. Sonuç olarak rapor seçilen PHILIPS ürünleri için incelenen dönemde sekiz mağazanın perakende satış fiyatlarında paralellik tespit etmediği gibi, perakende satış fiyatlarının PHILIPS tarafından tavsiye edilen yeniden satış fiyatından uzak olduğunu göstermektedir.

(832) Yukarıda da belirtildiği gibi, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi rekabeti kısıtlayıcı amacı veya etkisi olan anlaşmaları yasaklamakta ve yeniden satış fiyatının tespiti amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı görülmektedir. Bu doğrultuda 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlali için anlaşmanın rekabeti kısıtlayıcı etkisinin olması aranmamaktadır. Bununla birlikte, inceleme konusu ürünlerin belirli haftalardaki ortalama ve medyan fiyatlarının farklı mağazalarda birbirinden farklı olduğuna ilişkin PHILIPS tarafından sunulan ampirik çalışma, anlaşmanın etki doğurmadığına işaret etmektedir. Bu durum yeniden satış fiyatının tespit edilmesi anlaşması ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin amaç yönüyle ihlal edildiği iddiasını değiştirmemekle birlikte, ceza takdirinde dikkate alınmıştır.

1.5.4. 4054 sayılı Kanun'un 16. Maddesi ve Ceza Yönetmeliği Kapsamında Değerlendirme

1.5.4.1. Tarafların Ciroları

(833) 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. Bu çerçevede soruşturma kapsamında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği tespit edilen teşebbüslere 2015 yılında oluşan ve yurtiçi net satışları dikkate alınarak Kurul tarafından saptanan yıllık gayri safi gelirleri üzerinden idari para cezası uygulanmıştır.

(834) Bilgisayar ve konsol oyunları pazarında gerçekleşen ihlal için uygulanacak idari para cezasında tarafların 2015 yılı gayri safi gelirleri yurtiçi net satışları dikkate alınarak ARAL için (.....) TL, DR için (.....) TL, VATAN için, (.....) TL, TEKNOSA için (.....) TL, KLİKSA için (.....) TL, GOLD için (.....) TL olarak belirlenmiştir.

(835) Tüketici elektroniği pazarında gerçekleşen ihlal için uygulanacak idari para cezasında tarafların 2015 yılı gayri safi gelirleri yurtiçi net satışları dikkate alınarak LG için (.....) TL, TEKNOSA için (.....) TL, MS için (.....) TL, VESTEL için (.....) TL, PHILIPS için (.....) TL olarak belirlenmiştir.

1.5.4.2. Ceza Yönetmeliği Kapsamında Değerlendirme

(836) Ceza Yönetmeliği'nin 4. maddesinin ilk fıkrası uyarınca, para cezası belirlenirken, öncelikle temel para cezası belirlenmekte ve ardından varsa ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar uygulanarak nihai para cezası tespit edilmektedir.

(837) Temel para cezasının tespitine ilişkin hususlar Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinde düzenlenmektedir. Anılan maddenin ilk fıkrasında, temel para cezasının belirlenmesi bakımından "karteller" ve "diğer ihlaller" şeklinde bir ayırım yapılmıştır. Dosya kapsamında bilgisayar ve konsol oyunları pazarı ile tüketici elektroniği pazarında tespit edilen ihlaller, "diğer ihlaller" kategorisinde değerlendirilmektedir. Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin ilk fıkrasında, diğer ihlaller için temel para cezası hesaplanırken ihlalde bulunan teşebbüslerin Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin binde beşi ile yüzde üçü arasında bir oranın esas alınması gerektiği düzenlenmiştir. Anılan maddenin ikinci fıkrasında ise birinci fıkrada yazılı oranların belirlenmesinde ilgili teşebbüslerin veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususların dikkate alınacağı hükmüne yer verilmiştir. Dosya kapsamındaki değerlendirmeler ışığında ihlal konusu eylemlerin piyasadaki etkisi dikkate alınarak tüm taraflar açısından %(.....) oranı esas alınmıştır.

- (838) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasına göre temel para cezasının belirlenmesinde dikkate alınacak diğer bir unsur ise ihlalin süresi olup aynı maddenin birinci fıkrasına göre belirlenen oran, bir yıldan uzun, beş yıldan kısa süren ihlallerde yarısı oranında artırılmaktadır. Diğer taraftan Ceza Yönetmeliği'nin 6. ve 7. maddeleri kapsamında temel para cezasının artırılmasını veya hafifletilmesini gerektiren haller düzenlenmektedir. Buna göre, "ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması" da hafifletici haller arasında yer almaktadır. Hafifletici hallerin bulunması durumunda verilecek cezanın dörtte bir ile beşte üç arasında indirilebileceği ifade edilmektedir.
- (839) Aşağıda, yukarıda aktarılan hususlar göz önünde bulundurularak, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerden ihlal tespitinde bulunanlar için idari para cezasının belirlenmesinde Ceza Yönetmeliği uyarınca değerlendirmelerde bulunmaktadır.

I.5.4.3. Bilgisayar ve Konsol Oyunları Pazarındaki İhlal İddialarına İlişkin Değerlendirme

I.5.4.3.1. ARAL

- (840) ARAL'ın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyatların belirlenmesine yönelik olarak soruşturma tarafı teşebbüslerden DR, VATAN, TEKNOSA, KLİKSA ve GOLD ile anlaşma içinde olduğu ve teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği ve hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2011-2015 yıllarına ait olduğu dolayısıyla ARAL'ın ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılarak tarafa %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.3.2. DR

- (841) DR'nin bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyatların belirlenmesine yönelik olarak bilgisayar ve konsol oyunları sağlayıcısı ARAL ile anlaşma içinde olduğu ve teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği dolayısıyla hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2011-2015 yıllarına ait olduğu dolayısıyla DR'nin ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılarak %(.....) oranına ulaşmıştır. Ancak DR'nin toplam satışları içinde bilgisayar ve konsol oyunlarından elde ettiği gelirin %(.....) oranında olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %50 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle DR'ye %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.3.3. VATAN

- (842) VATAN'ın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyatların belirlenmesine yönelik olarak bilgisayar ve konsol oyunları sağlayıcısı ARAL ile anlaşma içinde olduğu ve teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği dolayısıyla hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2014 ve 2015 yıllarına ait olduğu, dolayısıyla VATAN'ın ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılmış ve %(.....) oranına ulaşmıştır. Ancak VATAN'ın toplam satışları içinde bilgisayar ve konsol oyunlarından elde ettiği gelirin %(.....) oranında olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %50 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle VATAN'a %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.3.4.TEKNOSA

(843) TEKNOSA'nın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyatların belirlenmesine yönelik olarak bilgisayar ve konsol oyunları sağlayıcısı ARAL ile anlaşma içinde olduğu ve teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği dolayısıyla hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2014 yılına ait olduğu dolayısıyla TEKNOSA'nın ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca TEKNOSA'nın toplam satışları içinde bilgisayar ve konsol oyunlarından elde ettiği gelirin %(.....) oranında olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve %(.....) oranındaki temel para cezasında %50 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle TEKNOSA'ya %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.3.5. KLİKSA

(844) TEKNOSA'nın %100'üne sahip olduğu KLİKSA'nın bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyatların belirlenmesine yönelik olarak bilgisayar ve konsol oyunları sağlayıcısı ARAL ile anlaşma içinde olduğu ve teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği dolayısıyla hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2014 -2015 yıllarına ait olduğu dolayısıyla KLİKSA'nın ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılmış ve %(.....) oranına ulaşmıştır. Ancak KLİKSA'nın toplam satışları içinde bilgisayar ve konsol oyunlarından elde ettiği gelirin %(.....) oranında olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %50 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle KLİKSA'ya %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.3.6. GOLD

(845) GOLD'un bilgisayar ve konsol oyunları pazarında fiyatların belirlenmesine yönelik olarak bilgisayar ve konsol oyunları sağlayıcısı ARAL ile anlaşma içinde olduğu ve teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği dolayısıyla hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2013 ve 2014 yıllarına ait olduğu dolayısıyla GOLD'un ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılmış ve %(.....) oranına ulaşmıştır. Ayrıca GOLD'un toplam satışları içinde bilgisayar ve konsol oyunlarından elde ettiği gelirin %(.....) oranında olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %50 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle GOLD'a %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.4. Tüketici Elektronik Pazarındaki İhlal İddialarına İlişkin Değerlendirme

I.5.4.4.1. LG

(846) Tüketici elektronik pazarında LG'nin ayrı ayrı TEKNOSA ve MS ile rekabeti kısıtlayıcı anlaşma yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği ve LG hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2012, 2013, 2014 ve 2015 yıllarına ait olduğu, dolayısıyla LG'nin ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılmış ve %(.....) oranına ulaşmıştır. Ayrıca LG açısından ihlalde diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması Ceza Yönetmeliğinin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %60 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle LG'ye %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.4.2. TEKNOSA

(847) Tüketici elektroniği pazarında LG ile rekabeti kısıtlayıcı anlaşma yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğinden TEKNOSA hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin 2012, 2013, 2014 ve 2015 yıllarına ait olduğu dolayısıyla TEKNOSA'nın ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılmış ve %(.....) oranına ulaşmıştır. Ayrıca 2015 yılında TEKNOSA'nın LG ürünlerinin satışından elde ettiği gelirin toplam cirosu içindeki oranının %(.....) olması Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %60 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle TEKNOSA'ya %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.4.3. MS

(848) Tüketici elektroniği pazarında LG ile rekabeti kısıtlayıcı anlaşma yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılan MS hakkında idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Teşebbüse ilişkin belgelerin tarihlerinin 2013 ve 2015 yıllarına ait olduğu dikkate alındığında MS'nin ihlale dahil olduğu sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılmış ve %(.....) oranına ulaşmıştır. Ayrıca 2015 yılında MS'nin LG ürünlerinin satışından elde ettiği gelirin toplam cirosu içindeki oranının %(.....) olması, Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %60 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle MS'ye %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.4.4. VESTEL

(849) VESTEL'in alıcılarının yeniden satış fiyatını tespit etmeye yönelik eylemlerde bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan davranışlarda bulunduğu ve bu uygulamalarının bireysel muafiyetten yararlanamayacağı sonucuna varılmıştır. Bu kapsamda, VESTEL hakkında idari para cezası uygulanması gerekmektedir. VESTEL'in bu eyleminin 2014 ve 2015 yıllarında gerçekleştirmiş olduğundan hareketle ihlal sürenin bir yıldan uzun beş yıldan kısa olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple %(.....) oranı yarısı oranında artırılmış ve %(.....) oranına ulaşmıştır. VESTEL'in sözleşmelerinde yaptığı değişiklikler Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve temel para cezasında %60 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle VESTEL'e %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

I.5.4.4.5. PHILIPS

(850) PHILIPS'in alıcılarının yeniden satış fiyatını tespit etmeye yönelik eylemlerde bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan davranışlarda bulunduğu ve bu uygulamalarının bireysel muafiyetten yararlanamayacağı sonucuna varılmıştır. Bu kapsamda, PHILIPS hakkında idari para cezası uygulanması gerekmektedir. İhlal konusu ürünlerin PHILIPS portföyü içinde küçük bir yeri olması Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici neden olarak dikkate alınmış ve %(.....) oranındaki temel para cezasında %60 indirimine gidilmiştir. Bu tespitlerle PHILIPS'e 2015 yılı yıllık gayri safi geliri üzerinden %(.....) oranında idari para cezası uygulanmıştır.

J. SONUÇ

(851) 15.02.2015 tarih, 15-08/108-M sayılı ve 07.07.2015 tarih, 15-28/319-M sayılı Kurul kararları 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,

03.11.2016 tarihinde yapılan ilk oylama ve 07.11.2016 tarihinde yapılan ikinci oylama sonucunda;

1. a) Bilgisayar ve konsol oyunları pazarında; Aral Oyun Konsol ve Aksesuar Tic. A.Ş.'nin, Doğan Müzik Kitap Mağazacılık Pazarlama A.Ş., Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş., Teknosa İç ve Dış Tic. A.Ş., Kliksa İç ve Dış Tic. A.Ş. ve Gold Teknoloji Marketleri San. ve Tic. A.Ş. ile perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olduğuna, bu suretle adı geçen teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine OYBİRLİĞİ ile,

b) Bilgisayar ve konsol oyunları pazarında Bimeks Bilgi İşlem ve Dış Tic. A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine dair yeterli bulguya ulaşılamadığına ve bu nedenle idari para cezası uygulanmasına yer olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

c) Bilgisayar ve konsol oyunları pazarındaki ihlal nedeniyle;

4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası,

i. ve üçüncü fıkrasının (a) bendi ve 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri uyarınca 2015 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren, %(.)'i oranında olmak üzere,

- Doğan Müzik Kitap Mağazacılık Pazarlama A.Ş.'ye 2.307.544,54 TL.
- Gold Teknoloji Marketleri San. ve Tic. A.Ş.'ye 1.489.549,58TL.
- Kliksa İç ve Dış Ticaret A.Ş.'ye 1.192.116,00TL
- Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş.'ye 10.363.565,71 TL

ii. ve üçüncü fıkrasının (a) bendi hükümleri uyarınca 2015 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren, %(.)'i oranında olmak üzere,

- Aral Oyun Konsol ve Aksesuar Tic. A.Ş.'ye 863.538,50 TL

iii. ve 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri 2015 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren, %(.)'i oranında olmak üzere,

- Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.'ye 7.651.563,82 TL.

idari para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile

2. a) Tüketici elektroniği pazarında;

- LG Electronics Tic. A.Ş.'nin, MS İstanbul İç ve Dış Tic. Ltd. Şti. ve Teknosa İç ve Dış Tic. A.Ş. ile perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olduğuna ve bu suretle söz konusu teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine OYÇOKLUĞU ile,
- Vestel Ticaret A.Ş. ve Türk Philips Tic. A.Ş.'nin, ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını tespit etmek yolu ile 4054 sayılı Rekabetin Korunması Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine OYÇOKLUĞU ile,

b) Tüketici elektroniği pazarında Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş. ve Bimeks Bilgi İşlem ve Dış Tic. A.Ş.'nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine dair yeterli bulguya ulaşılamadığına, dolayısıyla adı geçen teşebbüslere bu kapsamda idari para cezası verilmesine yer olmadığına OYBİRLİĞİ ile

c) Tüketici elektroniği pazarındaki ihlal nedeniyle;

4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası, 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri

- i. uyarınca 2015 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren, %(.)'si oranında olmak üzere,
 - Türk Philips Ticaret A.Ş.'ye 1.255.290,42 TL
- ii. ve 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (a) bendi uyarınca 2015 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren, %(.)'ü oranında olmak üzere,
 - M.S. İstanbul İç ve Dış Ticaret Ltd.Şti.'ye 5.776.015,29 TL
 - Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.'ye 9.181.876,58 TL
 - LG Electronics Tic. A.Ş.'ye 6.221.201,00 TL
 - Vestel Ticaret A.Ş.'ye 8.024.370,30 TL

idari para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere karar verilmiştir.

**Rekabet Kurulu'nun 7.11.2016 Tarih ve 16-37/628-279 Sayılı Kararına
KARŞI OY GEREKÇESİ**

Kurulumuz, 7.11.2016 tarih ve 16-37/628-279 sayılı kararında;

- Aral Oyun Konsol ve Aksesuar Ticaret A.Ş.'nin dağıtımını yaptığı bilgisayar ve konsol oyunlarının perakende satışını yapan teşebbüsler ile anlaşma/uyumlu eylem içinde olduğu ve oyun fiyatlarını yükseltmek amacıyla nihai satış noktalarında yeniden satış fiyatını belirlediği ve
- Tüketici elektroniği ürünleri piyasasında sağlayıcılar LG Electronics Tic. A.Ş., Türk Philips Ticaret A.Ş. ve Vestel Tic. A.Ş.'nin ürünlerinin yeniden satışını gerçekleştiren perakendeciler ile anlaşma/uyumlu eylem içinde olduğu ve nihai satış noktalarında yeniden satış fiyatının belirlendiği

iddiaları incelemiş ve yapılan oylama sonucunda,

- **1(a)**: Bilgisayar ve konsol oyunları pazarında; Aral Oyun Konsol ve Aksesuar Tic. A.Ş.'nin, Doğan Müzik Kitap Mağazacılık Pazarlama A.Ş., Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş., Teknosa İç ve Dış. Tic. A.Ş., Kliksa İç ve Dış Tic. A.Ş. ve Gold Teknoloji Marketleri San. ve Tic. A.Ş. ile perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olduğuna, bu suretle adı geçen teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri,
- **2(a)**: Tüketici elektroniği pazarında; LG Electronics Tic. A.Ş.'nin, MS İstanbul İç ve Dış Tic. Ltd. Şti. ve Teknosa İç ve Dış. Tic. A.Ş. ile perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olduğuna ve bu suretle söz konusu teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri
- Vestel Ticaret A.Ş. ve Türk Philips Tic. A.Ş.'nin, ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını tespit etmek yolu ile 4054 sayılı Rekabetin Korunması Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri

ve bu teşebbüslere idari para cezası verilmesine karar verilmiştir. Bu çerçevede, tüketici elektroniği pazarı bakımından alınan Kurul kararının 2(a) maddesine aşağıda yer verilen gerekçelerle katılmamız mümkün olmamıştır.

Mezkur Kurul kararı, rekabet hukukunda sıklıkla karşılaşılan yeniden satış fiyatının tespiti (YSFB) uygulamalarını konu edinmektedir. Bu bakımdan öncelikle YSFB uygulamalarının genel mantığının iyi bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir.

Rekabet kuralları piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerden ziyade, piyasanın rekabetçi düzeyine ve bu düzeyin tüketicilere yansımalarına odaklanmaktadır. Bu bakımdan, yapılan incelemelerde iddia konusu uygulamalar farklı bakış açıları ile ele alınmaktadır. Böylelikle hatalı pozitif risk minimum seviyeye indirilerek piyasa işleyişinin rekabet otoritesi eli ile bozulmasının önüne geçilmeye gayret gösterilmektedir.

Doğru stratejiyle yapılan dikey anlaşmalar teşebbüslere karlılık artışı olarak dönebilmekte; ancak söz konusu anlaşmaların zaman zaman rekabet hukuku kurallarını ihlal ettikleri de bilinmektedir. Bu nedenle; dikey anlaşmaların niteliği ve kapsamı çok dikkatli ve hassas bir incelemeye tabi tutulmalıdır.

YSFB, alıcının kendi satış fiyatını belirlemesinin önüne geçmekte ve sağlayıcının ürünlerini sabit veya asgari bir fiyattan satılmasını sağlamaktadır. Bu bakımdan YSFB'nin piyasada fiyat birlikteliğine yol açtığı ifade edilebilecektir. Öte yandan, YSFB'nin salt anti-rekabetçi bir uygulama olduğu sonucuna varılmamalıdır. Nitekim teşebbüslerin ticari menfaatlerini koruma noktasında sonuç doğurduğu da bilinmelidir.

YSFB'nin çeşitli gerekçelerle etkinlik doğurucu sonuçları olduğundan bahsedilebilmektedir: **(i)** YSFB, piyasaya yeni ürün sürüldüğünde perakendecinin üretici menfaati doğrultusunda hareket etmesini kontrol eder ve kısa vadede düşük fiyat stratejisi izlenerek ürüne olan talep arttırılmaya çalışılabilir. Burada perakendecinin ürün üzerinden yüksek kar marjı elde etmesinin önüne geçilir ve dolayısıyla tüketicinin ürüne daha ucuza ulaşması mümkün olur. **(ii)** YSFB, bedavacılık sorununun önüne geçilmesini sağlayabilir. Bazı perakendeciler satış öncesi hizmetlere ağırlık vererek ürünün tanıtımını/promosyonunu yaparken, diğerleri bu hizmetlere yer vermeyerek ürünü daha düşük bir bedelden satmak isteyebilir. Tüketici düşük fiyatlı perakendeciye tercih ederek bu tip satış öncesi hizmetlerin zamanla ortadan kalkmasına yol açabilir. **(iii)** YSFB, ürünlere ilişkin kategoriler oluşmasını sağlar. Üreticiler her bir kategori için tasarlanmış ürünlerle rekabet etme olanağı bulur. **(iv)** YSFB ile marka değerinin ve bayi yapısının korunması sağlanabilir.

YSFB'ye ilişkin en eski içtihat gelişimi ABD uygulamasında görülmektedir. 1911 yılında alınan *Dr.Miles kararına*⁵⁴ ilişkin olarak yüksek mahkemenin “*Sağlayıcıların kendi mülkiyetlerinden çıkarak dağıtıcıların mülkiyetine giren ürünlerinin satış koşulları üzerinde herhangi bir söz hakkı yoktur.*” şeklindeki katı yaklaşımı 2007 yılında alınan *Leegin kararı*⁵⁵ ile değişmiştir. Leegin tüm son satış noktaları için minimum YSFB belirlemektedir. Gerekçe olarak bu fiyatın altında satış yapıldığı takdirde marka imajının zedeleneceği öne sürülmüştür. Mahkeme bu kararında, YSFB'nin dağıtıcılar arasındaki bedavacılık sorununu çözebileceği, pazara yeni sağlayıcıların girmesini kolaylaştırabileceği ve tüm bu kazanımların tüketici faydası sağlayabileceğine vurgu yaparak 96 yıllık *per se* yaklaşımını terk etmiştir. Leegin kararı sonrasında da pazar payı ile tüketici zararı düşük olduğu tespit edilen uygulamalara daha gevşek standartlarla yaklaşmıştır.

AB uygulamasına bakıldığında, Komisyonun YSFB'ye karşı daha katı bir tutum sergilediği görülmektedir. Komisyon çeşitli kararlarında⁵⁶ YSFB uygulaması tespit edilen teşebbüslere idari para cezası uygulamıştır. Öte yandan bu kararlarda, Genel Mahkeme, komisyonun sunduğu delilleri yetersiz bulmuş ve kararın ilgili bölümlerini iptal etmiştir. Bu noktada, Genel Mahkemenin “anlaşma” kavramının sınırları üzerinde durduğu ve bu sınırlar çerçevesinde etki bazlı değerlendirme yaparak ispat standardını yükselttiği görülmektedir.

Gerek ABD gerekse AB uygulamalarında da görüldüğü üzere, YSFB, klasik anlamda ciddi rekabetçi endişeler doğuran anti-rekabetçi yatay anlaşmalardan farklı bir noktada konumlandırılmaktadır. Her ne kadar kanunun “anti-rekabetçi anlaşmaları” yasaklayan hükümleri çerçevesinde değerlendirilse de, hakim durumun kötüye kullanılması dosyalarında öne çıkan pazar gücü ve etki temelli yaklaşımları da içine alan holistik bir yaklaşımın benimsendiği görülmektedir.

Kurulun geçmiş yıllarda aldığı kararlar konuya ilişkin belirli bir içtihat zincirinin oluşturulmasında güçlüklerin ortaya çıktığını göstermektedir. Bu noktada, zaman zaman *per se* ihlal, zaman zamansa *rule of reason* yaklaşımının hakim olduğu görülmektedir. Öte yandan, Kurul'un 2005 yılında aldığı *Efes kararı*⁵⁷ ile 2006 yılında aldığı *Kütaş kararı*⁵⁸ etki

⁵⁴ Dr. Miles Medical Co v. Jon D. Park & Sons Co 220 US 373 1911

⁵⁵ Leegin Creative Leather Products., Inc. v. PSKS, Inc., 127 S. Ct. 2705 2007

⁵⁶ Case COMP.F.1/35.918 (2000); Case COMP.F.2/36.693 (2001).

⁵⁷ 13.7.2005 tarih, 05-46/669-171 sayılı karar.

⁵⁸ 24.8.2006 tarih 06-59/773-226 sayılı karar.

temelli bir analiz yaparak dikey anlaşmaların fayda doğurucu kapasitelerinin korunması gerekliliğini ön plana çıkarmıştır. *Kütaş kararında*, YSFB tespiti yapılsa da, YSFB'nin markalar arası rekabet üzerinde olumsuz etki yaratmadığı ve ilgili pazarın dinamik rekabetçi bir yapı gösterdiği vurgusu yapılmıştır. Sonraki dönemlerde de bazı istisnai kararlar haricinde bu yaklaşımın korunduğu gözlemlenmektedir.

Yukarıda açıklanan argümanlar, çoğunluk oyuyla verilen kararda açık ve ayrıntılı olarak tartışılmamış ve hatalı pozitif müdahale riski bertaraf edilmeksizin (veya en azından minimize edilmeksizin) sonuca ulaşılmıştır. Tüketici elektroniği gibi dinamik ve rekabetçi bir sektörün de yukarıda yer verilen içtihat zinciri göz önünde bulundurulurken ele alınması gerekmektedir.

Kurul kararında LG'nin, MS ve Teknosa ile perakende fiyatların tespiti konusunda anlaşma içinde olduğuna ve Vestel ile Philips'in, ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını tespit etmesi yoluyla Kanun'un 4.maddesi ihlali gerçekleştiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu sonuç, kapsamlı bir etki analizinin ürünü olmadığı gibi, gerekçe olarak öne sürülen dokümanların da zaman zaman belirsizlik içermesi gerçeğine dayanmaktadır. Örneğin kararda yer verilen bazı belgelerde aşağıdaki ifadeler kullanılmaktadır;

- TEKNOSA'da bulunan 16.10.2012 tarihli Belge 38'de, TEKNOSA'nın MS'nin İzmir mağazasında bir LG ürünü için ileri bir tarihte uygulayacağı fiyat hakkında aldığı bilgiyi LG'den teyit etmek istediği buna karşılık olarak LG'nin "*Önümüzdeki hafta doğum günü varmış mağazanın. Dip maliyetleri 1799'un üzerinde. 1899 yapabilirler.*" şeklinde cevap verdiği görülmektedir. Ayrıca belgeden LG'nin fiyat hakkında bilgi edinmesi durumunda bunu TEKNOSA ile paylaşacağı da anlaşılmaktadır.
- TEKNOSA'da bulunan 18-19-22.10.2012 tarihli Belge 39'da MS'nin LG markalı bir televizyonu TEKNOSA'dan 200 TL daha ucuza sattığı, TEKNOSA'nın bu durumu "*Genelde bu fiyata mı geçelim?*" ifadesiyle LG'ye bildirdiği, LG'nin ise "*Desteğe ekliyorum. Fiyat 3499 olacak her yerde olduğu gibi.*" yanıtını vererek MS fiyatına müdahale edeceği anlaşılmaktadır. Diğer yandan, LG'nin MS fiyatına müdahale edip etmediği tespit edilememektedir. Bu nedenle belge taraflar arasındaki rekabeti kısıtlayıcı amacı ortaya koyar şekilde değerlendirilmemiştir. Ancak belge TEKNOSA'nın LG üzerinde fiyat düşürme baskısı kurabilme gücünü göstermektedir.
- TEKNOSA'da bulunan 21-22.10.2012 tarihli Belge 40'ta TEKNOSA'nın LG marka bir televizyonun MS'te daha düşük fiyatla satıldığını tespit etmesi üzerine durumu "*Her Pazartesi aynı şeyleri konuşmaktan sıkıldım, Benzer aksiyonları bizde de göreceksiniz.*" ifadeleriyle LG'ye bildirdiği görülmektedir. LG bu duruma, ..., şeklinde yanıt vermektedir. Belgeden TEKNOSA'nın LG'yi MS'nin yaptığı gibi fiyatı düşürmekle tehdit ettiği anlaşılmaktadır. LG'nin verdiği cevaptan ise TEKNOSA'nın LG nezdinde öncelikli bir konuma sahip olduğu görülmektedir. Buna karşın, "*Çıkan insert'lerin tamamını match edip arkasından sürekli sizin de duyuru yapmanız için ürün arıyorum*" ifadesinde yer alan "*match etmek*"ten tam olarak neyin (rakip fiyatının yükseltilmesinin mi yoksa satış desteği vererek benzer indirim TEKNOSA tarafında da yapılmasının sağlanması mı) kastedildiği anlaşılmamaktadır. Diğer yandan "*... bir mağazadan bir etiket gönderiyorsun gereği de yapılıyor.*" ifadesinin fiyatlara müdahale edildiği anlamında kullanılabileceği değerlendirilmektedir.
- ... MS'nin fiyatlarına ilişkin yukarıdaki tablolardan fiyatın yükseldiği belirtilen 47LA860 ürününün fiyatının belge tarihi olan 15.11.2013'te (.....) TL olduğu ve sonrasında yükselmediği, yalnızca 17.11.2013'te "Media İstanbul 5" şeklinde adlandırılan mağazadaki fiyatının (.....) TL olduğu anlaşılmaktadır. Ancak bahse

konu mağazada da söz konusu ürünün fiyatının 19.11.2013'te (.....) TL'ye düştüğü görülmektedir. Dolayısıyla belge tarihi itibarıyla belgedeki ifadeyle uyumlu bir fiyat yükselişi gözlemlenmemiştir. Diğer yandan, 55la860 ürünü ise 15.11.2013'te (.....) TL olan mağaza fiyatının 17.11.2013'e kadar değişmediği görülmektedir. Söz konusu ürünün online fiyatlarına bakıldığında 11.11.2013'te (.....) TL olan fiyatın 20.11.2013'te düşerek (.....) TL olduğu görülmektedir.

BİMEKS tarafından gönderilen bilgilerde BİMEKS'in istenen dönemde 47LA860 ürününün satış fiyatının (.....) TL, 55la860 ürünü satış fiyatının ise (.....) TL olduğu ve söz konusu fiyatların değişmediği anlaşılmaktadır.

Teşebbüslerden gelen bilgiler değerlendirildiğinde Belge 44'te yer alan ve TEKNOSA'nın fiyat yükseltme talebi üzerine LG'nin fiyatlara müdahale ettiği veya fiyatın yükseldiği belirtilen ürünün fiyatının gerçekten yükseldiği yönünde bir tespit yapılamamaktadır.

Belgeler geneli itibarı ile çok sayıda belirsizliği beraberinde getirmektedir. Kararda YSFB'nin uygulanıp uygulanmadığı, uygulandı ise kim tarafından dikte edildiği, bu uygulamanın piyasanın ne kadarlık bölümünü kapsadığı, uygulamanın gerekçesi ve rekabetçi yönlerinin neler olduğu gibi noktalarda ciddi eksiklikler bulunmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesi bakımından incelenen dosyalarda, anlaşmanın tarafları, konusu, süresi ve tarafların bu anlaşmanın tespiti bakımından geliştirdikleri aksiyonların belirli bir sistematik çerçevesinde incelenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, Kurul kararının, rekabet ihlali sonucuna hangi sistematik inceleme ile ulaştığı noktasında belirsizlik hakim olmuştur. Bu belirsizlik, YSFB gibi etkinlik doğurucu yönleri olduğu kabul edilen dikey bir anlaşma için daha da önemli bir noktaya gelmektedir.

Mezkur Kurul kararı, YSFB davranışının tespitinde dahi belirsizliklerin oluşmasına yol açmış, YSFB tespitinin açık bir şekilde yapıldığı dosyalarda benimsenen etki temelli yaklaşımı tamamıyla göz ardı etmiştir. Yapılan değerlendirme dikey eksende sürdürülmüş, yatay bir anlaşma tespiti yapılamamış, ancak dikey anlaşmanın yatay etkileri öne sürülmüştür. Örneğin karada;

"MS'de bulunan Belge 53'te ise MS ile LG arasındaki işleyiş aktarılmakta ve LG aracılığıyla rakip fiyatlarının yükseltilebildiği ifade edilmektedir."

"Yukarıdaki belgelerden özellikle TEKNOSA'nın LG karşısında pazarlık gücünün yüksek olduğu ve LG aracılığıyla rakip fiyatlarına müdahale edebildiği ve LG'ye piyasa fiyatlarını agresif düzeylere indirme konusunda baskı uygulayabildiği ve bunun da LG tarafından istenmeyen bir durum olduğu görülmektedir." ve

"...iddia konusu eylemler bakımından LG dikte eden konumundan ziyade talepleri kabul eden konumundadır. Zira fiyat yükseltilmesi konusunda baskının perakendecilerden geldiği ve hatta bu taleplere zaman zaman LG'nin fiyat düşürme durumunda maliyetlere kendi katlanarak destek verdiği belgelerdeki ifadelerden anlaşılmaktadır."

şeklinde kaleme alınan ifadelerden üst pazarda faaliyet gösteren LG'nin pazarlık gücü bakımından zayıf kaldığı ve bir anlamda alt pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin inisiyatifinde olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumda, alt pazardaki perakendecilerin fiyat yükseltmek için yaptığı çalışmalar, raporda LG-Teknosa ve LG-MS arasında kurulduğu ifade edilen ve fakat kurulup kurulmadığı dahi belirsizlik taşıyan anlaşmalar üzerinden değerlendirilmektedir. Başka bir ifade ile anti-rekabetçi uygulamanın yeniden satış fiyatı ekseninde incelenmesi neticesinde, yatay bir anlaşmanın sonucu olabilecek bir şablon dikey bir anlaşma kalıbına oturtulmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla, kararın inşa edildiği zemin sağlam bir teorik çerçevenin ürünü olmaktan uzaktır.

Kararda Vestel ve Philips açısından da YSFB uygulaması değerlendirmesi yapılmaktadır. Bu noktada, bir önceki bölümde LG açısından yapılan değerlendirmenin aksine, geniş bir bayilik ağı olan söz konusu teşebbüslerin davranışları, literatürde ve ülke içtihatlarında YSFB olarak tanımlanan davranış kalıbına daha yakın görülmektedir. Ancak yine bu noktada, YSFB gibi hakkında derinlemesine inceleme yapılması gereken ve pozitif yönleri de bulunabilen bir uygulama açısından yüzeysel bir değerlendirme yapılmakla yetinilmiştir. Kararda;

“Belgelerin incelenmesinden yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik olarak 2014 ve 2015 yıllarında TEKNOSA, MS, BİMEKS, Hepsiburada gibi teşebbüslere VESTEL’in ürünlerinin perakende satış fiyatlarını bildirdiği, VESTEL tarafından bildirilen satış fiyatı üzerinden indirimli satış yapan teşebbüslerin takip edildiği ve uyarıldığı, ürünün yeniden satış fiyatının değiştirilemeyeceği yönünde telkinde bulunduğu ve teşebbüsleri fiyatın düşürülmesi halinde garanti ve montaj gibi hizmetlerden yararlandırmama yaptırımını uygulamakla bir nevi tehdit ettiği anlaşılmaktadır.”

“Yukarıda yer verilen belgelerden anlaşıldığı üzere, PHILIPS ürünlerinin yeniden satış fiyatının serbest rekabet koşulları çerçevesinde belirlenmesini engellemeye yönelik uygulamalarda bulunmaktadır. Bu tür uygulamalarla PHILIPS markaiçi rekabeti kısıtlamayı amaçlamaktadır.”

denilerek her iki teşebbüs açısından da YSFB tespiti yapılmış ve idari para cezası öngörülmüştür.

Yeniden ifade etmek gerekirse, YSFB, rekabet karşıtı etkilere neden olabileceği gibi belirli şartlar altında rekabetçi olarak kabul edilebilecek etkilere de sahiptir. Bu noktada, Vestel ve Philips için etkinlik doğurucu vurgu içeren “YSFB ile marka değerinin ve bayi yapısının korunması sağlanabilir.” argümanının etraflıca değerlendirilmesi ihtiyacı bulunmaktadır. Tarafların yaptıkları savunmalar kararın ilgili kısımlarına aşağıdaki şekilde yansımıştır;

Kurul kararı 749. paragraf:

(749) İddia konusu uygulamanın fiyat düşüşlerinin tüketiciler nezdinde kalitesizlik algısı yaratması nedeniyle gerçekleştirildiğini ve marka imajı ile kalitenin artırılarak etkinlik sağlanmasına yönelik olduğu, bu çerçevede Vestel marka imajını sağlamak, geliştirmek ve korumak amaçlarıyla perakende satışlarda fiyatlarının belirli bir seviyede olması ve fazla düşük seyretmemesinin arzu edildiğinden bazı yöntemlere başvurulduğu; marka imajını yükseltmek amacıyla mağazalara yatırımlar yapıldığı ve markanın iletişim yatırımlarının artırıldığı, kalite algısının artırılması amacıyla arge ve müşteri hizmetleri yatırımlarının hızlandırıldığı, markaya duyulan güvenin korunması ve artırılması amacıyla da fiyatların farklı dağıtım kanallarında fazla değişkenlik göstermesinin önlenmeye çalışıldığı iddia edilmektedir. Kurulun Dogati kararında “Dogati tarafından franchise alanların kendi fiyatlarını belirleme serbestisinin kısıtlandığını gösteren emareler olsa da Dogati’nin sabit bir fiyatı dikte etme çabasından ziyade fiyatları belli bir seviyede tutma çabası içinde olduğu” şeklinde bir vurgu bulunduğu, anılan kararda ilgili teşebbüs açısından satış artışıyla birlikte, kalite-fiyat dengesinin tutturulmasının marka imajı ve müşteri memnuniyeti gibi kazanımların elde edilmesi bakımından önem taşıdığı ifade edilmiş ve teşebbüsün marka imajının zarar görmemesi saikiyle giriştiği fiyatlar üzerindeki müdahaleci davranışlarının bu rasyonaliteye dayandırılabilirliğinin belirtildiği ileri sürülmüştür.

Kurul kararı 755. paragraf:

(755) VESTEL’in amacının bayi kanalını diğer tüketici elektroniği perakendecilerinin fiyat rekabetinden korumak olduğunun, dosya kapsamında isabetli bir şekilde tespit edildiği, bununla birlikte, VESTEL’in bayilerini finanse ettiği ve bayilerinin önemli bir bölümüne açık kredi vermekte olduğu hususunun dikkate alınmadığı iddia edilmekte, VESTEL’in bayileriyle konsinye benzeri açık kredili ticari ilişki çerçevesinde çalıştığı, bayilerin finansal durumunun kötüye gitmesinin doğrudan VESTEL aleyhine sonuçlar doğuracağı, VESTEL’in bazı bayilerden alacaklarını güvence altına almak adına teminat mektubu gibi enstrümanları

kullansa da markalararası rekabetin yoğun olduğu pazarda alınan tedbirlere rağmen bayilerin bir kısmının bu rekabete dayanamayarak iflas ettiği veya ödeme güçlüğü içine düştüğu ifade edilmektedir. Uluslararası zincir olmaları sebebiyle pazarlık gücüne sahip teknomarketlerin yarattığı, pazarda yıkıcı etkiler doğuran aşırı rekabete karşı fiyatların belirli bir seviye üzerinde tutulmasının, bayilerin korunması amacına hizmet ettiği ve bayiler ile teknomarketlere sağlanan kredilerin geri alınabilmesi için VESTEL'in müdahalesinin zorunlu olduğu ifade edilmektedir.

Kurul kararı 820. paragraf:

(820) PHILIPS tarafından yeniden satış fiyatının belirlendiği iddiası kabul edilmemekle birlikte, yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin uygulamaların diğer yargı çevrelerinde giderek daha yaygınlaşan şekilde rule of reason analizine tabi tutulduğu ve somut olayın bu analize tabi tutulması gerektiği savunulmaktadır. Bu kapsamda uygulamanın etkisinin olmaması, yüksek alıcı gücü, PHILIPS'in pazar gücünün düşük olması ve uygulamanın rekabeti kısıtladığının tespit edilmemiş olması nedenleriyle ihlal tespitinin yapılmaması gerektiği savunulmaktadır.

Yukarıda yer verilen ifadelerden de anlaşılacağı üzere, Vestel ve Philips, YSFB uygulamasının yapıldığı iddiasının kabul edilmesi durumunda, Kurul'un bu uygulamayı "rule of reason" analizine tabi tutması gerekliliği üzerinde durmuş ve bu konuya savunmalarında yer vermiştir. Söz konusu analiz yapılırken "marka imajının korunması", "bayilik ağının korunması" hususları üzerinde durulmuştur. Kanaatimizce, Kurul'un bu savunmaları derinlemesine incelemesi ve rekabetçi-anti rekabetçi yönlerini sıralayarak nihai bir kanaate ulaşması gerekmektedir. Kararda bu yönde bir analize gidilmemiş, savunmalar derinliği olmayan tespitlerle reddedilmiştir. YSFB konusunda yapılacak değerlendirmeler, hatalı pozitif riskin aza indirilmesi bakımından, çok dikkatli bir değerlendirmeye tabi tutulmalıdır. Mevcut kararda böylesi bir değerlendirme yapılmamış olup, hatalı müdahale yapılması söz konusudur. Bu gibi durumlarda müdahaleden kaçınma gerekliliği ön plana çıkmaktadır.

Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda, tüketici elektroniği pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesinin ihlal edildiği tespitinin yapılamayacağından hareketle, çoğunluk görüşü ile alınan Kurul kararının 2(a) maddesine esas yönünden katılmamız mümkün olmamıştır.

Arslan NARİN
İkinci Başkan

Adem BİRCAN
Kurul Üyesi