

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

(Yargı Kararları Üzerine Verilen)  
**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2007-4-53  
Karar Sayısı : 16-20/340-155  
Karar Tarihi : 09.06.2016

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK  
Üyeler : Arslan NARİN, Fevzi ÖZKAN, Doç. Dr. Tahir SARAÇ,  
Kenan TÜRK, Adem BİRCAN

**B. RAPORTÖRLER** : Mehmet YANIK, Mehmet TOKGÖZ

**C. BAŞVURUDA**

**BULUNAN**

: Ferit KESKİN ve İsmail KESKİN  
Temsilcileri: Av. Ercan KORKMAZ  
Sakarya Mah. Uluyol Cad. Alper Sok. Torunlar İşhanı Kat 1 Daire  
No: 3-4 Osmangazi Bursa

**D. KARŞI TARAF**

: 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. K. Korhan YILDIRIM,  
Av. Eda DURU  
Çitlenbik Sokak No:12, Yıldız Mahallesi, 34349, Beşiktaş İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Rekabet Kurulu'nun 3M San. ve Tic. A.Ş. hakkında aldığı 25.06.2014 tarih ve 14-22/461-203 sayılı kararın Ankara 15. İdare Mahkemesinin 17.12.2015 tarihli, 2014/1947 E. ve 2015/2403 K. sayılı kararı ile iptal edilmesi üzerine, dosyanın yeniden değerlendirilmesi.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurumu kayıtlarına 28.03.2007 tarih ve 2374 sayı ile intikal eden şikâyet başvurusunda; başvuru sahiplerine ait olan Keskin İş Güvenlik Malzemeleri Tic. ve San. Ltd. Şti.'nin (KESKİN İŞ GÜVENLİK), 20 yıldır iş güvenlik malzemeleri alanında Bursa ve Türkiye genelinde faaliyet gösteren bir işletme olduğu, 2000 yılında 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin (3M) bayiliğini aldığı ve kısa sürede artan satış rakamları ile 3M'in Türkiye'deki bayileri içerisinde ilk üç firma arasına girmeyi başardığı, KESKİN İŞ GÜVENLİK'in bu başarısına karşın 3M'in başvuru sahipleri aleyhinde ayrımcı fiyat uygulamasında bulunduğu, ardından da gerekçe göstermeksizin bayilik sözleşmesini feshettiği, 3M'in bayileri arasında ayrımcılık yapmak, nihai satış fiyatını tespit etmek ve bayileri arasında bölge ve müşteri tahsisi yapmak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. ve 6. maddelerini ihlal ettiği iddia edilmektedir.
- (3) Başvuruda ayrıca; 3M'in diğer bayilerine %40-45 oranında iskonto uygularken kendilerine %5 gibi bir iskonto uyguladığı, bu durumun kendilerinin diğer bayilerle rekabet etmesini güçleştirdiği; 3M tarafından uygulanan bu ayrımcı iskonto oranları yüzünden 2006 yılının 5. ayından itibaren KESKİN İŞ GÜVENLİK'in nihai konumdaki birçok firmanın ihalesine iştirak edemediği, dolayısıyla ticari itibar kaybettiği ifade edilmiştir.

- (4) **G. DOSYA EVRELERİ:** Başvuru üzerine hazırlanan 25.04.2007 tarih ve 2007-4-53/İİ-07-M.Y. sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulunun 03.05.2007 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 07-37/373-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. 27.06.2007 tarih ve 2007-4-53/ ÖA-07-M.Y sayılı Önaraştırma Raporu Kurul'un 04.07.2007 tarihli ve 07-56/669-232 sayılı toplantısında görüşülmüş ve 3M'in;
- Bayisi KESKİN İŞ GÜVENLİK'in Renault'a yaptığı satışta nihai satış fiyatını belirlemesinin,
  - Bayiliğine son verilen KESKİN İŞ GÜVENLİK'in Bursa ilindeki müşterilerini, İstanbul Ticaret İş Güvenliği ve Endüstriyel Ürünler San. Ltd. Şti. (İSTANBUL TİCARET) ile Egebant Zımpara ve Polisaj Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş. (EGEBANT) unvanlı bayileri arasında paylaşımının; buna ilaveten iki bayiyi birbirinin müşterilerine satış yapmalarını konusunda ve ayrıca İzmir merkezli Nam Kişisel Koruyucu Donanımlar İç ve Dış Tic. A.Ş. (NAM) unvanlı bayiyi Bursa ilinde İSTANBUL TİCARET ve EGEBANT'ın müşterilerine satış yapmaması konusunda uyarmasının,
  - KESKİN İŞ GÜVENLİK ve Ekay Elektrik Kablo Aydınlatma Tic. ve San. Ltd. Şti. (EKAY) unvanlı bayilerine diğer bayilerden farklı indirim oranları belirlemek yoluyla bu bayileri rakip konumundaki diğer bayiler karşısında dezavantajlı duruma düşürmesinin

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal teşkil edebileceğine, bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesi uyarınca bahse konu uygulamalardan kaçınması, aksi halde haklarında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi gereği soruşturma açılacağı hususlarında görüş yazısı gönderilmesine karar verilmiştir.

- (5) Yukarıda anılan Kurul kararı Danıştay 13. Dairesi'nin 30.11.2011 tarih ve 2008/3117 E., 2011/5424 K. sayılı kararı ile iptal edilmiştir. Dosya Kurul'un 29.05.2013 tarihli toplantısında yeniden görüşülmüş ve 13-32/433-M sayı ile 3M'in, bayilerinin nihai satış fiyatını tespit etmek, bayilerine müşteri sınırlamaları getirmek, bayileri arasında ayrımcı uygulamalar yapmak ve bayilerine yönelik hedef indirimleri uygulamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (6) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca soruşturma kararı ve teşebbüsle ilgili ileri sürülen iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi 13.06.2013 tarihinde 6610 sayılı yazı ile hakkında soruşturma yürütülen taraf olan 3M'e tebliğ edilerek 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarının yapılması talep edilmiştir. Tarafın ilk yazılı savunması 12.07.2013 tarih ve 4280 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Rekabet Kurulunun 24.10.2013 tarih ve 13-59/827-M sayılı kararı ile soruşturma süresinin, bitiminden itibaren 2 ay uzatılmasına karar verilmiştir. Soruşturma Heyeti tarafından hazırlanan 29.01.2014 tarih ve 2007-4-053/SR sayılı Soruşturma Raporu ve ekleri, Kanun'un 45. maddesinin birinci fıkrası uyarınca Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüse tebliğ edilmiş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsten 30 gün içinde yazılı savunmasını yapması talep edilmiştir. Rekabet Kurulunun 29.02.2014 tarihli kararı ile teşebbüsün soruşturma raporuna karşı yazılı savunma süresi 30 gün süre ile uzatılmıştır. İlgili tarafın yazılı savunması yasal süresi içinde, 26.03.2014 tarih ve 1752 sayı ile Kurum kayıtlarına girmiştir.
- (7) Yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına giren yazılı savunmaya ilişkin Soruşturma Heyetinin görüşlerini içeren 10.04.2014 tarih ve 2007-4-53 sayılı Ek Görüş, 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesi uyarınca Rekabet Kurulu üyeleri ile hakkında soruşturma yürütülen teşebbüse tebliğ edilmiştir. Kurum kayıtlarına 30.04.2014 tarih ve 2431 sayı ile giren dosyaya giriş hakkı tanınması talebi Kurul tarafından 08.05.2014 tarih ve 14-17/331-M sayılı karar ile reddedilmiştir.

## 16-20/340-155

- (8) Teşebbüsün Ek Görüş'e karşı yazılı savunması yasal süresi içinde, 13.05.2014 tarih ve 2725 sayı ile Kurum kayıtlarına girmiştir.
- (9) 23.06.2014 tarihinde yapılan sözlü savunma toplantısının ardından Kurul, 25.06.2014 tarih ve 14-22/461-203 sayı ile nihai kararını vermiştir. Söz konusu kararda Kurul, 3M tarafından bir kısım satışlarda bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemek, bayilere mal satılabilecek müşteriler ve yerler konusunda kısıtlama getirmek ve bazı bayilere, rekabette dezavantajlı duruma düşürecek şekilde ayrımcı iskonto oranları uygulamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmediğine, bu nedenle adı geçen teşebbüse aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası verilmesine yer olmadığına karar vermiştir.
- (10) Söz konusu Kurul kararı, Ankara 15. İdare Mahkemesi'nin 17.12.2014 tarih ve 2014/1947 E., 2015/2403 K. sayılı kararıyla iptal edilmiştir. 13.05.2016 tarihinde Kurumumuz tarafından tebellüğ edilen söz konusu karar üzerine hazırlanan 28.05.2016 tarih ve 2007-4-053/BN-06 sayılı Bilgi Notu, Kurul'un 09.06.2016 tarihli toplantısında görüşülerek 16-20/340-155 sayı ile nihai karar verilmiştir.
- (11) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** Ankara 15. İdare Mahkemesi'nin yukarıda anılan kararı sonrasında Kurul'a sunulan Bilgi Notu'nda raportörler Mehmet YANIK ve Mehmet TOKGÖZ tarafından 3M'in;
- Bir kısım satışlarda bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemesinin,
  - Bayilere mal satılabilecek müşteriler ve yerler konusunda kısıtlama getirmesinin,
  - Bazı bayilere, rekabette dezavantajlı duruma düşürecek şekilde ayrımcı iskonto oranları uygulamasının,
- 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği; 3M'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmesi nedeniyle teşebbüs hakkında yine aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği ifade edilmiştir.
- (12) Ankara 15. İdare Mahkemesi'nin iptal ettiği 25.06.2014 tarih ve 14-22/461-203 sayılı Rekabet Kurulu kararına konu soruşturmada çoğunluk görüşü olarak raportörler Mehmet YANIK ve Mehmet TOKGÖZ tarafından 3M'in;
- Bir kısım satışlarda bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemek,
  - Bayilere mal satılabilecek müşteriler ve yerler konusunda kısıtlama getirmek, özel fiyat uygulaması yoluyla marka içi rekabeti sınırlamak ve müşteri kısıtlamaları getirmek,
  - Bazı bayilere, rekabette dezavantajlı duruma düşürecek şekilde ayrımcı iskonto oranları uygulamak,
- suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği ve teşebbüs hakkında 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği ifade edilmiştir.
- (13) Karşı görüşte bulunan raportör Neşe Nur ONUKLU tarafından ise, 3M'in bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek, bayileri arasında ayrımcılık yapmak ya da bayilere müşteri veya bölge kısıtlaması getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine yönelik yeterli dayanak bulunmaması nedeniyle, anılan teşebbüse aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası verilmesine gerek olmadığı ifade edilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Hakkında Soruşturma Yürütülen Teşebbüs: 3M

- (14) 3M; hızlı tüketim ve ofis, elektrik, elektronik ve telekomünikasyon, sağlık, endüstri, güvenlik, reklam ve taşımacılık alanlarında global bazda faaliyet gösteren bir teknoloji şirkettir. Türkiye'deki faaliyetlerine 1982 yılında başlayan 3M; Türkiye'de ofis ürünleri, telekomünikasyon sistemleri ürünleri, trafik kontrol malzemeleri, reklâm ürünleri, sağlık ürünleri, ev bakım ürünleri ile iş ve işçi güvenliği ürünleri alanlarında faaliyet göstermektedir.

### I.2. İlgili Pazar

#### I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (15) 3M'in satışını yaptığı ürünler, boyun üstü iş güvenliği malzemeleri olan baret, gaz ve toz maskeleri, göz koruyucu ürünler, kulak tıkacı ve kulaklıktan oluşmaktadır. 3M'in satışını yaptığı bu ürünler genel olarak iş sağlığı ve işçi güvenliği alanında kullanılmakla birlikte, her bir ürünün kullanım amacı, işlevi, üretim teknolojisi ve üretim maliyeti farklıdır. Dolayısıyla söz konusu ürünler talep ve arz açısından birbirine ikame teşkil etmemektedir.
- (16) Bu çerçevede ilgili ürün pazarları; ayrı ayrı olmak üzere, "baret", "gaz maskesi", "toz maskesi", "güvenlik gözlükleri", "kulak tıkacı" ve "kulaklık" pazarları olarak belirlenmiştir.

#### I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (17) Ürünlerin tedarik sistemi ve farklı coğrafi bölgeler arasında rekabetçi koşullar bakımından farklılıkların olmaması dikkate alınarak ilgili coğrafi pazar, "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

### I.3. Yapılan İnceleme ve Tespitler

#### I.3.1. Şikâyetçiden Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (18) Şikâyet dilekçesi ekinde, 3M'in nihai satış fiyatını tespit ettiğine ilişkin olarak 3M satış yetkilisi (.....) ile KESKİN İŞ GÜVENLİK firması arasındaki bir e-posta yazışması sunulmuştur. 28.04.2006 tarihli söz konusu e-postada:

*"(.....) Bey merhaba,*

*"Renault'da kullanılan 4251 alış fiyatınızı 10,4 Euro'ya indirmiş bulunuyoruz. Bu indirim Renault firmasına %4 indirim olarak yansıtmanızı rica ederiz."*

ifadesi yer almaktadır.

- (19) 29.03.2007 tarihinde KESKİN İŞ GÜVENLİK'in sahipleri Ferit KESKİN ve İsmail KESKİN ile yapılan görüşmede "3M ürünleri ile ilgili olarak yapacağınız özellikle toplu satışlarda 3M tarafından bir baskı ya da sınırlama ile karşılaşılıyor musunuz?" şeklindeki soruya,

*"Aramızdaki ihtilafın çıkış noktası da zaten bu konuyla ilgilidir. Teşebbüsümüzün ANADOLU ISUZU'ya teklif yaptığını öğrenen 3M yetkilisi bu firmaya Egebant tarafından satış yapacağını belirterek verdiğimiz fiyat teklifi konusunda teşebbüsümüzü uyarmıştır. Bununla da yetinmeyip o dönem satışta çalışan (.....) isimli çalışanını işten çıkarmıştır. Onun yerine göreve gelen (.....) bize karşı agresif bir tutum sergilemiştir. Bizim İstanbul'da satış yaptığımız Kare isimli firmaya satış yapamayacağımız iddiasında bulunmuş bu konuda bizi tehdit etmiştir. Bizim geri adım atmamız üzerine bize uygulanan %40-45 oranında iskontolar %5'e çekilmiştir ve son olarak bayiliğimiz iptal edilmiştir."*

şeklinde cevap verilmiştir.

- (20) “3M ürünleri satışında 3M’in sizin satış fiyatlarınıza müdahale ettiği olmuş mudur?” şeklindeki soruya ise,

*“Olmaktadır. Bilhassa büyük firmalara satışta veya rakiple karşılaşılan satışlarda yeniden satış fiyatımızı tespit etmektedir. Örneğin Renault’a Nisan 2006’da yapılan satışta fiyat konusunda her ne kadar rica ederiz denilmekteyse de bizim kendilerinin bildirdiği fiyatı uygulamamız durumunda başka bir bayiye bizim yerimize görevlendirmektedir. Biz de mecburen bize verilen fiyatı uygulamak durumunda kalmaktayız.*

*ANADOLU ISUZU’ya teklif etmemiz marka içi rekabeti artırıp fiyatları düşüreceğinden 3M’in tepkisini çekmiş ve bugünkü ihtilaf çıkmıştır. Ayrıca, Kare’ye mal satışı yapmamız ve tehditlerine rağmen Kare’ye satış yapmaya devam etmemiz sonucunda bayiliğimize son verilmesi 3M’in hiçbir şekilde rekabeti istemediğinin göstergesidir. Şu an yurt dışından gizlice ithalat dağıttığını duyduğumuzdan ve bize de aynısını yapacağını bildiğimizden bu işi gizlice yapmaktayız.”*

şeklinde cevap verilmiştir.

- (21) 11.09.2013 tarihinde KESKİN İŞ GÜVENLİK’te Ferit KESKİN ile yapılan görüşmede, ayrıca Kurum kayıtlarına 23.09.2013 tarihinde giren yazıda, 1999-2006 yıllarında 3M’de iş güvenliği bölümünde çalışan (.....) ile ismini vermek istemeyen başka bir çalışanın soruşturmaya konu bilgileri içeren e-postalarına yer verilmektedir.
- (22) Söz konusu yazıda (.....) tarafından, iş güvenliği bölüm müdürü (.....) yöneticiliğinde, KESKİN İŞ GÜVENLİK’in de aralarında bulunduğu 3M iş güvenliği bayileri toplantısı yapılırken, o dönemde ANADOLU ISUZU’nun iş güvenliği ürünleri tedarikini EGEANT yapmasına rağmen, KESKİN İŞ GÜVENLİK’ten teklif istemesi, buna karşılık KESKİN İŞ GÜVENLİK’in de teklif vermesi ile ilgili olarak “*transportation*” bölümünden sorumlu yönetici (.....)’in “*Otomotiv bölümünün yöneticisi olarak, hangi bayilere hangi firmaların satış yapacağına kendisinin karar vereceğini, bayilerin de onun kararlarına uymak zorunda olduklarını ve KESKİN İŞ GÜVENLİK’in 3M’in rızası olmadan ANADOLU ISUZU’ya kesinlikle satış yapamayacağını hatta fiyat teklifi veremeyeceğini*” söylediği belirtilmektedir. Yazının devamında nihayetinde çıkan tartışmalar sonucu olarak da (.....)’in bölüm yöneticisi (.....)’ı toplantı odasından çıkartarak KESKİN İŞ GÜVENLİK’i 3M bayisi olarak görmek istemediğini söylediği ifade edilmiş ve böylece KESKİN İŞ GÜVENLİK’in bayiliğine son verilme sürecinin başladığı belirtilmiştir.
- (23) Aynı yazıda ismini vermek istemeyen bir çalışanın ifadelerinde, o dönemde ANADOLU ISUZU’nun iş güvenliği malzemeleri tedarikini EGEANT’ın yaptığı ifade edilerek, ANADOLU ISUZU firmasının o günlerde iş güvenliği ürünleri için KESKİN İŞ GÜVENLİK’ten fiyat teklifi istediği ve KESKİN İŞ GÜVENLİK’in de kendi fiyat teklifini verdiği bildirilmiştir. (.....)’in bu duruma “...hangi firmaya hangi bayinin satış yapacağına kendisinin karar vereceğini, bayilerin de onun iradesine uymak zorunda olduğunu, KESKİN İŞ GÜVENLİK’in de 3M’in onayı olmadan ANADOLU ISUZU’ya ürün tedarik edemeyeceğini, fiyat teklifi veremeyeceğini...” söylediği ifade edilerek, bu durumun tartışmaya yol açtığı, İlkay ERDEM’in KESKİN İŞ GÜVENLİK’in bayilikten çıkarılması için (.....)’a baskı yaptığı ve olaydan kısa süre sonra ayrılan (.....)’in yerine atanan (.....)’in KESKİN İŞ GÜVENLİK’in bayiliğine son verdiği belirtilmiştir.

### I.3.2. 3M Bayisi İSTANBUL TİCARET'in Genel Müdürü ile Yapılan Görüşme

- (24) 31.05.2007 tarihinde İSTANBUL TİCARET Genel Müdürü (.....) ile yapılan görüşmede, "Ürün satışlarınız ve satış yöntemleriniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?" şeklindeki soruya (.....) tarafından,

*"Bizim sattığımız bütün ürünler CE belgesine sahiptir. Biz genellikle doğrudan kullanıcılara ve satıcı firmalara satış yapıyoruz. Doğrudan kullanıcılara yaptığımız bu satışlarda satış yapılan yerin ödeme şekline, ödeme süresine vb. unsurlara göre yani müşterilerimizin ödeme koşullarına göre kendi iskontolarımızı belirleyerek satışlarımızı gerçekleştiriyoruz. Sektörde eskiden olduğu gibi büyük kar marjı mümkün değil artık. Genel olarak %2-10 arasında değişen kar marjlarıyla satış yapıyoruz"*

şeklinde cevap verilmiştir.

- (25) Aynı görüşmede "sağlayıcılarınızla (3M, Dupont, Ansell gibi) ilişkileriniz ve bu şirketlerin satış politikaları hakkında bilgi verir misiniz?" şeklindeki soruya ise, (.....) tarafından;

*"Sağlayıcılarımızdan 3M'in bildiğim kadarıyla doğrudan satışı bulunmuyor. Satışlar bayiler aracılığıyla gerçekleştiriliyor ve bayiler arasında mesela İstanbul içerisinde herhangi bir bölge veya firma paylaşımı bulunmuyor. Örneğin diğer bayiler ve bizim beraber ürün sattığımız firmalar var. Türkiye içerisinde istediğimiz her yere satış yapabiliyoruz ancak mesela Karaman'daki bir firma Ankara bölge bayisinden malzeme temini daha kolay olduğu için oradan alıyor şöyle ki maliyetlerdeki artışlardan dolayı o firmaya malzeme satmak için çaba sarf etmiyoruz..."*

şeklinde cevap verilmiştir.

### I.3.3. Hedef İş Güvenliği Malzemeleri Tic. San. Ltd. Şti. Ortağı ve 3M Eski Çalışanı (.....) ile Yapılan Görüşme

- (26) 29.05.2007 tarihinde Hedef İş Güvenliği Malzemeleri Tic. San. Ltd. Şti. (HEDEF İŞ) ortağı ve 3M Eski Çalışanı (.....) ile yapılan görüşmede, "KESKİN İŞ GÜVENLİK'in 3M bayiliğinden çıkarılma süreci hakkında bilgi verebilir misiniz? şeklindeki soruya;

*"Keskin'in bayilikten atılmasının ardındaki temel sebep ortaklardan Ferit Keskin'in 3M'de benim üstümde bulunan ve 3M Türkiye'nin iş güvenlik alanında en yetkili kişisi olan (.....) ile yaşadığı anlaşmazlıktır. Ben 3M'de çalıştığım dönemde Keskin'in bayilikten çıkarılması kararı bana ulaştı. Bunun üzerine Bursa'ya gittik ve Keskin'in müşterileriyle konuşarak artık Keskin'in bizim bayimiz olmadığını 3M mallarını Egebant ve İstanbul Ticaret'ten alabileceklerini söyledik. Ayrıca Keskin'den en çok satış yaptığı müşterilerin listesini istedik; bunu yaparken amacımız müşterilerini Egebant ve İstanbul Ticaret arasında paylaşmak istememizdi. Bursa'daki müşterileri bu teşebbüsler arasına paylaşmak istememizdi. Bursa'daki müşteri bu teşebbüsler arasında paylaştırdık ve birbirlerinin müşterilerine karışmamalarını bildirdik. Keskin'in Bursa'daki bayiliğine son verilince Bursa'da eş zamanlı olarak şube açan aslında İzmir bayisi olan Nam adlı firmaya Keskin'in eski müşterilerine satış yapmamasını söyledik; çünkü o müşterileri söylediğim iki firmaya paylaştırmıştık."*

şeklinde cevap verilmiştir.

- (27) “3M’in bayileri arasında birbirlerinin müşterilerine satış yapmalarını engelleyecek bir durum var mıdır?” şeklindeki soruya (.....) tarafından,

*“3M’in bayilerinden hangisi bir müşteriyi 3M’e ilk tanıtan bayi olmuşsa o müşteri o bayinin sayılır ve müşteriye yapacağı satışta bayi 3M’den daha uygun fiyattan mal alır. Dolayısıyla fiyat avantajı sağlar ve müşteri kendisinin olur.”*

şeklinde cevap verilmiştir. Aynı görüşmede, “3M bayilerinin satış fiyatına doğrudan ya da dolaylı etkide bulunur mu?” şeklindeki soruya ise,

*“3M fiyat konusunda bayilerine karışmaz. Bayiler dilediği fiyattan satmakta özgürdür. Ancak, istisnai bir Döktaş uygulaması vardır ki, burada direkt bayi adına fiyat vermiştir ve bayinin fiyat konusundaki özgürlüğünü elinden almıştır.”*

şeklinde cevap verilmiştir.

#### **I.3.4. 3M Eski Bayisi EKAY’ın Ortağı (.....) ile Yapılan Görüşme**

- (28) 08.06.2007 tarihinde 3M eski bayisi EKAY ortağı (.....) ile yapılan görüşmede, “3M iş güvenlik malzemelerinde uygulanan nihai tüketici fiyatları hakkında bilgi verebilir misiniz?” sorusuna aşağıdaki yanıt verilmiştir:

*“Bizim satış fiyatlarımız 3M tarafından belirlenmekteydi. Yani satacağımız fiyatlarda bir serbestimiz olmamıştır. Hatta bu belirlemeler dolayısıyla zarara uğradık ve bu durumu yazıyla detaylı bir şekilde 3M’e ilettik. 3M ilerde kazanacaksınız diyerek baştan savdı. 3M’in yeniden satışları konusunda akıl almaz uygulamaları bulunmaktadır. Örneğin, normalde 100 YTL’ye satılan bir ürünü 10 Lira’ya satabilmektedir. Soda-Kromsan’a yaptığımız satış bunun bir örneğidir. Bana adet başına sadece 1 Kuruş’luk kar belirlediler. Bu kadar fahiş farklar, rakipleri yok etmek için yapılan uygulamalardır. Bu uygulamalardan dolayı ben utanç duyuyorum. Yapılan bu durum resmen haksızlıktır. Ayrıca 3M’in bir fiyat istikrarı bulunmamaktadır. Bayisine ve müşterisine göre birbirinden çok farklı fiyatlar verilmektedir. Bir halk tabiri var 3M bohçacı pazarlamacılarından daha kötü bir örnektir. Yani rakibe duruma göre değişiyor. Fiyatlar çok düşebildiği gibi rakip olmadığı ve marka yazdırdıkları durumlarda inanılmaz yükselmektedir. Bayilerin, müşterilere verdikleri düşük fiyatlar da bayi toplantılarında gündeme getirilip uyarılar yapılmakta ve tüm bayiler önünde küçük düşürülebilmektedir.*

*Başka bölgeye de çıkış kesinlikle yasaktır. Böyle yapılması durumunda adamın ipini keserler. Bayilerden tek tek faturalar istenerek bu kontrol çok sıkı yapılabilmektedir. Ayrıca bayi toplantılarında gerek bayinin vermiş olduğu düşük fiyatlar gerekse bölge dışına çıkışlar konusunda tüm bayiler önünde çok hararetli tartışmalar yaşanmaktadır. Öyle ki, bayilerle kötü söz söylemeye varan olaylar yaşanmıştır. Bayilerle mal satılan müşterinin yeri konusunda şiddetli tartışmalar bu toplantılarda karşılaşılan durumlardır. 3M’den habersiz gerek fiyatlama konusunda gerekse müşteriye satışlarda kuş uçurulmamaktadır. Buna örnek, 3M tarafından bayilere yazılan mektupta da görüleceği üzere bayinin satış yaptığı tüm faturaların fotokopisi bizzat istenmekte ve faturanın gönderilmemesi halinde bayinin alacağı tenzilat iptal edilmektedir. Biz faturalarımızı gönderip bu kurallara uymak için böyle bir durumla karşılaşmadık.”*



### I.3.5. (.....) ile Yapılan Görüşme

- (29) 31.05.2007 tarihinde 3M Endüstriyel ve Otomotiv Pazarları Satış Pazarlama Müdürü (.....) ile yapılan görüşmede, “3M’in fiyatlandırma politikası nasıl işlemektedir?” sorusuna,

*“3M olarak bir liste fiyatımız bulunmaktadır. Bayilerle yaptığımız bayilik sözleşmelerinde nasıl bir iskonto yapılacağı belirtilmiştir. Uygulamada standart iskonto oranımız %45’dir. Bayilerimiz sadece bizim ürünlerimizi satıyorsa ürünlere göre değişmekle birlikte %1-2 arasında bir iskonto alıyor; buna ilaveten her üç aylık dönemlerde hedefini gerçekleştiren bayilere %4 indirim ve buna ilaveten %1’lik sene sonu iskontosu yapabiliyoruz. Ayrıca altı aylık periyotlar halinde hedefi aşma durumuna göre (%5-10, %15-20) %1-2-3-4 indirimler yapılabilmektedir. Bu iskontolar dönem sonlarında bayiler tarafından düzenlenen fark faturası yoluyla ürün grubuna göre yapılmaktadır. Yukarıda saydığımız ana bayilerden Egebant tüm ürün gruplarında münhasır olduğu için ürün gruplarının tamamında ekstra indirim alabilmektedir. İstanbul Ticaret hiçbir ürün grubunda münhasır bayimiz olmadığı için ekstra indirim almamaktadır. İdeal ise, birkaç ürün grubunda ekstra indirim alabilmektedir.*

*Bayilerimizin satış yapacağı müşterilerin karşısında rakip firmalar bulunmaktaysa ve söz konusu müşteri stratejik bir konumdaysa, bayi gerekli çalışmayı yaparak bizden %45-48 bandındaki indirimden daha fazla indirim talep edebilmektedir. Bazen de doğrudan düşük fiyat da talep edebilmektedir.*

*Bazen son kullanıcı rakip ürünleri kullanıyorsa, asıl ürünlerin filtrelerini bizden alması koşuluyla asıl ürünleri ücretsiz vermekteyiz. Örneğin 6200 kodlu ürün olan yarım yüz maskesinde bu uygulamayı yaptık.”*

şeklinde cevap verilmiştir.

### I.3.6. 3M İş Güvenliği Ürünleri Pazarlama Sorumlusu (.....), Satış Müdürü (.....), Endüstriyel ve Otomotiv Pazarları Satış Müdürü (.....) ile Yapılan Görüşme

- (30) 31.05.2007 tarihinde 3M teşebbüsünde, İş Güvenliği Ürünleri Pazarlama Sorumlusu (.....), Satış Müdürü (.....), Endüstriyel ve Otomotiv Pazarları Satış Müdürü (.....) ile yapılan görüşmede “3M’in fiyatlandırma politikası nasıl işlemektedir?” sorusuna,

*“3M olarak bir liste fiyatımız bulunmaktadır. Bayilere satışta fiyatımızı belirleyen temel iki kıstas bulunmaktadır. Bunlardan ilki maliyettir, ikincisi müşterinin alım gücüdür. Bunlar dışında fiyatlarda bayilerimize sabit bir iskantomuz bulunmaktadır. Bu iskontoya ilaveten bayilik sözleşmemizde belirtilen yüksek hacimli işler ve sadece bizden mal alan bayiler için ekstradan iskonto uygulayabilmekteyiz. Bu rakamlar bayilik sözleşmelerinde ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.”*

şeklinde cevap verilmiştir. Aynı görüşmede “bayilerinize satışta büyük hacimli siparişlerinde her bayiye farklı fiyat uygulamanız mevcut mudur?” sorusuna,

*“Tabi bu tarz uygulamalar olmaktadır. Eğer bayinin satış yaptığı müşteri güçlü bir müşteriye pazarda iyi bir yerdeyse bu ilerde de bizden mal alacağını gösterir ya da örneğin orda aynı ürün grubunda bize rakip bir firma varsa onun pazarını alabilmek için fiyatlarda bayimize özel kolaylıklar sağlayabilmekteyiz. Burada amaç iyi bir müşteriye 3M ürünlerini tanıtarak ilerdeki pazar payımızı artırmaktır.*

*Bayilerin talebi halinde sevkiyatımızı Türkiye’nin herhangi bir bölgesine yapabilmekteyiz. Dolayısıyla fatura adresi ile sevkiyat adresi değişebilmektedir.”*

şeklinde cevap verilmiştir. “Lot numarası yoluyla ithalat yoluyla satılan 3M ürünlerini tespit etmeniz söz konusu mudur? Bundaki amaç nedir?” sorusuna,



*“Bu uygulamadaki temel amaç sahada yaşanan son kullanıcının şikâyetini minimuma indirmektir. Çünkü bizden alınmayan malzemedan kaynaklanan bir şikâyet olduğunda o ürünün bizden alınmadığını ya da bizim ürünümüzse aldığımız ülkeye bizim x lotlu ürünümüzde hata çıkmıştır bu malı topla ya da iade al diyebilmektir. Bu amaçla kendi ürünlerimize lot numarası verdik. Bu yolla piyasada satılan 3M malının son kullanıcıya kimden gittiğini, hangi tarihte üretildiğini ve bizim malımızın kimden satıldığını gözlemleyebilmekteyiz.”*

şeklinde cevap verilmiştir.

- (31) “Bayiliğine son verilen firmalar olan Bursa’daki KESKİN İŞ GÜVENLİK ve Adana’daki Ekay İş Güvenlik’in bayiliklerinin sonlandırılmasının sebebi ne idi?” sorusuna ise,

*“Yeterince bilgilendirilmeyen bayiler 3M için risk taşımaktadır. Biz 7 bayiye yetişemediğimizi düşündüğümüz için bayi sayısını düşürerek daha etkin çalışmayı hedefledik. Bu bayiler tam rakamı bilmemekle beraber 3-4 yıldır bizle çalışan bayilerdi. Bunlardan Keskin daha büyük bir bayi idi. Biz bu bayiler kanalıyla son kullanıcıya yeterince ulaşamadığımızı düşünüyorduk. Ayrıca bu bayilerde iş güvenliği konusunda yeterince motivasyon göremiyorduk. İş güvenliği malzemeleri çok kritik malzemelerdir. Bunların kullanımında oluşacak bir hata sonucunda yeterince bilgilendirilmeyen son kullanıcının zarar görmesi bir kişi 3M için çok ciddi bir prestij kaybıdır. O nedenle bayi sayısını azaltınca bayilerimize daha etkin ulaşabileceğimizi ve daha iyi eğitim verebileceğimizi düşündük. Bayilik ilişkimiz sonlanmadan bu bayilerin iskonto oranı bizim standart %45 iskantomuzdan %5’e düştü ardından bayilik ilişkisi sonlandırıldı. Bu süreci avukat kanalıyla yürüttüğümüzden size tam bilgi veremeyeceğiz.”*

şeklinde cevap verilmiştir.

- (32) Soruşturma kapsamında ayrıca 3M ve İSTANBUL TİCARET’te yapılan yerinde incelemelerde ve KESKİN İŞ GÜVENLİK, Oyak Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş. (OYAK RENAULT) ile eski bir 3M çalışanı ile yapılan görüşmelerde ulaşılan bilgi ve belgeler aşağıda yer almaktadır.

### **I.3.7. 3M’de Elde Edilen Bilgi ve Belgeler**

- (33) 21.08.2013 tarihinde 3M şirketinde yerinde inceleme esnasında elde edilen “Re\_ Fw\_ spms şubat rapor.eml” isimli ve 3M kıdemli satış yetkilileri arasında geçen e-posta yazışmasındaki ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

*(.....) merhaba,*

*Ekteki dosyada sarı ile boyalı olan özel fiyatların kaldırılması gerekiyor.*

- 1. Egebant Akçansa’ya Uvex marka gözlük satıyor, aşağıdaki ürünlerimizi satmadığı için özel fiyata da gerek yok.*
- 2. Eti Alimünyum senede bir kere ihale ile alım yaptığı için özel fiyatın açık kalmasına gerek yok. İhale genelde Haziran-Temmuz ayında yapılıyor, ihaleye çıktıklarında (.....)’a özel fiyat tanımlanabilir.*
- 3. İSTANBUL TİCARET’in Yıldızlar Holding için tanımlı olan tüm özel fiyatlarının kaldırılması gerekiyor. Yıldızlar Holding’ e Bestek satış yapıyor.”*

### I.3.8. OYAK RENAULT ile Yapılan Görüşme

- (34) 12.09.2013 tarihinde OYAK RENAULT avukatı (.....) ve satın alma departmanı sorumlusu (.....) ile yapılan görüşmede, OYAK RENAULT'un iş güvenliği malzemelerine ilişkin olarak uluslararası Renault'un alım fiyatlarının nasıl öğrenildiği, buna ilişkin olarak nasıl bir sistem kullanıldığı ve bu sisteme ne zaman geçildiği konusunda sorulan soruya, OYAK RENAULT'ta atölye, insan kaynakları ve satın alma iş güvenliği sorumlusunun bulunduğu, iş güvenliği malzeme ihtiyacının atölye ve insan kaynakları iş güvenliği sorumluları tarafından belirlenip şartname oluşturulduğu ve bu şartnameye göre satın alma departmanından ürünün temin edilmesinin istendiği ifade edilmiştir.
- (35) Daha sonra satın alma departmanının çeşitli firmalardan teklif alarak iş güvenliği departmanından ürünlerin denemesini istediği, iş güvenliği departmanının teknik onay verdiği ürünleri satın alma departmanına bildirdiği ve satın alma departmanının da pazarlık yoluyla en ucuz ürünü aldığı belirtilmiştir. Satın almalar için 2006 yılı Kasım ayına kadar "AS 400" sisteminin kullanıldığı, bu sistemde diğer Renault firmalarındaki fiyatların görünmediği, sistemin fabrika bazlı lokal olarak çalıştığı ifade edilmiştir. 2007 yılında, 2006 yılı Kasım ayından itibaren deneme sürümü kullanılan "SAP" sistemine geçildiği belirtilerek, bu sistemde kullanılan ürünün tanımı aynı (Mabec) kodlu ise (Örn: xp951731706) diğer Renault fabrikalarındaki (Renault-Romanya, Rusya, İspanya vb.) fiyatların sistemde görülmeye başlandığı bildirilmiştir.
- (36) Yapılan görüşmede, 2006 yılı Nisan ayında 3M marka 4251 kodlu ürüne (yüz maskesi) ilişkin diğer Renault firmalarının bu ürünü daha ucuza aldığı belirtilerek ürünün alındığı 3M bayisinden bir fiyat indirimi talep edilip edilmediği şeklinde sorulan soruya, 2006 yılı Kasım ayından itibaren "SAP" sistemine geçilmesiyle beraber diğer fabrikaların alım fiyatları görünmeye başladığı için bu tarihten önceki ürünlere ilişkin fiyatların görünmediği ve böyle bir talep olmadığı şeklinde cevap alınmıştır.

### I.3.9. Eski 3M Çalışanı İle Yapılan Görüşme

- (37) 22.01.2014 tarihinde eski bir 3M çalışanı ile yapılan görüşmede; (.....) yılı için planların yapıldığı, (.....) yılı sonu ya da (.....) yılı başında tüm iş güvenlik bayilerinin katıldığı bir toplantı gerçekleştirildiği, büyüme hedefleri konuşulurken büyük müşterilerin tek tek ele alındığı belirtilmiştir. 3M eski çalışanı tarafından ANADOLU ISUZU ismi tam hatırlanmamakla birlikte büyük müşterilerden birine ilişkin olarak bayiler arasında; "ben 100 verdim sen niye 90 verdin" gibi bir tartışma yaşandığı ifade edilmiştir. 3M'in fiyatla rekabete genel bir rahatsızlığının olduğu belirtilerek 3M'in en pahalı ürün olmak isterken yine de tercih edilen ürün olmak istediği dile getirilmiştir. KESKİN İŞ GÜVENLİK'in olumsuz görüşlerinin ilk olarak bu bayi toplantısında yaşanan tartışmalarla ortaya çıktığı belirtilmiştir.
- (38) Görüşmede ifade edilen unsurlardan biri de, bayilerin 3M'in gözünde cirolarına ve karlılıklarına göre sıralandıkları, bunun haricinde ise ne kadar etik ve sadık olduklarının, beklentileri ne kadar karşıladıklarının dikkate alındığı, 3M'in hiçbir şekilde fiyatın rekabet unsuru olmasını istemediği, kaliteyle ön plana çıkmaya çalıştığıdır. Ayrıca "Keskin'in bu olaylardan önce ticari olarak yaşadığı sorun var mıydı?" şeklindeki soruya, "Keskin kendisinin (kendisine) hep farklı davranıldığını kendisine hep kötü koşullarla mal verildiğini düşünürdü. Ama Keskin rakip de satıyordu ve diğer bayiler ondan da büyüktü. Dolayısıyla 3M'in ona farklı davranması zaten normaldi. Keskin de ağırlıklı 3M satıyordu ama rakip ürünleri de portföyünde bulunduruyordu." şeklinde cevap alınmıştır.

- (39) Buna karşın “3M bazı ihalelere zararına teklif vermesi için bayiye zorluyor olabilir mi? Belli ihalelere rakiplerle yarışmak için çok düşük fiyatlar öneriyor. Bir bayi bunu yapar mı? Sizin dönemde bu oldu mu?” şeklinde sorulan soruya ise “Zararına satış yapamazsınız, 3M yapamaz. 3M Türkiye zararda olabilir ama global olarak kesinlikle zarar yazılmaz. Mal fazlası sitemi olurdu benim dönemimde. 100 yerine 110 tane verirdik bir üründen. Benim dönemimde hiç zararına satış olmadı. Sistem öyle bir şeye izin vermez zaten. Ayrıca, hemen genel müdür çağırır, bunun hesabını sorardı.” cevabı alınmıştır.

#### I.4. Yapılan Savunmalar

##### I.4.1. Usule İlişkin Savunmalar

- (40) İlgili tarafça yapılan usule ilişkin savunmalar özetle aşağıdaki şekildedir;
- Şikâyetçi Ferit KESKİN ve İsmail KESKİN'in, 3M'in haksız yere bayiliklerini feshettiği ve rekabet hukukunu ihlal ederek kendilerini zarara uğrattığı iddialarıyla İstanbul Ticaret Odası Tahkim Kurulu'na (TAHKİM KURULU) başvurduğu, TAHKİM KURULU'nun konunun esasına girerek 3M hakkında 4054 sayılı Kanun'u ihlal etmediği yönünde karar verdiği, TAHKİM KURULU kararının Ferit KESKİN ve İsmail KESKİN tarafından Yargıtay'da temyiz edildiği ve TAHKİM KURULU kararının Yargıtay tarafından da onanarak kesinleştiği, kesinleşmiş bir hüküm varken aynı taraflar arasında aynı şartlardaki aynı konuyu esas alan ikinci bir yargılamanın yapılamayacağı ifade edilmiştir.
  - Soruşturma heyetinin 3M'de gerçekleştirdiği yerinde incelemelerde serbest avukat ve müvekkil arasındaki yazışmalarla ilgili olarak imtiyazlı dokümanlara el koyduğu ve bunları değerlendirdiği iddia edilmektedir.
  - Soruşturma heyetinin sözlü beyanları dayanak olarak göstermesinin usul yönünden hatalı olduğu iddia edilmektedir.
  - Taraf vekilleri, “Soruşturma konusu, 3M Türkiye'nin 2007 yılı ve öncesi uygulamalarına ilişkin iddialara ilişkindir. Bu sebeple Kurul'un önüne getirilecek tüm iddialar ve dayanakların 2007 yılı ve öncesine ait olması gerekmektedir.” iddiasında bulunmaktadır.
  - Taraf vekilleri, Rekabet Kurulunun rekabet hukuku konularını değerlendirebilecek tek yetkili makam olduğu yönündeki hususları hukuken doğru bulmamakta; 4054 sayılı Kanun'un 57. maddesi ve devamının özel hukuk tazminatı konusunda hukuk mahkemelerini de görevli kıldığını ifade etmektedirler.

#### I.4.2. Esasa İlişkin Savunmalar

(41) - *(.....)'in 28.04.2006 Tarihli E-postasına İlişkin Savunma:*

- OYAK RENAULT'un, diğer ülkelerdeki iştiraklerine farklı tedarikçiler tarafından uygulanan fiyatları takip edebildiği ve bu fiyatların kendisine uygulanan fiyattan daha düşük olduğunu görebildiği için e-postada adı geçen ürünle ilgili bu durumu 3M'e bildirdiği, 3M'in müşteri memnuniyeti sağlamak ve daha rekabetçi olabilmek amacıyla ilgili ürünü OYAK RENAULT'a satan bayi olan KESKİN İŞ GÜVENLİK'e OYAK RENAULT'a yansıtması koşuluyla daha iyi bir iskonto oranı sağlamayı önerdiği,
- *(.....)*'in e-postasının asıl amacının OYAK RENAULT'un memnuniyetsizliğini haber vermek olduğu,
- 3M'in hiçbir zaman KESKİN İŞ GÜVENLİK'e ya da diğer bayilerine fiyat dayatmadığı, satışlara veya satış politikalarına müdahale etmediği, 3M'in nihai müşterilerini elinde tutabilmek adına söz konusu ek indirim OYAK RENAULT'a yansıtmasının KESKİN İŞ GÜVENLİK'e rica edildiği,
- Söz konusu e-postanın yeniden satış fiyatının tespitine işaret etmediği, maliyetine 3M tarafından katılan bir indirimin tavsiye edildiği ya da azami fiyatın belirlendiği bu durumun 4054 sayılı Kanun'a aykırı olmadığı

ifade edilmiştir.

(42) - *EKAY'ın 3M'e Göndermiş Olduğu Yazıya ve İfadelerine İlişkin Savunma:*

- KROMSAN'ın ihalelerinde 3M ürünlerini de kapsayan çok sayıda ürün bulunduğu ve KROMSAN'ın tüm ürünler için tek bir fiyat istediği, 3M ürünlerinin bunun küçük bir oranını temsil ettiğinden dolayı EKAY'ın yeniden satış fiyatının ve kar marjının 3M tarafından kontrol edilmesinin mümkün olmadığı,
- EKAY'ın döviz kuru ve ödeme vadelerinden dolayı zarar ettiği, bu hususun 3M'in tasarrufunda olmadığı,
- 3M'in diğer bayilerde olduğu gibi EKAY tarafından KROMSAN'a ya da bir başka müşteriye verilecek yeniden satış fiyatına müdahale etmediği,
- İlgili dönemde EKAY'ın 3M bayiliği sona erdirilmiş olduğu için *(.....)*'in güvenilir bir tanık olmadığı ve ifadelerini ispatlayacak herhangi bir delilin olmadığı

belirtilmiştir.

(43) - Ferit KESKİN ve İsmail KESKİN'in İfadelerine İlişkin Savunma:

- KESKİN İŞ GÜVENLİK'in bayiliğinin feshedilmesinin gerekçesi olarak bir bayi toplantısında Ferit KESKİN'in bir 3M çalışanını taciz etmeye teşebbüs etmesi, ürün siparişlerini noter aracılığıyla vermesi ve görüşmeleri gizlice kayda alması gibi ilişkide güvensizlik yaratan uygulamaları olması, iş güvenliği ürünleri satışının gerektirdiği özeni göstermemesi, bayi olarak yeni müşteri çekememesi ve müşteri portföyünü genişletememesi, 3M'in bayi sayısını azaltmaya karar vermesi gibi meşru ve ticari gerekçelere dayandığı, bu kararın rekabet hukukunu ihlal eder hiçbir yönünün bulunmadığı,
- KESKİN İŞ GÜVENLİK'in ANADOLU ISUZU'ya ya da diğer müşterilerine yaptığı satışlara 3M tarafından müdahale edilmediği,
- Eski bir çalışan olan (.....)'ın kendisinin istifa ederek 3M'den ayrıldığı bu durumun KESKİN İŞ GÜVENLİK'in iddialarının aksine ANADOLU ISUZU ile ilgili olmadığı,
- 3M'in KESKİN İŞ GÜVENLİK tarafından Kare Endüstri Dış Ticaret Limited Şirketi'ne (KARE) yapılan satışlara müdahale etmediği,
- KESKİN İŞ GÜVENLİK'in bayiliğinin feshedilmesinin nedeninin ANADOLU ISUZU ve KARE'ye yaptığı satışlar olmadığı,
- KESKİN İŞ GÜVENLİK'in, TAHKİM KURULU sürecinde bayiliğinin feshediliş gerekçesi olarak ANADOLU ISUZU ve KARE ile ilgili iddialarını ileri sürmediği

ifade edilmiştir.

(44) – (.....)'nun İfadelerine İlişkin Açıklamalar:

- Soruşturma bildiriminde de yer verilen (.....)'na ait "doğrudan kullanıcılara yaptığımız satışlarda satış yapılan yerin ödeme şekline, ödeme süresine vb. unsurlara göre yani müşterilerimizin ödeme koşullarına göre kendi iskontolarımızı belirleyerek satışlarımızı gerçekleştiriyoruz." ifadelerinin bayilerin nihai fiyatlarını kendilerinin belirlediğinin bir göstergesi olduğu,
- (.....)'nun ifadeleri arasında geçen "satışlar bayiler aracılığı ile gerçekleştiriliyor ve bayiler arasında, mesela İstanbul içerisinde, herhangi bir bölge veya firma paylaşımı bulunmuyor, Türkiye içerisinde istediğimiz bölgeye satış yapabiliyoruz" ifadesinin de herhangi bir bölge ya da müşteri paylaşımı yapılmadığını gösterdiği

ifade edilmiştir.

(45) – (.....)'nın İfadelerine İlişkin Savunmalar:

- Bursa'ya (.....) ve (.....) tarafından gerçekleştirilen ziyaretin, müşterilerin EGEANT ve İSTANBUL TİCARET arasında paylaşım amaçlı olmadığı, sadece KESKİN İŞ GÜVENLİK'in bayiliğinin feshedildiğini bildirme amaçlı olduğu, aksi halde NAM tarafından KESKİN'in eski müşterilerine savunma ekinde verilen faturaları kesemeyeceği,
- 3M'in bayilerin satış fiyatına karışmaktan kaçındığı ve DÖKTAŞ ya da herhangi bir müşteriye yapılan satışlarda yeniden satış fiyatının belirlenmediği

iddia edilmiştir.

(46) - *Nihai Satış Fiyatının Tespitine Yönelik Diğer Savunma Noktaları:*

- 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne (2002/2 sayılı Tebliğ) göre azami satış fiyatının veya tavsiye fiyatın belirlenebileceği, Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da ise azami satış fiyatı ve tavsiye fiyatın nasıl uygulanacağına ilişkin yöntemlerin olduğu belirtilerek 3M'in yeniden satış fiyatı tavsiye ettiği, fiyatların bayiler tarafından serbestçe belirlendiği,
- 3M'in sistematik olarak ya da başka herhangi bir şekilde yeniden satış fiyatını tespit ettiğine yönelik olarak hiçbir delilin bulunmadığı, 3M ürün portföyünde çok sayıda ürün bulunduğu için tavsiye fiyatların bayilerce uygulanıp uygulanmadığını denetleyebilecek durumda olmadığı,
- 3M'in EKAY'a özel indirimler sağladığı, KROMSAN'a yapılacak satışlar için EKAY'a indirim verdiği, söz konusu özel indirimin bazı aylarda %60 gibi yüksek oranlara ulaştığı, bunun yanı sıra 3M tarafından ilave indirimlerin sağlandığı, bu durumun EKAY'ın neden 3M'den ilave indirim talebinde bulunduğunu açıkladığı ve aynı zamanda EKAY'ın kar marjının düşük belirlendiği iddialarını da yalanladığı,
- Soruşturma Raporuna göre KESKİN İŞ GÜVENLİK tarafından ortaya atılan iddialardan bir diğerinin de DÖKTAŞ meselesi olduğu, ancak şikâyet dilekçesinde bu olaya ilişkin herhangi bir ifade bulunmadığı, 3M'in sadece Soruşturma Raporundaki ifadelere cevap verebildiği ve bu nedenle söz konusu iddiaya ilişkin büyük resmi göremediği, bu durumun ciddi bir savunma hakkı ihlali teşkil ettiği

ifade edilmiştir.

- *Bayilere Müşteri ve Bölge Sınırlamaları Getirildiğine Yönelik Diğer Savunmalar:*

- 3M'in bayileri arasında müşteri ve bölge paylaşımı yapmadığı, nihai müşterilerin de çalışılan bayiye istedikleri zaman değiştirebilecekleri,
- 3M tarafından bayilere münhasır bölge tahsis edilmediği, KESKİN İŞ GÜVENLİK'in bayiliğinin feshi sonrası NAM'ın Bursa'da şube açmasının bu duruma örnek teşkil edeceği,
- KESKİN İŞ GÜVENLİK'in ANADOLU ISUZU'nun taleplerini yerine getirebilecek kapasitede bir bayii olmadığı, bunun, ANADOLU ISUZU'nun EGEBANT isimli bayiye tahsis edilmesinin haklı gerekçesi olduğu

ileri sürülmüştür.

(47) - *Ayrımcılığa Yönelik Savunmalar:*

- 3M'in ilgili pazarda hakim durumda olmadığı ve pazar payının %40'ın altında kaldığı iddia edilerek farklı bayilere farklı iskonto oranları uygulamasının ayrımcılık teşkil etmediği ve 4054 sayılı Kanun'u ihlal etmediği,
- Ayrımcılık yapıldığı yönündeki iddiaların yalnızca tek taraflı uygulamalara dayandırıldığı, tek taraflı uygulamaların ise 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilemeyeceği,
- 3M tarafından herhangi bir bayi lehine ayrımcılık yapılması durumunda diğer bayilerin bayilik sözleşmelerini sona erdirebileceği ve başka bir sağlayıcıya geçebileceği

ifade edilmiştir.



## I.5. Değerlendirme

### I.5.1. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Çerçevesinde Yapılan Değerlendirme

- (48) Herhangi bir piyasada faaliyet gösteren teşebbüsler, genel olarak iki farklı rekabet ile karşı karşıyadır. Bunlardan birincisi, markalar arası (yatay) rekabet, diğeri ise marka içi (dikey) rekabettir. Yatay rekabet, tüketici gözünde aynı ya da benzer hizmet veya ürünleri üreterek ya da ticari yoldan edinerek, doğrudan veya yeniden dağıtıcılar kanalıyla pazara sunan teşebbüslerin içinde buldukları ekonomik yarışır<sup>1</sup>. Marka içi rekabet ise, aynı markanın üretim, dağıtım veya satışı gibi aynı ya da farklı aşamalarda faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki ekonomik yarışını ifade etmektedir<sup>2</sup>. Tanımdan da anlaşılacağı üzere, marka içi rekabetin kısıtlanması genellikle, üretim zincirinin farklı aşamalarında faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki ilişkiler ve anlaşmalarla söz konusu olmaktadır.
- (49) 3M'e ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yürütülen soruşturma, ürünlerin nihai satış fiyatının tespit edildiği, bayilere bölge ve müşteri kısıtlamaları getirildiği, bayiler arasında ayrımcılık yapıldığı, böylelikle marka içi rekabetin ortadan kaldırıldığı iddialarına dayanmaktadır.
- (50) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde, marka içi veya markalar arası ayrımı yapılmaksızın, 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 kabul edilmiş ve yasaklanmıştır. Dosya konusu iddiaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a), (b) ve (e) bentleri çerçevesinde incelenmesi mümkündür.
- (51) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde ise, Kurul'un, maddede belirtilen şartların tamamının varlığı halinde teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebileceği ve ayrıca belirli konulardaki anlaşma türlerine grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve bunların şartlarını gösteren tebliğler çıkarabileceği düzenlenmiştir. Kurul bu hükme dayanarak 2002/2 sayılı Tebliğ'i yayımlamıştır. Söz konusu Tebliğ'de belirtilen şartların sağlanması halinde, bir mal veya hizmetin üretim zincirinin farklı aşamalarında bulunan teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlandırabilecek anlaşmalar grup olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmuştur.
- (52) Dikey anlaşmalarda en önemli rekabet ihlali, alıcının satış fiyatının sağlayıcı tarafından tespit edilmesidir. Ancak sağlayıcı ilgili ürünün tavsiye fiyatlarını yeniden satıcıya bildirebilmektedir. Sağlayıcı tarafından, iletilen tavsiye satış fiyatlarının sabit veyahut minimum fiyatlar haline dönüştürülmesi hukuka aykırı kabul edilmektedir. Ayrıca bazı durumlarda dikey fiyat tespiti dolaylı uygulamalarla gerçekleştirilebilmektedir. Alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, dolaylı fiyat tespiti uygulamalarına örnek teşkil etmektedir.

<sup>1</sup> Alper Karakurt, "Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Politikasında Münhasır Dikey Anlaşmalar" Rekabet Kurumu Lisansüstü Tez Serisi No:11., Ankara , 2005.

<sup>2</sup> Alper Karakurt, "Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Politikasında Münhasır Dikey Anlaşmalar" Rekabet Kurumu Lisansüstü Tez Serisi No:11., Ankara , 2005.

- (53) Yeniden satış fiyatlarının tespiti kadar önemli olan bir diğer husus da, bölge ya da müşteriler itibarıyla pazar paylaşımıdır. Münhasır dikey anlaşmalardan beklenen faydanın sağlanması açısından her bir bayiye belli bir bölge/müşteri grubu tahsis edilerek dağıtım ağı içerisinde yer alan başka bir bayinin münhasır bölgesine/müşteri grubuna aktif olarak satış yapması yasaklanabilmektedir. Ancak, bayinin bölgesi/müşteri grubu dışındaki müşterilerden gelen talepler doğrultusunda satış yapmasının (pasif satış) yasaklanması ya da kendi yetki bölgesinde satacağı kişilerin olası yeniden satışlarına ilişkin sınırlamalar getirilmesi rekabetin gereğinden fazla sınırlanması sonucunu doğuracağından, yeniden satışlar üzerine bu yönde bir sınırlama getirilmesi 4054 sayılı Kanun'a ve 2002/2 sayılı Tebliğ'e aykırılık teşkil etmektedir.

### **I.5.2. Ankara 15. İdare Mahkemesinin İptal Kararı**

- (54) Rekabet Kurulunun 25.06.2014 tarih ve 14-22/461-203 sayılı kararı Ankara 15. İdare Mahkemesi'nin 17.12.2014 tarih ve 2014/1947 E., 2015/2403 K. sayılı kararı ile iptal edilmiştir. Bahse konu İdare Mahkemesi kararında;

*“Olayda; davalı kurula şikayet edilen davacıların ana bayisi konumunda bulunan 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında düzenlenen soruşturma raporu ve ekleri bir bütün halinde incelendiğinde; 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş tarafından bir kısım satışlarda yeniden satış fiyatını belirlemek, bayilere mal satabilecek müşterileri belirlemek ve satış yerleri konusunda kısıtlamalar getirmek, bazı bayileri rekabette dezavantajlı duruma düşürecek ayrımcı iskonto uygulamada bulunduğu iddiasına yönelik olarak 3M adlı ana firmanın bazı bayilerine yapmış olduğu iskonto oranının yüksek bazılarında ise düşük olduğu, bu konuda bir bayisine yaptığı satışlarda %35, %40, %43, %45 oranlarında iskonto uyguladığı, davacı Keskin İş Güvenliği isimli bayiye yönelik olarak iskonto oranının 2006 yılı itibari ile %5 olarak bildirildiği, bu durumun rekabette dezavantaj oluşturacağı, 3M firması tarafından bir bayiye atılan mailde indirim olarak %4 uygulamanızı tavsiye ederiz şeklinde ifade de bulunduğu, bu şekilde ana bayi konumunda bulunan 3M firmasının bu durumunun rekabete aykırılık oluşturduğu, diğer taraftan davacıların bayiliğine son verildikten sonra, müşterilerinin başka bayiler arasında paylaştırıldığı, bu şekilde 3M firmasının müşteri kısıtlaması yaptığı, ayrıca KAY isimli bayinin Soda Kromsan'a yaptığı satışta satış başına 1 kuruşluk kar koyarak satış yapıldığı, bunun sonucunda EKAY'ın zarar ettiği, zararın 1 kuruşluk zam oranının 3M tarafından belirlenmesinden kaynaklandığı, zira 3M'in satışlardan elde ettiği kar oranını gösteren Gross Margin (GM) rakamı olduğu, bu rakamların da genel olarak %56, 57, 58 civarında olduğu, Soda Kromsan'a yapılan satışta ise %-47 gibi bir tablonun ortaya çıktığı, bu şekilde 3M adlı firmanın müşteri kaybetmemek için fiyatlara müdahale ettiği anlaşılmıştır.*

*Bu bakımdan; yukarıda aktarılan yapılan düzenlemeler uyarınca yasaklanmış olan davranışların gerçekleşmiş olması halinde, ceza verilecek teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birlikleri ve/veya bu birliklerin üyelerinin bir yıl önceki mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan gayrisafi gelirin yüzde onuna kadar para cezası verileceği, Kurul'un, para cezasına karar verirken, kastın varlığı, kusurun ağırlığı, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve muhtemel zararın ağırlığı gibi unsurları dikkate alacağı açık olmakla birlikte şikâyete konu olan 3M firması tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi açıkça ihlal edildiğinden, 3M firması hakkında yeterli delil ve dayanak bulunmadığı belirtilmek suretiyle idari para cezası verilmesine yer olmadığına ilişkin Rekabet Kurulunun 25.06.2014 tarih ve 14-22/46-203 sayılı kararında hukuka uyarlık görülmemiştir.”*

şeklinde hüküm kurulmuştur.

- (55) Ankara 15. İdare Mahkemesinin yukarıda değinilen kararı doğrultusunda, bir kısım satışlarda bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemek, bayilere mal satılabilecek müşteriler ve yerler konusunda kısıtlama getirmek, bazı bayilere, rekabette dezavantajlı duruma düşürecek şekilde ayrımcı iskonto oranları uygulamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği tespit edilen 3M hakkında 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği kanaatine varılmıştır.

### **I.5.3. Ceza Yönetmeliği Kapsamında Değerlendirme**

- (56) 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 idari para cezası verilir."* hükmü yer almaktadır. Para cezasının hesaplanmasında öncelikle teşebbüsün 2013 ve 2015 yılı gayri safi gelirleri incelenmiş ve 3M'in lehine olacak şekilde 2013 yılı gayri safi geliri esas alınmıştır.
- (57) 3M'in soruşturma konusu eylemlerinin "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in (Yönetmelik) 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi uyarınca diğer ihlallerden olduğu dikkate alınarak, %0,5 oranı esas alınmıştır. Yönetmelik'in 5. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, bu oranın belirlenmesinde ilgili teşebbüsün piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususlar dikkate alınmıştır.
- (58) Dosya konusu uygulamaların bir yıldan uzun beş yıldan kısa sürmesi sebebiyle, Yönetmelik'in 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (a) bendi uyarınca takdir edilecek cezanın yarısı oranında artırılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.
- (59) Öte yandan, ihlal konusu faaliyetlerin 3M'in yıllık gayri safi geliri içerisindeki payının çok düşük olması göz önüne alınarak, 3M açısından Yönetmelik'in 7. maddesinde sayılan hafifletici unsurların bulunduğu kanaatine varılmıştır. Bu çerçevede, temel para cezasında 1/3 oranında indirim yapılarak, yıllık gayri safi gelirin takdiren %0,5'i oranında olmak üzere 2.115.839,95 TL idari para cezası verilmiştir.

**J. SONUÇ**

- (60) Öneriştirma ve soruşturmaya ait tüm savunmalar, sözlü savunma tutanakları, raporlar, yargı kararı ve dosya içeriğinde yer alan tüm bilgi ve belgelerin incelenmesi sonucunda;
1. Ankara 15. İdare Mahkemesinin 17.12.2015 tarihli, 2014/1947 E. ve 2015/2403 K. sayılı kararının gereğinin yerine getirilmesini teminen dosyanın temyiz süreci beklenmeksizin görüşülmesine OYÇOKLUĞU ile,
  2. 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 23.01.2008 tarih, 5728 sayılı Kanun'la değişik 16. maddesi ve para cezasında lehe düzenlemeler dikkate alınarak; 25.06.2014 tarih, 14-22/461-203 sayılı Kurul kararı ve Ankara 15. İdare Mahkemesinin 17.12.2015 tarihli ve 2014/1947 E. ve 2015/2403 K. sayılı kararı ile bir kısım satışlarda bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemek, bayilere mal satılabilecek müşteriler ve yerler konusunda kısıtlama getirmek, bazı bayilere, rekabette dezavantajlı duruma düşürecek şekilde ayrımcı iskonto oranları uygulamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği tespit edilen 3M San. ve Tic. A.Ş.'ye, 2013 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin 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"ın 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası, üçüncü fıkrasının (a) bendi ve 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri uyarınca %0,5 oranında olmak üzere 2.115.839,95 TL idari para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile
- karar verilmiştir.

**KARŞI OY GEREKÇESİ**

**(09.06.2016 tarihli ve 16-20/340-155 sayılı Kurul Kararı)**

Kurulun 09/06/2016 Tarih ve 16-20 Sayılı Toplantısında 3M San. ve Tic. A.Ş. hakkında aldığı 25.06.2014 tarih ve 14-22/461-203 sayılı kararın Ankara 15. İdare Mahkemesinin 17.12.2015 tarihli, 2014/1947 E. ve 2015/2403 K. sayılı kararı ile iptal edilmesi üzerine, dosyanın yeniden değerlendirilmesi sonucunda alınan kararın 1. maddesinde yer verilen "*anılan mahkeme kararının gereğinin yerine getirilmesini teminen dosyanın temyiz süreci beklenmeksizin görüşülmesi*" kısmına aşağıdaki gerekçelerim nedeniyle karşıyım.

Kurulun, Danıştay'ın yürütmeyi durdurma veya iptal kararı nedeniyle, işlem dosyasıyla ilgili olarak yeni kararını 30 gün içinde almak zorunda olmadığı düşünülmektedir. Her ne kadar 2577 sayılı Kanun'un 28. maddesi idare mahkemelerinin kararlarının en geç 30 gün içinde yerine getirileceğini öngörmekteyse de, madde metninde mahkeme kararlarının "**icaplarına göre**" idarece gecikmeksizin yerine getirilmesinden söz

## 16-20/340-155

edilmektedir. Madde metninde geçen icaplarına göre ibaresinin doğru anlaşılması gerekmektedir.

İptal kararlarının yerine getirilmesi ile ilgili olarak literatürde çeşitli durumlara göre bir ayırım yapılmaktadır. Örneğin; Prof. Dr. Şeref GÖZÜBÜYÜK iptal kararlarının yerine getirilmesine dair beş farklı durumdan söz etmektedir. Buna göre;

Kimi iptal kararları kendiliğinden sonuç doğurur. İptal kararının yerine getirilmesi için idarece herhangi bir işlem yapılmasına gerek yoktur. Örneğin; çıkarılan bir yönetmeliğin veya verilen bir disiplin cezasının iptali halinde, idarenin başka bir idari işlem yapmasına gerek bulunmamaktadır.

Kimi durumlarda iptal kararının yerine getirilmesi mümkün olmayabilir. Örneğin; görevden alınan bir memurun, iptal kararı alınıncaya kadar emeklilik yaşına ulaşması gibi. Bu gibi durumlarda memurun eski görevine başlatılması imkânı yoktur.

Bazen de iptal kararları aynı nitelikte yeni bir karar alınmasını engellemezler. Örneğin; idari işlem yetki, şekil gibi usule ilişkin eksikliklerden dolayı iptal edilmişse, idare, kararda zikredilen eksiklikleri tamamlayarak istediği zaman yeni bir karar alabilir. Bu yeni karar, etki bakımından eski kararın yerine geçmez ve geriye yürümez ve bu karar da iptal davasına konu olabilir.

Kimi durumlarda idare, iptal edilen kararın tersine bir karar alma durumundadır. Bu durum özellikle idari işlemlerin iptalinde ortaya çıkar. Örneğin; idareye yapı izni için yapılan başvurunun reddine ilişkin iptal kararı üzerine, idare yapı izni verme doğrultusunda yeni bir karar alma durumundadır.

Kimi durumlarda da, idarenin iptal kararını yerine getirebilmesi için, iptal edilen kararla ilgili olanların hukuksal durumunda değişiklik yapılması gerekebilir. Örneğin; görevden alınan ve yerine atama yapılan genel müdüre ilişkin iptal kararı verilmesi durumunda idarenin yeni atamayı iptal edip, görevden alma ile ilgili yeni bir işlem yapması gerekir. (Gözübüyük, Yönetmelik Yargı, 2003, 16. Basım, Sh. 250-254)

Görüldüğü üzere, idare yukarıda anlatılan son iki durumda en geç otuz gün içinde yeni bir işlem yapmak zorundadır. İlk iki durumda herhangi bir işlem yapmaması gerekli iken, üçüncü durumda idare, aynı konuda yeni bir işlem yapma hakkına sahip olup, bu hakkını otuz gün içinde kullanmak zorunda değildir. İşte, dava konusu olan Kurul'un savunma süreleri ile birlikte bir yıla varan titiz bir inceleme sonucunda aldığı Rekabet Kurulu kararları da bu kategorideki işlemler olup, bu kararların iptaline ilişkin idari yargı kararlarının otuz gün içinde gereğinin yerine getirilmesinden söz edilemez.

Diğer taraftan Kurul'un işbu kararından sonra tarafların ve ayrıca Kurul'un ilk kararının temyiz sürecinin devam etmesi ve daha sonrasında alınacak kararlar üzerine tarafların ve Kurum'un temyiz sürecine ilişkin olarak alınacak çok sayıda karar olabileceği mümkün bulunduğu ve herhalde kanun koyucunun da aynı konu ile hukuk âleminde çok sayıda kararın bulunacağı böyle bir sonucu murat etmeyeceği dikkate alındığında ilk derece yargısının verilen iptal kararları üzerine alınacak Kurul kararlarının temyiz süreci sonuna kadar beklenmesi ve oluşacak nihai karar sonrasında nihai işlemin yapılmasının en doğru yol olacağı ve madde metninde geçen "**icaplarına**

**16-20/340-155**

**göre"** ibaresinden de bunun anlaşılması gerektiği düşüncesiyle karara katılmamız mümkün olmamıştır.

**Fevzi ÖZKAN**  
**Kurul Üyesi**