

T.C.  
ANKARA

**12. İDARE MAHKEMESİ**

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

Tarih : 15.02.2019

Sayı : 1060

SDP : 640

**DAVACI** : Mey İçki Sanayi ve Ticaret A.Ş.

**VEKİLLERİ** : 1-Av. Damla TAHİLLİOĞLU

2-Av. Çağlağül KOZ

3-Av. Ezgi HEPŞEN

4-Av. Tolga ULUAY

5-Av. Eda DURU

6-Av. Gönenç GÜRKAYNAK

7-Av. Kemal Korhan YILDIRIM

Çitlenbik Sk. No:12 Yıldız Mah. 34349 Beşiktaş/İSTANBUL

**DAVALI** : Rekabet Kurumu Başkanlığı/ANKARA

**VEKİLİ** : Av. Hüseyin COŞGUN

Rekabet Kurumu Üniversiteler Mah. 1597. Cad. No:9

Bilkent, Çankaya/ANKARA

**DAVALI YANINDA**

**MÜDAHİL** : Efe Alkollü İçecekler Ticaret A.Ş.

**VEKİLLERİ** : 1- Av. Serkan MUTLUEL

2- Av. Sevgi GÜRSOY

Ankara Caddesi No: 81 Bayraklı Tower K:14 D: 97-98

Bayraklı/İZMİR

**DAVANIN ÖZETİ** : Davacı şirket tarafından, rakı pazarında hakim durumda olduğuna, rakiplerinin pazardaki faaliyetlerini zorlaştırıcı uygulamaları ile hakim durumunu kötüye kullandığına dolayısıyla 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 6. maddesini ihlal ettiğine, bu nedenle aynı Kanunun 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmeliğin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası ile üçüncü fıkrasının (a) bendi, 6. maddesinin birinci fıkrası ve 7. maddenin birinci fıkrası hükümleri uyarınca Temmuz 2015- Haziran 2016 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin taktiren, % 4,21875 oranında olmak üzere 155.782.969,05 TL idari para cezası verilmesine ilişkin Rekabet Kurulunun 16/02/2017 tarih ve 17-07/84-34 sayılı kararının; 4054 sayılı Kanunu ihlal ettiği iddialarının gerçeği yansıtmadığı dolayısıyla kararın geçerli bir sebebe dayanmadığı, faaliyetlerinin rakiplerinin dışlanması amacını gütmeye ve rakiplerinin dışlanması sonucuna yol açmadığı aksine amaçlarının yalnızca alkollü içki pazarını genişletmek ve bu kapsamda uygulamalarını rakipleri de dahil olmak üzere tüm pazar oyuncularının lehine olacak şekilde sektörün bütününe büyütmek ve geliştirmeye yoğunlaştırmak olduğu, çalışanlarının günlük iş rutinlerinin yorucu ve hızlı atmosferi içerisinde münferit ve dikkatsiz kelime seçimleri ile kaleme aldıkları yazışmalara davalı idarece gereğinden fazla önem yüklendiği, rekabet hukukuna aykırı şekilde indirimli kampanya uygulamaları olduğu yönündeki iddiaların asılsız olduğu, indirimde kampanya uygulamalarının münhasırlık yaratmadığı ya da pazarı kapamadığı, ilgili uygulamalarının hiçbir surette satış noktaları tarafından belirlenen öngörülerin gerçekleştirilmesi ile bağlantılı olmadığı, satış noktalarına uygulanan farklı indirimlerin makul, nesnel ve objektif ticari gerekçeleri, bulunduğu, satış noktalarına sağlanan





T.C.

ANKARA

12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

nakit ödeme ve desteklerin rekabet hukukuna aykırı olmadığı, satış noktalarının rakip ürünleri satmamaya karar vermiş olmasının ya da rakip ürünleri daha az bir oranda satıyor olmasının kendilerine atfedilecek bir hususun ya da etkinliklerinin sonucu olmadığı, görünürlük ve bulunurluk uygulamalarının dışlayıcı bir davranışa yol açmadığı ve herhangi bir dışlayıcı etkiye sahip olmadığı, anlaşma ve uygulamalarının pazardaki rekabet koşulları üzerinde herhangi bir olumsuz etkisinin bulunmadığı, aleyhlerindeki iddiaların temellendirilmesi için gereken ispat oranının karşılanması gerektiğinin yeterince dikkate alınmadığı, kamu düzenine hizmet etmediği/kamu düzenini geliştirmede, idari para cezası hesaplanırken hata yapıldığı, yalnız rakı cirosunun hesaba katılması gerekirken toplam cirosunun hesaba katıldığı, özel tüketim vergisinin yıllık cirosuna dahil edilmemesi gerektiği, karar tarihinden önce de rekabet hukuku kurallarına uymak için elinden geleni yaptığı dolayısıyla uyum niyeti ve bu yönde sarf ettiği çaba nedeniyle herhangi bir idari para cezasına tabi tutulmaması gerektiği; rekabet hukuku kurallarına tamamen uymak adına kararda gösterilen öneriler de dahil olmak ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere belirli uygulamalar yaptığı, hukuka aykırı olduğu ileri sürülerek iptali istenilmektedir.

**SAVUNMANIN ÖZETİ** : Dava konusu işlemde hukuka aykırılık bulunmadığı ileri sürülerek davanın reddi gerektiği savunulmaktadır.

**MÜDAHİL**

**DİLEKÇESİNİN ÖZETİ**: Davanın haksız açıldığı ileri sürülerek reddi gerektiği belirtilmiştir.

**TÜRK MİLLETİ ADINA**

Karar veren Ankara 12. İdare Mahkemesince, duruşma için önceden belirlenen 06/12/2018 tarihinde davacı vekilleri Av. Tolga Uluay ile Av. Kemal Korhan Yıldırım'ın, davalı vekili Av. Hüseyin Coşgun'un ve davalı idare yanında müdahil vekilleri Av. Serkan Mutluel ile Av. Sevgi Gürsoy'un duruşmaya geldiği görüldü. Taraflara ve müdahile usulüne uygun olarak söz verilerek dinlenildikten sonra duruşmaya son verildi. Dava dosyası incelenerek işin gereği görüldü:

Dava; davacı şirket tarafından, rakı pazarında hakim durumda olduğuna, rakiplerinin pazardaki faaliyetlerini zorlaştırıcı uygulamaları ile hakim durumunu kötüye kullandığına dolayısıyla 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun 6. maddesini ihlal ettiğine, bu nedenle aynı Kanununun 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmeliğin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası ile üçüncü fıkrasının (a) bendi, 6. maddesinin birinci fıkrası ve 7. maddenin birinci fıkrası hükümleri uyarınca Temmuz 2015 - Haziran 2016 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren, % 4,21875 oranında olmak üzere 155.782.969,05 TL idari para cezası verilmesine ilişkin Rekabet Kurulunun 16/02/2017 tarih ve 17-07/84-34 sayılı kararının iptali istemiyle açılmıştır.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun **1. maddesinde**, "Bu Kanunun amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır."; **2. maddesinde**, Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren ya da bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün





12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar ile piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmaları ve rekabeti önemli ölçüde azaltacak birleşme ve devralma niteliğindeki her türlü hukuki işlem ve davranışların, rekabetin korunmasına yönelik tedbir, tespit, düzenleme ve denetlemeye ilişkin işlemlerin bu Kanun kapsamına girdiği belirtilmiştir; **6. maddesinde**, "Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hakim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanılması hukuka aykırı ve yasaktır." kuralına yer verildikten sonra, madde devamında, "a) Ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler, b) Eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülükler ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması, c) Bir mal veya hizmetle birlikte, diğer mal veya hizmetin satın alınmasını veya aracı teşebbüsler durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın veya hizmetin, diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da satın alınan bir malın belirli bir fiyatın altında satılmaması gibi tekrar satış hâlinde alım satım şartlarına ilişkin sınırlamalar getirilmesi, d) Belirli bir piyasadaki hakimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemler, e) Tüketicinin zararına olarak üretimin, pazarlamanın ya da teknik gelişmenin kısıtlanması" tadadi olarak kötüye kullanma hâlleri arasında sayılmıştır.

Anılan Kanunun "İdarî Para Cezası" başlıklı **16. maddesinin 3. ve devamı fıkralarında**; "Bu Kanunun 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 gayrisafi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir.

Teşebbüs veya teşebbüs birliklerine üçüncü fıkrada belirtilen idarî para cezaları verilmesi halinde, ihlalde belirleyici etkisi saptanan teşebbüs veya teşebbüs birliği yöneticilerine ya da çalışanlarına teşebbüs veya teşebbüs birliğine verilen cezanın yüzde beşine kadar idarî para cezası verilir.

Kurul, üçüncü fıkraya göre idarî para cezasına karar verirken, 30/3/2005 tarihli ve 5326 sayılı Kabahatler Kanununun 17'nci maddesinin ikinci fıkrası bağlamında, ihlalin tekrerrü, 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 hususları dikkate alır.

Kanuna aykırılığın ortaya çıkarılması amacıyla Kurumla aktif işbirliği yapan teşebbüs ya da teşebbüs birlikleri veya bunların yöneticileri ve çalışanlarına, işbirliğinin niteliği, etkinliği ve zamanlaması dikkate alınarak ve gerekçesi açık bir şekilde gösterilmek suretiyle üçüncü ve dördüncü fıkralarda belirtilen cezalar verilmeyebilir veya bu fıkralara göre verilecek cezalarda indirim yapılabilir.

Bu maddeye göre verilecek idarî para cezalarının tespitinde dikkate alınan hususlar, işbirliği hâlinde para cezasından bağışıklık veya indirim şartları, işbirliğine ilişkin usul ve esaslar Kurulca çıkarılacak yönetmeliklerle belirlenir." hükmü yer almıştır.

15/02/2009 tarih ve 27142 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Hâlinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmeliğin "Temel Para Cezası" başlıklı **5. maddesinde**;





## 12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

"(1) Temel para cezası hesaplanırken, Kanunun 4 üncü ve 6 ncı maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunan 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; a) Karteller için, yüzde ikisi ile yüzde dördü, b) Diğer ihlaller için, binde beşi ile yüzde üçü, arasında bir oran esas alınır. (2) Birinci fıkrada yazılı oranların belirlenmesinde, ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususlar dikkate alınır. (3) Birinci fıkraya göre belirlenen para cezası miktarı; a) Bir yıldan uzun, beş yıldan kısa süren ihlallerde yarısı oranında, b) Beş yıldan uzun süren ihlallerde bir katı oranında, artırılır."; "Ağırlaştırıcı Unsurlar" başlıklı 6. maddesinde; "(1) Temel para cezası, a) İhlalin tekrarı halinde, her bir tekrar için, b) Soruşturma kararının tebliğinden sonra kartelevat devam edilmesi halinde, yarısından bir katına kadar artırılır. (2) Temel para cezası, a) Kanunun 4 üncü veya 6 ncı maddeleri kapsamında ortaya çıkan rekabet sorunlarının giderilmesine yönelik olarak verilen taahhütlere uyulmaması halinde, yarısından bir katına kadar, b) İncelemeye yardımcı olunmaması halinde yarısına kadar, c) Diğer teşebbüslerin ihlale zorlanması gibi hallerde dörtte bir kadar, artırılabilir."; "Hafifletici unsurlar" başlıklı 7. maddesinde, "(1) 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. ..." düzenlemesi yer almıştır.

Dava dosyasının incelenmesinden; davacı Mey İçki Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin (bundan sonra Mey İçki olarak anılacak) rakiplerinin faaliyetlerini engelleyici davranışlarda bulunmak suretiyle hakim durumunu kötüye kullandığı; ayrıca "Duty Free Shop" olarak tabir edilen, havalimanları başta olmak üzere gümrük giriş ve çıkış kapılarında bulunan gümrüksüz satış mağazalarının genel tedarikçisi olan firmalar ile sözlü olarak münhasırlık içeren anlaşmalar yaptığı, bu yolla söz konusu mağazalarda başka bir rakı markasına yer verilmemesini şart koştuğu ya da görünürlük ve adet bakımından sınırlama getirerek rakipleri dışladığı, buna ek olarak gümrüksüz satış mağazalarına, stant bedeli ve sair görsel materyaller için olağan bedellerin çok üzerinde ödemeler yapıldığı ve böylelikle gizli anlaşmalarla vaat edilen ayrıcalıkların yerine getirildiği, şikâyetçi rakiplerin gümrük satış mağazalarına yapılan satışlarında son yıllarda kayda değer bir düşüş olduğunu, bunda Mey İçkinin bu mağazalara mal veren genel tedarikçilerle sözlü anlaşmalar yapmasının ve kendi ürünlerinin olduğu raflarının Mey İçkiye verilerek bu teşebbüse ait markaların daha üstün bir şekilde teşhir edilmesinin payı olduğu iddiası ile yapılan şikâyet üzerine açılan soruşturma sonucunda, davacı şirketin, rakı pazarında hakim durumda olduğuna, rakiplerinin pazardaki faaliyetlerini zorlaştıran uygulamaları ile hakim durumunu kötüye kullandığına, dolayısıyla 4054 sayılı Kanunun 6. maddesini ihlal ettiğine, bu nedenle, 4054 sayılı Kanunun 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmeliğin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası ile üçüncü fıkrasının (a) bendi, 6. maddesinin birinci fıkrası ve 7. maddenin birinci fıkrası hükümleri uyarınca Temmuz 2015 - Haziran 2016 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren % 4,21875 oranında olmak üzere 155.782.969,05 TL idari para cezası verilmesine ilişkin Rekabet Kurulunca 16/02/2017 tarih ve 17-07/84-34 sayılı





T.C.

ANKARA

12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

kararın tesis edilmesi üzerine, bu işlemin iptali istemiyle bakılan davanın açıldığı anlaşılmıştır.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun 6. maddesinin uygulanmasında bir teşebbüsün hâkim durumda olması tek başına ihlâl olarak değerlendirilmemekte, hâkim durumdaki teşebbüslerin sahip oldukları pazar gücünün avantajından faydalanarak gerçekleştirdikleri tüketici refahını azaltıcı nitelikteki eylemleri Kanun tarafından yasaklanmaktadır. Bu itibarla, hâkim durumdaki teşebbüslerin, eylemleri ile rekabetin kısıtlanmasına yol açmama şeklinde "özel sorumluluğu"nun bulunduğu kabul edilmektedir. Buna göre Kanununun 6. maddesi kapsamında incelenen bir davranışın ihlâl teşkil edebilmesi için davranışı gerçekleştiren teşebbüsün ilgili pazarda hâkim durumda olması ve davranışın bir kötüye kullanma niteliği taşıması gerekmektedir. Hâkim durumun kötüye kullanılması hâlleri anılan Kanunda tadadi olarak sayılmış olup bunlardan biri de ticarî faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemlerdir.

Bu noktada üzerinde durulması gereken öncelikli husus, davacının hâkim durumda olup olmadığıdır. Gerek Rekabet Kurumu tarafından kabul edilen kılavuzlarda gerekse içtihatlarda "ilgili ürün pazarı belirlenirken, tüketici açısından fiyatları, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından birbiriyle değiştirilebilir veya ikâme edilebilir olarak kabul edilen bütün mal veya hizmetlerden oluşan pazarın dikkate alınacağı, tespit edilen pazarı etkileyebilecek diğer unsurların da değerlendirileceği" ifade edilmektedir. Söz konusu uyumsuzluk bakımından ve Rekabet Kurulu tarafından alınan önceki tarihli kararlarda genel olarak alkollü içki ürünlerinin fiyat hareketlerinin farklılığı, talep dinamiklerinin ayrışması ve sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin bu ürünler bakımından ayrı pazarlar olduğu yönünde yapılan değerlendirmeler dikkate alınarak dava konusu Kurul kararında ilgili ürün pazarının "rakı pazarı" olarak belirlenmesinde hukuka aykırılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Davacı teşebbüsün ilgili ürün pazarında (rakı pazarı) gerek yüksek pazar payı (Yeni Rakı markası Rekabet Kurulunun 10/09/2007 tarih ve 07-70/863-326 sayılı kararında, rakı kategorisiyle özdeşleşmiş yüksek bilinirliğe ve marka bağlılığına sahip bir marka olması ile perakendecilerin ciroları içinde önemli bir payı bulunması yönleriyle ele alındığı ve rakı satışı yapan satış noktaları için bulundurulması zorunlu (must-stock) ürün niteliğinde olduğunun değerlendirildiği, bu karar sonrasında rakı pazarında, Yeni Rakı'nın konumu ve rakı satan perakende satış noktaları için bulundurulması zorunlu ürün niteliğini değiştirecek bir gelişmenin yaşanmadığı tespiti de dikkate alındığında) gerekse piyasanın hukukî durumu ve davacı teşebbüsün bağımsız davranabilme gücü bakımından hâkim durumda olduğunda şüphe bulunmamaktadır.

Diğer taraftan; davacı şirket hakkındaki iddialar özetle; gümrüksüz satış mağazalarından rakipleri dışladığı, satış noktalarına verdiği indirim ve çeşitli avantajlarla rakipleri dışladığı ve rakiplerin satış noktalarında görünürlüğünün ve bulunurluğunun engellendiği yönünde olup; dava konusu işlemde özetle; davacı şirketin rakı pazarındaki indirim uygulamalarının, kapalı ve açık satış noktaları ile yapılan anlaşmalar kapsamında verilen indirimler, yazılı bir sözleşme olmaksızın satış noktası bazında belirlenen indirimler ve Ticari Pazarlama Birimi tarafından aylık olarak hazırlanan ticarî kampanyalar şeklinde olduğu; ayrıca stant bulundurulması, görünürlük, belirlenen şekilde ürün dizilimi gibi satış noktasında bulunurluk ve görünürlüğe ilişkin talepler karşılığında da davacı şirket tarafından satış noktalarına "taviz" olarak adlandırılan çeşitli indirimler verildiği; Mey İçki'nin iddia konusu dışlayıcı uygulamalarının gerçekleştirilmesinde, uyguladığı indirimlerin (daha geniş anlamda tavizlerin) en önemli araç olduğu; satış noktalarına özgü tanımladığı indirimler ve





T.C.

ANKARA

12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

mal alım anlaşmalarının, hedef indirimlerine dönüşmeleri halinde, rakı pazarındaki rakipleri dışlayıcı nitelikte olabileceği belirtildikten sonra, söz konusu iddiaların tek tek ele alındığı, bu bağlamda davacı şirketin *Mal Alım Anlaşmaları kapsamındaki uygulamaları incelendiğinde*; davacı şirketin hem kapalı satış noktaları (bundan sonra KSN olarak anılacak) ile hem de açık satış noktaları (bundan sonra ASN olarak anılacak) ile Mal Alım/Satım Sözleşmesi imzaladığı ve bu sözleşme uyarınca satış noktalarına indirim vermekte olduğu, sözleşme metninin oldukça sınırlı olup uygulamanın tavsiye edilen satış fiyatı üzerinden belirli bir indirim oranı öngördüğü ancak bu indirimlerin ne şekilde verildiği (her alımda ürün faturasına belirlenen oranda indirimin yansıtıldığı veya sözleşme süresince yaptığı alım miktarına göre belirlenen miktarın geri ödendiği) konusunda belirlilik taşımadığı, ayrıca sözleşme metninin açık bir şekilde verilen indirimlerin (teşviklerin) sözleşmede belirlenen hedefe bağlı olmadığını vurguladığı, yerinde incelemelerde nihai satış noktaları ile yapılacak anlaşmalarda kullanılmak üzere hazırlanan Anlaşma Teklif Formları (bundan sonra ATF olarak anılacak) elde edildiği, ATF'lerin anlaşma yapılması planlanan noktanın geçmiş dönemdeki Mey İçki rakı satış miktarı, anlaşma dönemi için belirlenen satış hedefleri, anlaşmada öngörülen indirim miktarı, bir önceki döneme göre hedeflenen satış artışı ve verilecek indirimin ne şekilde ödeneceği gibi detayları içerdiği dolayısıyla sadece satış miktar hedefi ve belirli bir indirim oranı yazılı olan sözleşmelere kıyasla ATF'lerin daha fazla bilgiyi içerdiği, ATF'lerde mal alım anlaşmaları için belirli bir süre öngörüldüğü ve anlaşma süresince alım yapılması öngörülen rakı miktarının yer aldığı, incelenen ATF'lerde rakip satış miktarına ilişkin bilgilerin yer almadığı, satış noktasının geçmiş dönemdeki Mey İçki rakı satışlarının esas alındığı ve bu miktar üzerinden bir artış oranı belirlendiği dolayısıyla incelenen anlaşmalar için belirlenen hedeflerin geçmiş dönem Mey İçki rakı alımlarını baz almakta ve bu alım üzerinden bir artış oranı öngörerek her bir satış noktası için bir önceki anlaşma dönemindeki alım miktarından fazla olacak şekilde belirlenmekte olduğu, bu noktada söz konusu ATF'lerin incelenmesi sonucunda, anlaşmalarda yer alan hedefler ve indirimlerin standart indirimler olmaktan ziyade her bir satış noktasına özgü tasarlanan, kişiselleştirilmiş hedefler ve indirimler olduğunun tespit edildiği, anlaşmalarda satış noktaları için belirlenen hedeflerin satış noktasının alımının tamamından fazla olması, verilecek indirimlerin hedefin gerçekleştirilmesine bağlı olması halinde satış noktalarının alımlarının tamamını Mey İçki'den yapmaları sonucunu doğurabileceği, KSN'lerin bazıları ile anlaşma bitimi ertesinde yeni anlaşma yapıldığı ve yeni rakı alım hedefi belirlendiği ve yeni belirlenen hedeflerin bir önceki anlaşma dönemine göre önemli oranda artış gösterdiğinin tespit edildiği, her ne kadar Mey İçki'nin hedef alım miktarını belirlerken satış noktasının Mey İçki haricindeki rakı markaları satışını dikkate aldığı ve hedefleri satış noktasının toplam rakı satışlarını baz alarak belirlediği yönünde bir bulgu elde edilemese de, rakı pazarının dinamikleri dikkate alındığında Mey İçki'nin her bir satış noktası için kişiselleştirilmiş hedefler belirlemesinin dışlayıcı etkisi olabileceği, Mey İçki ile anlaşma dönemi Temmuz 2014 - Mayıs 2016 arasında olan 137 KSN için yapılan karşılaştırmada, KSN'lerin % 22'sinin Efe'den hiç rakı alımı yapmadığı, % 66'sının Efe alımlarının Mey İçki anlaşma hedefinin % 5'inin altında ve % 93'ünün Efe alımlarının Mey İçki anlaşma hedefinin % 20'sinin altında olduğu diğer bir ifade ile Mey İçki'nin belirlediği hedef ile KSN'nin rakip rakı alımı toplamı birlikte değerlendirildiğinde, KSN'lerin % 93'ü için öngörülen hedefin, satış noktalarının toplam alımının % 80'inden fazlasını oluşturduğu, Mey İçki ve Efe alımları karşılaştırıldığında, Mey İçki'nin satış noktalarına belirlediği hedeflerin yüksek olduğu, benzer bir değerlendirmenin anlaşma süresi biten ASN'ler için de yapıldığı, ASN'ler için anlaşmada belirlenen hedef miktarı ile ASN'nin anlaşma dönemindeki Mey İçki ve Efe





T.C.

ANKARA

## 12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

toplam alımının karşılaştırıldığı, buna göre ASN'lerin % 79'u için belirlenen hedef alım miktarının, ilgili dönemde ASN'nin yaptığı toplam rakı alımının % 80'inin üzerinde olduğu, incelenen 413 satış noktasının % 44,07'sinin ilgili dönemde Efe'den hiç rakı alımı yapmadığı, % 73'ünün Efe'den yaptığı rakı alımının ise anlaşmadaki hedefin % 5'inin altında olduğunun tespit edildiği, rakı pazarının daralmakta olan bir pazar olduğu, pazarda Mey İçki gibi bir teşebbüsün satış noktalarına her yıl yapacağı anlaşmalarda önemli oranda artan ve satış noktasının satış potansiyelinin neredeyse tamamını hedefleyen kişiselleştirilmiş satış hedefleri belirlemesinin ve satış noktalarının kendilerini bu hedeflere bağlı hissetmesi halinde rakiplerin satış noktalarına erişimini zorlaştırabilecek ve fiili olarak münhasırlık sonucunu doğurabileceği, Mey İçki'nin herhangi bir artış öngörmeden satış noktasına getireceği alım miktarını koruma hedefinin dahi münhasırlığa benzer etkilere yol açabileceği, bu bağlamda Mey İçki'nin anlaşmaları ile belirlenen hedeflerin fiilen satış noktaları için ne kadar bağlayıcı olduğunun da değerlendirilmesinin gerektiği, Mey İçki'nin kullandığı mal alım anlaşması metninde indirim hedef alım miktarının gerçekleşmesine bağlı olmadığı ifade edildiği, dolayısıyla satış noktasına anlaşmadaki hedefi gerçekleştirme şartı ile bir indirim ya da fayda sağlandığına ilişkin yazılı bir metin bulunmadığı, bununla birlikte, sözleşmede belirlenen indirim veya bedelsiz ürünün noktaya verilmiş şeklinin satış noktalarını sözleşmedeki alım hedefini gerçekleştirmeleri yönünde teşvik edecek şekilde tasarlanmış olduğu, indirim noktaya ne şekilde verileceğinin yine ATF'lerde yer alan bilgi ve açıklamalardan anlaşılabilirdiği, anlaşma metninde uygulanacağı belirtilen indirim oranının, satış noktasının Mey İçki'den yaptığı her alımda doğrudan fiyata yansıtılmadığı, bunun yerine dönemsel olarak satış noktalarının hak edişlerinin hesaplandığı ve hak ettiği indirimin toplu ödendiğinin görüldüğü, bazı satış noktalarına ise anlaşma başlangıcında peşin ödeme yapıldığı ve sözleşme süresince belirli dönemlerde hesaplanan hak edişlerin toplu olarak ödendiğinin anlaşıldığı, hem KSN'ler hem de ASN'ler için anlaşmada yer alan hedef rakı alımını gerçekleştirme oranının % 50'nin üzerinde olduğu, ASN'ler için bu oranının önemli oranda yüksek olduğunun dikkat çektiği, dolayısıyla Mey İçki'nin mal alım anlaşmalarının özellikle ASN'ler bakımından daha etkin uygulandığını söylemenin mümkün olduğu, satış noktaları tarafından anlaşmada yer alan hedef alım miktarının büyük oranda gerçekleştirilmesinde Mey İçki'nin indirimlerinin başlangıçta peşin ödeme şeklinde veya hedefin gerçekleşmesine bağlı olarak dönemsel olarak toplu ödemeler (tutarsal indirim) şeklinde vermesinin rolü bulunduğu, peşin ödeme alan ve karşılığında Mey İçki'ye teminat senedi veren satış noktası için hedeflenen alım miktarını gerçekleştirememesi, aldığı ödenenin bir kısmını Mey İçki'ye geri ödemesi veya senedinin işleme konulması ile sonuçlanabileceği, Mey İçki tarafından satış noktalarına anlaşma başlangıcında peşin ödeme yapılmasının ve satış noktalarından karşılığında teminat senedi almasının satış noktalarının alım davranışları üzerindeki etkilerinin, davacı teşebbüs hakkında yürütülen bir önceki soruşturma sonucu alınan 20/06/2014 tarihli Kurul kararında ele alındığı, anlaşma yapılan ASN ve KSN'lerin sayısının rakı satışı yapan toplam nokta sayısı içinde düşük olmakla birlikte, anlaşmaların satış potansiyeli yüksek olan ve önemli olarak nitelenen noktalarla yapılmasının bu anlaşmaların etkisini de artıran bir unsur olduğu, sonuç olarak, Mey İçki'nin anlaşmalı olduğu ASN ve KSN'lere belirlediği rakı alım hedeflerinin, satış noktasının ilgili dönemdeki toplam rakı alımının neredeyse tamamını oluşturacak şekilde belirlendiği ve her ne kadar anlaşma metninde verilecek indirimle hedefin gerçekleştirilmesi arasında ilişki olmadığı ifadesi yer alsa da, Mey İçki'nin indirimlerin dönemsel hakedişler veya peşin ödenmesi şeklindeki fiili uygulamaları sonucunda hedeflerin satış noktası üzerinde bağlayıcı hale getirildiğinin tespit edildiği, *anlaşmalı olmayan satış noktalarına verilen indirimleri*





T.C.

ANKARA

12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

*incelendiğinde;* mal alım anlaşması olmayan satış noktalarına Mey İçki'nin "ticari kampanya" adı altında belirlenen miktarda alım yapılması karşılığında veya ticari kampanyalardan bağımsız olarak satış noktası ile yapılan karşılıklı görüşmelerle belirlenen koşullarda indirimler verdiği, bu hususa ilişkin olarak Kurul kararında da yer alan bazı delillere yer vermek gerekirse; "Nisan ayı tutarsal indirimler" başlıklı ve 24/04/2015 - 06/05/2015 tarihleri arasındaki e-posta yazışmalarında, Satış Şefi (.....)'dan Mey İçki Ege Bölge Müdür Yardımcısı (.....)'a gönderilen e-postada 12 KSN'nin unvanı listelenerek bu noktaların nisan ayı tutarsal indirimlerinin onaylanarak tanımlanmasının istendiği, yazışmaların "(.....) hasan açığını sonraki Q (Quarter=çeyrek yıl) da kapatırsa diğer taksidini alır. Yoksa alamayacağını soyle ltf. Ege Akdeniz Bölge Müdürü: ...Dediğim gibi ödemeleri quarterin hemen başında peşin yapmak doğru değil. Öngörülerin gerçekleşme durumları önemli. Satış Şefi: (.....) Market dün ve bugün yazılan siparişe artıya geçiyor, nokta bir haftadır arıyor, tt olarak her zaman düzgün olduğumuz bir nokta, (.....)+kdv lik taksidini tanımlayabilir miyiz." şeklinde olduğu, belgede yer alan ifadelerin tutarsal indirimler olarak tanımlanan, noktaya yapılan geri ödemelerin noktanın belirli alım öngörüsünü (hedefini) gerçekleştirmesine bağlı olarak verildiğini gösterdiği, aynı satış noktalarına ilişkin olarak Mey İçki çalışanı (.....) tarafından 24/04/2015'te Mey İçki Ege Bölge Müdür Yardımcısı (.....)'a gönderilen e-postada "aşağıdaki noktalar haricinde hepsinde büyüme mevcut. Bu noktalarla ilgili (.....) Bey'le görüşeceğim" denildiği, e-postada (.....) Market, (.....) Kuruyemiş, (.....) Market ve (.....) Market unvanlı noktaların 2014 yılı ve 2015 yılı alımlarının karşılaştırılmakta ve alımlardaki düşüş oranının gösterilmekte olduğu, yine (.....) tarafından Ege-Akdeniz Bölge Müdürüne 27/04/2015 tarihinde gönderilen e-postada ise alımlarında bir önceki yıla göre düşüş olmasına rağmen bu dört satış noktasına indirimlerin tanımlanmasının talep edilmekte olduğu, e-postada "Aşağıdaki noktalarla raf anlaşmalarımızı yeniledik. Ancak düşüş mevcut. Özellikle (.....) market bostanlı'da %(.....) gibi bir daralma söz konusu fakat bu noktaya geçen sene (.....)k verilmişken bütçesini (.....)k ya düşürdük. Diğer noktaların da ytd sonuna kadar rakamlarını artıya geçirebilecek durumdayız. Sizin de bildiğiniz üzere noktaların tamamı Atakent meydana ve Narlıdere meydana yer alan K2 olduğumuz noktalar." ifadelerinin yer aldığı dolayısıyla, söz konusu belgeden anlaşmalı olmayan satış noktalarına noktanın rakı satışında büyüme olmasına bağlı olarak indirim verildiğinin anlaşıldığı, ayrıca satış noktasının Mey İçki'nin verdiği finansal destekteki düşüş nedeniyle daha az Mey İçki ürünü sattığının anlaşıldığı, sonuç olarak söz konusu e-postalardan, Mey İçki ile mal alım anlaşması olmayan satış noktalarına da alım hedefleri belirlendiği ve bu hedeflerin gerçekleştirilmesine bağlı olarak tutarsal indirim adı ile toplu ödemelerin yapıldığı, diğer yandan Mey İçki'nin satış yaptığı tüm ASN ve KSN'lerin toplam sayısının oldukça yüksek olduğu ve uygulamanın yazılı anlaşmalarla gerçekleştirilmeyip satış şeflerinin satış noktası ile olan görüşmeleri ile şekillendirildiği dikkate alındığında kaç noktaya hedefe bağlı indirim verildiğini belirlemenin oldukça zor olduğu bununla birlikte Mey İçki'nin geniş dağıtım ağı ve yüksek bulunurluğu dolayısıyla rakiplerin satış noktalarına erişimini sınırlandırma potansiyelinin yüksek olduğu, anlaşma örnekleri ve Mey İçki'nin fiili uygulamaları birarada değerlendirildiğinde, Mey İçki'nin taviz ve diğer indirimlerinin hedefe bağlı indirim ile aynı sonuçları doğurma potansiyeli taşıyan, belirli bir sistematige sahip olmayan kişiselleştirilmiş indirim uygulamaları olduğunun tespit edildiği, bu indirimlerin pazardaki rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olduğu, **satış noktalarında bulunurluk ve görünürlüğe ilişkin uygulamaları incelendiğinde;** davacı şirketin rakip ürünlerin satış noktası içinde görünürlüğünü azaltmaya ya da engellemeye yönelik uygulamaları ile rakipleri satış noktalarından dışladığı yolundaki tespite dayanak olan Kurul





T.C.

ANKARA

## 12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

kararında da yer alan bazı delillere yer vermek gerekirse; 04/06/2015 tarihinde Mey İçki çalışanı (.....)'dan Mey İçki Ege Bölge Müdür Yardımcısı (.....)'a gönderilen fotoğrafta Uğur Tekel Bayinin rafının görülmekte olduğu, rafın görünen bölümünde (.....) sergilendiğinin anlaşıldığı, söz konusu e-postaya cevaben (.....)'ın kullandığı “?” ifadesinden satış noktasındaki dizilimin neden bu şekilde olduğunu sorduğunun anlaşıldığı, bunun üzerine Mey İçki çalışanı (.....)'den (.....)'a gönderilen yanıtta; “(.....) bey; (.....) uzun vade cari hesap, raf bedelsizi ve iskontolar konusunda anlayamıyoruz. LE nokta kapsamına aldık. Stand önerdik. Hiçbirine yanaşmadı. İşletmenin cari hesap çalışmıyoruz.” denildiği, söz konusu belgedeki ifadelerin rakı raf diziliminin Mey İçki'nin istediği gibi olmamasının noktaya verilecek tavizler konusunda anlaşılabilmesinden kaynaklandığını gösterdiği dolayısıyla belgenin, noktadaki rakı raflarının dizilimi ile satış noktasına sağlanacak avantajlar arasında ilişki olduğunu ortaya koyduğu, 14/05/2015 tarihinde Mey İçki Ege Bölge Müdür Yardımcısı (.....)'ın Satış Şefleri (.....) ve (.....)'a gönderdiği e-postada bazı noktalara yönelik sorulara ilişkin olarak (.....)'ın gönderdiği yanıtta “(.....) Bey; ... (.....):noktayla anlaşmamız bitti, bedelsiz verip çalıştığımız dönemde 2 haftada bir rafları bozduğu için yeni anlaşma yapmayı stok yükleyerek devam etmeyi planlıyoruz (.....) market: nokta iyi bir distile ve sarap noktası viski potansiyeye düşük olduğu için d2500 uygun değil (.....) market: küçük parktaki bedelsiz sorunu yaşadığımız için rafları uygun dizilimde değil (.....): nokta 2500 tl bedelsiz talebi bulunuyor,” e-posta yazışmalarının dışında gelen ihbar başvurularına da değinmek gerekirse, bu kapsamda örneğin, bir ihbarda özel kampanya grubu “Low End (LE) Kampanyaları”nın ucuz rakı ve votka bakımından rakiplerin satışının yüksek olduğu diğer aktif noktalara uygulandığı, özellikle yüksek fiyatlı Yeni Rakı'dan talebin ucuz rakılara kayınası üzerine başladığı ve amacın ucuz rakıdaki rakiplerin payını kapmak olduğu, bu kapsamda Ege bölgesinde ucuz rakı satılan 1200 noktanın seçildiği ve noktaların Grup 1, Grup 2, Grup 3 ve Grup 4 olarak ayrıştırıldığı ifade edildiği, söz konusu kampanyanın amacını göstermeye yönelik olarak ihbarın ekinde bazı e-postalar gönderildiği, 29/06/2014 tarihinde Mey İçki çalışanı (.....)'dan Mey İçki Ege Bölge Müdür Yardımcısı (.....)'a gönderilen Nokta Fotoları hk. başlıklı e-postada “Low end kampanya kesilen noktalarda yapılan TT çalışmaları ekte gönderilmiştir” denildiği, söz konusu e-postaya cevaben 30/06/2014 tarihinde Mey İçki Ege Bölge Müdür Yardımcısı (.....) tarafından bir grup çalışana gönderilen cevap ekinde 16 nokta fotoğrafı olduğu, e-postada “Ucuz rakı kampanyası uyguladığımız tüm noktalarda, ürünler raflarda olacak, fiyat iletişimi olacak. Kabul etmeyen, kıyıda köşede yer veren, fiyata yansıtmayan noktalara kampanya uygulamayacağız. Tüm arkadaşların kampanya kestiği noktaların görsellerine bakacağız. ekipleri uyarın.” ifadesinin bulunduğu, söz konusu nokta görselleri incelendiğinde, rafların üst bölümlerinde Mey İçki ürünlerinin olduğu, rakip ürünlerin ise alt rafta olduğu ya da görünmediği tespit ve değerlendirmelerinde bulunulduğu, buraya kadar ifade edilenleri toparlamak gerekirse; davalı idarece rakı pazarında hakim durumda olan davacı şirketin mal alım anlaşması yaptığı açık ve kapalı satış noktalarına, satış noktasının belirli bir dönemdeki toplam rakı alımlarının % 80'inden fazla olacak şekilde belirlenen rakı alım hedefinin gerçekleştirilmesine bağlı olarak indirim ve diğer finansal avantajlar sağlamak, mal alım anlaşması olmayan satış noktalarına dönemsel alım hedefleri belirleyerek, bu hedeflerin gerçekleştirilmesine bağlı olarak indirim ve diğer finansal avantajlar sağlamak ve geleneksel kanalda yer alan satış noktalarında raf dizilimi ve ürünlerin görünürlüğüne ilişkin düzenlemelerin kendi lehine olacak şekilde yapılması karşılığında satış noktalarına indirim ve finansal avantajlar sağlamak yolu ile 4054 sayılı Kanunun 6. maddesini ihlal ettiğinin tespit edilmesine ilişkin olduğu anlaşılmaktadır.





T.C.

ANKARA

12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

Rakı pazarının, mevcut yapısı itibarıyla reklam ve tanıtım faaliyetlerinin yasal düzenlemelerle sınırlandırıldığı ve bu nedenle tüketiciye ulaşma ve ürün tanıtımı bakımından satış noktalarındaki görünürlük ve bulunurluğun büyük önem kazandığı bir pazar olması nedeniyle, pazarda faaliyet gösteren teşebbüsler bakımından ürünlerin satış noktasında tüketicinin görebileceği şekilde sergilenmesi birincil derecede önem taşımaktadır. Nitekim bu husus piyasada faaliyet gösteren teşebbüs temsilcileri tarafından da doğrulanmaktadır. Hâkim durumdaki firmanın satış noktalarındaki raf düzenlemesini kendi lehine olacak şekilde yapması ve rakiplerini bu şekilde dezavantajlı konuma getirmesinin pazardaki rekabeti sınırlayıcı etkileri olabilmektedir. Nitekim, Mey İçki'nin rakip ürünlerin satış noktası içinde görünürlüğünü engellemeye yönelik uygulamaları, rakipleri dışlamaya yönelik diğer uygulamaları ile birlikte ve rakipleri dışlama stratejisinin bir parçası olarak görüldüğü anlaşılmaktadır.

Kurul kararında da yer alan bu delil ve tespitlerden, davacı teşebbüsün hâkim durumunu kötüye kullandığına ilişkin iddiaların doğruluğunun hem etki hem de amaç yönlerinden ortaya konulduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle davacının, "iddia edilen fiillerin rekabetin bozulmasını, sınırlandırılmasını ya da ortadan kaldırılmasını amaçladığı, delillerin değerlendirilmesi ve ispat standardı ilkesinin göz ardı edildiği" iddiaları kabul edilebilir nitelikte görülmemiştir.

*Davacının idarî para cezasının belirlenmesine ilişkin iddialarının incelenmesine gelince:*

Kurul kararında Mey İçki'nin rakiplerinin pazardaki faaliyetlerini zorlaştırıcı uygulamalarının "diğer ihlal" kapsamında olduğu dikkate alınarak teşebbüse % 2,5 oranında temel para cezası verildiği, bu oranın belirlenmesinde ilgili teşebbüsün rakı pazarında uzun bir süredir devam eden tekele yakın bir pazar gücüne sahip olması ve bu konumu dolayısıyla ihlal konusu eylemlerin piyasadaki ve rakipleri üzerindeki etkisinin yüksek olması hususların dikkate alındığı, temel para cezasının bir yıldan uzun, beş yıldan kısa süren ihlallerde yarısı oranında artırılacağı, buna göre belirlenen temel para cezası yarısı oranında artırılarak % 3,75 oranına ulaşıldığı; 12/06/2014 tarih ve 14-21/410-178 sayılı Kurul kararına atf yapılarak (UYAP kayıtlarının incelenmesinden davacı şirketin bu kararın iptali istemiyle açtığı davada; Danıştay Onüçüncü Dairesince verilen 25/10/2016 tarih ve E:2014/5291, K:2016/3412 sayılı karar ile davanın reddedildiği anlaşılmıştır), Mey İçki'nin rakiplerinin pazardaki faaliyetlerini zorlaştırıcı uygulamaları ile hakim durumunu kötüye kullandığı ve 4054 sayılı Kanunun 6. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşarak, teşebbüse 4054 sayılı Kanunun 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası verildiği belirtilerek "tekerrür" nedeniyle Mey İçki'ye uygulanan para cezası yarısı kadar artırılarak % 5,625 oranına ulaşıldığı; Ceza Yönetmeliğinin 7. maddesinin birinci fıkrasında "yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması" hafifletici haller arasında yer aldığı belirtilerek hafifletici hallerin bulunması durumunda verilecek cezanın dörtte bir ile beşte üç arasında indirilebileceğinden, Mey İçki'nin ihlale son verilmesi noktasında Kurum tarafından belirtilen eylemleri nihai karar alınması öncesinde uygulamaya koyuna konusundaki eylemleri bu kapsamda değerlendirilerek % 5,625 oranındaki cezada % 25'lik bir indirim öngörülerek Mey İçki'ye % 4,2185 oranında idari para cezası verildiği anlaşılmaktadır.

Gerek Kanunda gerekse Yönetmelikte gayri safi gelirlerin cezanın belirlenmesinde dikkate alınacağı kurala bağlandığından, ceza miktarının belirlenmesinde dikkate alınan ciroda özel tüketim vergisi olduğu, bu miktarın ceza miktarı belirlenirken dikkate alınmasının hukuka aykırı olduğu yolundaki iddia ile sadece rakı cirosunun hesaba katılması gerekirken





T.C.

ANKARA

12. İDARE MAHKEMESİ

ESAS NO : 2017/2489

KARAR NO : 2018/2415

toplam cirosunun hesaba katılmasının hukuka aykırı olduğu yolundaki iddia geçerli görülmemiştir.

Bu durumda; dava dosyasında mevcut olan tüm bilgi ve belgelerin birlikte değerlendirilmesinden, davacı şirketin rakı pazarında hakim durumda olduğu ve rakiplerinin pazardaki faaliyetlerini zorlaştırıcı uygulamaları ile hakim durumunu kötüye kullanarak 4054 sayılı Kanunun 6. maddesini ihlâl ettiği anlaşıldığından, dava konusu Kurul kararında hukuka aykırılık bulunmamaktadır.

Davacı şirketin diğer iddiaları da dava konusu işlemi kusurlandırıcı nitelikte görülmemiştir.

Açıklanan nedenlerle; **davanın reddine**, aşağıda dökümü yapılan 312,50 TL yargılama giderinin davacı üzerinde bırakılmasına, karar tarihinde yürürlükte bulunan Avukatlık Asgari Ücret Tarifesinde duruşmalı işler için belirlenen 1.660,00 TL vekalet ücretinin davacıdan alınarak davalı idareye verilmesine, davalı yanında müdahil tarafından yapılan ve aşağıda dökümünü gösterilen yargılama giderlerinin davacıdan alınarak müdahile verilmesine, posta ücreti avansından artan miktarın kararın kesinleşmesinden sonra davacıya ve müdahile iadesine, kararın tebliğini izleyen günden itibaren 30 gün içerisinde Ankara Bölge İdare Mahkemesine istinaf yolu açık olmak üzere, 10/12/2018 tarihinde oybirliğiyle karar verildi.

Başkan  
FETİH SAYIN  
37985

Üye  
SEBAHATTİN ULUDAĞ  
107212

Üye  
YASEMİN TEPEGÖZ  
216785

YARGILAMA GİDERLERİ :

Başvuruna Harcı : 31,40 TL  
Karar Harcı : 31,40 TL  
Vekalet Harcı : 32,20 TL  
Posta Gideri : 217,50 TL  
TOPLAM : 312,50 TL

MÜDAHİL

YARGILAMA GİDERLERİ :

Başvuruna Harcı 31,40 TL  
Vekalet Harcı 9,20 TL  
Posta Gideri 50,00 TL  
TOPLAM 78,00 TL

