

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2024-2-023

(Soruşturma/Uzlaşma)

Karar Sayısı : 24-40/945-406

Karar Tarihi : 03.10.2024

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE

Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Hasan Hüseyin ÜNLÜ,
Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK, Rıdvan DURAN

B. RAPORTÖRLER : Dr. Mehmet YANIK, Harun ÇALI, Merve GÖZÜKATI,
Ömer Burak ARTUKOĞLU

C. ŞİKAYET

EDEN : Resen

D. UZLAŞMA

TARAFI

: Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ
Temsilcileri: Av. İsmail Yılmaz ASLAN, Av. Dilay YEŞİLYAPRAK,
Av. Orhan ÜNAL
Balmumcu Mah. Gazi Umur Paşa Sok. Bimar Plaza No:38/8
Beşiktaş/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Rekabet Kurulunun 27.06.2024 tarihli ve 24-27/644-M sayılı kararı uyarınca; Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak yürütülen soruşturma kapsamında 12.09.2024 tarihli ve 24-37/876-MUA sayılı uzlaşma ara kararına istinaden Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ tarafından gönderilen uzlaşma metni neticesinde soruşturmanın sonlandırılması.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'nin (KOROPLAST) alıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 26.04.2021 tarihli ve 21-23/271-M sayılı, 20.05.2021 tarihli ve 21-26/325-M sayılı, 19.08.2021 tarihli ve 21-39/557-M sayılı, 25.11.2021 tarihli ve 21-57/796-M sayılı ve 27.01.2022 tarihli ve 22-06/84-M sayılı kararları uyarınca hızlı tüketim malları sektöründe üretici/tedarikçi ve perakendeci olarak faaliyet gösteren bazı teşebbüsler tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Söz konusu soruşturma kapsamında Carrefoursa Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi AŞ'de (CARREFOURSA) 08.12.2021 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede KOROPLAST'ın organize perakendecilerin yeniden satış fiyatlarına müdahale ettiğine yönelik şüphe uyandıran bir belge elde edilmiştir.
- (4) Söz konusu belgeye istinaden hazırlanan 07.03.2024 tarihli ve 2024-2-023/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, Kurulun 14.03.2024 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 14.03.2024 tarihli ve 24-13/258-M sayılı kararla KOROPLAST'ın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği iddiası ile ilgili olarak aynı Kanun'un 40. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Başkanlık Makamının 16.05.2024 tarihli ve 89407 sayılı görevlendirme onayı ile 21.05.2024 tarihinde başlatılan önaraştırma kapsamında,

22.05.2024 tarihinde KOROPLAST'ta yerinde inceleme yapılmıştır.

- (5) Yerinde inceleme ve bilgi isteme tutanağı ile teşebbüsten bilgi talebinde bulunulmuştur. Tutanakla iletilen bilgi talebine istinaden, teşebbüsün cevabi yazıları 03.06.2024 tarih ve 52521 sayı, 04.06.2024 tarih ve 52591 sayı, 04.06.2024 tarih ve 52594 sayı, 07.06.2024 tarih ve 52772 sayı ve 24.06.2024 tarih ve 53178 sayı ile Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına intikal etmiştir.
- (6) Öneri araştırma süreci sonucunda hazırlanan 24.06.2024 tarihli ve 2024-2-023/ÖA sayılı Öneri araştırma Raporu, 27.06.2024 tarihli Kurul gündeminde görüşülmüş ve 24-27/644-M sayılı kararla, alıcılarının yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak KOROPLAST hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir. 08.07.2024 tarihli ve 92134 sayılı Soruşturma Bildirimi, KOROPLAST'a 08.07.2024 tarihinde elektronik olarak iletilmiştir¹.
- (7) Akabinde KOROPLAST tarafından, Kurum kayıtlarına 25.07.2024 tarih ve 54399 sayı ile intikal eden yazı ile 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası uyarınca uzlaşma usulünün başlatılması talebinde bulunulmuştur.
- (8) Söz konusu başvuru üzerine hazırlanan 09.08.2024 tarihli ve 2024-2-023/BN-01 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 15.08.2024 tarihli toplantısında ele alınmış ve 24-33/770-M sayılı kararla KOROPLAST tarafından yapılan başvuru kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.
- (9) Uzlaşma görüşmelerine başlanmasına ilişkin alınan karar uyarınca, 23.08.2024 tarihinde KOROPLAST temsilcisi ve yetkilileri ile Kurum merkez binasında uzlaşma görüşmesi gerçekleştirilmiştir. Ayrıca KOROPLAST'ın uzlaşma sürecinin devamına ilişkin talebini ve açıklamalarını içeren ek beyan dilekçesi, 19.08.2024 tarih ve 55303 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (10) KOROPLAST ile gerçekleştirilen uzlaşma görüşmesi ve teşebbüsün uzlaşma sürecinin devam ettirilmesi yönündeki talebi çerçevesinde hazırlanan 06.09.2024 tarihli ve 2024-2-023/BN-02 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 12.09.2024 tarihli toplantısında görüşülmüş ve Kurul tarafından 24-37/876-MUA sayılı uzlaşma ara kararı alınmıştır.
- (11) İlgili karar, KOROPLAST'a 12.09.2024 tarihli ve 96315 sayılı yazı ile elektronik ortamda gönderilmiştir. Uzlaşma ara kararına istinaden KOROPLAST tarafından gönderilen uzlaşma metni 26.09.2024 tarih ve 56728 sayı ile süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (12) Yukarıda yer verilen süreç sonucunda hazırlanan 27.09.2024 tarihli ve 2024-2-023/BN-03 sayılı Bilgi Notu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (13) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Bilgi Notu'nda özetle; KOROPLAST tarafından sunulan uzlaşma metni çerçevesinde, Kurulun 27.06.2024 tarihli ve 24-27/644-M sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılabilmesi ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Taraf Hakkında Bilgi (KOROPLAST)

- (14) 1989 yılında İstanbul'da kurulan KOROPLAST, temizlik ve hijyen kategorisi altında çeşitli ürünlerin üretimini, satışını ve dağıtımını gerçekleştirmektedir. *Koroplast* ve *İdeal* markaları ile faaliyet gösteren KOROPLAST'ın ürün portföyünde günlük ev ihtiyaçlarını

¹ Elektronik Tebligat Yönetmeliği'nin "Elektronik tebligatın hazırlanması ve muhataba ulaştırılması" başlıklı 9. maddesinin altıncı fıkrası uyarınca elektronik yolla tebligatın, muhatabın elektronik tebligat adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda yapıldığı sayılmaktadır.

karşıl原因an çöp poşeti, gıda muhafaza ürünleri (buzdolabı poşeti, kilitli poşet, fermuarlı poşet, streç film, alüminyum folyo, buz torbası ve dondurulmuş gıda torbası), pişirme sarf malzemeleri (pişirme kağıdı, fırın torbası ve sar pişir fırın kağıdı) ve temizlik ürünleri² (sünger, ovma teli, temizlik bezi ve eldiven) yer almaktadır. KOROPLAST, portföyünde bulunan ürünlerinin satışını ulusal ve yerel zincir marketler, indirim marketleri, geleneksel mağazalar ve ev dışı pazar kanalları üzerinden gerçekleştirmektedir. İlaveten KOROPLAST, ürünlerini ihracat kanalıyla başta Avrupa ülkeleri olmak üzere uluslararası pazara da ulaştırmaktadır.

- (15) Aşağıdaki tablolarda KOROPLAST'ın ve KOROPLAST'ı kontrol eden Korozo Ambalaj San. ve Tic. AŞ'nin (KOROZO) ortaklık yapılarına ve KOROPLAST'ın yönetim yapısına yer verilmektedir.

Tablo 1- KOROPLAST'ın Ortaklık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı ³ (%)
KOROZO	55,04
Halka Açık	44,96
Toplam	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı	

Tablo 2- KOROZO'nun Ortaklık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
Aegle Packaging S.a r.l. (AEGLE) ⁴	(.....)
Espro Investment B.V.	(.....)
Rejin DÜVENYAZ	(.....)
Rakel NAHMİYAS	(.....)
Riva DÜVENYAZ	(.....)
Liya DÜVENYAZ	(.....)
Şela DÜVENYAZ	(.....)
Semih ŞALHON	(.....)
KOROZO	(.....)
Toplam	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı	

Tablo 3- KOROPLAST'ın Yönetim Yapısı

Adı Soyadı	Ünvanı
Server Gamze ÇUHADAROĞLU	Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Yağız ÇEKİN	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Elçin GÜRKAN	Yönetim Kurulu Üyesi
Özge DOĞAN	Yönetim Kurulu Üyesi
Uğur Berke DEMİRHAN	Yönetim Kurulu Üyesi
Arda KONOR	Yönetim Kurulu Üyesi
Kaynak: Cevabi Yazı	

- (16) KOROPLAST tarafından Migros Tic. AŞ (MİGROS), BİM Birleşik Mağazalar AŞ (BİM), Yeni Mağazacılık AŞ (A101), Şok Marketler Ticaret AŞ (ŞOK), Gratis İç ve Dış Tic. AŞ (GRATİS) ve Altun Gıda İhtiyaç Tüketim Maddeleri İnşaat San. ve Tic. AŞ (HAPPY CENTER) için özel markalı ürün üretilmektedir. Özel markalı ürünlerin KOROPLAST'ın

² Temizlik ürünleri kategorisinde yer alan ürünler KOROPLAST tarafından doğrudan üretilmemekte, yerli ve yabancı tedarikçilerden nihai ürün olarak temin edilmekte ve satışa sunulmaktadır.

³ KOROPLAST halka açık ve hisseleri borsada işlem gören bir şirkettir.

⁴ KOROZO'nun hisselerinin %(.....)'ini elinde bulunduran AEGLE; özel sermaye şirketi olan ve aralarında Türkiye'nin de bulunduğu pek çok ülkeye yatırım yapan Actera Group Limited'in KOROZO hisselerini devralmak için kurduğu bir şirket olup herhangi bir faaliyeti bulunmamaktadır.

2023 yılı cirosu içerisindeki payı değer bazında %(.); miktar bazında ise %(.) olarak gerçekleşmiştir. Perakendeci bazında olmak üzere, KOROPLAST tarafından üretilen özel markalara ve bu ürünlerin mahiyetine ilişkin tabloya aşağıda yer verilmektedir.

Tablo 4- KOROPLAST'ın Özel Markalı Ürün Ürettiği Perakendeciler ve Ürünler

Perakendeci Adı	Ürün Markası	Ürün Çeşidi
MİGROS	<i>Migros</i>	Çöp torbaları
BİM	<i>Protex</i>	Çöp torbaları, pişirme kağıtları
A101	<i>Spon</i>	Alüminyum folyolar, pişirme kağıtları
ŞOK	<i>Saroz</i>	Çöp torbaları
	<i>Tuttaze</i>	Kilitli poşetler, pişirme kağıtları
GRATİS	<i>Gratis Benri</i>	Çöp torbaları, kilitli poşetler, pişirme kağıtları
HAPPY CENTER	<i>Happy Kitchen</i>	Buzdolabı poşetleri
Kaynak: Cevabi Yazı		

- (17) KOROPLAST'ın üretimini, satışını ve dağıtımını gerçekleştirdiği ürünlerin dağıtım kanalı bazında KOROPLAST'ın net satış gelirleri içerisindeki dağılımına ilişkin bilgilere aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 5- KOROPLAST'ın Net Satış Gelirlerinin Satış Kanalı Bazında Dağılımı (2021-2023)

Satış Kanalı	2021	2022	2023
	Net Satış Payı (%)	Net Satış Payı (%)	Net Satış Payı (%)
Ulusal Zincir Marketler	(.)	(.)	(.)
İndirim Marketleri	(.)	(.)	(.)
Yerel Zincir Marketler	(.)	(.)	(.)
Distribütör ⁵	(.)	(.)	(.)
Ev Dışı Tüketim	(.)	(.)	(.)
İhraç Kayıtlı ve Diğer	(.)	(.)	(.)
Genel Toplam	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı			

- (18) Yukarıda yer verilen tablo incelendiğinde, KOROPLAST'ın net satışlarının satış kanalı bazındaki dağılım oranlarının 2021 yılı bakımından ulusal, indirim ve yerel marketler kanallarında toplam %(.) ve distribütör kanalında %(.) olduğu; 2022 yılı bakımından ulusal, indirim ve yerel marketler kanallarında toplam %(.) ve distribütör kanalında %(.) olduğu; 2023 yılı bakımından ulusal, indirim ve yerel marketler kanallarında toplam %(.) ve distribütör kanalında %(.) olduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede teşebbüsün son üç yılda ulusal marketler, indirim marketleri ve yerel zincir marketler kanallarında yaptığı satışların payının arttığı, distribütör kanalına yaptığı satışların payının ise azaldığı görülmektedir.
- (19) KOROPLAST tarafından gönderilen ve kaynağının Nielsen Araştırma Hizmetleri Ltd. Şti. olduğu belirtilen cevabi yazıda 2023 yılında KOROPLAST'ın *Koroplast* ve *İdeal* markaları ile faaliyet gösterdiği geniş pazar tanımı altında "*mutfak sarf malzemeleri tedarik pazarı*"nda, satış değeri bakımından pazar payının %(.) olduğu; özel markalı ürünlerin⁶ pazar payının %(.); pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerden Sedat Tahir Tüketim Maddeleri Sanayi AŞ⁷'nin pazar payının %(.); Provel Sanayi ve Ticaret AŞ⁸'nin pazar payının %(.); Polinas Plastik Sanayi ve Ticaret AŞ⁹'nin pazar payının

⁵ KOROPLAST, distribütör kanalı ile geleneksel kanal olarak ifade edilen bakkal, kasap, kuru yemişçi, büfe gibi daha küçük boyutlu perakende noktalarına ürün tedarik etmektedir.

⁶ KOROPLAST tarafından üretilen ve sırasıyla BİM, A101, ŞOK ve MİGROS'un markaları olan *Protex*, *Spon*, *Tuttaze* ve *Migros*'u ifade etmektedir.

⁷ *Cook* ve *Astra* markalarıyla faaliyet göstermektedir.

⁸ *Parex* ve *Ekomis* markalarıyla faaliyet göstermektedir.

⁹ *Sera* markasıyla faaliyet göstermektedir.

%(.....) ve VND Global Plastik AŞ¹⁰'nin pazar payının ise %(.....) olduğu belirtilmiştir¹¹.

- (20) KOROPLAST ve rakipleri tarafından tedarik edilen ürünlerin dar pazar tanımı altında her bir kategori bazında pazar payı verilerine aşağıdaki tablolarda yer verilmektedir¹².

Tablo 6- Çöp Poşeti Pazarında Faaliyet Gösteren Markaların Satış Değeri Bazında Pazar Payları (2021-2023)

Marka Adı	Pazar Payları (%)		
	2021	2022	2023
Özel Markalı Ürünler	60,83	63,11	59,82
<i>Koroplast ve İdeal</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Cook ve Astra</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Parex ve Ekomis</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Sera</i>	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer	6,53	4,90	7,95
Genel Toplam	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı			

Tablo 7- Gıda Muhafaza Ürünleri Pazarında Faaliyet Gösteren Markaların Satış Değeri Bazında Pazar Payları (2021-2023)

Marka Adı	Pazar Payları (%)		
	2021	2022	2023
Özel Markalı Ürünler	38,54	42,96	42,08
<i>Koroplast ve İdeal</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Cook ve Astra</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Parex ve Ekomis</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Sera</i>	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer	6,87	6,82	7,86
Genel Toplam	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı			

Tablo 8- Pişirme Sarf Malzemeleri Pazarında Faaliyet Gösteren Markaların Satış Değeri Bazında Pazar Payları (2021-2023)

Marka Adı	Pazar Payları (%)		
	2021	2022	2023
Özel Markalı Ürünler	33,97	37,63	41,20
<i>Koroplast ve İdeal</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Cook ve Astra</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Parex ve Ekomis</i>	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Sera</i>	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer	7,44	8,25	14,37
Genel Toplam	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı			

I.2. Dosya Kapsamında Elde Edilen Bilgiler ve Belgeler¹³

- (21) **Delil-1:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 22.05.2017 ile 26.07.2017 tarihleri arasında Biçen Mağazacılık Sanayi ve Ticaret AŞ (BİÇEN

¹⁰ Vindex markasıyla faaliyet göstermektedir.

¹¹ Geriye kalan %(.....)'lik pazar payı ise sektörde faaliyet gösteren diğer teşebbüslere aittir.

¹² KOROPLAST tarafından temizlik ürünleri pazarına ilişkin yalnızca 2021 yılına ait veriler gönderilmiş olup ilgili yılda satış değeri bazında özel markalı ürünlerin %58,8; *Parex ve Ekomis*'in %(.....); FHP Eviçi Kullanım Araçları San. ve Tic. AŞ'nin markası olan *Vileda*'nın %(.....); *Koroplast*'ın %(.....) ve diğer markalı ürünlerin %(.....) pazar payına sahip olduğu belirtilmiştir.

¹³ Belgelerdeki ifadeler, belgelerin aslına sadık kalmak amacıyla herhangi bir düzeltme yapılmaksızın aynı şekliyle alınmıştır.

MARKET)¹⁴ çalışanı (.....) (T.B.), KOROPLAST Ev Dışı Tüketim Satış Müdürü (.....) (M.O.) ve KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) arasında gerçekleşen "FW: KATEGORİ İNDİRİMİ HAKK" konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarıldığı gibidir:

22.05.2017– (T.B.) > (M.O.)

(.....) bey merhaba ,

Aradım ulaşamadım , Haziran ayı boyunca %(.....) Kategori indirimini yapılacaktır ancak geçen hafta toplantıda size belirttiğim gibi 4al3öde Buzdolabı poşeti ve Pişirme Kağıdıyla ilgili ekstradan özel bir fiyat ayarlamanızı ve bu ürünleri satış destekli özel alanlarda sergileyeceğimizi belirtmiştim. Bu gün dönüş yapacaktınız ama herhangi bir bilgi yok.

Acilen bilgilerinizi rica ederim.

İyi çalışmalar ,

23.05.2017– (M.O.) > (T.B.)

(.....) Hanım,

Mevcut anlaşma ile ilgili olarak ilk olarak, ilk quarter¹⁵ sonucu kesmiş olduğunuz faturalar ışığında ciddi olarak zarar etmiş durumdayız.

Bu şekilde mevcut anlaşmanın ilerlemesi mümkün değil. Aşağıda sizin gibi karlılık anlaşması ile çalıştığımız iki büyük zincir'in raf fiyatları mevcut.

Bu müşteriler gibi raf fiyatlarını yükseltebilirsek anlaşmayı devam ettirebilir dediğiniz gibi kategori indirimini yapabilirim.

Aksi halde anlaşmayı tekrar gözden geçirmek durumunda kalabiliriz. Bizim %(.....)'e tekabül eden bir bütçemiz yok. Ayrıca her quarter satılamayan cironun %(.....) sini karşılamamız durumu bizi ciddi anlamda yoruyor.

Stok ismi	Kol i	KİM MARKE T	RAMMA R	ORTALAM A FİYAT	TAVSİY E RAF FİYATI	HAZİRAN AKTİVİTE %35	LİSTE FİYAT I	F.A.+KDV	KARLILIK	AKTİVİTE KARLILIK
KOROPLAST ALUMINYUM FOLYO 8MT	(...)	(.....)		(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST BUZD.POS.20*30 KUCUK 50 LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST BUZD.POS.24*38 ORTA 30 LU	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST BUZD.POS.30*45 BÜYÜK 20 LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST BUZD.POS.EKO 20*30 KUCUK 100LU	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST BUZD.POS.EKO 24*38 ORTA 70LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST BUZD.POS.EKO 30*45 BÜYÜK 40LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST BUZD.POS.KİLİTLİ 20*25 15LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.BATTAL BOY 72*95CM	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.BÜYÜK BOY EKONOMİK	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.BUZG.LMN.BY.	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.BUZG.LMN.ORTA	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.BUZG.VANILYA BY.EKO 15 LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.BUZG.YASEMIN ORTA EKO 25	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.GUL KOKU BÜYÜK BOY 10 LU	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.GUL KOKU MINI BOY 40LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.GUL KOKU ORTA BOY 20 LI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.JUMBO BOY 80*110CM	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.MINI EKONOMİK	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.ORTA BOY EKONOMİK	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.PRO BATTAL 10 LU	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST COP TOR.PRO JUMBO 10 LU	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST FIRIN TORBASI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST HAZIR KESİLMİŞ PİS.KAGIDI	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST STREC FILM 100MT	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOROPLAST STREC FILM 15MT.	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
FRST.KOROPLAST BUZD.POS.4 AL 3 ODE KARMA	(...)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

İyi Çalışmalar

25.05.2017– (T.B.) > (M.O.)

(.....) bey merhaba ,

¹⁴ İstanbul'da faaliyet gösteren yerel perakende zincirdir.

¹⁵ Çeyrek dönemi ifade etmektedir.

Sen başından beri size şu konuyu çok net ifade ettim.Rakiplerin raf fiyatları neyse bizimde o olacak diye. Onur-Happy-Çağrı vs... Ve siz rakip fiyatlarına bana fiyat verip o doğrultuda raf fiyatlarımızı revize ettik. Raf fiyatlarımız sizde mevcut tabloyu oluşturup varsa bir hata düzeltilir. Ancak şimdi senenin ortasına gelip biz ciddi zarar ediyoruz aksiyona giremeyiz demeniz çokta doğru değil. Zaten aksiyon almadığınız sürece satıştan geriş kalır ve kesinti tutarınız sürekli yüksek çıkar. Burda bence raf fiyatlarını yukarı çıkartmaktan ziyade ciroyu nasıl yukarı taşıyabilirim çalışmasını yapmanız gerekiyor.

Ayrıca yaklaşık 1-1,5 aydır hiçbir şubemize sevkiyat yapılmıyor , sürekli sizlere mağazalardan gelen yok satılan ürünlerin mailini atıyorum. Acilen yok satılan ürünlere müdahale edemedi aksiyon almadan ciroyu yukarıya taşıyamazsınız.

Lütfen gerekli önlemlerinizi aldıktan serzenişte bulunun. Ve karlılık anlaşması en başından beri benim istemediğim bir anlaşmaydı , sizin ısrarla talebinize istinaden bu anlaşma yapıldı. Şimdi bu geri vitesinizi tamamen mağazalarımın yönetilemediğine bağlıyorum.Kaldı ki karşınıza çok daha ciddi bir rakip te çıkartabilirdik ama yine pazarın %(.....) ni size bırakıp sadece sizinle birlikte 2 marka çalıştığımız halde eğer halen zarar ediyoruz diyorsanız benim daha fazla sizlere izah edecek bir şeyim yok.

Bayram insert kampanyasından talebiniz üzerine çıkartıldınız.Size attığım ürün listenizden fiyatlarınızı kontrol edip rakipleri belirtip tarafıma gönderin lütfen. Onur ve Happy raf fiyatları benim için yeterlidir.

İyi çalışmalar ,

26.07.2017– (T.B.) > (M.O.)

[25.05.2021 tarihinde (T.B.) tarafından (M.O.)'ya gönderilen e-posta iletilmiştir.]

- (22) **Delil-2:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 14.10.2017 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.), Hit Mağazacılık İhtiyaç ve Tüketim Maddeleri San. Tic. AŞ (AYPA MARKET) Satın Alma Müdürü (.....) (A.A.) ve AYPA MARKET çalışanı (.....) (G.A.) arasında gerçekleşen "RE: AYPA 5 MARKET FİYAT ÇALIŞMASI 210717.xlsx" konulu e-posta yazışmasına aşağıda yer verilmiştir:

14.10.2017– (M.K.) > (G.A.), (A.A.)

Merhaba ,

Sarıya boyadığım ürünlerin fiyatlarının güncellenmesini rica ederim.

14.10.2017– (A.A.) > (G.A.), (M.K.)

(.....) hanım,

Ürünlerin stoklarını inceleyelim çok aşırı ürün yok ise fiyatları (.....) beyin bildirdiği şekilde yükseltelim..

14.10.2017– (G.A.) > (A.A.), (M.K.)

(.....) Bey,

Fiyat yükseltilmesi gereken ürünler ile ilgili kurban bayramından önce yüklü miktarda çalışma yapıp alınan ürünlerdir, genel şube stoklarımızı tabloda belirtmiş bulunmaktayım...

Stokları fazla olan ürünlerin firma ile iade çalışması veya farklı şekilde ürünleri eritmek adına gerekli çalışma yapmamız gerekiyor...

Tabloda belirtmiş olduğum stoklar elimizde mevcut bulunduğu taktirde gerekli fiyat yükseltme işlemini yapmamız mümkün olmayacaktır bilginize...

İyi Çalışmalar...

14.10.2017– (M.K.) > (A.A.), (G.A.)

Merhaba (.....) Hanım

Kurban döneminden sonra elimizden geldiğinden daha fazla destek oldum .

Fiyat , Insert , bantlama, vb

Insert planlaması yaptık lütfen ürünlerin fiyatlarını yükseltelim .

14.10.2017– (A.A.) > (M.K.), (G.A.)

(.....) bey,

Fazla stoklu ürünleri iade alın, fiyatlarını da hemen yükseltelim...

- (23) **Delil-3:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 15.12.2017 ile 20.07.2018 tarihleri arasında KOROPLAST Zincir Marketler Satış Yöneticisi (.....) (K.S.),

KOROPLAST Zincir Marketler Satış Yöneticisi (.....) (E.S.) ve A101 çalışanları (.....) (Z.K.), (.....) (B.Ç.), (.....) (H.K.) ve (.....) (İ.S.) arasında gerçekleşen "FW: Koroplast PİŞİRME KAĞIDI yeni Liste fiyatı" konulu e-posta yazışmasının içeriğine aşağıda yer verilmiştir:

15.12.2017– (K.S.) > (Z.K.), (B.Ç.)

Merhaba,

01.12.2018 tarihi itibari ile Koroplast olarak tüm Türkiye de yeni fiyat listemiz ile satış yapmaya başlamış durumdayız. (A101 Hariç)

2017 yılında rafa konumlandırmasını yapmış olduğumuz KRP pişirme kağıdı 16'lı (sipariş açık) ürünümüzün Euro £ kur artışları sebebi ile A101 fiyatımızı revize etmiş bulunmaktayız.

01.01.2018 yılı itibari ile SAP sisteminde ki fiyatımız aşağıdaki gibi olacaktır. Sipariş sistemi fiyat güncellemesi konusunda desteğinizi rica ederiz.

Koroplast Kod	Kod	Ürün Adı	ALİŞ FİYATI 2017	YENİ FİYAT 2018	2017 Tavsiye Raf Fiyat	2018 Tavsiye Raf Fiyat
ST03500043	25001550	KRP PİŞİRME KAĞIDI 16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Teşekkürler.

İyi çalışmalar.

05.03.2018– (K.S.) > (H.K.), (İ.S.)

(.....) bey & (.....) hanım slmlar,

A101 de Regule olarak satmakta olduğumuz PİŞİRME KAĞIDI ürünümüz için aşağıda tarafınıza iletmış olduğumuz fiyat revizesinin yapılması konusunda desteğinizi rica ederim.

Zaman Dönüşünüzü rica ederim.

Teşekkürler.

Koroplast Kod	Kod	Ürün Adı	ALİŞ FİYATI 2017	YENİ FİYAT 2018	2017 Tavsiye Raf Fiyat	2018 Tavsiye Raf Fiyat
ST03500043	25001550	KRP PİŞİRME KAĞIDI 16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

09.04.2018– (K.S.) > (H.K.)

(.....) bey slmlar,

Üründe olmazsa olmaz fiyat geçişimiz kaçınılmaz bir hale gelmiştir.

Sistem fiyatınızı revize etmenizi rica ederim.

Teşekkürler.

Koroplast Kod	Kod	Ürün Adı	ALİŞ FİYATI 2017	YENİ FİYAT 2018	2017 Tavsiye Raf Fiyat	2018 Tavsiye Raf Fiyat
ST03500043	25001550	KRP PİŞİRME KAĞIDI 16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

09.04.2018– (H.K.) > (K.S.)

Merhaba (.....) Bey,

Migros fiyatlarında geçiş yaptı mı.

Teşekkürler

İyi Çalışmalar.

HK

09.04.2018– (K.S.) > (H.K.)

(.....) bey slmlar ,

Alış fiyatlarında elbette ki geçti, sizin raf fiyatını geçmenizi bekliyor akabinde hemen raf fiyatlarını yükseltecektir. Size güvence verebilirim.

Saygılarımla.

22.05.2018– (K.S.) > (H.K.)

(.....) bey slmlar

Yeni fiyatımızın geçişi konusunda desteğinizi rica ederim.

Koroplast Kod	Kod	Ürün Adı	ALİŞ FİYATI 2017	YENİ FİYAT 2018	2017 Tavsiye Raf Fiyat	2018 Tavsiye Raf Fiyat
ST03500043	25001550	KRP PİŞİRME KAĞIDI 16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

10.08.2018– (K.S.) > (H.K.)

(.....) bey Merhaba,
Mayıs döneminde tarafınıza bildirdiğimiz fiyat geçişimizi değişen ekonomik koşullar sebebiyle 17 AĞUSTOS 2018 TARİHİ itibariyle aşağıda yer alan fiyat ile tarafınıza sevk etmek durumunda geçerli olacaktır.

Sisteminize bu tarihi itibariyle tanımlanmasını rica ederim.

Teşekkürler&İyi çalışmalar.....,

Koroplast Kod	Kod	Ürün Adı	ALİŞ FİYATI 2018	YENİ FİYAT 2018	Eski Raf A101	2018 Tavsiye Raf Fiyat
ST03500043	25001550	KRP PİŞİRME KAĞIDI 16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

31.08.2018– (K.S.) > (H.K.), (İ.S.)

(.....) hanım slmlar,

Koroplast Pişirme kağıdı için Fiyat revizesi yapıldı mı ?

04.09.2018– (K.S.) > (H.K.)

(.....) bey slmlar,

Pişirme kağıdı yeni fiyat listemiz ekte ki gibidir. Hızlı biçimde geçilmesini önemle rica ederim.

Koroplast Kod	Kod	Ürün Adı	ALİŞ FİYATI 2018	YENİ FİYAT 2018	Eski Raf A101	2018 Tavsiye Raf Fiyat
ST03500043	25001550	KRP PİŞİRME KAĞIDI 16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

12.09.2018– (K.S.) > (H.K.), (İ.S.)

(.....) hanım slmlar,

Fiyat geçişimiz gerçekleşti mi?

20.09.2018– (K.S.) > (E.S.)

(.....) slm,

Pişirme A101 Fiyatı (.....) TL olarak revize edermisin hızlıca teşekkürler

- (24) **Delil-4:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 02.05.2018 tarihinde Ersan Alışveriş Hizmetleri ve Gıda San. Tic. AŞ (KİM MARKET) çalışanı (.....) (H.Ü.), KİM MARKET çalışanı (.....) (E.K.), KİM MARKET Gıda Dışı Satın Alma Yöneticisi (.....) (N.K.) ve KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) arasında gerçekleşen "FW: GÜNCEL FİYAT LİSTESİ" konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarıldığı gibidir:

02.05.2018– (M.K.) > (H.Ü.), (N.K.), (E.K.)

Merhaba (.....) Bey,

1. Happy Ceneter

2. Migros

3. Onur Özen , Raf fiyatları ve sizin raf fiyatlarınız ekteki gibidir .

Raf fiyatlarınızı bu 3 müşterinin ortalaması alınarak yapılması gerekmektedir bu konuyla ilgili toplantı yaptığımızda (.....) Bey den söz almıştık .

Değişmesi gerekenleri kırmızıya boyadım , sarıya boyadığım fiyatlar ortalama fiyatlardır onların uygulanmasını rica ederim.

Ocak 2018 den itibaren sürekli raf fiyatlarınıza destek veriyorum sizden ricam düzenli çalışmalar adına raf fiyatlarınızın güncellenmesi.

02.05.2018– (E.K.) > (H.Ü.), (M.K.)

(.....) bey & (.....) hanım

Fiyatlarımızı gözden geçirelim

Kolay Gelsin

- (25) **Delil-5:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 06.06.2018 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) ve AYPA MARKET Satın Alma Müdürü (.....) (A.A.) arasında gerçekleşen "RE: 1 HAZİRAN 5 MAĞAZA FİYAT ÇALIŞMASI.x/sx" konulu e-posta yazışması aşağıdaki gibidir:

06.06.2018– (M.K.) > (A.A.)

Merhaba (.....) Bey,

Benim atığım fiyatlarla sizin yaptığınızın güncellemeler arasında büyük fark var .

Biz size hem ciro hem de marj garantisi veriyoruz .

Raf marjının %(.....) in altına düşmemesi gerekiyor ki size aktivite yapalım.

Bir buçuk aydır eksi (-) marjlı ürün sattırıyorum bu quartır çok fark çıkacak lütfen fiyatları benim gönderdiğim tabloya göre güncellemenizi rica ederim.

06.06.2018– (A.A.) > (M.K.)

(.....) bey,

Anlaşmamızda rakip marketleri baz alarak hareket edeceğimizi biliyorsunuz ve rakipleri incelediğimde raf fiyatlarını yükseltmediklerini görüyorum, yine de buna rağmen ara fiyatlarda raf yükseltmesi yaptığınızı biliyorum.

7-14 Haziran insertimiz bitsin ve bayram sonrası piyasa fiyatları da otursun tekrar bakar gerekli yükseltmeleri yaparız.

İyi çalışmalar..

- (26) **Delil-6:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 25.07.2018 ile 08.10.2018 tarihleri arasında KOROPLAST Zincir Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (A.Ö.), KOROPLAST Satış Direktörü (.....) (O.A.), FİLE MARKET¹⁶ Satın Alma Grup Müdürü (.....) (S.P.) ve FİLE MARKET Satın Alma Grup Müdürü Asistanı (.....) (İ.A.) arasında gerçekleşen "Re: Fiyat geçişi hakk." konulu e-posta yazışmasına aşağıda yer verilmiştir:

25.07.2018– (A.Ö.) > (S.P.)

(.....) hanım merhaba,

Bugün gelen siparişlerimiz eski fiyatlı gelmiştir.

Sisteminizde yapılacak güncelleme sonrasında ürün sevk edebileceğiz.

Teşekkürler&İyi çalışmalar...

25.07.2018– (S.P.) > (A.Ö.)

(.....) hanım,

Kedi kumu geçen hafta, termal poşet bu hafta geçişleri yapılmıştır.

Diğer ürünlerde mevcut satış fiyatımızla dahi piyasadan pahalıyız.

Bilginize.

25.07.2018– (A.Ö.) > (S.P.)

(.....) hanım,

18 Mayıs ta fiyat geçişimiz deklare edildi.Bu süre zarfında piyasadaki bir çok fiyat raf fiyatlarınız üstünde idi.Geçiş 24 Haziran sonrasına öteledik.

Dönemsel olarak tüm piyasada Insert,haftasonu ve vb aktiviteler olmaktadır.Son malimde 100 mt için bir iyileştirme yapılmış olup eski listeden 18 Temmuz itibariyle son kez ürün sevk konusunda onay alındı.

Buzdolabı poşetlerinde daha önce görüştüğümüz üzere Nisan sonu geçmemiz gereken fiyatı bugüne kadar öteledik.

Bu aşamada sizden fiyat geçişinin sisteminize tanımlanmasını rica ederim.

Teşekkürler&İyi çalışmalar...

25.07.2018– (S.P.) > (A.Ö.)

(.....) Hanım,

Rica etsem piyasadaki rakipleri sizde kontrol edebilir misiniz

İncelemeniz sonrası tekrar görüşelim.

İyi Çalışmalar

25.07.2018– (A.Ö.) > (S.P.)

(.....) hanım,

Bu dönemde sadece Buzdolabı poşetinde aktivite var,onun dışında kalan ürünlerde aktivite yok...Ağustos tarihi itibariyle bayram insertleri başlayacaktır....Çeşitli ürünler aksiyonda olacaktır....Bu çerçevede Satınalma fiyatlarınızın tamamlanmasını rica ederim.

¹⁶ BİM bünyesinde bulunan zincir market.

26.07.2018– (A.Ö.) > (İ.A.)

(.....) bey merhaba

Telefon ile size ulaşamadım.

Urun sevkini yarin gerceklestirecegiz.Sisteminizde fiyat farki olusmaması için teyidinizi rica ederim.

Teşekkürler iyi çalışmalar

30.07.2018– (A.Ö.) > (İ.A.)

(.....) bey merhaba,

Onayınızı rica ederim.

Teşekkürler&İyi çalışmalar...

30.07.2018– (S.P.) > (A.Ö.)

(.....) hanım,

Piyasanın aksiyonda olduğu bir dönem neden fiyat artışı konusunda ısrar ediyorsunuz, Sattığımız ürünlerin piyasadaki toplam fiyatı (.....) iken bizim fiyatımız (.....), bunun üzerine nasıl fiyat yapabilirim,

Rafımda bu ürünlerde tek markasınız, tek depomuza teslimat yaptırıyoruz, kurban sonrası sahanın durumuna göre hareket edelim.

Saygılarımla,

30.07.2018– (O.A.) > (S.P.)

(.....) Hanım selamlar,

Fiyat geçişleri konusu bizim ile direkt bağlantılıda olmuyor maalesef.

2018 – 1 Ağustos da Euro kuru 4,15 bugün ise 5,70 TL . sadece bu bile %(.....) artış anlamına geliyor. Birde petrol fiyatlarında extra %(.....) lik bir artış mevcut (petkim alış fiyatları endeksi) Siz hala bir önceki fiyatları geçmez iken biz Ağustos ayında tam da sizin dediğiniz gibi aktivitelerin yoğun olduğu ayda yeni fiyatta geçiyor olacağız.

Biz bu konuda çok destek olduğumuzu düşünüyorum.

Sizden ricam mevcut fiyatları geçmeniz . Eylül ayında zaten yeni fiyat listesi de gelecek

İyi Çalışmalar

31.07.2018– (O.A.) > (S.P.)

(.....) Hanım selamlar ,

Uzun süredir fiyat geçişi konusunda yazışıyoruz ve bizde durumumuzu anlatıyoruz. Size bildirimimizde 18 mayısta yapmışız.Aradan 2 ay geçmiş. Bu şekilde bir çalışma sistemimiz mevcut değil.

Mevcut piyasa koşullarını , Usd/ Euro durumunu ,enflasyon baskısını ve petrol fiyatlarındaki değişimi de ilettim sizlere.

Ancak hala eski fiyatlı ve hiçbir işlem yapılmamış siparişleriniz gelmekte.

Bugün yine yüklü bir siparişiniz geldi.

Bu konuda artık ilerleyebilecek bir durumumuzda mevcut olmadığını iletmiştik. Bu siparişteki fiyatlarınızı düzeltip tekrar göndermenizi rica edeceğim.

İyi Çalışmalar

31.07.2018– (S.P.) > (O.A.)

(.....)Bey,

Amacımız sizi de zor durumda bırakmak değil, fakat alış fiyatındaki yüksek geçiş oranlarınızı tek seferde satış fiyatına yansıtamıyoruz.

Örneğin buzdolabı poşeti %(.....) geçiş, %(.....) satış fiyatını nasıl arttırayım tek seferde.

Buzdolabı poşeti File fiyatı (.....), piyasa fiyatı (.....). Birde %(.....) fiyat eklersem bizdeki satış fiyatı (.....) olacak.

Buzdolabı poşetini öteleyelim, diğerleri yapalım.

Saygılarımla,

08.10.2018– (O.A.) > (S.P.)

(.....) Hanım selamlar,

Fiyat geçişleri ve tavsiye raf fiyatları konusunda sizlerden hiçbir aksiyon ve geri bildirim almış durumda değiliz.

Bu neden ile durumumuzda her hangi bir değişiklik olmadan siparişlerinizde maalesef işlem yapmamız zorlaşmış durumdadır.

Sizden çok çok acil geri bildirim alabilirsek sevinirim

İyi Çalışmalar

08.10.2018– (S.P.) > (O.A.)

(.....) bey,

Alış fiyatlarınızı geçtik, raf fiyatlarına neden müdahale ediyorsunuz

Saygılarımla,

08.10.2018– (O.A.) > (S.P.)

(.....) Hanım selamlar

Biz raf fiyatlarınıza müdahale etmiyoruz. Biz ancak tavsiyede bulunabiliriz.

İyi Çalışmalar

- (27) **Delil-7:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 31.08.2018 ile 01.11.2018 tarihleri arasında KOROPLAST Zincir Marketler Satış Yöneticisi (.....) (K.S.), KOROPLAST Satış Direktörü (.....) (O.A.), Bizim Toptan Satış Mağazaları AŞ (BİZİM) Ticari Satın Alma Uzmanı (.....) (H.Y.) ve BİZİM Satın Alma Grup Müdürü (.....) (M.A.) arasında gerçekleşen "Re: Koroplast çalışma şartları 2018-2019 sezonu" konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarıldığı gibidir

31.08.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey slmlar,

Yeni fiyat listemiz ektedir.

Ticaretimizi görüşmek adına toplantı zamanınızı bekliyoruz.

İyi çalışmalar.

06.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey slmlar,

Size vermiş olduğumuz fiyat listesi üzerinden ;

Fatura altı : %(.....)

Aktivite pirimi : %(.....)

ilk alım yapılacak ilk sipariş ürünlerine %(.....) indirim (ilk alım) desteği verilecektir.

Siparişlerinizi konuşmuş olduğumuz 13 ürün için oluşturabilirsiniz.

Dönüşünüzü beklemekteyiz.

Ürün Tanımı
Koroplast Güçlü Küçük Boy
Koroplast Güçlü Orta Boy
Koroplast Güçlü Büyük Boy
Koroplast Prof Battal Boy
Koroplast Prof Jumbo Boy
Koroplast Buzdolabı Poşeti Küçük
Koroplast Buzdolabı Poşeti Orta
Koroplast Buzdolabı Poşeti Büyük
Koroplast Kilitli Buzdolabı Poşeti küçük
Koroplast Alüminyum Folyo 8 metre
Koroplast Streç Film 15 metre
Koroplast Streç Film 165 metre
Koroplast Pişirme Kağıdı Hazırkesim (16 yaprak)
Koroplast Fırın Torbası Küçük Boy

10.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey slmlar iyi haftalar,

4 toplantıdır bir araya geliyor fakat bir aşama kaydedemiyor olmanın üzüntüsü içerisinde oluyoruz.

En son PSF¹⁷ ile ilgili görüşmüştük bu duruma istinaden sizlere %(.....) direktör onayını alarak ta iletmış durumda olduk, bu durum ışığında en son olarak aşağıda yer alan tabloyu size sunmak isterim.

¹⁷ "Perakende satış fiyatı" kavramının kısaltmasıdır.

Bu durum 25 Eylül tarihine kadar geçerli olduğunu söyleyebiliriz, sebebi ise Ekim ayı içerisinde tekrar fiyat geçiş deklarasyonunun yapılacağı öngörüsü içerisindeyiz.

Size sunmuş olduğumuz avantajlı fiyatları tekrar incelemenizi önemle rica ederiz.

Örn; Şu an için piyasada görülen Buzdolabı poşeti tekli ürün aktivite fiyatı (.....)TL seviyelerinde olacaktır.

Dönüşünüzü beklemekteyiz.

Teşekkürler.

[KOROPLAST ürünlerine ait "Paket/TL/ ve Koli/TL oranları; Fatura Altı, Aktivite Prim Uygulaması ve İlk Geri Dönüş Bütçesi Yüzdeleri; KDV Hariç Net Ürün Maliyeti ve KDV Dâhil Tavsiye Raf Satış Fiyatları" verileri içeren tablo paylaşılmıştır.]

17.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey slmlar,

Yarın acil şirket içi toplantısı sebebi ile toplantımızı Cuma sabah saatine alabilirmiyiz?

Dönüşünüzü bekliyoruz.

21.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey slmlar,

Bugün ki toplantımıza istinaden talebinizi çalışmış ve değerlendirmiş bulunuyoruz.

Bu durumlar ışığında aşağıda yer alan tabloda tavsiye satış ve aktiviteli satış rakamlarımızı bulabilirsiniz.

İlk çalışmaya başlayacağımız için ilk teklifimizde yer alan %(.....) (ilk alım mal) bütçesini (.....) artırarak (.....) seviyesine gelmiş bulunuyoruz.

Bu duruma göre ilk alım için verdiğimiz (.....) alım desteğini tek seferde vereceğiniz alım sonunda mutabık kalarak (.....) oranında geri dönüş faturasını tarafımıza dönebileceksiniz.

Şartlarımızda mutabık isek en geç 27.09.2018 tarihine kadar sipariş vermenizi rica ederiz, zaman konusundaki kısıtımız bu ay ile sınırlıdır. (sizlere toplantımızda ifade ettik)

Özet ile :

Vade : 75 Gün

Aktivite Prim bedeli : 120.000TL (1 ocak 2019 tarihi itibari ile 12 eşit taksit ile kesilecektir.)

Fatura Altı ; %(.....)

Aktivite Primi ; %(.....)

Tek seferlik İlk sipariş alım iskontosu ; %(.....)

[KOROPLAST ürünlerine ait "Paket/TL/ ve Koli/TL oranları; Fatura Altı, Aktivite Prim Uygulaması ve İlk Geri Dönüş Bütçesi Yüzdeleri; KDV Hariç Net Ürün Maliyeti ve KDV Dâhil Fiyatlar KDV Dâhil Tavsiye Satış Aktivite Raf Fiyatı ve Marjlı Tavsiye Raf Fiyatı" verilerini içeren tablo paylaşılmıştır.]

21.09.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey merhabalar,

Talebimiz ilk alım için % (.....) ama bizde fedakarlık yapalım %(.....) ile ilerleyelim.

21.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey slmlar,

Bizim son teklifimiz malesef bisey yapamıyoruz. Konu sizdedir raf tavsiye fiyatları önemlidir.

Konusalım, beni ararmisiniz.

21.09.2018– (M.A.) > (O.A.), (K.S.)

(.....) bey - (.....) bey,

Uzun aylardır beklememizin ardından bugün toplantı yaptık ve masadan yapılacak desteği anlaşarak kalktı diye hatırlıyorum, henüz 2-3 saat önce. Durumu ve rakipleri konuştuk. Bunlar birer rakip ve onların raf fiyatları üstüne konumlama yapamayız, zaten sizden tek seferlik bir alım maliyeti istedik. İkinci maliyetleri zaten yükselteceksiniz. Sizin de bugün toplantı da dediğiniz ibi bir günlük çalışmıyoruz çalışmayacağız.

Tek seferlik siparişte istenilen desteğin konu olmamasını ve desteğin verilmesini rica eder; iyi çalışmalar dilerim. Hayırlı olsun diyelim inşallah. Tşk.ler.

21.09.2018– (O.A.) > (M.A.)

(.....) bey selamlar

Tüm dilekler bizim içinde geçerli ve bizde çok çalışmak istiyoruz. Bugünde anlattım zaten size.

Ancak bir iki konuda netleşmemiz lazım ki bunlar bizim için çok önemli.

(.....) bey (.....) beyi arayıp iletcek

Hayırlı olsun

24.09.2018– (K.S.) > (H.Y.), (M.A.)

(.....) bey & (.....) bey smlar,

(.....) bey ile Cuma günü görüştük anlaştık, ilk alım için %(.....) ilk alıma özel iskonto uygulanacaktır.

Bu %(.....) rakamı ilk alım TL üzerinden diğer kondisyonlar düştükten sonra tarafımıza fatura edilecektir.

Bu konudaki en önemli husus ise Tavsiye fiyatlarımız konusunda mutabık olmamızdır ki (.....) bey ile konuyu konuştuk ve kendisi onayladı

İlgili çalışmaya başlayabiliriz.

-Güncel depo adreslerinizi rica ederiz(sistem güncellemesi yapalım)

24.09.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey

Adet birimden ağırlıklar 1 paketin ağırlığı

Koli biriminden ağırlıklar ise toplam koli içerisindeki miktarın ağırlıkları olacak.

Paket ve koli ağırlıkları doğru mu ? tutarsız kontrol edip acil dönüş yapabilmisiniz

[KOROPLAST ürünlerine ait "Net Ağırlık, Ambalaj Ağırlığı, En, Boy ve Yükseklik" verilerini içeren tablo paylaşılmıştır.]

24.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

Bunlar SAP¹⁸tanımlamalıdır. Siz böyle açın bir fark var ise tarafınıza bilgi vereceğim

24.09.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey,

Açtıktan sonra güncelleme yapamıyoruz,

Kontrol edip dönerseniz sisteme tanımlama yapacağım

Acil bekliyorum

24.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

Abi tanımla hızlıca ilerleyelim,

24.09.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey merhaba,

Aşağıdaki şekilde tanımlandı , yanlışlık olmaması adına liste fiyatlarını tabloda paylaşabilmisin

AS 400 KODU	Ürün Tanımı	İçerik (ADET)	LİSTE ADET FİYATI	ADET BARKODU	BR	KOLİ İÇERİK	LİSTE KOLİ FİYATI
33796	Koroplast Güçlü Küçük Boy 40 Lİ	1		8690741301768	KOLİ	50	
33797	Koroplast Güçlü Orta Boy ÇÖP TORBASİ 20 Lİ	1		8690741700028	KOLİ	50	
20860	Koroplast Güçlü Büyük Boy ÇÖP TORBASİ 10 LU	1		8690741305957	KOLİ	50	
32798	Koroplast Prof Battal Boy ÇÖP TORBASİ 10 LU	1		8690741305704	KOLİ	20	
33799	Koroplast Prof Jumbo Boy ÇÖP TORBASİ 10 LU	1		8690741305711	KOLİ	20	
33800	Koroplast Buzdolabı Poşeti Küçük 50 Lİ	1		8690741500017	KOLİ	48	
33801	Koroplast Buzdolabı Poşeti Orta 30 LU	1		8690741400003	KOLİ	48	
33802	Koroplast Kilitli Buzdolabı Poşeti küçük 15 Lİ	1		8690741304318	KOLİ	24	
9429	Koroplast Buzdolabı Poşeti 3+1 ORTA 18Lİ	1		8690741304639	KOLİ	18	
33803	Koroplast Alüminyum Folyo 8 metre	1		8690741309252	KOLİ	24	
3490	Koroplast Streç Film 15 metre	1		8690741304509	KOLİ	24	

¹⁸ Teşebbüs tarafından kullanılan ürün tanımlama sistemini ifade ettiği düşünülmektedir.

33804	Koroplast Pişirme Kağıdı Hazırkesim (16 yaprak)	1		8690741307296	KOLİ	24	
33805	Koroplast Fırın Torbası Küçük Boy	1		8690741304714	KOLİ	48	

24.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey selamlar,

Aşağıda kırmızı ile işaretli olan yerleri değiştirdim.

Mağaza detay listenizi rica ederim, Siparişler ekod üzerinden gelecek değil mi ? aksi taktirde girişlerde her defasında sıkıntı yaşanır.

24.09.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey

Sözleşme henüz gelmedi, sözleşme gelmeden siparişi açamayız.

Ayrıca Ürün kodları bizim sistemde tanımlı AS400 bölümündeki kodlarla gelecek

24.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

Ektedir.

24.09.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey

Aslını gönderebilirmisiniz

Ayrıca Edı primini (.....) yapalım kalan kısmın tamamını fatura altı yapalım

24.09.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey Ok düzeltildi,

Mağaza adres ve isim listesini rica ederim.

Teşekkürler.

01.10.2018– (K.S.) > (H.Y.), (M.A.)

(.....) bey & (.....) bey selamlar,

Sipariş aşamasında kalmıştık ne aşamadayız ?

EDİ üzerinden bugün sipariş gelir mi?

Acil Dönüşünüzü bekliyoruz.

Teşekkürler.

01.10.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey selamlar,

Siparişleri EDI olarak olmasa da mail ile size sipariş mektuplarını göndereceğim

02.10.2018– (O.A.) > (H.Y.)

(.....) Bey selamlar,

Toplantıda Exim sigorta limitinden bahsetmiştim . Süre eylül itibarı ile bitiyor idi.

Exim 1 ekim itibarı ile Btt için limiti incelemeye alıp , dondurmuş durumda. Bu neden ile 1 ekim itibarı ile size sevkiyat için yapabilecek bir şeyimiz kalmıyor.

Bunu sizlere iletmış idim acil diye.

Bugün bizim için hala eylül ayına son giriş günü. Artık ilerleyecek bir yerimizde kalmadı .

Çalışmak istiyor isek acil işlem yapmamız lazım.

Eğer saat 15:00 kadar siparişleri sisteme girmez isek maalesef sevkiyat yapamayacağız.

İyi Çalışmalar

02.10.2018– (H.Y.) > (O.A.)

(.....) bey selamlar,

Siparişimizin Excel dosyası ektedir

İki üründe barkod hatası verdiği için EDI onayını yapılamadı

Ekteki şekilde siparişimizi planlamaya alabilirsiniz (anlaştığımız şekilde

tutarın % (.....) oranı alıma bedel olarak bu sevkiyatlar için tarafınıza fatura edilecektir.)

İki barkodu sizin tarafta tanımlama yaptığınızda EDI onayını da yapabiliriz

Her iki taraf içinde bu sipariş hayırlı olsun.

Ürün / Barkod..	
Tanım.....	
Ürün...: 0020860	KOROPLA
Statü...: Aktif	
Barkod..: 08690741395958	
BR Birim İçer	
KL KOLİ	50

Ürün / Barkod..	
Tanım.....	
Ürün...: 0009429	KOROPLAST BUZD
Statü...: Aktif	
Barkod..: 2000942900183	
BR Birim İçer F.Tipi	
K1 KOLİ	18 Genel
	Oran

04.10.2018– (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey smlar,

Bahsi geçen tutar tarafımızla mutabık kalınarak kesilecektir. Brüt ciro üzerinden değil net fiyat üzerinden iskontolar düştükten sonra hesaplanacaktır.

Konudaki net TL rakamını tarafınıza iletteceğiz.

İmzalı sözleşmenin kopyasını rica ederim.

İyi çalışmalar

31.10.2018– (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey mrh,

Ay sonu olması sebebiyle anlaştığımız şekilde alım tutarın % (.....) oranı tarafınıza fatura edilecektir.

Yanlış olmaması için aşağıdaki belirtilen ürünlerin alım ve dönüş tutarlarını gün içerisinde bildirmenizi bekliyorum

İyi çalışmalar

AS 400 KODU	Ürün Tanımı	BR	İçerik (ADET)	ADET FİYATI	ADET FİYATI	ADET FİYATI KDV DAHİL	İSK. 10	İSK. 10	İSK. 23	MİKTAR	DÖNÜŞ TUTARI TL
33796	Koroplast Güçlü Küçük Boy 40 LI	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		
33797	Koroplast Güçlü Orta Boy 20 LI	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		
20860	Koroplast Güçlü Büyük Boy 10 LU	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		
32798	Koroplast Prof Battal Boy 10 LU	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		
33799	Koroplast Prof Jumbo Boy 10 LU	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		
33800	Koroplast Buzdolabı Poşeti Küçük 50 LI	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		
33801	Koroplast Buzdolabı Poşeti Orta 30 LU	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		
9429	Koroplast Buzdolabı Poşeti 3+1 Orta Boy	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)		

33803	Koroplast Alüminyum Folyo 8 metre	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
3490	Koroplast Streç Film 15 metre	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
33804	Koroplast Pişirme Kağıdı Hazırkesim (16 yaprak)	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
33805	Koroplast Fırın Torbası Küçük Boy	ADET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

31.10.2018- (K.S.) > (H.Y.)

(.....) bey smlar,

SAP çıkışımıza göre rakamlarımız aşağıdaki gibidir.

Bu rakamdan (.....) TL iade edilmiş ürün olması sebebi ile düşülecektir.

%(.....) iskontoya karşılık (.....) TL fatura edebilirsiniz.

Son durum;

Koroplast - BTT	
Toplam alınan Fatura altı düşüldükten sonraki NET tutar	(.....)TL
İade edilen ürün tutarı (yanlış kod)	(.....)TL
NET Tutar	(.....)TL
Sözleşmede yer alan (%(.....) aktivite primi ve %(.....) EDİ primi) Toplam %(.....)	(.....)TL
kondisyondan arındırılmış Net net tutar	(.....)TL
ek iskontoya karşılık kesilecek %(.....)	(.....)TL

Prim Analiz Raporu

Kullanıcı OGUZA ZSD118

Tarih 31.10.2018 11:21:08

Bayi	Bayi Adı	Satış Öl
108385	BİZİM TOPTAN SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.	5.137 KL
755.891,4		853.773,3

31.10.2018- (H.Y.) > (K.S.)

(.....) bey

Bizim stok kayıtlarımız ve alım miktarlarımız aşağıdaki gibidir.

Alım miktarımıza göre hakedişimiz (.....)dır.

Bu şekilde faturalama yapıyorum,

AS KODU	400	Ürün Tanımı	KOLİ (ADET)	İçerik	KOLİ MİKTAR	ALIM	ADET FİYATI	BRÜT TUTARI	ALIM
33796		Koroplast Güçlü Küçük Boy 40 LI	50		517		(.....)	(.....)	
33797		Koroplast Güçlü Orta Boy 20 LI	50		635		(.....)	(.....)	
20860		Koroplast Güçlü Büyük Boy 10 LU	50		557		(.....)	(.....)	
33798		Koroplast Prof Battal Boy 10 LU	20		432		(.....)	(.....)	
33799		Koroplast Prof Jumbo Boy 10 LU	20		469		(.....)	(.....)	
33800		Koroplast Buzdolabı Poşeti Küçük 50 LI	48		296		(.....)	(.....)	
33801		Koroplast Buzdolabı Poşeti Orta 30 LU	48		312		(.....)	(.....)	
9429		Koroplast Buzdolabı Poşeti 3+1 Orta Boy	18		435		(.....)	(.....)	
33803		Koroplast Alüminyum Folyo 8 metre	24		255		(.....)	(.....)	
3490		Koroplast Streç Film 15 metre	24		334		(.....)	(.....)	
33804		Koroplast Pişirme Kağıdı Hazırkesim (16 yaprak)	24		544		(.....)	(.....)	
33805		Koroplast Fırın Torbası Küçük Boy	48		208		(.....)	(.....)	
TOPLAM							(.....)	(.....)	
%(.....) İSK SÖZLEŞME							(.....)	(.....)	
KALAN							(.....)	(.....)	
%(.....) İSK F.A							(.....)	(.....)	
KALAN							(.....)	(.....)	

IADE NET ALIM TUTARI HAKEDİŞ	(.....) (.....) (.....)
01.11.2018– (K.S.) > (H.Y.) Ok	

- (28) **Delil-8:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 04.05.2020 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) HAPPY CENTER çalışanı (.....) (Y.O.) arasında gerçekleşen "TAVSİYE EDİLEN RAF FİYATLARI.xlsx" konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarılmıştır:

04.05.2020– (M.K.) > (Y.O.)¹⁹

Merhaba (.....) Hanım,

Migros raf fiyatlarını güncelledi sizinde güncellenmenizi rica ederim.

İyi çalışmalar

- (29) **Delil-9:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 10.08.2020 ile 30.09.2020 tarihleri arasında KOROPLAST Satış Direktörü (.....) (O.A.), KOROPLAST Kıdemli Satış Müdürü (.....) (T.A.) ve Metro Grosmarket Bakırköy Alışveriş Hiz. Tic. Ltd. Şti. (METRO) çalışanı (.....) (M.D.), METRO Kategori Uzmanı (.....) (S.Ö.) arasında gerçekleşen "Re: Koroplast Ağustos 2020 Fiyat Listesi." konulu e-posta yazışmasına aşağıda yer verilmiştir:

10.08.2020– (T.A.) > (M.D.), (S.Ö.)

Merhaba,

Fiyat listemiz güncellenmiştir. Yeni fiyat listemizi fiyat geçiş formatınızda hem PDF olarak imzalı hem de excel olarak ekte gönderiyorum.

Listemiz 20 Ağustos 2020 Perşembe günü itibariyle uygulanmaya başlayacaktır.

Saygılarımla.

11.08.2020– (T.A.) > (M.D.), (S.Ö.)

Merhaba (.....) Hanım,

Switch²⁰ yapılan ürünler listeye eklenmiştir.

Listede kapatılan ürün DELİST²¹ olarak yer alıyor. DELİST ürünün hemen altındaki ürün yerine açılan yeni üründür.

Bilgilerinizi rica ederim.

İyi çalışmalar.

01.09.2020– (T.A.) > (M.D.), (S.Ö.)

Merhaba,

20 Ağustos uygulayacağımızı duyurduğumuz fiyat geçişimizi ay sonuna kadar sarkıtmış olduk. Yeni ay itibariyle de biz sistemde yeni fiyatlı çıkışla ilerlemek durumundayız.

Fiyat geçişimizin yapılmasını ve teyidinizi rica ederim.

İyi çalışmalar.

Saygılarımla.

08.09.2020– (T.A.) > (M.D.), (S.Ö.)

Merhaba,

Dün gelen siparişleriniz de eski fiyatlı geldi. Sevkinizi sağladık.

Fiyat geçişimizin yapılmasını ve bundan sonraki siparişlerinizi yeni fiyatla çekmenizi, teyidinizi rica ederiz.

Saygılarımla.

09.09.2020– (O.A.) > (S.Ö.)

(.....) Hanım Selamlar,

(.....) Bey sizlere 10 Ağustosta yeni fiyat listemizi iletmış durumdadır. Yaklaşık bir ay önce size iletmışiz.

¹⁹ E-postanın ekinde "TAVSİYE EDİLEN RAF FİYATLARI" isimli bir Excel dosyası bulunmaktadır.

²⁰ Geçiş.

²¹ Liste dışı bırakılan ürünleri ifade etmektedir.

Kurlarda inanılmaz değişkenlikler mevcut iken hala yeni fiyatlı sevkler başlayamadık. Cuma gününe kadar (.....) Beyin sizlere belirtmiş olduğu gibi eski fiyatlı sevklerimizi yapacağız.

Pazartesi iti barı ile 14,09,2020 artık yeni fiyat ile ilerleyeceğiz.

Konu hakkında gereęini rica ederim

İyi çalışmalar

23.09.2020– (T.A.) > (S.Ö.)

Merhaba,

Bugün gelen siparişinizde fiyat geçişimiz yapılmamış ve eski fiyatlı çekilmiş gözüküyor.

(.....) Bey 14 Eylül itibariyle yeni fiyat için sizlere aşağıdaki maille onay vermişti. Bunun üzerinden de 1 hafta geçmiş durumda. geçen hafta da eski fiyatlı gönderim yaptık.

Bugün gelen siparişlerinizi sevk edebilmemiz için fiyatları revize ederek tekrar çekmenizi rica ederim.

Saygılarımla.

İyi çalışmalar.

24.09.2020– (T.A.) > (S.Ö.)

(.....) Hanım merhaba,

Sizi telefonla da aradım, görüşemedik.

Yarın teslim edilmesi istenen 45116956 ve 45117010 nolu siparişlerinizi fiyat uyumsuzluğu nedeniyle sevk edemiyoruz. Bugün fiyatları revize edip 16:00'ya kadar tekrar sipariş çekebilerseniz yarına yetişir.

Bilgilerinizi rica ederim.

İyi çalışmalar.

24.09.2020– (S.Ö.) > (T.A.)

(.....) Bey,

Merhaba. Daha önce de birkaç defa belirttiğim gibi, bizden başka bir fiyat geçişi yaşayan rakip görmüyorum piyasada.

24.09.2020– (T.A.) > (S.Ö.)

Merhaba,

Satış fiyatlarınıza biz müdahale edemeyiz, bu sizin karar vereceğiniz konudur. Size eski fiyatlı mal yüklemesi yapabileceğimi, raf fiyatlarınızı da bu dönemde buna göre yönetebileceğinizi hatırlatmıştım.

Konu alış fiyatlarımızdır ve kurda da ciddi yükselme var. € 9 tl oldu.

Alış fiyatlarınızı güncellemenizi ve bize öyle sipariş çekmenizi rica ederim.

Saygılarımla.

24.09.2020– (S.Ö.) > (T.A.)

(.....) Bey,

İfade ettiğiniz konu bugüne kadar Metro olarak benimsediğimiz rekabet anlayışını hiçbir şekilde doğru yansıtmıyor. Hiçbir zaman ne kendi satış fiyatlarımızı ne de rakiplerin satış fiyatlarına tedarikçilerimiz ile karar vermedik ve bu anlayışımızı da sürdürüyoruz.

Daha önce "stoğu yok, yeni paketi içi adedine geçiyoruz" diyerek bize sevk etmediğiniz ürünlerin rakiplerde stoğunun mevcut ve satışta olmasına benzer bu süreç çünkü.

Yine sadece Metro'ya özel bir durum mu bu diye sorgulamamızın gayet normaldir.

30.09.2020– (T.A.) > (S.Ö.)

Merhaba,

Bugün gelen 45117944 ve 45117996 nolu siparişlerinizde de henüz fiyat geçişi yapılmamış durumda.

Geçen hafta olduğu gibi bu hafta gelen siparişinizi de bu şekilde sevk edemiyoruz. Fiyatı revize edip tekrar göndermeniz durumunda sevk edilebilecektir.

Bilgilerinizi rica ederim.

Saygılarımla.

- (30) **Delil-10:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 06.01.2021 tarihinde KOROPLAST Batı Marmara Satış Temsilcisi (.....) (D.T.M.), KOROPLAST Ev Dışı Tüketim Satış Temsilcisi (.....) (A.D.), KOROPLAST Ev Dışı Tüketim Satış Yöneticisi

(.....) (E.Ş.), KOROPLAST Ticari Pazarlama Müdürü (.....) (F.E.), KOROPLAST Marmara Bölge Müdürü (.....) (S.G.), KOROPLAST İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü (.....) (S.S.), KOROPLAST Ege Bölge Müdürü (.....) (H.B.), KOROPLAST Güney Marmara ve Batı Karadeniz Bölge Müdürü (.....) (Ö.Ş.), KOROPLAST Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölge Müdürü (.....) (Ö.S.) ve KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) arasında gerçekleşen "FW: Ocak Ayı Kampanya Planlarımız" konulu e-posta yazışması aşağıdaki gibidir:

06.01.2021- (F.E.) > (S.G.), (S.S.), (H.B.), (Ö.Ş.), (Ö.S.)

Merhaba,

Ocak ayında gerçekleştireceğimiz kampanyalarımız aşağıda bulunmaktadır.

Aktivitelerden yararlanacak müşterilerimizin anlaşma oranlarına göre alacağımız dönüş oranları aşağıda yer almaktadır.

% (.....) in üzerinde anlaşması olan müşterilerimizde aktiviteye katkımız bulunmayacaktır. Sizlerle yaptığımız Bayi altı müşterilerde belirtilen kendi içerisindeki aktivite bütçesi ile eş zamanlı aktivite planlanmasını talep ediyoruz.

Anlaşmalı müşterilerimizin tamamında belirttiğiniz kampanya dönemindeki kasa çıkışına göre aktivite dönüşleri alınacaktır. Bu oranlar aktivitede satılan kdv hariç fiyatın üzerinden alınacaktır. Aşağıda tavsiye ettiğimiz aktivite fiyatları bulunmaktadır.

Noktaya öncesinde avantajlı verilmiş bir ürünümüz var ise bu kapsam dışı olacaktır. Hesaplamalarda dikkat ederek dönüşler sağlarsanız seviniriz.

Bağımsız noktalarda noktanın alımına uygulama yapılacaktır. Oranımız nokta sayısını arttırmak olduğu için önceki dönem aktivitelerine göre yüksektir. Düzenli olarak size ilettiğimiz ve güncellenmesini istediğimiz noktalarınızdan aslında toptan olması gerekirken bağımsız olarak tanımlı nokta var ise bir kez daha gözden geçirirseniz iyi olur. İskontolu satıldıktan sonra tespiti yapılır ise karşılığı alınmayacaktır.

Pişirme kağıdında promosyonlu ürünümüz mevcut. 16 lı pişirme kağıdına hediye 20 lı buzdolabı poşeti. Liste fiyatımız 16 lı ürün ile aynıdır. Ek desteğimiz bulunmayacaktır.

Anlaşılmayan noktalar için lütfen irtibata geçelim. Kapsama uymayan ve rakibe göre farklı üründe aksiyon alınması gereken müşterilerimiz için ayrıca birebir görüşmeler yapacağız.

Saha ekibinin ulaşamadığı noktalarımız mevcut. Raf fiyatları öncesi ve sonrası mutlaka sizler tarafından kontrol edilmesi önemlidir.

Aktivite için anlaşma yaptığınız noktalar saha ekibine bildirilmeli ve ortak alandaki aktivite tablosuna işlenmelidir.

Hayırlı olmasını dileriz.

Bol satışlar.

Malzeme Kod	Ürün Adı	Ebat	Paket/Adet	Koli/Paket	Yeni Paket (TL/PAK)	Tavsiye Aktivite Fiyatı	Paket Barkod	Koli Barkod (07)
GÜÇLÜ ÇÖP TORBALARI								
ST01500271	KRP KÜÇÜK BOY ÇÖP TR	40*90	30	50			8690741301768	8690741391768
ST01500273	KRP ORTA BOY ÇÖP TR - 15' Lİ	55*80	15	50			8690741700028	8690741400027
ST01500239	KRP BÜYÜK BOY ÇÖP TR	65*80	10	50			8690741305957	8690741395958
ST01500301	KRP ORTA BOY ÇÖP TR - 40' Lİ	55*60	40	25			8690741700738	8690741400768
ST01500294	KOROPLAST ORTA BOY ÇÖP TR DİSPLAY- 5' Lİ	55*60	5	100 (25 lı*4)			8690741700325	8690741400845
KOKULU ÇÖP TORBALARI								
ST01600092	EXTRA GÜÇLÜ LİMON BÜZG ORTA ÇÖP	55*60	15	25			8690741700103	8690741400089
ST01600093	EXTRA GÜÇLÜ LİMON BÜZG BÜYÜK ÇÖP	65*70	10	25			8690741700110	8690741400096
ST01600094	EXTRA GÜÇLÜ ÇİLEK BÜZG ORTA ÇÖP	55*60	15	25			8690741700080	8690741400065
ST01600095	EXTRA GÜÇLÜ ÇİLEK BÜZG BÜYÜK ÇÖP	65*70	10	25			8690741700097	8690741400072
ST01600096	EXTRA GÜÇLÜ LAVANTA BÜZG ORTA ÇÖP	55*60	15	25			8690741700127	8690741400102
ST01600097	EXTRA GÜÇLÜ LAVANTA BÜZG BÜYÜK ÇÖP	65*70	10	25			8690741700134	8690741400119
ST01600098	KOKU HAPSETME VANİLYA BÜZG ORTA ÇÖP	55*60	15	25			8690741700165	8690741400140
ST01600099	KOKU HAPSETME VANİLYA BÜZG BÜYÜK ÇÖP	65*70	10	25			8690741700172	8690741400157
ST01600100	KOKU HAPSETME YASEMİN BÜZG ORTA ÇÖP	55*60	15	25			8690741700189	8690741400164
ST01600101	KOKU HAPSETME YASEMİN BÜZG BÜYÜK ÇÖP	65*70	10	25			8690741700196	8690741400171
PİŞİRME ÜRÜNLERİ								
PRO0254	KRP PİŞİRME KAĞ. HAZIR KES.BÜZD ORTA HED	42*37	16	24			8690741700387	8690741400379
İDEAL ÜRÜNLERİ								
ST01500279	İDEAL KÜÇÜK BOY ÇÖP TR	36*44	30	50			8690741700424	8690741400416
ST01500280	İDEAL ORTA BOY ÇÖP TR - 15' Lİ	50*60	15	50			8690741700435	8690741400447
ST01600138	İDEAL BÜZGÜLÜ ORTA BOY 50X80 ÇÖP TR	50*80	10	25			8690741700431	8690741400423
ST01600139	İDEAL BÜZ PORTAKAL ORTA BOY	50*80	10	25			8690741701025	8690741401666
ST01500281	İDEAL BATTAL BOY ÇÖP TR	70*95	10	20			8690741700448	8690741400430
ST03500085	İDEAL PİŞİRME KAĞ. 37CMX 8 AQET*HK*	42 cm	8	24			8690741700394	8690741400386

Anlaşmalı Market Orana Göre Deste

Dönüş Koşulu

Anlaşmalı Nokta Kasa Çıkış:	Bağımsız Nokta Alıma
Tamamı alıma	

Anlaşmalı Nokta Kasa Çıkış:	Bağımsız Nokta Alıma
Buzdolabı hediye ürün.	

Anlaşmalı Nokta Kasa Çıkış:	Bağımsız Nokta Alıma
--------------------------------	-------------------------

- Bayide bulunan eski kodlu ürün var ise ve alımında avantajlı fiyat yok ise onlara da bu kampanyalarımız geçerlidir.

06.01.2021– (S.G.) > (M.K.), (S.O.)

Arkadaşlar ;

Kampanyaları bugün mümkünse hemen tüm bayilere açıklayalım ,

Kampanyalar süper ,

Ek olarak t.p den diğer ürünler için destek talebinde de bulunabilirsiniz.

Hadi bu ay 300 ton hep beraber yapalım zaten yapacağımızdan şüphem yok

Selamlar

06.01.2021– (M.K.) > (D.T.M.), (A.D.), (E.Ş.)²²

Merhaba Arkadaşlar ,

Bu ürünler ile ilgili acil aksiyon alalım diğer ürünler ile ilgili tp den talepler yapalım kaybedeceğimiz 1 saniyemiz bile yok .

40 lı çöp torbası stokta var her müşteri ile görüşüp (.....)den²³ talep yapın o ürününden acil sipariş bekliyorum .

İyi çalışmalar

- (31) **Delil-11:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 19.01.2021 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) ve HAPPY CENTER çalışanı (.....) (Y.O.) arasında gerçekleşen “FOLYO 8 M FİYAT GÜNCELLEME” konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarıldığı gibidir:

19.01.2021– (M.K.) > (Y.O.)

Merhaba (.....) hanım ,

Aşağıdaki ürünün raf fiyatını 11,50 tl ye güncelleye bilirmisiniz .

Karlılık az vermektedir

Ürün Kod	Ürün	Barkod	Sezon
GD.NFOD.KOROZ.ALU.009	KOROPLAST ALUMINYUM FOLYO 8 MT	08690741399253	ST03500062

Teşekkürler

- (32) **Delil-12:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 22.02.2021 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) ve Namlı Gıda Turizm Sanayi ve Dış Ticaret Ltd. Şti.²⁴ (NAMLİ MARKET) çalışanı (.....) (İ.Ö.) arasında gerçekleşen “NAMLİ GÜNCEL BİLGİ VE AKSİYON” konulu e-posta yazışmasına aşağıda yer verilmiştir:

22.02.2021– (M.K.) > (İ.Ö.)²⁵

Selam (.....) Hanım,

Güncel ürün bilgileri yazdım olması gereken liste fiyatlarını kırmışşı ile işaretledim olması gereken raf fiyatlarını yazdım bu raf fiyatı üzerinden aktivite planı yaptım adet başı dönüşleri yazdım ve olması gereken aksiyon fiyatlarını belirledim .

Bu attığım liste aktif ürün listesidir .

Dönüşlerin bekliyorum

İyi çalışmalar

- (33) **Delil-13:** Öneraştırma yapılmasına dayanak teşkil eden ve CARREFOURSA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen; 01.04.2021 ile 13.04.2021 tarihleri arasında KOROPLAST Zincir Mağazalar Kıdemli Satış Müdürü (.....) (A.Ö.) ile CARREFOURSA

²² E-postanın ekinde “Ocak Ayı Kampanyalarımız” isimli bir Excel dosyası bulunmaktadır.

²³ KOROPLAST Ticari Pazarlama Müdürü (.....) olduğu değerlendirilmektedir.

²⁴ İstanbul'da faaliyet gösteren yerel perakende zincirlerinden biridir.

²⁵ E-postanın ekinde “NAMLİ” isimli bir Excel dosyası bulunmaktadır.

Deterjan Temizlik ve Kozmetik Kategori Müdürü (.....) (Y.U.Y.) arasında gerçekleşen Whatsapp görüşmelerinde aşağıdaki yazışmalar yer almaktadır:

A.Ö. (01.04.2021, 11.39):	(.....) hanım merhaba maile sadece uygundur diye yazacaksınız niye bu kadar bekliyoruz
Y.U.Y. (01.04.2021, 11.42):	siz önce benimkine uygundur yazın
A.Ö. (01.04.2021, 11.49):	mailleri geri çektin farkındasın dimi ama gerçekten sana kırılıyorum
A.Ö. (01.04.2021, 11.50):	[Alıntlandı]: [Bulanıklıktan dolayı içeriği anlaşılamayan bir görsel paylaşılmıştır.] bu aktivitede eski marj ile ürün satıyorsun bana gelince bütün bütçeyi benden istiyorsun
A.Ö. (01.04.2021, 13.26):	[Alıntlandı]: (Siz önce benimkine uygundur yazın) gönderdim bekliyorum
A.Ö. (01.04.2021, 15.17):	Fiyat geçişi ne oldu Yarin geçilmesi lazım
A.Ö. (02.04.2021, 12.17):	fiyat geçişi ne oldu halen yapılmamış
A.Ö. (02.04.2021, 15.43):	(.....) hanım mail onayını sizden bekliyorum bir sorun mu var size ulaşamıyorum fiyat geçişi hakkında dönüş te olmadı
Y.U.Y. (02.04.2021, 15.44):	biliyorum diğer tarafa kapanış desteği veriyoruz ilgilencem
A.Ö. (02.04.2021, 15.45):	diğer taraf kim yeni kategori mi
Y.U.Y. (02.04.2021, 15.57):	Evet
A.Ö. (02.04.2021, 16.31):	fiyat geçişini yarin yapıyor musunuz
A.Ö. (06.04.2021, 09.50):	Günaydın fiyat geçişinin bugün tamamlanmasını rica ederim
A.Ö. (12.04.2021, 09.40):	(.....) günaydın (.....) ²⁶ fiyat geçişi yapmadığı için piyasada geçilmiyor anlamsız bir kaptısı var (.....) bey (.....) beyi arayacak lütfen müdahale eden (.....) bir de ödeme konusu ne oldu
Y.U.Y. (12.04.2021, 10.34):	En tehlikeli kişiye niye soruyorsun
A.Ö. (12.04.2021, 10.35):	ama en sevdiğim o yüzden ne oldu ödeme
A.Ö. (12.04.2021, 14.09):	(.....) merhaba (.....)e sordum fiyat geçişi ok mi diye Bana migros a sorun dedi İçeriye bilgi vermem lazım (.....) bey (.....) beyi arayacak
A.Ö. (13.04.2021, 08.43):	Günaydın (.....) hanım Nisan insertunde fiyat geçişi nedeniyle yer almak istememiştin hatırlarsan siz de bana insert biter bitmez geçeriz demiştiniz ancak halen siz de de geçmiş sağlanmadı simdi Türkiye deki tüm yerelden geri gelecek fiyatları

²⁶ CARREFOURSA Satın Alma Uzmanı (.....) olduğu düşünülmektedir.

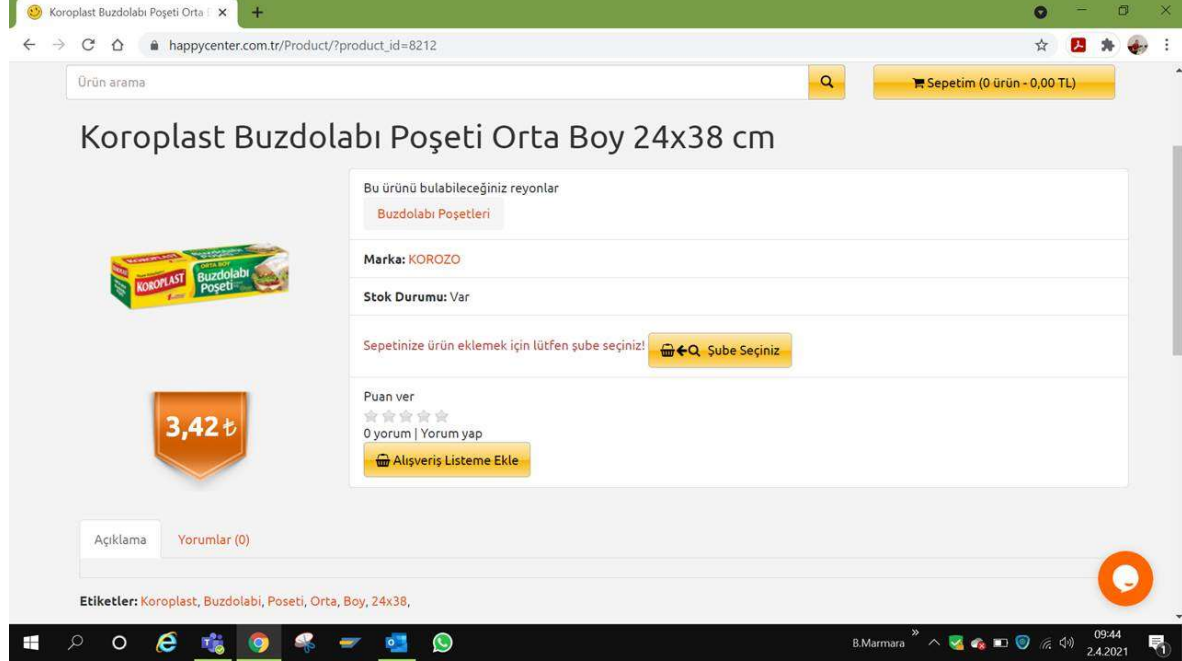
1 günde halledilecek olan bir konu 14 gündür sürüyor
Teşekkürler

- (34) **Delil-14:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 02.04.2021 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.), HAPPY CENTER Çalışanı (.....) (R.G.) ve HAPPY CENTER çalışanı (.....) (Y.O.) arasında gerçekleşen "RE: raf fiyatları" konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarıldığı gibidir:

02.04.2021– (M.K.) > (Y.O.), (R.G.)

Merhaba (.....) Hanım,

Raf fiyatları geçmemiş görünüyor kontrol ede bilirmisiniz.



02.04.2021– (R.G.) > (Y.O.), (M.K.)

Merhaba,

Raf fiyatları geçti, web sitesinde güncellemeler devam ediyor.

İyi çalışmalar

02.04.2021– (M.K.) > (Y.O.), (R.G.)

(.....) Hanım,

Paylaşa bilirmisiniz

- (35) **Delil-15:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 11.05.2021 tarihinde KOROPLAST Ev Dışı Tüketim Satış Yöneticisi (.....) (E.Ş.), KOROPLAST Batı Marmara Satış Temsilcisi (.....) (O.K.) ve KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) arasında gerçekleşen "HİT -AYPA GIDA AÇIK ÜRÜNLER.xlsx" konulu e-posta yazışması aşağıdaki şekildedir:

11.05.2021– (M.K.) > (O.K.), (E.Ş.)²⁷

Selam (.....) ,

Aypa olması gereken raf fiyatı yaptım bunu güncellesin %(.....) yapsın faturayı alalım
Sünger bez neden yok mağazalarda acil bu ürünler temin edildin bu durumu açıklayın bana
ben anlamadım (.....) bir kere ürün verildi bağlantı kesildi müşteride isartakule7 mağazası 20
koli ürün yazıyor tek çeşitten 3 koli gidiyor bu durumu çözün (.....)'la eğer çözülüyor ise (.....)
ile çözelim

- (36) **Delil-16:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 05.08.2021 ile 10.08.2021 tarihleri arasında KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....)

²⁷ E-postanın ekinde "HİT -AYPA GIDA AÇIK ÜRÜNLER" isimli bir Excel dosyası bulunmaktadır.

(M.K.), KOROPLAST Trakya Satış Yöneticisi (.....) (S.E.), KOROPLAST Ticari Pazarlama Müdürü (.....) (F.E.), KOROPLAST Marmara Bölge Müdürü (.....) (S.G.) ve KOROPLAST Satış Direktörü (.....) (O.A.) arasında gerçekleşen "Fwd: PİŞİRME KAĞIDI HK." konulu e-posta yazışmasına yer verilmiştir:

05.08.2021– (S.E.) > (M.K.)

Merhaba,

Pişirme Kağıdı ürünümüzde anlaşmalı noktalarımızda (.....) TL ye ürünü sattırabilmemiz için gerekli iskonto yüzdeleri aşağıdaki gibidir.

NOKTA ADI	RAF FİYATI	TPR ²⁸ UYGULAMA	TPR UYG. İLE RAF FİYATI	9,90 TL. UYGULAMA RAF FİYATI	EK BÜTÇE TALEP %
ÖZ-AR MARKET GIDA TİC.LTD.ŞTİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BAŞAR MARKET*(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TUĞRA CENTER * (.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KARPA SÜPER MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SEÇKİN MARKET*SERHAT GIDA TİC. VE SAN. LTD.ŞTİ.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEM HİPERMARKETLERİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) *DÜVENCİLER SÜPER MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BİL-MAR MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

05.08.2021– (M.K.) > (F.E.)

Selam (.....) Bey,

Trakya için (.....) aktivite ile satmak için ek desteğe ihtiyacımız var.

Olumlu dönüşlerinizi bekliyoruz.

Teşekkürler

05.08.2021– (F.E.) > (M.K.)

(.....) merhaba,

Hesabınızı anlamak adına aşağıdaki tabloyu iletiyorum.

6 müşteride fiyatın (.....) a inmesi ile neden daha fazla kazanç elde ettiriyoruz.

Aktiviteye girdikçe sonuçta marjının düşmesi temel hedefimiz. Marj düşmesi sonucu daha fazla satış yapacağı için kazanacağı bulk para daha fazla olması beklenir.

Buna göre değerlendirme yapalım. Destek olmak istiyoruz fakat çok anlaşılır olmuyor.

Sıkışmış durumda olabiliriz diye belki bu şekilde hareket ediliyor ama bu şekilde ilerleyen dönemlerde beklenti hep bu yönde olacaktır.

Burada biraz daha detaylı bir çalışma rica edebilir miyiz?

NOKTA ADI	Liste	RAF FİYATI	UGULAMA	TPR UYG. İLE RAF FİYATI	9,90 TL. UYGULAMA RAF FİYATI	EK BÜTÇE TALEP %	Gereken İskonto %	Fark
ÖZ-AR MARKET GIDA TİC.LTD.ŞTİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TUĞRA CENTER * (.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BAŞAR MARKET*(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KARPA SÜPER MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SEÇKİN MARKET*SERHAT GIDA TİC. VE SAN. LTD.ŞTİ.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEM HİPERMARKETLERİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) *DÜVENCİLER SÜPER MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BİL-MAR MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

²⁸ Temporary Price Reduction (Geçici Fiyat İndirimi) yerine kullanılmaktadır.

05.08.2021– (S.G.) > (F.E.)

(.....) bey ;

Bu Cömert bayimizin anlaşmalı müşterileri için yapılan bir talepti, Trakya da konular biz daha farklı ilerlemekte,

Şimdi Sözcüoğlu bayisinde 5000kl giden ve hemen satılması gereken bu 5000 kl satıldıktan sonra gidecek 5000kl ürün olan bir konumuz var ,

Liste fiyatı (.....)x(.....)=(.....) TL

Şimdi 11,85 den Ulukardeşler Snowy market toplam %(.....) hedef primi hariç anlaşması var
 %(.....)-%(.....)-%(.....) = (.....)+kdv = (.....)/(.....)%(.....) kar marjı kalıyor ve bu marjı müşteriler şu şekilde belirtiyorlar bu kalan karlılığın işletme maliyeti olduğunu ve bu yüzden para kazanmadan ürün satmak istemediklerini belirtmekte , hadi biz yanlış bilgi veriyoruz yada müşteri yanlış beyan ediyor sizde daha doğrusu muhakkakki vardır , arada 5-7 puan oynasın işletme maliyeti düşüklerinde %(.....) bandı karlılıkla satmak istememekte , bizde elimizden geleni yapıyoruz , ama son durumlar budur,

Bilginize sunarım.

İyi çalışmalar

05.08.2021– (F.E.) > (S.G.)

(.....) Bey,

Siz yanlış söylüyorsunuz demiyorum ki. Bizde hesap veriyoruz. İzahını yapmam için benimde anlamam gerekiyor.

Sadece tek bir örnek üstünden gidelim birlikte Trakya tarafının işleyişini bize de anlatmış olursunuz.

(.....);

(.....)a satarken % (.....) iskonto yapıyorum. (.....)e geliyor. (inilebilen rafa göre burada tüm bedeli ben karşılıyorum sıkıntı yok bunu da sorgulamıyorum)

Sonrasında (.....)ten (.....)a gelirken ilave %(.....) fark var. Fakat biz müşteriye % (.....) veriyoruz.

Düşe düşe iniyoruz zaten diyebilirsiniz ama yine de uymuyor.

(.....)da müşteri % (.....) kazanıyor olsun. Bu rakam (.....) a indiğinde neden % (.....) e çıkıyor bunun izahını yapabilir miyim ona bakıyorum. Var ise sizde açıklaması bana iletebilirseniz sevinirim.

Trakya işleyişini dün konuştuk ama bu şekilde değil. İndirim % si üzerinden konuştuk.

Bilginize,

NOKTA ADI	Liste	RAF FİYATI	TPR UYGULAMA	TPR UYG. İLE RAF FİYATI	9,90 TL. UYGULAMA RAF FİYATI	EK BÜTÇE TALEP %	Gereken İskonto %	Fark
ÖZ-AR MARKET GIDA TİC.LTD.ŞTİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TUĞRA CENTER * (.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BAŞAR MARKET*(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KARPA SÜPER MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SEÇKİN MARKET*SERHAT GIDA TİC. VE SAN. LTD.ŞTİ.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEM HİPERMARKETLERİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)*DÜVENCİLER SÜPER MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BİL-MAR MARKET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

05.08.2021– (S.G.) > (F.E.)

Sevgili müdürüm ;

Trakya bizim kanayan yaramızdı sizde benim kadar biliyorsunuz ürün satmamız lazım, birde bölgenin etnik yapısından dolayı Trakya nın yerlisi bir arkadaşımızı işe başlattık arkadaşımızda elline sağlık işleri toparlıyor

Örnek : Karpa²⁹ ya Haziran ayında (.....) TL civarı ürün verdik satılan (.....) bin civarlık bayramda vardı , tabiki bu satış olarak bizim eksikliğimizki birde raf fiyatları var , (.....) bayram dönemi bizim yaptığımız kampanya ve uygulamalarla fiyatımız nereye düştü ve rakipler Karpa da ürünleri kaçta sattı ivedi paylaşalım , ayrıca Karpada tüm kategorinin ürün rafa çıktığı tarihten bugüne kasa çıkışlarını alalım ve burdan paylaşalım , Bunlar geldikten sonra şunu belirteceğim Trakyada burda ki tüm sorumluluğu ben alıyorum , bizim satış olarak Trakyaya eğilememizden dolayı ki artık (.....) var bunu telafi edeceğiz ama tüketici alışkanlıklarında önemli , (.....) raf fiyatlarını paylaş devam edeceğim.

Selamlar

06.08.2021– (F.E.) > (S.G.)

Selamlar,

Açıkta kalmasın. Sonra aktivite yapılacaksa da kaçırmış olmayalım.

Nedir son durum bizi yönlendirirseniz ilerleyelim.

Hesabı detaylı yapabilirsek sevinirim. BU müşterilerin neredeyse hepsi % (.....) ve üzer, anlaşmalı.

Kolay gelsin.

06.08.2021– (M.K.) > (F.E.)

Müdür ,

Ben bir çalışma yapayım müşteriler ile görüşerek uygun görür isen hemen yaparız

06.08.2021– (F.E.) > (M.K.)

Tamamdır. Onur için farklı bir operasyon olabilir mi? Pişirmede cook³⁰ var ise buzdolabı yapsak. Aynı tarihler arasına almaz mı?

09.08.2021– (M.K.) > (F.E.)

(.....) Bey Merhaba,

Müşteriler ile görüştük aldığımız geri dönüş ektaki gibidir.

İstenilen marjları yazdım amacım burada sizden fazla ıskonto almak değil aksine Sözcüoğlu³¹ gelen 5000 koli pişirmeyi eritmek ve diğer bayilere de fabrika deposundaki ürünleri çekerek stokları eritmek.

Dönüşlerimizi rica ederim.

İyi çalışmalar

09.08.2021– (O.A.) > (M.K.)

(.....) ciddi kasa çıkışı aktiviteleri yapmamız lazım. Detay ayarsanız (.....) inceleyecektir

10.08.2021– (S.G.) > (F.E.)

(.....) bey ;

Konuyla ilgili acil dönüş rica ediyorum , Özellikle Sözcüoğlu bayimize 5000 kl pişirme gönderdik ve daha bir koli dahi satmadık , ilgili bayi bu konuda baskı yapıyor , ayrıca Temmuz 21 den 5000 kl daha ürün gidecek bayi bu mal çıkmadan doğal olarak almak istemiyor , çünkü 30.000kl üstü deposunda stok mevcut.

Gerekli geri dönüşleri beklerim.

İyi çalışmalar

10.08.2021– (O.A.) > (F.E.), (S.G.)

(.....) günaydın

Dün konuştuğumuz gibi acil lokallerde 1+1 aktivite yapmak lazım

Bence ek % (.....) ile dönebilir

10.08.2021– (S.G.) > (O.A.)

(.....) bey ;

(.....) beyin yaptığı hespla 1+1 de oluyor , yeter ki acil dönüş olsun ,

Saygılarımla

11.08.2021– (M.K.) > (KOROPLAST Çalışanları)

Selam arkadaşlar ektaki dosyaya göre 1 +1 İkincisi (.....) TLveya (.....) aktiviteleri başlatalım

²⁹ Karpa Gıda Ürünleri Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti.'yi ifade etmektedir.

³⁰ Sedat Tahir Tüketim Maddeleri Sanayi AŞ'nin markası olan Cook'u ifade etmektedir.

³¹ Sözcüoğlu Gıda ve İnşaat Sanayi Ticaret Ltd. Şti.'yi ifade ettiği düşünülmektedir.

- (37) **Delil-17:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 20.08.2021 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.), KOROPLAST Ticari Pazarlama Müdürü (.....) (F.E.), KOROPLAST Marmara Bölge Müdürü (.....) (S.G.) ve KOROPLAST Doğu Marmara Satış Yöneticisi (.....) (S.O.) arasında gerçekleşen "Re: Marmara Bölge Toplantı Notları" konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarıldığı gibidir:

20.08.2021– (F.E.) > (M.K.), (S.G.), (S.O.)

Merhaba,

Marmara Bölge toplantı maddeleri aşağıdadır. Bu mail üzerinden dönüşler sağlanacaktır.

1. Her müşteriye özel aktivite yönetimi yapılacaktır. Müşteri ziyareti öncesi mevcut ürün listesi, rakip ürün listesi karşılaştırması, satış bilgilerinin analiz edilerek paylaşılması sağlanacak olup teşhir alanı belirlenmesi yapılacaktır. Standart bir iskonto yayınlaması yapılmayacaktır. Yoğun fiyat indiriminden ziyade yoğun teşhir kullanımına önem verilecektir.
2. Marmara bölge bayilerinde aylık toplam müşteri havuzu dataları iletilecektir. Bu noktaların hangileri ile çalıştığımız gösterilecek olup çalışılmayan noktalar için proje yapılacaktır. Dataları bayi bazında Salı günü öğlene kadar bize ulaştırabilirsiniz.
3. Bayilere ait çalışan sayısı – sorumluluk alanında olan nokta sayıları bayinin toplam müşteri sayısı ile birlikte tablo halinde iletilecektir.
4. Aktivite tablosu aksatılmadan işlenecektir.
5. Temizlik ürünlerinde listelenen nokta sayıları mevcut aktif müşteri sayılarına göre düşüktür. (.....) ve (.....) tarafından incelenmesi yapılacak ve aksiyon planları sunulacak.
6. Asya Bölge aksiyonlarındaki raf fiyat kontrolü (.....) Bey tarafından ele alınacaktır. Mevcut durumda bozuk olan fiyatlar düzeltilecektir. (Hakmar³² 4 al 3 öde)
7. Fiyat geçiş dönemlerinde müşterilere standart alım miktarlarının çok üzerinde yapılan satışlar hem karlılığımız olumsuz etkilemektedir hem de piyasada düzensiz fiyat hareketlerine yol açarak sonraki dönem satış performansını etkilemektedir. Kontrollü geçiş sağlanması beklenmektedir. Tavsiye ettiğimiz düzenin haricindeki müşteri operasyonlarında kontroller arttırılmalıdır. Tavsiyelere cevap alınamadığı noktalarda iade alımı yapılmalıdır.
8. Tüm bayilerde Koroplast adına ayrılmış odalar iptal edilecektir. Satış kadroları bayilerde daha az zaman geçirecektir.
9. Pazartesi günleri öğleden sonra (.....) ve (.....) merkez ofiste çalışmayı sürdürecektir.
10. Bayi stokları incelemesi yapılmıştır. Stokları yüksek olan ürünlere yönelik müşteri alımına aksiyon belirlenmiştir. Kampanya hemen başlatılacaktır. Nokta ayrımı bulunmamaktadır.

Ocaklar³³:

K-O-B³⁴ buzdolabı poşetlerinden 1 er koli alana Büyük boy buzdolabı poşeti bedelsiz verilecektir.

Sözcüoğlu:

K-O-B buzdolabı poşetlerinden 1 er koli alana orta 20 li boy buzdolabı poşeti bedelsiz verilecektir.

Prof. Battal ve Prof Jumbo ürünlerinden 1 er koli ürün alımına 1 koli Küçük boy çöp torbası bedelsiz verilecektir.

Gülpa³⁵:

K-O-B buzdolabı poşetlerinden 1 er koli alana küçük boy buzdolabı poşeti bedelsiz verilecektir.

İyi çalışmalar dilerim.

³² Hakmar Mağazacılık Ltd. Şti.'yi (HAKMAR) ifade etmektedir.

³³ Ocaklar Tarım Ürünleri Gıda ve Nak. San. Tic. Ltd. Şti.'yi ifade ettiği düşünülmektedir.

³⁴ Küçük, orta, büyük ifadelerinin kısaltmalarıdır.

³⁵ Gülpa Gıda İnşaat Otomotiv ve Konf. San. Tic. Ltd. Şti.'yi ifade ettiği düşünülmektedir.

20.08.2021– (S.G.) > (M.K.), (F.E.), (S.O.)

(.....) bey – (.....) bey ;

Bayilerdeki tüm odalar Pazartesi kapatılarak bayiye teslim edelim , ayrıca bayilerdeki anlaşma, faturalarımız vb. evraklar merkez ofiste , bize tahsis edilen toplantı odasındaki dolaplara koyalım. ((.....) beyin bu şekilde talimatı vardı bana)

(.....) bey ,

(.....) bey ve (.....) beyle beraber Pazartesi günleri öğleden sonra Marmara bölgeler müdürü olarak ben şirkete gelmeyecekmiyim?

Gerekli geri dönüşlerinizi beklerim.

İyi çalışmalar

20.08.2021–(M.K.) > (F.E.), (S.G.), (S.O.)

(.....) Bey

Talimatınız doğrultusunda tüm bayilere bilgi verilmiştir Saygılarımla

- (38) **Delil-18:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 27.09.2021 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.), KOROPLAST Satış Direktörü (.....) (O.A.), KOROPLAST Ticari Pazarlama Müdürü (.....) (F.E.), KOROPLAST Marmara Bölge Müdürü (.....) (S.G.) ve KOROPLAST Pazarlama Direktörü (.....) (G.M.) arasında gerçekleşen "Re: Happy 1+1 Pişirme Kağıdı Aktivitesi" konulu e-posta yazışmasına aşağıda yer verilmiştir:

27.09.2021– (F.E.) > (S.G.)

(.....) Bey merhaba,

Happy de 1+1 pişirme kağıdımız (.....) TL dir.

İlk talepler gelirken bu şekilde bir raf planlaması yapılmadı. Özellikle sizin bölgedeki Happy den daha düşük maliyetli müşterilerde bile (.....) TL raf fiyatı yapacağınızı belirttiniz.

Avrupa Bölge tarafında en çok ürün sattığınız müşteri de budur. Bu fiyat ile verdiğiniz 5.000 koli ürün nasıl eriyecek? Üstelik kasiyere de ilave destek sağladınız. Biz bu destekleri sağlamamıza rağmen müşteriden bir destek almış olmuyoruz.

Saha ekibine (.....) TL olacak bilgisi iletilmişti sizin tarafınızdan.

Aktivite tüketiciye değil müşteriye yapılmış gibi oldu. Müdahale edilecek mi?

Kolay gelsin.

27.09.2021–(S.G.) > (F.E.)

(.....) bey ;

Happy le ilgili uzun uzun yazmışsınız her zamanki gibi , bu ürünle alakalı ilk çıkan fiyattan bilginiz varmı büyük ihtimalle yoktur sanırsam (.....) TL olarak çıktı %(.....) aktivitesinden dolayı,bizde ürünü sistemsel olarak bu fiyata çıkarmak zorunda kaldık %(.....) aktivite bittikten sonra belirlediğimiz fiyata ürün gelecektir.

Bu tip konulardaki hızlı dönüşlerinizi ticari pazarlama taleplerimize de aynı hassasiyetle dönerseniz , çok daha hızlı satışlar yapacağımızdan emin olabilirsiniz örnek Hakmar³⁶ talebi

Ayrıca bu konuyla alakalı zaten geçici bir fiyat olduğunun bilgisini (.....) beye vermiştik.

İyi çalışmalar

³⁶ Hakmar Mağazacılık Ltd. Şti.'yi ifade etmektedir.



27.09.2021– (F.E.) > (S.G.)

1 günlük olan fiyattan bilgimiz var. Umarım dediğiniz gibi fiyat iner aşağıya ama saha ekibi ile (.....) Bey in tam tersi yönde görüşmeleri mevcut.

Umarım hızlı çıkış sağlayabiliriz.

Hakmar? Stand çalışması mı? Yoksa hakmar gıda mı? Yoğun aktivitemiz varken ekstra ekstra taleplerde hızlı dönüş beklemeyiniz, planlamanızı buna göre yaparsanız seviniriz. Yeterince hızlı dönüş sağlamaya çalışıyoruz.

Kolay gelsin.

27.09.2021– (O.A.) > (F.E.), (S.G.)

Fiyat %(.....) bitince (.....) deniliyor ki bugün bende konuştum . Saha ekibinin en bilgisi varmış bana da ilettirmisiniz

27.09.2021– (G.M.) > (O.A), (F.E.), (S.G.)

(.....) Beyle konu ile ilgili saha ekibi mesajlaşmış dağılım başladığından beri anladığım fiyatta sorun olmuş. Düzeltmek için gidilmiş bu seferde (.....)'lere çıkmış. Bu sabah itibarı ile de fiyatın düzelmeyeceği bilgisini vermiştir. Whatsup mesajlarını ister misiniz?

%(.....) bitince düzelecekse bilgiyi bizde düzeltelim saha ekibi de kontrol etsin.

27.09.2021– (M.K.) > (O.A), (F.E.), (S.G.), (G.M.)

(.....) Hanım

Evet şuan düzelmeyecek dedim çünkü aktivite devam ediyor bittikten sonra düzelecek sonrası için birşey konuşmadık.

- (39) **Delil-19:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 31.01.2022 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) ve HAPPY CENTER çalışanı (.....) (L.T.) arasında gerçekleşen "Re:Raf Fiyatı" konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıdaki gibidir:

31.01.2022– (M.K.) > (L.T.)

Merhaba (.....) Hanım,

Raf fiyatlarınızı Migros raf fiyatına göre planladım genel de (.....) TL altını yaptım buz dolabında fark teklide (.....) krş. 4 al 3 öde de (.....) TL altında 4 al 3 öde buzdolabı tekli buzdolabına parite yapıldı.

Fiyatları güncelledikten sonra tarafıma bilgi vermenizi rica ederim.

31.01.2022– (L.T.) > (M.K.)

Merhaba,

Delist ürünler raf fiyat güncelleme.

Stok kodu	Stok ismi	Raf Fiyatı
GD.NFOD.KOROZ.PIS.040	D.KOROPLAST IDEAL PIS. KAGIDI	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.ALU.010	D.KOROPLAST 2X ALUMINYUM FOLYO 15M+STREC 15 ML HED	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.ALU.001	D.KOROPLAST ALUMINYUM FOLYO 10 MT 30*10	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.BUD.038	D.KOROPLAST ANNE SUTU TORBASI 10*22	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.COP.018	D.KOROPLAST BUYUK BOY GUL KOK COP TORBASI 65*80	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.BUD.039	D.KOROPLAST BUZD POSETI KARMA 4 AL 3 ODE	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.BUD.017	D.KOROPLAST BUZDOLABI POSETI BUYUK EKO 30*45	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.BUD.014	D.KOROPLAST BUZDOLABI POSETI ORTA 24*38	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.COP.015	D.KOROPLAST COP TOR... BATTAL BOY 72*95	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.COP.034	D.KOROPLAST GUCLU COP TORBASI ORTA 55*60CM	(.....)
GD.NFOD.DGNM.KLA.005	D.KOROPLAST H.KESILMIS PIS.KAG 10LU+BUZ POS AVN.PK	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.COP.024	D.KOROPLAST KUCUK BOY GUL KOK.COP TORBASI 40*45	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.COP.017	D.KOROPLAST ORTA BOY GUL KOK COP TORBASI 55*60	(.....)
GD.NFOD.KOROZ.BUD.045	E.KOROPLAST MIKRODALGA PIS.TOR.24X21.5	(.....)

- (40) **Delil-20:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 20.06.2023 tarihinde KOROPLAST Ev Dışı Tüketim Satış Yöneticisi (.....) (E.Ş.) ve Öz Bereket Gıda İnş. Otomotiv Oto Yedek Parça ve Aks. San. ve Tic. Ltd. Şti. (ÖZBEREKET MARKET) Gıda Dışı Satın Alma çalışanı (.....) (H.Ş.) arasında gerçekleşen "Özeberket 1 Temmuz Raf Fiyatları" konulu e-posta yazışmasına aşağıda yer verilmiştir:

20.06.2023– (E.Ş.) > (H.Ş.)

Merhaba,

1 Temmuz 2023 tarihinden itibaren liste fiyatlarımız ekteki gibi olacaktır.

Bu liste üzerinden %(.....) iskonto faturaya basılacaktır.

Buna göre raf fiyatlarımız aşağıdaki gibi olmalıdır.

			ÖZBEREKET		
	KOROPLAST Fiyat Listesi - 01.07.2023	Paket (TL/PAK)	%(.....) ISK + KDV	TAVSİYE SATIŞ FİYATI 90 ENDEKS	TAVSİYE SATIŞ FİYATI 90 ENDEKS MARJ
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Bilginize sunar,

İyi çalışmalar dilerim.

- (41) **Delil-21:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 27.12.2023 tarihinde KOROPLAST Satış Direktörü (.....) (Ş.M.) ile KOROPLAST Marmara-Karadeniz ve

Doğu Anadolu Bölge Müdürü (.....) (Ç.C.) arasında “Dilek Gıda + Karadeniz” isimli WhatsApp grubunda gerçekleşen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

Ç.C. (27.12.2023, 19.32):	 <i>Bu akşam gruptan paylaşılan resimlerden Neredeyse maliyete satılıyor</i>
Ç.C. (27.12.2023, 19.33):	<i>Ancak daha önce rica etmeme rağmen nokta isimlerini paylaşmadıkları için neresi olduğunu bilmiyorum Muhtemelen net fiyat olduğunu bilmiyor nokta Benim mi başka birisinin mi belli değil.</i>
Ş.M. (27.12.2023, 19.34):	<i>Resmî atan arkadaşlar dönüş yapmıyor mu? Dönüş gelirse patlarız bu üründen</i>
Ç.C. (27.12.2023, 19.34):	<i>Rica etsem nokta isimlerini ekleyerek resimlerin paylaşılmasını söylet misiniz O sebeple uyarmak istedim. [“Dönüş gelirse patlatırız bu ürünlerden” iletili cevaplanmıştır.]</i>
Ç.C. (27.12.2023, 19.35):	<i>Ben nokta isimlerini yazalım dedim (.....)³⁷ yarım ağızla tamam dedi Benim için neresi olduğu paylaşılmayan resim olmasa da olur . Sadece bu resim risk olarak geldi o sebeple uyarmak isterim</i>
Ç.C. (27.12.2023, 19.36):	<i>Bendeyse de bilmek isterim Muhtemelen YZ³⁸</i>
Ş.M. (27.12.2023, 19.41):	<i>Tamam yazdım (.....)’e³⁹</i>
Ç.C. (27.12.2023, 19.56):	<i>Asgari ücret 49% 🙄🙄</i>
Ş.M. (27.12.2023, 19.57):	<i>Evet sorun yok bekliyorduk zaten</i>
Ç.C. (27.12.2023, 19.58):	<i>Sevindim</i>
Ş.M. (27.12.2023, 20.36):	<i>Gökkuşluğu⁴⁰ imiş bu foto Çalışıyor musun? Kimden aldı ki dilekle⁴¹ çalışmıyordu</i>
Ç.C. (27.12.2023, 20.37):	<i>Bizden aldı</i>

³⁷ İlgili kişinin KOROPLAST Saha Operasyonları Müdürü (.....) olduğu, KOROPLAST yetkilileri tarafından belirtilmiştir.

³⁸ Yerel zincir.

³⁹ İlgili kişinin KOROPLAST Saha Operasyonları Müdürü (.....) olduğu, KOROPLAST yetkilileri tarafından belirtilmiştir.

⁴⁰ Gökkuşluğu Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.’yi ifade etmektedir.

⁴¹ Ticaret ünvanı tespit edilememiştir.

	Evet Yanlış anlamış olabilir Düzelteyorum hemen
Ş.M. (27.12.2023, 20.37):	OK
Ç.C. (27.12.2023, 20.38):	(.....) ⁴² mümkün değil diye yazdı Kontrol edecek
Ş.M. (27.12.2023, 20.38):	OK Hata yapıyorlar Diğer ıslak havlu ile sanırım
Ç.C. (27.12.2023, 20.38):	Bastıra bastıra söylüyor
Ç.C. (27.12.2023, 20.39):	Bugün ben 500 koli için de 3 defa söyledim Ağzından hesabı ayrı yaparız aldım Ama tanımlamayı genelde asistanlar yapıyor
Ş.M. (27.12.2023, 20.39):	Sonra başımıza dert olurlar
Ç.C. (27.12.2023, 20.39):	Bizim tarafta olmaz. Çalıştıklarımızın hepsine müdahale ederiz
Ç.C. (27.12.2023, 20.41):	Konuştuk düzeltiyorlar .kategori indirimine girdi (.....)% bunuda dahil etmiş. Yarın düzelecek
Ş.M. (27.12.2023, 20.42):	ok

- (42) **Delil-22:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 31.01.2024 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) ile Özen Alışveriş Hizmetleri AŞ⁴³ (ONUR ÖZEN) Satın Alma Yöneticisi (.....) (P.K.T.) arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmalarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

P.K.T. (31.01.2024, 11.00):	birşey sorma istiyorum
P.K.T. (31.01.2024, 11.01):	16 lı pişirme kağıdını (.....)e nasıl satabiliyorlar
M.K. (31.01.2024, 11.01):	Tabiki buyurun
P.K.T. (31.01.2024, 11.02):	benim kdv dahil (.....) tl ye aldığım ve mecbur (.....)a sattığım üründen bahsediyorum ben açıklamasını yapamadım da müdürüme
P.K.T. (31.01.2024, 11.01):	(.....) hanım yılın sonunda size bir fatura kestirdim siz o fiyata çarpılı satın ama toplamda %(.....) kazanacağız şekilde çıkan farkı o faturadan düşeriz şu an yeni ürün vermek isterim fakat ödeme problemi var amaç sadece o fiyata satmaksa dediğim şekilde yapalım yok yükleme yapalım mağazalara teşhir kuralım diyorsankonuşalım
P.K.T. (31.01.2024, 11.04):	Olay satmak değilki bu uçurum neden
P.K.T. (31.01.2024, 11.05):	ben mesela oranın rafına bile inemiyorum aktivite fiyatı olsa tamam dicem ama raf yanlış
M.K. (31.01.2024, 11.05):	Migros stok eritme yapıyor
M.K. (31.01.2024, 11.06):	1 Ocak'tan sonra fiyatlar değişecek Onların yönetim şekline inan ben de bilmiyorum Kârlılığa total bakıyorlar
P.K.T. (31.01.2024, 11.07):	siz benim ile ilk toplantınızda fiyatın hiçbir yerde bozulmayacağını anlatmıştınız yanlış hatırlamıyorsam. ama benim rafımda bu kadar uçurumu ben kabul edemem kimseyede anlatamam stok bitirmek istiyorsa rafını çıkar aktivitesini ne yaparsa yapar. ama bunu açıklamak mümkün değil

⁴² İlgili kişinin KOROPLAST Marmara ve Karadeniz Bölge Müdürü (.....) olduğu, KOROPLAST yetkilileri tarafından belirtilmiştir.

⁴³ İstanbul'da faaliyet gösteren yerel perakende zincirlerinden biridir.

M.K. (31.01.2024, 11.09):	(.....) hanım sizin elinizdeki ikili pişirme kağıdının maliyeti nedir Tüm primleri düşelim ve bedeli de düşelim Yukarıda satın dedim birkaç güne değişecek zaten
---------------------------	--

- (43) **Delil-23:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 14.02.2024 tarihinde HAPPY CENTER Gıda Dışı Kategori Satın Alma Uzmanı (.....) (C.A.), KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) ve KOROPLAST Satış Teknolojileri Uzmanı (.....) (S.H.) arasında gerçekleşen "KOROPLAST GÜNCEL RAF FİYATLARI KONTROLÜ HK." konulu e-posta yazışmasının içeriği aşağıda aktarıldığı gibidir:

14.02.2024– (C.A.) > (M.K.), (S.H.) ⁴⁴ (.....) bey, (.....) bey merhaba, Güncel raf fiyatlarını sizin attığınız listeye göre dün güncellemişim, bazı ürünler listede yoktu, piyasaya göre kontrol ettim, şimdi sizin de kontrol etmenizi rica ederim. İyi çalışmalar.

- (44) **Delil-24:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 13.03.2024 ve 14.03.2024 tarihlerinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.) ile Anpagross Mağazacılık AŞ⁴⁵ (ANPA MARKET) Satın Alma Yöneticisi (.....) (E.G.) arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmalarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

E.G. (13.03.2024, 15.45):	acil ararmısın
E.G. (13.03.2024, 15.46):	tüm subeler beni arıyor  ⁴⁶ bunun altına olması gereken barkodu yazarmısın
M.K. (13.03.2024, 16.00):	(.....) selam sizde nuga çikolata 700 gr ne kadar
E.G. (13.03.2024, 16.01):	96.95 Raf satis fiyatı
M.K. (13.03.2024, 16.01):	geçen indirim mi vardı
E.G. (13.03.2024, 16.02):	Bilmiyorum ki
M.K. (13.03.2024, 16.06):	sağol
E.G. (13.03.2024, 16.07):	Rica ederim
M.K. (13.03.2024, 16.54):	(.....) biz gimat ile çalışmıyoruz aynı sideki durum gibi araştırdım senden ricam raf fiyatlarını güncelleyin
M.K. (13.03.2024, 16.54):	müşterilerden den büyük tepki alırım ürünler rafa çıktığında bu kadar emeğimi çöpe atmayın yine eski düzene dönmeyelim
M.K. (13.03.2024, 16.57):	Çağrı ve hppy görür ise 40.00 koli iptal olur buda ciddi pazar payı kay bı demek
E.G. (13.03.2024, 16.58):	GORUSMEDEYİM mal kabuller yüzünden çok ısım aksadı yarın sabah konuslaım mı
M.K. (13.03.2024, 16.59):	Tamam yarın öğleden sonra (.....) ⁴⁷ abi müsait sen geleyim görüşmeye

⁴⁴ E-postanın ekinde "KOROPLAST GÜNCEL RAF FİYATLARI" isimli bir Excel dosyası bulunmaktadır.

⁴⁵ İstanbul'da faaliyet gösteren yerel perakende zincirlerinden biridir.

⁴⁶ Fermuarlı poşeti ifade ettiği değerlendirilmektedir.

⁴⁷ İlgili kişinin ANPA MARKET Genel Müdürü (.....) olduğu, KOROPLAST yetkilileri tarafından ifade edilmiştir.

	1 senelik emeğim çöp olacak Bu durum yüzünden
E.G. (13.03.2024, 17.00):	(.....) ⁴⁸ bey sirkette mı bilmiyorum
E.G. (13.03.2024, 17.01):	onu arayabilirmisin ben yarın alırım seni 10 dk ama kendisi burda olur mu olmaz mı onu bilemiyorum
M.K. (13.03.2024, 17.04):	(.....) görüştüm (.....)'ya söyle düzeltsin bende söylerim dedi
E.G. (13.03.2024, 17.04):	TMM neyi??
M.K. (13.03.2024, 17.04):	Teşekkürler
E.G. (13.03.2024, 17.04):	duzelteyim
M.K. (13.03.2024, 17.04):	Raf fiyatlarını anlattım durumu
M.K. (13.03.2024, 17.05):	Bu hafta yokum dedi geleyim dedim
M.K. (14.03.2024, 13.46):	Nasılsın (.....)
E.G. (14.03.2024, 13.47):	Yogun sen nasılsın
M.K. (14.03.2024, 13.47):	Şükür ben de aynı Fiyatlara bakabildin mi
E.G. (14.03.2024, 13.48):	Hayır sabahtan beri 3.firma var yanımda Boşluğum olmadı İlk fırsatta bakıcam
M.K. (14.03.2024, 13.48):	Tamam İslak havluya sen bakmıyorsun değil mi
E.G. (14.03.2024, 13.48):	Kimin? Markasi
M.K. (14.03.2024, 13.49):	Bizim
E.G. (14.03.2024, 13.49):	Bizde kategori yok Firma bazlı Bir firmanın herseyi o satınalmadadır
M.K. (14.03.2024, 13.49):	Tamam haftaya geleyim
E.G. (14.03.2024, 13.50):	Ok
M.K. (14.03.2024, 13.50):	Yüzlük islak havlu da verelim
E.G. (14.03.2024, 13.50):	Fiyat iyi olmalı

- (45) **Delil-25:** KOROPLAST'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen; 10.05.2024 tarihinde KOROPLAST Lokal Marketler Kıdemli Satış Müdürü (.....) (M.K.), KOROPLAST Lokal Marketler Satış Yöneticisi (.....) (M.G.) ve KOROPLAST Lokal Marketler Müşteri Yöneticisi (.....) (B.Y.) arasında "Lokal Ekip" isimli WhatsApp grubunda gerçekleşen yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

B.Y. (10.05.2024, 14.17):	
---------------------------	--

⁴⁸ İlgili kişinin ANPA MARKET Genel Müdürü (.....) olduğu, KOROPLAST yetkilileri tarafından ifade edilmiştir.

	 [B.H.K ile '(.....)'⁴⁹ Hakmar' adıyla kayıtlı olan kişi arasında gerçekleşen yazışmanın ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
B.Y. (10.05.2024, 14.17):	Sabah tekrar yazdım Duzeltmemislerdi
M.G. (10.05.2024, 14.17):	(Bu mesajı sildiniz)
B.Y. (10.05.2024, 14.18):	40 liyi da bakacagim dedi
M.K. (10.05.2024, 14.19):	sen takipte ol
M.K. (10.05.2024, 14.20):	senle yapacağımız ne var bağlanıp yapalım müsait isen
B.Y. (10.05.2024, 14.22):	(.....) ⁵⁰ abiye doneyim Sonra bağlanin
M.K. (10.05.2024, 14.22):	tamam olur
B.Y. (10.05.2024, 14.28):	(.....) bey baglanabilirsiniz

I.3. Değerlendirme

I.3.1. Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesine Yönelik Teorik Çerçeve

- (46) 4054 sayılı Kanun'un "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde "...mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren ya da bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar ile piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmaları... bu Kanun kapsamına girer." düzenlemesine yer verilmektedir.
- (47) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde ise "Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır." hükmü yer almaktadır. Bu hüküm, bütün teşebbüsler arası anlaşma, karar ve uyumlu eylemlere geniş bir şekilde uygulanmakta olup hükmün temel amacı, her bir teşebbüsün kendi ticari politikalarını ve piyasadaki faaliyetlerini tek başına, diğer teşebbüslerden bağımsız olarak belirlemesini sağlamaktır. Söz konusu maddenin ikinci fıkrasında özellikle hangi hallerin ihlal sayıldığı örneklenmekte ve "Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi" bu örnek hallerden biri olarak sayılmaktadır.

⁴⁹ İlgili kişinin HAKMAR Satın Alma Yöneticisi (.....) olduğu, KOROPLAST yetkilileri tarafından belirtilmiştir.

⁵⁰ İlgili kişinin Özkuruşlar Gıda San. Tic. ve AŞ Satın Alma Kategorî Yöneticisi (.....) olduğu, KOROPLAST yetkilileri tarafından belirtilmiştir.

- (48) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde rakipler arası veya rakip olmayanlar arası fiyat anlaşması gibi bir ayırım olmadığından her iki durum da anılan hükmün kapsamına girmektedir. Diğer bir deyişle, söz konusu madde aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlayıcı anlaşmaları (yatay anlaşmalar) kapsadığı gibi rakip olmayan, başka bir ifadeyle tedarik zincirinin farklı seviyelerinde yer alan teşebbüsler arasındaki anlaşmaları (dikey anlaşmalar) da kapsamaktadır.
- (49) Mevcut dosyada tedarik zinciri üzerinde farklı seviyelerde bulunan üretici/tedarikçi teşebbüs ve perakende satış kanalında faaliyet gösteren marketler arasındaki ilişkinin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) "Kapsam" başlıklı 2. maddesi çerçevesinde bir dikey ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, yeniden satış fiyatının belirlenmesi şeklindeki dikey anlaşmalar da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan eylemler arasında yer almaktadır.
- (50) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer alan bazı anlaşmalar, belli koşulları taşımaları halinde söz konusu maddenin hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulabilmektedir. 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin son fıkrası ile söz konusu maddenin birinci fıkrasında sayılan şartların gerçekleşmesi halinde Kurulun belirli konudaki anlaşma türlerine grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan tebliğler yayımlayabileceği hüküm altına alınmıştır. Nitekim Kurul, bu hükmeye dayanarak 2002/2 sayılı Tebliği yayımlamıştır. 2002/2 sayılı Tebliğin 2. maddesinde *"Üretim ve dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar"*ın yine bu Tebliğ'de sayılan koşulları taşıması koşuluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulacağı hükmüne bağlanmıştır. Yine aynı Tebliğin 4. maddesinde anlaşmaları ilgili Tebliğ ile sağlanan muafiyet kapsamı dışına çıkaran sınırlamalara yer verilmiştir. Bu sınırlamalar arasında *"Alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi"* hali sayılmış ve *"Taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür."* düzenlemesine yer verilmiştir. Buna göre, alıcıların satış fiyatlarını belirlemeye yönelik hükümler içeren dikey sözleşmeler ilgili Tebliğ kapsamında sağlanan muafiyetten yararlanamamakta ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki yasaklamaya tabi hale gelmektedir. Bu kapsamda, ürünün satış fiyatının teşebbüsler arası bir anlaşma çerçevesinde belirlenmesi, anlaşmanın yatay veya dikey nitelikte olmasından bağımsız olarak yasaklanmaktadır.
- (51) Yukarıda izah edildiği üzere, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olan yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamalarının *amacı itibarıyla* mı rekabeti kısıtlayıcı olduğu, yoksa *etki analizine* mi tabi tutulması gerektiği hususu da önem arz etmektedir. Bu konuda yapılacak tespitler bakımından hem ikincil mevzuat hem de Kurul kararları yol gösterici olacaktır.
- (52) Muafiyetin Genel Esaslarına İlişkin Kılavuz'un 8. paragrafında, *"Bazı anlaşmaların amacının rekabeti sınırlamak olduğu ilk bakışta görülebilecek kadar açıktır."* ifadelerine yer verilmiş olup, bu anlaşmalara verilen örnekler arasında yeniden satış fiyatının belirlenmesi ve yeniden satış fiyatına asgari sınır getirilmesi halleri de sayılmıştır.
- (53) Buna ek olarak, aşağıda yer verildiği üzere Kurulun son dönemdeki kararlarında yeniden satış fiyatının belirlenmesine ilişkin yaklaşımı; ürünlerin piyasadaki fiyatının takip edilmesinin ve alıcılara yeniden satış fiyatının iletilmesinin, alıcıların bağımsız ticari kararları neticesinde belirlemeleri gereken perakende satış fiyatına doğrudan müdahale niteliği taşıdığı ve yeniden satış fiyatının serbest rekabet koşulları

çerçevesinde belirlenmesini engellediği yönündedir. Bu çerçevede Kurul tarafından, rekabetin en önemli unsurlarından biri olan fiyatın tespitine yönelik müdahalelerin çoğunlukla amaç bakımından bir rekabet kısıtı teşkil edeceği, dolayısıyla bu tür uygulamaların 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet almasının da mümkün olamayacağı belirtilmektedir.

- (54) Kurulun *Sony Eurasia*⁵¹ kararında; yerinde incelemede elde edilen belgelerde yer alan ifadelerin, Sony Eurasia Pazarlama AŞ'nin (SONY) dikey anlaşmanın tarafı olan bayilerinin internet üzerinden hangi fiyattan satış yapacakları konusundaki özgürlüklerini kısıtladığına işaret ettiği, SONY'nin çevrim içi satışlar bakımından bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediği ve yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamalarının, istisnai haller dışında, rekabet üzerindeki etkisi sınırlı olsa bile, amacı bakımından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak ele alındığı hususlarına değinilerek yeniden satış fiyatının belirlenmesinin SONY ürünlerinin dağıtım ağında ve teknoloji marketlerinin sunduğu ürün ve hizmetlerde gelişme ve iyileşme oluşturmayaacağı belirtilmektedir. Bu doğrultuda, Kurul SONY'nin yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik uygulamalarının amaç bakımından ihlâl olduğu tespitinde bulunmuştur.
- (55) Kurulun *Turkcell*⁵² kararında yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik eylemlerin; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği ve doğrudan marka içi rekabeti kısıtladığı, fiyat rekabetinin piyasalarda etkinliğin ve dolayısıyla iktisadi refahın artırılmasını sağlayan temel unsur olduğu göz önüne alındığında, fiyat rekabetinin ortadan kalkmasının tüketici refahını olumsuz etkileyeceği ve dolayısıyla söz konusu eylemin genellikle amaç bakımından rekabeti kısıtladığının kabul edildiği ifade edilerek Turkcell İletişim Hizmetleri AŞ'nin kontörlerin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine ve adı geçen teşebbüse idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.
- (56) Danıştay 13. Dairesinin 31.10.2018 tarihli ve E: 2012/428, K: 2018/3022 sayılı kararı üzerine alınan 26.03.2020 tarihli ve 20-16/231-112 sayılı Kurul kararında, yeniden satış fiyatının belirlenmesinin çoğunlukla amaç bakımından rekabet ihlali teşkil ettiği, ihlalin tespiti noktasında amaç bakımından rekabeti kısıtlayıcı uygulamaların ayrıca etkilerinin gösterilmesine gerek bulunmadığı, dosya kapsamında önaraştırma safhasında elde edilen belgelerin rekabeti kısıtlama amacının varlığını açık bir biçimde ortaya koyduğu, bu itibarla Bellona Mobilya San. ve Tic. AŞ tarafından bayilerin yeniden satış fiyatını belirleme amacını taşıyan eylemler vasıtasıyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği ve bu tür uygulamaların 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde düzenlenen muafiyetten faydalanamayacağı belirtilerek teşebbüse idari para cezası verilmesine hükmedilmiştir.
- (57) Kurulun *Groupe SEB*⁵³ kararında; Groupe SEB İstanbul En Aletleri Ticaret AŞ (GROUPE SEB) tarafından bayilerin fiyatlarına müdahale edildiği, bayilerin yeniden satış fiyatının belirlendiği tespit edilmiştir. Kararda ayrıca, yeniden satış fiyatının belirlenmesi eyleminin marka içi rekabeti ortadan kaldırmaya yönelik doğrudan bir sınırlama olduğu, fiyat rekabetinin piyasalarda etkinliği ve dolayısıyla iktisadi refahın artırılmasını sağlayan temel unsur olduğu göz önüne alındığında, fiyat rekabetinin ortadan kalkmasının tüketici refahını önemli ölçüde olumsuz etkileyeceği ifade edilmiştir. Kurul tarafından, GROUPE SEB'in, nihai satış noktalarının yeniden satış

⁵¹ 22.11.2018 tarihli ve 18-44/703-345 sayılı Kurul kararı.

⁵² 10.01.2019 tarihli ve 19-03/23-10 sayılı ile 12.11.2019 tarihli ve 19-39/610-263 sayılı Kurul kararları.

⁵³ 04.03.2021 tarihli ve 21-11/154-63 sayılı Kurul kararı.

fiyatını belirlemesi ve internet sitelerinden gerçekleştirilen satışlarını kısıtlamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine ve GROUPE SEB'e idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.

- (58) Kurulun *DYO*⁵⁴ kararında; DYO Boya Fabrikaları Sanayi ve Ticaret AŞ'nin (DYO) bayilerinin satış koşullarına ve fiyatlarına müdahalelerde bulunduğu, bayilerin DYO'nun bu müdahaleleri kapsamındaki uyarılarını dikkate aldığı, DYO'nun uyarılarına uymayan bayilerine yaptırım uyguladığı tespit edilmiştir. Dosya kapsamındaki belgeler doğrultusunda DYO'nun çeşitli uygulamalarıyla bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediği ve bu uygulamaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal teşkil ettiği değerlendirilmiştir.
- (59) Kurulun *Perakende*⁵⁵ kararında ise tedarikçi konumundaki Savola Gıda ve San. Tic. AŞ'nin (SAVOLA) perakende seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüslerin nihai satış fiyatlarına doğrudan müdahalelerde bulunduğu, marka içi rekabetin sınırlanması sebebiyle tüketici refahının önemli ölçüde azaltıldığı ifade edilmiştir. Dosya kapsamında elde edilen belgelerde perakendecilerin SAVOLA'nın talimatına uyduğu ve fiyatlarını SAVOLA'nın bildirdiği yönde değiştirdiği, fiyat artışlarında zaman zaman başarıya ulaşılmasa da SAVOLA'nın fiyat artışlarının uygulanması konusunda güçlü bir motivasyona sahip olduğu ve tüm perakendecilerin katılımı ile teşebbüsün ürün tedarik ettiği tüm kanallarda fiyatların koordineli bir şekilde artışının sağlanmasının özellikle hedeflendiği tespit edilmiştir. Bu kapsamda tedarikçi konumundaki SAVOLA'nın perakende seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüslerin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine ve teşebbüse idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.
- (60) Yukarıda değinilen Kurul kararlarına ek olarak, yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik daha yakın tarihli *Baymak*⁵⁶, *Akaryakıt*⁵⁷, *DyDO*⁵⁸, *Numil*⁵⁹ ve *Duru Bulgur*⁶⁰ gibi diğer kararlarda da aynı çerçeve benimsenmiş ve uygulamanın amacı itibarıyla rekabet ihlali teşkil ettiği değerlendirilmiştir.
- (61) 2022 yılında Avrupa Komisyonu (Komisyon) tarafından yayımlanan 2022/720 sayılı 'Avrupa Birliği'nin İşleyişine Dair Anlaşma'nın (ABİDA) 101. maddesinin üçüncü fıkrasının Dikey Anlaşma ve Uyumlu Eylemlere Uygulanmasına İlişkin Komisyon Tüzüğü'nün (2022/720 sayılı Komisyon Tüzüğü) 4. maddesinde ağır kısıtlamalar arasında sayılan "*taflarca sunulan teşvikler veya uygulanan baskı neticesinde sabit ya da asgari satış fiyatına dönüşmediği sürece tedarikçi tarafından tavsiye satış fiyatı veya azami satış fiyatı uygulanması haricinde alıcının kendi satış fiyatını belirleme ehliyetini kısıtlayanın*"⁶¹ dikey anlaşmayı 2022/720 sayılı Komisyon Tüzüğü'nün 2. maddesinde belirtilen muafiyetin kapsamı dışına çıkaracağı düzenlenmiştir.
- (62) Komisyon tarafından yine 2022 yılında yayımlanan Dikey Kısıtlamalara İlişkin Kılavuz'un 186. paragrafında ise "*yeniden satış fiyatının belirlenmesi doğrudan uygulanabilir. Bu durum, alıcının müşterilerine uygulamak zorunda olduğu fiyatı*

⁵⁴ 15.04.2021 tarihli ve 21-22/267-117 sayılı Kurul kararı

⁵⁵ 28.10.2021 tarihli ve 21-53/747-360 sayılı Kurul kararı

⁵⁶ 26.03.2020 tarihli ve 20-16/232-113 sayılı Kurul kararı

⁵⁷ 12.03.2020 tarihli ve 20-14/192-98 sayılı Kurul kararı

⁵⁸ 07.07.2022 tarihli ve 22-32/508-205 sayılı Kurul kararı

⁵⁹ 30.06.2022 tarihli ve 22-29/483-192 sayılı Kurul kararı

⁶⁰ 17.02.2022 tarihli ve 22-09/130-50 sayılı Kurul kararı

⁶¹ "the restriction of the buyer's ability to determine its sale price, without prejudice to the possibility of the supplier to impose a maximum sale price or recommend a sale price, provided that they do not amount to a fixed or minimum sale price as a result of pressure from, or incentives offered by, any of the parties"

doğrudan belirleyen veya sağlayıcının yeniden satış fiyatını belirlemesine izin veren veya alıcının belirli bir fiyat seviyesinin altında satış yapmasını yasaklayan sözleşme hükümleri veya uyumlu eylemler için geçerlidir. Kısıtlama, tedarikçinin fiyat artışı talep etmesi ve alıcının bu talebe uyum sağlaması durumunda da açıktır.”⁶² ifadeleri yer almaktadır.

- (63) Komisyon, yeniden satış fiyatının belirlenmesine ilişkin olarak 24.07.2018 tarihinde tüketici elektroniği alanında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında verilen *Asus*⁶³, *Denon&Marantz*⁶⁴, *Philips*⁶⁵ ve *Pioneer*⁶⁶ kararlarında inceleme konusu teşebbüslerin çevrim içi perakendecilerin kendi satış fiyatlarını belirleme imkânlarını sınırlandırmak yoluyla, sabit veya asgari yeniden satış fiyatını belirledikleri gerekçesiyle teşebbüsler hakkında idari para cezası uygulanmasına karar vermiştir. Ayrıca Komisyon 25.01.2019 tarihinde Guess’in perakendecilerin yeniden satış fiyatlarını belirlediği ve “tavsiye edilen” yeniden satış fiyatları ile uyum göstermeyen fiyatları istenilen seviyeye çekmek için müdahalede bulunduğu kanaatine vararak Guess’in yetkili satıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirlemek suretiyle ABİDA’nın 101. maddesini ihlal ettiğini tespit etmiştir.⁶⁷ Komisyon söz konusu kararlarında yeniden satış fiyatının belirlenmesi gibi bazı danişıklı davranışlar neticesinde özellikle fiyat, tüketici tercihleri, mal ve hizmetlerin arzı ve kalitesi üzerinde olumsuz etki gösterme olasılığının çok yüksek olması sebebiyle söz konusu davranışların pazardaki gerçek etkilerini göstermenin gereksiz bulunulabileceğini belirterek yeniden satış fiyatının belirlenmesini amaç bakımından rekabet ihlali olarak değerlendirmiştir.
- (64) Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz’un (Kılavuz) 17. Paragrafında da belirtildiği üzere, alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi yasak olmakla birlikte, sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla sağlayıcının, alıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya alıcıya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür. Alıcıya bildirilen azami veya tavsiye nitelikteki satış fiyatının asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi için, söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunun yayınlanan fiyat listelerinde ya da ürünün üzerinde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.
- (65) Kılavuz’un 18. paragrafında ise yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamasının doğrudan yapılabileceği gibi dolaylı olarak da gerçekleştirilebileceği ifade edilmektedir. Sağlayıcı teşebbüsler akdetmiş oldukları dikey anlaşmalara açık hüküm koymak suretiyle alıcının satış fiyatını doğrudan belirleyebilecekleri gibi, aynı ihlali değişik uygulamalar vasıtasıyla dolaylı yollarla da gerçekleştirebilirler. Kılavuz’un 18. paragrafında; alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin tespit edilmesi, alıcının tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimlerin uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatın geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması durumları yeniden satış fiyatının belirlenmesinin dolaylı olarak uygulanmasına örnek olarak sayılmıştır. Yeniden satış fiyatının dolaylı

⁶² “RPM can be applied through direct means. This is the case for contractual provisions or concerted practices that directly set the price that the buyer must charge to its customers, or which allow the supplier to set the resale price, or which prohibit the buyer from selling below a certain price level. The restriction is also clear-cut where the supplier requests a price increase and the buyer complies with the request.”

⁶³ Case COMP/AT.40465

⁶⁴ Case COMP/AT.40469

⁶⁵ Case COMP/AT.40182

⁶⁶ Case COMP/AT.40181

⁶⁷ Case COMP/AT.40428.

yoldan belirlenmesi uygulamaları da Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır.

- (66) Kılavuz'un 19. paragrafına göre, yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemler, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edilebildiği durumlarda daha etkili olacaktır. Örneğin, standart fiyat listelerinden farklı fiyatlardan satış yapan alıcıları rapor etme konusunda tüm alıcılara getirilecek bir yükümlülük sağlayıcının pazarda uygulanan fiyatları kontrol etmesini önemli ölçüde kolaylaştıracaktır.
- (67) 16.06.2020 tarihli ve 7246 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 4054 sayılı Kanun'un 41. ve 43. maddeleri değiştirilmiş ve Türk rekabet hukukuna göz ardı edilebilirlik (*de minimis*)⁶⁸ ile taahhüt müesseseleri kazandırılmıştır. 16.03.2021 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "2021/2 sayılı Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Önerilerde ve Soruşturmalarda Sunulacak Taahhütlere İlişkin Tebliğ" (2021/2 sayılı Tebliğ) ve "2021/3 sayılı Rekabeti Kayda Değer Ölçüde Kısıtlamayan Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Teşebbüs Birliği Karar ve Eylemlerine İlişkin Tebliğ" (2021/3 sayılı Tebliğ) ile anılan müesseselerin uygulanma usul ve esasları belirlenmiştir. Buna göre ihlal konusunu oluşturan davranışın açık ve ağır ihlal olması durumunda, söz konusu ihlal anılan tebliğlerin kapsamı dışında tutulmaktadır. Açık ve ağır ihlalleri oluşturan davranışlar ilgili tebliğlerde sayılmış olup "üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arası ilişkide alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi" durumu açık ve ağır ihlallerden biri olarak belirtilmiştir.
- (68) Ülkemizdeki rekabet hukuku uygulamaları göz önüne alındığında yeniden satış fiyatının belirlenmesine ilişkin özellikle son dönemdeki birçok dosyada, yeniden satış fiyatının belirlenmesinin amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olduğu ortaya konulmuştur. Bir diğer ifade ile Kurulun yukarıda bahsi geçen kararları çerçevesinde, yeniden satış fiyatının sağlayıcı tarafından belirlenmesi, piyasada etki doğurup doğurmamasına bakılmaksızın amaç bakımından rekabet ihlali olarak değerlendirilmektedir.

1.3.2. Dosya Kapsamında Elde Edilen Belgelere Yönelik Değerlendirme

- (69) Delil-1 KOROPLAST ile BİÇEN MARKET arasındaki e-posta silsilesini içermektedir. Bahse konu e-postadan BİÇEN MARKET ile KOROPLAST arasında kârlılık anlaşmasının bulunduğu, mevzubahis anlaşmanın KOROPLAST'ın ısrarları üzerine yapıldığının iddia edildiği, BİÇEN MARKET'in KOROPLAST'tan indirim talebine karşılık KOROPLAST'ın kâr paylaşımı anlaşması ile çalıştığı diğer iki zincir markete paralel olarak BİÇEN MARKET'ten raf fiyatlarını yükseltmesini istediği ve son olarak kârlılık anlaşmasının sürdürülmesinin BİÇEN MARKET'in raf fiyatlarının yükseltilmesine bağlı olduğunun ifade edildiği anlaşılmaktadır. İlavenen söz konusu e-postadan KOROPLAST'ın daha önce BİÇEN MARKET'in raf fiyatlarını rakip perakendecilerin raf fiyatlarına paralel olarak revize ettiği ve BİÇEN MARKET'in de bu durumdan duyduğu rahatsızlığı dile getirdiği anlaşılmaktadır.

⁶⁸ Rekabet Terimleri Sözlüğü'nde göz ardı edilebilirlik olarak dilimize çevrilen kavrama ilişkin şu ifadelere yer verilmektedir: "Tam açılımı, "De Minimis non curat lex/prætor" olan terimin Türkçe karşılığı "Hukuk teferruatla, pek önemsiz meselelerle meşgul olmaz" şeklinde ifade edilmektedir. Toplam pazar payı belli bir eşğin altında kalan teşebbüs faaliyetlerinin rekabet üzerindeki etkilerinin ihmal edilebilir düzeyde olduğu kabul edilerek rekabet otoritelerince göz ardı edilebilmesidir. Ancak, kartel gibi önemli ihlaller De Minimis kapsamı dışındadır." Bkz. <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Yayinlar/rekabet-terimleri-sozlug-u/terimler-listesi?icerik=d3ea5f65-f025-43ba-8474-91ff5979f85b>, Erişim Tarihi: 22.04.2023.

- (70) Delil-2’de yer alan ve KOROPLAST ile AYPa MARKET arasındaki e-posta silsilesinde, KOROPLAST’ın planladığı indirim çalışmasının yalnızca belirli bir dönemi kapsadığı, ancak bu çalışmanın temel amacının uzun vadede AYPa MARKET’in raf fiyatlarını yükseltmesini sağlamak olduğu görülmektedir. AYPa MARKET verdiği cevapta ise stokunda bulunan fazla ürünlerin iade alınması hâlinde satış fiyatlarını yükseltebileceğini ifade ettiği anlaşılmaktadır.
- (71) Delil-3 KOROPLAST ile A101 arasındaki e-posta silsilesini içermektedir. Mevzubahis e-postadan KOROPLAST’ın kur artışı sebebi ile fiyatlarını revize ettiği ve fiyatlarda meydana gelen bu değişikliği raf fiyatlarına yansıtması gerektiği hususunda A101’i birçok kez bilgilendirdiği anlaşılmaktadır. Bahsi geçen e-postanın devamında A101’in raf fiyatlarında yapılması istenen revizyonu gerçekleştirmek için MİGROS’un söz konusu fiyatları revize edip etmediğini sorduğu ve buna cevaben KOROPLAST’ın, A101’in raf fiyatlarını revize etmesi halinde MİGROS’un da fiyatlarını revize edeceği hususunda bilgilendirdiği anlaşılmaktadır.
- (72) Delil-4’te yer alan KOROPLAST ile KİM MARKET arasındaki e-posta silsilesinden KOROPLAST’ın; HAPPY CENTER, MİGROS ve ÖZEN MARKET’in raf fiyatlarını KİM MARKET ile paylaştığı ve KOROPLAST’ın KİM MARKET’in raf fiyatlarının bahsi geçen üç marketin ortalaması alınarak belirlenmesi gerektiği hususunda KİM MARKET’i bilgilendirdiği anlaşılmaktadır.
- (73) Delil-5 KOROPLAST ile AYPa MARKET arasındaki e-posta silsilesini içermektedir. Bahse konu e-postadan KOROPLAST’ın AYPa MARKET’e raf kâr marjı garantisi verdiği, mevzubahis marjın sürekliliğinin AYPa MARKET’in raf fiyatlarındaki marjın % (.....)’in altında olmaması şartına bağlandığı ve raf fiyatlarının bu doğrultuda revize edilmesi gerektiğinin vurgulandığı anlaşılmaktadır.
- (74) Delil-6 KOROPLAST ile FİLE MARKET arasındaki e-posta silsilesini içermektedir. Bahse konu e-posta silsilesinden KOROPLAST’ın, raf fiyatlarının rakiplerin raf fiyatlarının altında olduğu yönünde FİLE MARKET’i bilgilendirdiği ve raf fiyatlarının yükseltilmesi gerektiği hususunda ısrar ettiği, söz konusu değişikliğin yapılamaması halinde ise siparişlerinin tedarik edilmeyeceği hususunda FİLE MARKET’i uyardığı anlaşılmaktadır. Yazışmada ilk bakışta alım fiyatları ifadesi kullanılmış olsa da mevzubahis e-posta bir bütün olarak ele alındığında alım fiyatı ifadesi ile raf fiyatlarının kastedildiği görülmektedir. Nitekim yazışmanın devamında yer alan ifadelerden FİLE MARKET’in raf fiyatının artırılmasından duyduğu rahatsızlığı dile getirdiği, rakiplerin indirimli fiyat uygularken bahsi geçen fiyat artışını yapmak istemediği, fiyatlarda istenilen artışın yapılması halinde ürünlerin raf fiyatlarının rakiplerin fiyatlarının çok üzerinde olacağı gerekçesiyle satış yapılamayacağı hususlarını ifade ettiği görülmektedir. Ayrıca FİLE MARKET tarafından alış fiyatlarının geçilmesine rağmen raf fiyatlarına neden müdahale edildiği sorulmakta ve KOROPLAST tarafından verilen cevapta ise *“Biz raf fiyatlarınıza müdahale etmiyoruz. Biz ancak tavsiyede bulunabiliriz.”* ifadelerine yer verilmektedir. İlgili ifadelerde de KOROPLAST tarafından bildirilen fiyatların tavsiyenin ötesine geçtiği ve doğrudan raf fiyatlarına müdahaleyi içerdiği değerlendirilmektedir.
- (75) Delil-7 KOROPLAST ile BİZİM arasındaki e-posta silsilesini içermektedir. Yazışmanın tamamı bir bütün olarak değerlendirildiğinde BİZİM ile KOROPLAST arasında alım desteğine ilişkin bir anlaşmaya varılmaya çalışıldığı, ancak bahse konu anlaşma kapsamında BİZİM’den rakiplerin raf fiyatlarının üzerinde raf fiyatı belirlemesinin ve KOROPLAST’ın tavsiye ettiği satış fiyatlarına uymasının talep edildiği anlaşılmaktadır.

- (76) Delil-8, 11, 14, 19 ve 23 KOROPLAST ve HAPPY CENTER arasındaki benzer içeriklere sahip e-posta yazışmalarını içermektedir. İlgili yazışmalardan KOROPLAST'ın HAPPY CENTER'ın raf fiyatlarını sistematik şekilde takip ettiği, raf fiyatlarının KOROPLAST tarafından MİGROS'a paralel olacak şekilde belirlendiği ve raf fiyatlarında farklılık olması halinde HAPPY CENTER'ın fiyatlarını yükseltmesi hususunda HAPPY CENTER'ı bilgilendirdiği anlaşılmaktadır.
- (77) Delil-9 KOROPLAST ile METRO arasındaki e-posta silsilesini içermektedir. Bahse konu e-postadan KOROPLAST'ın METRO'ya raf fiyatlarını yükseltmesi gerektiği konusunda ısrar ettiği ve söz konusu değişikliğin yapılmaması neticesinde oluşan fiyat uyuşmazlığı gerekçe gösterilerek METRO'ya sevkiyat yapılmayacağına yönelik uyarıda bulunduğu görülmekte ve mevzubahis uyuşmazlığın giderilmesi halinde tekrar sevkiyat sağlanabileceği hakkında METRO'yu bilgilendirdiği anlaşılmaktadır. Buna istinaden METRO, ürünlerin satış fiyatına tedarikçilerle karar verilmediğini ve daha önce stoku olmadığı gerekçesi ile sevkiyatı yapılmayan çeşitli ürünlerin rakiplerde satışa sunulduğunu belirtmiştir.
- (78) Delil-10 ve Delil-18 teşebbüs içi yazışma niteliğinde olup ilgili yazışmalardan KOROPLAST'ın satış noktalarının aktiviteli fiyat uygulamalarını takip ettiği ve alıcılarının raf fiyatlarını sistematik olarak kontrol ettiği anlaşılmaktadır.
- (79) Delil-12'de yer alan e-posta yazışması KOROPLAST ve NAMLI MARKET arasında gerçekleşmiştir. Söz konusu yazışmadan KOROPLAST tarafından NAMLI MARKET'in güncel fiyatlara ilişkin bilgilerin, "olması gereken raf fiyatları" şeklinde NAMLI MARKET'e gönderildiği, bu bakımdan ilgili perakendecinin raf fiyatlarının KOROPLAST tarafından doğrudan belirlenmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır.
- (80) Delil-13 KOROPLAST hakkında önaraştırma yapılmasına dayanak teşkil eden ve KOROPLAST ile CARREFOURSA arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasından KOROPLAST tarafından, CARREFOURSA'nın satış fiyatlarının takip edildiği, fiyat artış zamanının planlanmaya çalışıldığı ve satış fiyatının artmasına yönelik olarak CARREFOURSA'ya sürekli uyarı yapıldığı anlaşılmaktadır.
- (81) Delil-15'te yer alan yazışmanın içeriğinden KOROPLAST'ın AYPA MARKET için fiyat çalışması yaptığı, bu fiyat çalışması neticesinde raf fiyatlarını, olması gereken raf fiyatı şeklinde belirlediği ve AYPA MARKET'in bu fiyatlara uyum sağlamasını talep ettiği anlaşılmaktadır.
- (82) Delil-16 teşebbüs içi yazışma niteliğini haiz olup, delilin içeriğinden KOROPLAST'ın Trakya bölgesinde bulunan altı adet perakendecinin raf satış fiyatlarında indirim yapmayı planlandığı, ancak söz konusu plan dahilinde mevzubahis perakendecilerin elde edecekleri kar marjının belirlenmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır. Şöyle ki ÖZ-AR⁶⁹, TUĞRA CENTER⁷⁰, BAŞAR MARKET⁷¹, KARPA MARKET⁷², SEÇKİN MARKET⁷³, CEM HİPERMARKETLERİ⁷⁴, DÜVENCİLER SÜPERMARKET⁷⁵, BİL-MAR MARKET⁷⁶ isimli perakendecilere ait raf satış fiyatlarının, indirimli raf satış fiyatlarının yer aldığı tabloda ilk bakışta birbirlerinden farklılık arz ettiği düşünülse de yapılması planlanan

⁶⁹ Öz-Ar Market Gıda Tic. Ltd. Şti. olduğu belirtilmiştir.

⁷⁰ Ticaret ünvanı tespit edilememiştir.

⁷¹ Başar Ticaret ve Gıda Sanayi AŞ olduğu değerlendirilmektedir.

⁷² Karpa Gıda Ürünleri Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti. olduğu değerlendirilmektedir.

⁷³ Serhat Gıda Tic. ve San. Ltd. Şti. olduğu belirtilmiştir.

⁷⁴ Cem KIZILIRMAKLI şahıs şirketi olduğu değerlendirilmektedir.

⁷⁵ Düvenciler Tekstil ve Gıda İşletmeleri San. Tic. Ltd. Şti. olduğu değerlendirilmektedir.

⁷⁶ Bilecen Gıda Paz. San. Tic. Ltd. Şti. olduğu değerlendirilmektedir.

indirim ile adı geçen perakendecilerin raf satış fiyatının eşit olarak belirlenmeye çalışıldığı görülmektedir. İlaveten söz konusu e-posta silsilesinden *Ulukardeşler Snowy* isimli marketin elde edeceği kar marjının KOROPLAST tarafından raf satış fiyatları esas alınarak belirlendiği, söz konusu marketin belirlenen kâr marjının düşük olmasından şikâyet ettiğinden bahsedilmektedir.

- (83) Delil-17’de yer alan “*Marmara Bölge Toplantı Notları*” başlıklı e-posta yazışması KOROPLAST’ın pazarlama ve satış stratejisine ilişkin yapılması planlanan aksiyonları maddeler halinde içermektedir. Söz konusu e-postada dikkat çeken maddelerden ilki KOROPLAST tarafından perakendecilerin raf fiyatlarının kontrolü hususunda bir çalışanın görevlendirileceğine ve söz konusu kişinin bozuk fiyatlara müdahale etme konusunda yetkilendirileceğine ilişkindir. Devam eden maddelerde fiyat artışı dönemlerinde perakendecilerin olağan alım miktarlarının çok üzerinde alım yaptıkları, bu durumun piyasada düzensiz fiyat hareketlerine yol açtığı, tavsiye satış fiyatına uyum hususunda cevap alınamayan noktalardan ürünlerin iade alınması gerektiği hususlarına yönelik açıklamalar yer almaktadır.
- (84) Delil-20 KOROPLAST ile ÖZBEREKET MARKET arasındaki e-posta silsilesini içermektedir. Bahse konu e-postada KOROPLAST çalışanı tavsiye satış fiyatlarının bulunduğu bir tabloyu ÖZBEREKET MARKET ile paylaşmakta ve ilgili marketi raf satış fiyatlarının tablodaki şekliyle düzenlenmesi gerektiği hususunda bilgilendirmektedir.
- (85) Delil-21 teşebbüs içi yazışma niteliğinde olup, belgede GÖKKUŞAĞI isimli marketin KOROPLAST ürünlerini maliyetine satmasından duyulan rahatsızlık dile getirilmiş ve raf satış fiyatının bu denli düşük belirlenmesinin mümkün olmadığı ifade edilerek söz konusu fiyata müdahale edilmesi suretiyle fiyatın düzeltileceği belirtilmiştir.
- (86) Delil-22’de yer alan ÖZEN MARKET ile KOROPLAST arasında gerçekleşen Whatsapp yazışmasından, KOROPLAST’ın ÖZEN MARKET’e raf fiyatlarının tüm perakendecilerde aynı olacağı yönünde garanti verdiği ve bu şekilde ÖZEN MARKET’in raf fiyatlarını belirlediği anlaşılmaktadır. Yazışmanın devamında ÖZEN MARKET’in MİGROS’un uyguladığı raf satış fiyatlarının düşük olmasını şikâyet ettiği ve buna cevaben KOROPLAST’ın mevzubahis raf satış fiyatlarının yakında düzeleceği hakkında ÖZEN MARKET’i bilgilendirdiği anlaşılmaktadır. Söz konusu yazışmadan KOROPLAST’ın piyasada uygulanan raf fiyatlarını belirli bir seviyenin üzerinde tutmaya çalıştığı anlaşılmaktadır.
- (87) Delil-24’te yer alan ve KOROPLAST ile ANPA MARKET arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasında KOROPLAST’ın ANPA MARKET’in raf fiyatlarını sistematik bir şekilde takip ettiği ve raf fiyatlarının istenilen seviyede olmaması durumunda ANPA MARKET ile fiyatlarını revize etmeleri hususunda ısrarcı bir şekilde iletişime geçtiği anlaşılmaktadır.
- (88) Delil-25’te yer alan teşebbüs içi WhatsApp yazışmasının içeriğinde başka bir yazışmaya ilişkin ekran görüntüsü bulunmaktadır. Ekran görüntüsünde yer alan yazışma KOROPLAST ile HAKMAR arasında gerçekleşmekte ve ilgili yazışmada KOROPLAST, HAKMAR’dan satış fiyatını yükseltmesini talep etmektedir. Bu talep karşısında HAKMAR ise, satış fiyatını yükselteceğini ifade etmektedir. Teşebbüs içi yazışmada HAKMAR’ın satış fiyatı geçişinin KOROPLAST tarafından takip edileceği de dile getirilmektedir.
- (89) Yukarıda yer verilen tespitler ve değerlendirmeler ışığında, KOROPLAST’ın; 22.05.2017 ve 10.05.2024 tarihleri arasında alıcılarının satış fiyatlarını sistematik olarak takip ettiği, öngörülen fiyatları uygulamayan alıcıların satış fiyatlarını belirlemek suretiyle müdahale ettiğini gösterir nitelikte bulgular olduğu tespit edilmiştir. İlaveten,

KOROPLAST'ın satış fiyatlarını KOROPLAST'ın öngördüğü şekilde revize etmeyen alıcılara ürün sevkiyatını durdurduğu veya durduracağı yönünde uyarılarda bulunduğu ve kimi zaman raf satış fiyatlarında istenilen değişikliği yapmayan alıcıların stoklarında bulunan ürünlerin iade alındığı görülmüştür. Bu kapsamda KOROPLAST'ın alt pazarda faaliyet gösteren alıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirlenmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine varılmıştır.

1.3.3. Uzlaşma Sürecine ve İdari Para Cezasına İlişkin Değerlendirme

- (90) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası; "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 gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir." hükmünü amirdir.
- (91) Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in (Ceza Yönetmeliği) 4. maddesinde idari para cezası belirlenirken öncelikle temel para cezasının hesaplanacağı; ardından anılan Yönetmelik'in 6. ve 7. maddeleri uyarınca varsa ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar göz önünde bulundurularak temel para cezasının artırılmasının ve/veya cezadan indirim yapılmasının söz konusu olacağı düzenlenmektedir.
- (92) Söz konusu Yönetmelik'in temel para cezasını düzenleyen 5. maddesinin ilk fıkrasına göre; temel para cezası hesaplanırken ihlale taraf olan teşebbüslerin Kurul tarafından saptanacak yıllık gayri safi gelirlerinin, karteller için %2'si ile %4'ü, diğer ihlaller için %0,5'i ile %3'ü arasında bir oran esas alınmaktadır. Anılan maddenin ikinci fıkrasında ise birinci fıkrada yazılı oranların belirlenmesinde ilgili teşebbüslerin veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususların dikkate alınacağı hükmüne yer verilmiştir.
- (93) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrasında "Soruşturmaya başlanmasından sonra Kurul, ilgililerin talebi üzerine veya resen, soruşturma sürecinin hızlı bitirilmesinden doğacak usuli faydaları ve ihlalin varlığına veya kapsamına ilişkin görüş farklılıklarını göz önüne alarak uzlaşma usulünü başlatabilir. Kurul, hakkında soruşturma başlatılan ve ihlalin varlığı ile kapsamını kabul eden teşebbüs veya teşebbüs birlikleri ile soruşturma raporunun tebliğine kadar uzlaşabilir.", altıncı fıkrasında "Bu çerçevede Kurul, hakkında soruşturma açılan taraflara, ihlalin varlığını ve kapsamını kabul ettikleri bir uzlaşma metni sunmaları için kesin bir süre verir. Verilen süre geçirildikten sonra yapılan bildirimler dikkate alınmaz. İhlal tespitin ve idari para cezasının yer aldığı bir nihai kararla soruşturma sonlandırılır." ve yedinci fıkrasında "Uzlaşma usulü sonucunda idari para cezasında yüzde yirmi beşe kadar indirim uygulanabilir." hükümleri yer almaktadır.
- (94) Bu kapsamda soruşturma tarafı KOROPLAST uzlaşma talebinde bulunmuştur. Söz konusu başvuru üzerine Kurul tarafından, 15.08.2024 tarih ve 24-33/770-M sayı ile teşebbüsle uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.
- (95) Söz konusu Kurul kararı ve Uzlaşma Yönetmeliği hükümleri uyarınca KOROPLAST ile yapılan uzlaşma görüşmesinde teşebbüse dosya konusu iddiaların içeriği, isnat edilen ihlalin niteliği, kapsamı ve süresi, teşebbüs hakkında ihlal isnadına dayanak oluşturan başlıca belgeler, sürecin uzlaşma ile sonuçlanması halinde uygulanabilecek indirim oranı ve uzlaşma tarafına verilebilecek idari para cezası aralığı hakkında bilgi verilmiştir.

(96) Uzlaşma görüşmesi neticesinde, KOROPLAST'ın uzlaşma sürecinin devam etmesi yönündeki beyanları doğrultusunda alınan 12.09.2024 tarih ve 24-37/876-MUA sayılı uzlaşma ara kararında, soruşturma sürecinin uzlaşma ile neticelenmesi halinde;

1. "Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'nin alıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,
2. Bu nedenle, Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'ye 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası, 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (b) bendi uyarınca 2023 yılı gayrisafi geliri üzerinden % (.....) oranında olmak üzere 41.612.982,61-TL idari para cezası uygulanmasına,
3. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin yedinci fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik" in 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
4. Bu kapsamda uzlaşma usulü sonucunda Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'ye 2023 yılı gayrisafi geliri üzerinden nihai olarak % (.....) oranında ve 31.209.736,96-TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,
5. Uzlaşma Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasının (e) bendi uyarınca, uzlaşma metninin Kuruma gönderilebilmesi için işbu ara kararın tebliğinden itibaren anılan teşebbüse 15 gün süre verilmesine,
6. Uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun işbu ara kararıyla bağlı olmadığına"

karar verilmiştir.

- (97) Bahse konu ara kararda ceza oranı belirlenirken yukarıda yer verilen mevzuat hükümleri dikkate alınarak, KOROPLAST'ın alıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmesi "diğer ihlal" olarak değerlendirilmiş ve temel para cezası başlangıç oranı % (.....) olarak belirlenmiştir.
- (98) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasında ihlalin süresinin temel para cezasının tespitinde dikkate alınacağı öngörülmektedir. Belirtilen hükme göre temel para cezasının miktarı; bir ila beş yıl arasında süren ihlallerde yarısı oranında, beş yıldan uzun süren ihlallerde ise bir katı oranında arttırılacaktır. İhlale ilişkin belgeler 22.05.2017 ve 10.05.2024 dönemini kapsamakta olup ihlal beş yıldan uzun sürmüştür. Bu çerçevede, temel para cezasında ihlalin süresi nedeniyle bir katı oranında artış yapılmış ve temel para cezası oranı % (.....) olarak belirlenmiştir.
- (99) Ceza Yönetmeliği'nin 4. maddesine göre, temel para cezasının hesaplanmasından sonra aynı Yönetmelik'in 6. ve 7. maddeleri çerçevesinde ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar göz önünde bulundurularak artırma ve/veya indirme yapılmaktadır. Dosya kapsamında anılan Yönetmelik'in 6. maddesi çerçevesinde ağırlaştırıcı ve 7. maddesi kapsamında hafifletici unsur bulunmadığı değerlendirilmektedir.

(100) KOROPLAST tarafından bu karara istinaden hazırlanıp gönderilen uzlaşma metninde mezkûr kararda belirtilen hususlar kabul edilerek teşebbüs hakkında yürütülen soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılması talep edilmiştir.

(101) Uzlaşma Yönetmeliği'nin 8. maddesinin birinci fıkrasında;

“1) Uzlaşma tarafı, uzlaşma ara kararında bildirilen hususları kabul etmesi halinde, aşağıdaki unsurları içeren bir uzlaşma metnini sunar:

a) Uzlaşma tarafının ihlalin varlığını ve kapsamını kabul ettiğine dair açık beyanı,

b) Kurulun uzlaşma tarafına ihlal nedeniyle verebileceği azami idari para cezası oranı ve miktarı ile tarafın uzlaşma usulü çerçevesinde bu ceza oranını ve miktarını kabul ettiği,

c) Uzlaşma tarafının hakkındaki iddialar konusunda yeterli derecede bilgilendirildiği ve kendi görüşlerini ve açıklamalarını aktarmak için tarafa yeterli imkân tanındığı,

ç) İdari para cezasının ve uzlaşma metninde yer alan hususların uzlaşma tarafınca dava konusu yapılamayacağı.”

hükmüne yer verilmiştir. Bu kapsamda KOROPLAST tarafından süresi içinde gönderilen uzlaşma metninin Uzlaşma Yönetmeliği'nin 8. maddesinin birinci fıkrasında yer alan unsurları içerdiği görülmüştür.

(102) Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda, yukarıda belirtilen uzlaşma ara kararı ile KOROPLAST tarafından sunulan uzlaşma metni çerçevesinde Ceza Yönetmeliği kapsamında hesaplanan idari para cezasının Uzlaşma Yönetmeliği'nin 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca %25 oranında indirilmesi; teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği gerekçesiyle 2023 yılı gayri safi gelirleri üzerinden %(.....) oranında idari para cezası uygulanması ve soruşturmanın KOROPLAST bakımından uzlaşma ile sonlandırılması sonuçlarına varılmıştır.

J. SONUÇ

(103) Rekabet Kurulunun 27.06.2024 tarihli ve 24-27/644-M sayılı kararı ile 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak yürütülen soruşturma kapsamında 12.09.2024 tarih ve 24-37/876-MUA sayılı uzlaşma ara kararına istinaden Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ tarafından sunulan uzlaşma metni 26.09.2024 tarih ve 56728 sayı ile süresi içinde, Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Uzlaşma metinlerinde ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranları ve tutarları teşebbüsler tarafından açıkça kabul edilmiş olup

1. Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'nin alıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,

2. Bu nedenle, Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'ye 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve “Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik”in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası, 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (b) bendi uyarınca 2023 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında olmak üzere 41.612.982,61-TL idari para cezası uygulanmasına,

3. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin yedinci fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik"ın 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,

4. Bu kapsamda uzlaşma usulü sonucunda Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ'ye 2023 yılı gayrisafi geliri üzerinden nihai olarak %(.) oranında ve 31.209.736,96-TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,

5- Böylece Rekabet Kurulunun 27.06.2024 tarihli ve 24-27/644-M sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere Kurul Üyesi Hasan Hüseyin ÜNLÜ'nün farklı gerekçesi ve OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

Koroplast Temizlik ve Ambalaj Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret AŞ ile yürütülen uzlaşma süreci sonunda, teşebbüsün ihracat hariç, 2023 cirosu üzerinden nihai olarak (.....) oranında idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir. Diğer hususlara katılmakla birlikte, aşağıda yer alan gerekçelerle ihracat cirosunun idari para cezası hesabında dışarda bırakılmasına katılmamaktayım.

4054 sayılı Kanunun 16 ncı maddesinde *“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 gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir.”* hükmü yer almaktadır.

Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem Ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik (Yönetmelik)’in tanımlar başlıklı 3 üncü maddesinin (f) fıkrasında ise; *“Yıllık gayri safi gelir: Tek düzen hesap planındaki net satışları veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa, Kurul tarafından saptanacak olan, net satışlara en yakın geliri (teşebbüslerin, her ne sebeple olursa olsun, (esas) faaliyet gelirlerini, diğer faaliyetlerden olağan gelir veya karlar gibi net satışların hesaplanmasında dikkate alınmayan hesap kalemleri altında muhasebeleştirilmiş olduklarının tespiti halinde, söz konusu bedeller de yıllık gayri safi gelir saptanırken dikkate alınır)”* tanımı yer almaktadır.

Görüldüğü üzere ne Kanun ne de bu konudaki ikincil düzenlemeler, ihracatın ceza hesabında dışarıda bırakılmasına yönelik herhangi bir düzenleme içermemekte, bilakis teşebbüsün toplam ekonomik gücü üzerinden cezalandırılmasını hedeflediğinden yıllık gayri safi gelirler üzerinden cezalandırılmasını emretmektedir. Esasen teşebbüsün ekonomik gücünün tam olarak hedeflenebilmesi ve bazı farklı muhasebe teknik ve kayıtları nedeniyle zafiyet oluşmaması için çok yakın zamanda yukarıda yer alan Yönetmeliğe *“(teşebbüslerin, her ne sebeple olursa olsun, (esas) faaliyet gelirlerini, diğer faaliyetlerden olağan gelir veya karlar gibi net satışların hesaplanmasında dikkate alınmayan hesap kalemleri altında muhasebeleştirilmiş olduklarının tespiti halinde, söz konusu bedeller de yıllık gayri safi gelir saptanırken dikkate alınır)”* kısmı eklenmiştir.

Birkaç istisnai karar bulunmakla birlikte, Kurul'un yaygın uygulaması da ihracat rakamları çıkarılmadan cezada toplam cironun esas alınması yönündedir. Bazı dosyalarda ihracat rakamlarının cezaya esas ciroya dahil edilmemesi gerektiği Teşebbüs vekillerince ileri sürülmüş, bu husus çeşitli davalara ve mahkeme kararlarına da konu olmuştur. (Danıştay 13. Daire'nin 09.05.2012 tarihli, 2008/8485 E., 2012/968 K. no'lu Hes Hacılar Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Kararı; Danıştay 10. Daire'nin 28.11.2002 tarihli, 2000/6064 E., 2002/4541 K. no'lu Pak Gıda Üretim ve Pazarlama A. Ş. Kararı; Danıştay 13. Daire'nin 02.04.2013 tarihli, 2009/2586 E., 2013/898 K. no'lu Toprak Seniteri ve Turizm işletmeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Kararı).

"Net satışlar"dan, "yurtdışı satışlar"ın çıkarılması ile bulunan cezaya esas rakamda bir diğer sorun ise; net bir rakamdan brüt bir rakamın çıkarılmasıdır. Şöyle ki, tek düze muhasebe sisteminde gelir tablosunda, yurtiçi satışlar ve yurtdışı satışlar (ve diğer gelirler) ayrı ayrı olmak üzere brüt satış kalemin altında muhasebeleştirilmektedir. Daha sonra satıştan ideler, satış iskontoları ve diğer indirimler alt başlıklarında satış indirimleri yer almaktadır. Buna göre satış indirimlerinin (satıştan ideler, satış iskontoları ve diğer indirimler), ne kadarının yurtiçi satışlar, yurtdışı satışlar veya diğer gelirler üzerinden düşüldüğü detayı bulunmamakta, bu kalemler toplam brüt gelir üzerinden düşülerek net satışlar elde edilmektedir. Dolayısıyla net olan bir rakamdan brüt olan bir rakam çıkarılarak (en düşük rakamdan en yüksek rakam çıkarılmakta) hesaplama yapılmış olmaktadır. Bu durum da mahkeme kararlarında ifade edilen *"teşebbüsün pazar içindeki gücünü esas alan yaklaşım"* anlayışıyla çelişmektedir.

Yukarıda yer alan açıklamalarımız, açık mahkeme kararları, ilgili Kanun maddeleri ve ikincil düzenlemeler ile yerleşik Kurul uygulamaları dikkate alındığında, 4054 sayılı Kanun uyarınca uygulanacak idari para cezalarında, ihracat rakamlarının ceza hesabında dışarda bırakılmasının doğru olmadığı, toplam ciro üzerinden para cezasının hesaplanması gerektiği düşüncesiyle, bu husustaki Kurul'un çoğunluk görüşüne katılmam mümkün olmamıştır.

Hasan Hüseyin ÜNLÜ
Kurul Üyesi