

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2019-1-069 (Öneraştırma)
Karar Sayısı : 20-03/21-11
Karar Tarihi : 09.01.2020

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Adem BİRCAN,
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN

B. RAPORTÖRLER : Dilan TOPRAK ERDAĞI, Hande GÖÇMEN, Ali GEZBELİ

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Kubota Turkey Makine Ticaret Ltd. Şti.
Cumhuriyet Mah. Yahya Kaptan Cad. No:3 Çayırova/KOCAELİ

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Kubota Turkey Makine Ticaret Ltd. Şti.'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek, bayiler arası ayrımcılık yapmak ve bayiler arası alım satımı yasaklamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurumuna (Kurum) yapılan başvuruda özetle;

- Şikâyetçinin, (.....) illerinde Kubota Turkey Makine Ticaret Ltd. Şti. (KUBOTA) marka traktörlerin yetkili bayisi olarak faaliyet gösterdiği,
- Şikâyetçi ile KUBOTA arasında (.....) tarihinde (.....) süreli münhasır olmayan bir bayilik sözleşmesi akdedildiği, buna göre şikâyetçinin (.....)'nin (.....) yetkili bayi olarak atandığı,
- KUBOTA yetkilileri tarafından şikâyetçiye, bulunduğu bölgede kendisinden başka bir bayi atanmayacağına yönelik garantiler verildiği, buna güvenerek şikâyetçinin (.....)'de yeni bayiler açtığı,
- Sözleşmede KUBOTA'nın yeni bayi açmadan bir ay önce bunu ilgili tarafa bildireceğinin ifade edildiği, yeni bayi açma koşulunun bölgede bulunan mevcut bayinin performansına bağlı olmasına rağmen, KUBOTA'nın yeni bayi açıldıktan sonra şikâyetçiye bu durumu bildirdiği,
- KUBOTA'nın şikâyetçi ile aynı şartlarda bulunan diğer bayilere daha uygun şartlarda ve düşük fiyatlarda ürün satarak ayrımcılık uyguladığı, örnek olarak tüm bayilere uygulanan "peşin ödeme indirimi"nin (.....) olmasına rağmen ayrımcılık uyguladığı firmalara bunun çok ötesinde bir indirim yaptığı ve bu durumun şikâyetçi aleyhine giderek arttığı,
- Şikâyetçi tarafından sipariş edilen ürünlerin elinde mevcut olduğu halde KUBOTA tarafından bilinçli olarak teslim edilmediği,
- KUBOTA tarafından seçici dağıtım anlaşması uygulandığı, KUBOTA'nın, şikâyetçi ile diğer yetkili bayiler arasında alım satımı yasakladığı,

- Bununla birlikte bayilik sözleşmesinde, KUBOTA'nın ürünün yeniden satışına ilişkin raporların, mali tabloların, kar-zarar tablolarının, KUBOTA tarafından talep edildiği sürede bayi tarafından sağlanmasını içeren, bayiye ürünle ilgili tüm işlemleri ve işleri açıkça gösteren tam ve uygun hesap ve kayıt defterleri tutması yükümlülüğü getiren ve bayinin tüm defter, hesap, dosya, sözleşme belge ve kayıtlarını bizzat denetleme veya başkasına denetleme yetkisi veren hükümler eklemek suretiyle yeniden satış fiyatının tespitine yönelik hükümler bulunduğu,
- Tüm bu uygulamalar neticesinde şikâyetçinin faaliyet gösterdiği pazardan çekilmek zorunda kaldığı

iddia edilerek konunun 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında incelenmesi talep edilmektedir.

- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 22.10.2019 tarihinde 7162 sayı ve 06.12.2019 tarihinde 8486 sayı ile giren başvurular üzerine hazırlanan 13.11.2019 tarih ve 2019-1-069/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu Rekabet Kurulunun (Kurul) 22.11.2019 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 19-41/687-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (4) İlgili karar uyarınca düzenlenen 02.01.2020 tarih ve 2019-1-069/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu, 09.01.2020 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (5) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; KUBOTA'nın bayilerine yönelik uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde ihlal olarak değerlendirilemeyeceği, bu sebeple 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi kapsamında soruşturma açılmasına yer olmadığı görüşü dile getirilmiştir.

I. İNCELEME ve DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında Önaraştırma Yapılan: Kubota Turkey Makine Ticaret Ltd. Şti. (KUBOTA)

- (6) 1890 yılından Japonya'da kurulan ve merkezi Osaka, Japonya'da bulunan Kubota Corporation Avrupa, Asya, Amerika ve Afrika kıtalarında başlıca tarım makinelerine yönelik olarak traktör üretimi, satışı ve satış sonrası yedek parça satışı ve teknik servis alanlarında faaliyet göstermektedir. Kubota Corporation Asya ve Avrupa pazarlarındaki faaliyetlerini güçlendirmek amacıyla 2015 yılında hisselerinin tamamı kendisine ait olmak üzere KUBOTA'yı kurarak Türkiye'de faaliyet göstermeye başlamıştır.
- (7) Teşebbüs Türkiye'de tarım grubu alanlarında traktör satışı ve satış sonrası yedek parça satışı ve teknik hizmetleri alanlarında faaliyet göstermektedir. KUBOTA'nın Ankara, İstanbul, İzmir, Adana, Antalya, Adıyaman, Ağrı, Aksaray, Amasya, Aydın, Bolu, Burdur, Çanakkale, Çankırı, Denizli, Diyarbakır, Edirne, Elazığ, Eskişehir, Gaziantep, Hatay, Isparta, Kırklareli, Kocaeli, Konya, Mersin, Muğla, Muş, Sakarya, Samsun, Sinop, Tekirdağ, Uşak, Malatya, Erzurum illeri olmak üzere toplamda 33 bayisi bulunmaktadır¹.

¹ <http://www.kubota-ktt.com/dealer/index>

I.2. İlgili Pazarlar

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (8) Dosya konusu şikâyetin konusunu tarımsal traktörler oluşturmaktadır. İşbu dosya kapsamında Kurulun daha önce vermiş olduğu kararlar² dikkate alınarak ilgili ürün pazarı “*tarımsal traktörlerin satışı*” olarak belirlenmiştir.

I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (9) İlgili ürün pazarını oluşturan ürünlerin ülke içinde rekabet şartlarının bölgesel olarak farklılaşmasına neden olacak bir unsurun bulunmaması nedeniyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak ele alınmıştır.

I.3. Önaraştırma Sürecinde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

I.3.1. KUBOTA’da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Bilgiler

- (10) **Belge 1-** 04.12.2019 tarihinde Satış Pazarlama Kıdemli Müdürü (.....) tarafından Bölgesel Satış Müdürü (.....)’e gönderilen “*Kasım Perakende Destekleri*” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

04.12.2019, (.....)

“(.....);

Destekler aşağıdadır

.

Fatura başlığı olarak “01.11.2019-30.11.2019 Perakende Satış Desteği” açıklaması kullanılacaktır.

BÖLGE MÜDÜRÜ	BAYİ	TOPLAM	%8 KDV	KDV li TOPLAM
(.....)	(.....)	(.....) ₺	(.....) ₺	(.....) ₺
(.....)	(.....)	(.....) ₺	(.....) ₺	(.....) ₺
(.....)	(.....)	(.....) ₺	(.....) ₺	(.....) ₺
(.....)	(.....)	(.....) ₺	(.....) ₺	(.....) ₺
(.....)	(.....)	(.....) ₺	(.....) ₺	(.....) ₺
(.....)	(.....)	(.....) ₺	(.....) ₺	(.....) ₺

Fatura bu hafta gelsin.

Bilginize

(.....)

(.....)”

- (11) **Belge 2-** 07.11.2019 tarihinde Pazarlama ve Bayi Geliştirme Müdürü (.....) tarafından bayilere gönderilen “*2019 Kasım Ayı Perakende Destek Kampanyası*” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

07.11.2019, (.....) > Bayiler

“Sayın Bayimiz,

² 18.3.2010 tarih ve 10-24/328-116 sayı ve 05.08.2010 tarih ve 10-52/1051-389 sayılı kararlar.

2019 Kasım Perakende Destek Kampanyası detayları ekli belgede yer almaktadır.

Hayırlı işler dileriz.

Saygılarımızla

(.....)

...

Konu: Kasım Ayı Perakende Destek Kampanyası

Bilgi: Kubota Turkey Makine Tic. Ltd. Şti Bayileri

Sayın Bayimiz;

01.11.2019 - 30.11.2019 tarihleri arasında siz değerli bayilerimize perakende satışlarınızda destek olabilmek adına "Perakende Destek Kampanyası" uygulanacaktır.

(.....) ve (.....) serilerinden kasım ayı sonuna kadar en az (.....) perakende satış yapılması durumunda traktör başına (.....) destek verilecektir. Toplam (.....) adedin içinde kesinlikle bu iki modelden (.....) tane bulunacaktır.

(.....) ve (.....) Tarla Kabinli serileri için (.....) destek ödemesi yapılacaktır.

Kampanya stoklar ile sınırlı olup belirtilen sürelerde değişiklik yapılmayacaktır.

Kampanya süresince ödemelerinde bir kere dahi gecikmeye düşen bayilerimiz kampanyadan yararlanamayacaktır.

Kampanya süresince ödemelerinde bir kere dahi gecikmeye düşen bayilerimiz kampanyadan yararlanamayacaktır.

Traktörlerin hiçbirisi bayilerin kendi üzerine ya da çalışanlarının üzerine satın alınmayacaktır. Satılan traktörlerin teslim belgesindeki müşteri bilgileri ile gelecek bakım kuponlarındaki müşteri bilgilerinin tutmaması durumunda ödenmiş olan primler geri fatura edilmek kaydı ile tahsil edilecek olup, bu işlemin tespiti durumunda konu olan bayi yıllık primden de muaf tutulacaktır.

Tüm şartlara uyan bayilerimize kampanya bitiminde hak edişleri ödenecektir.

Hayırlı işler dileriz.

Saygılarımızla”

- (12) **Belge 3-** 04.12.2019 tarihinde Bölgesel Satış Müdürü (.....) tarafından bayilere gönderilen “Aralık Ayı Perakende Destek Kampanyası.pdf” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

04.12.2019, (.....) > Bayiler

“Konu: Aralık Ayı Perakende Destek Kampanyası

Bilgi: Kubota Turkey Makine Tic. Ltd. Şti Bayileri

Sayın Bayimiz;

01.12.2019 - 31.12.2019 tarihleri arasında siz değerli bayilerimize perakende satışlarınızda destek olabilmek adına "Perakende Destek Kampanyası" uygulanacaktır.

(.....) ve (.....) Tarla Kabinli serileri için (.....) destek ödemesi yapılacaktır.

Kampanya stoklar ile sınırlı olup belirtilen sürelerde değişiklik yapılmayacaktır.

Kampanya süresince ödemelerinde bir kere dahi gecikmeye düşen bayilerimiz kampanyadan yararlanamayacaktır.

Kampanya süresince perakende satış yapan bayilerimiz satışı müteakip teslim kuponlarını kendileri Kubota-Net sistemine girmek zorundadır. Bayi tarafından girilen teslim kuponları perakende faturalarının kopyaları ile birlikte satışı takip eden 5 gün içinde şirket merkezinde olacak şekilde gönderilmelidir.

Traktörlerin hiçbirisi bayilerin kendi üzerine ya da çalışanlarının üzerine satın alınmayacaktır. Satılan traktörlerin teslim belgesindeki müşteri bilgileri ile gelecek bakım kuponlarındaki müşteri bilgilerinin tutmaması durumunda ödenmiş olan primler geri fatura edilmek kaydı ile tahsil edilecek olup, bu işlemin tespiti durumunda konu olan bayi yıllık primden de muaf tutulacaktır.

Tüm şartlara uyan bayilerimize kampanya bitiminde hak edişleri ödenecektir.

Hayırlı işler dileriz.

Saygılarımızla

(.....) "

1.3.2. Şikâyetçiden Elde Edilen Bilgiler

(13) Önaraştırma kapsamında 26.12.2019 tarihinde şikâyetçi ile telefon görüşmesi gerçekleştirilmiş olup, söz konusu görüşme tutanağa bağlanmıştır. Yapılan görüşmede özetle: KUBOTA'nın fiyatlandırma stratejisine yönelik olarak;

- KUBOTA'nın geçmiş yıllarda 30, 60, 90 ve 120 gün olmak üzere farklı vadelerde fiyat tarifelerinin (kataloglarının) bulunduğunu, 2019 yılından itibaren yalnızca 90 gün vadeli fiyat listesi uyguladıkları,
- Peşin alımda kendilerine ne oranda ıskonto uygulanacağına yönelik bilgi verilmediği, söz konusu ıskontonun tamamıyla pazarlık esasına göre belirlendiği,
- Kendilerinin bayilik dönemlerinde ödemelerde gecikmeye düştükleri, bunun temel nedenin ise KUBOTA'nın diğer bayilere nazaran yüksek fiyattan satış gerçekleştirmesi olduğu,
- Söz konusu gecikmenin piyasada oldukça yaygın olduğu bunun nedenin ise nihai tüketici olan çiftçilerin ödemelerindeki gecikmelerden kaynaklandığı,
- Bahse konu gecikmeler nedeniyle kendilerine vade farkı faturalarının kesildiği

ifade edilmiştir.

1.4. Değerlendirme

(14) Yapılan şikâyet esas itibarıyla KUBOTA tarafından bayilerinin yeniden satış fiyatının belirlendiği ve bayileri arasında ayrımcılık yapıldığına yöneliktir. Bu çerçevede şikâyet konusuyla ilgili olarak, öncelikle KUBOTA ile bayileri arasında yapılan "Bayilik Sözleşmesi"nin 4054 sayılı Kanun ile 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyet Tebliği (2002/2 sayılı Tebliğ) karşısındaki durumu değerlendirilecek, ardından her bir iddia bazında analiz ve değerlendirmelere yer verilecektir.

1.4.1. Bayilik Sözleşmesine Yönelik Değerlendirme

(15) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde "*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.*" hükmü yer almaktadır. Söz konusu madde, aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlayıcı anlaşmaları (yatay anlaşmalar)

kapsadığı gibi rakip olmayan, başka bir ifadeyle ticaretin farklı seviyelerinde yer alan teşebbüsler arasındaki anlaşmaları (dikey anlaşmalar) da kapsamaktadır.

- (16) 2002/2 sayılı Tebliğ'in kapsamını belirleyen 2. maddesinde "*Üretim veya 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*" dikey anlaşmalar olarak tanımlanmıştır. 2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinin Açıklanmasına Dair Kılavuz'da (Kılavuz) bir anlaşmanın dikey anlaşma sayılabilmesi için anlaşmaya iki veya daha fazla teşebbüsün taraf olması, tarafların üretim veya dağıtımın farklı seviyelerinde faaliyet gösteriyor olması, anlaşmanın belirli mal ve veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılmış olması gerekmektedir. Daha önce değinildiği üzere KUBOTA'nın tarımsal traktör ürününün sağlayıcısı olduğu, Türkiye'de bu ürünlerin satışını bayileri aracılığı ile gerçekleştirdiği, dolayısıyla KUBOTA ve bayileri arasında yapılan anlaşmaların 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında birer dikey anlaşma niteliği taşıdığı anlaşılmaktadır.
- (17) KUBOTA ile bayileri arasında imzalanan Bayilik Sözleşmesi'nin 3.3. maddesinde "*Şirket tarafından aksi onaylanmadığı müddetçe bayi ürünlerini yalnızca Şirket'ten satın alacaktır. Bayi işbu sözleşmenin yürürlüğü süresince ürünler ile rekabet oluşturabilecek herhangi bir ürüne ilişkin dağıtım, pazarlama, satış, üretim, ithalat, ihracatını yapamayacak ve sair surette işle iştigal edemeyecektir (...)*" hükümleri yer almaktadır. Bayilik Sözleşmesi'nin 7.16. maddesinde "*Bayi Şirket'in diğer bayilerine ve diğer üçüncü kişilere toptan satış yapamayacaktır. Bayi ürünleri yalnızca Şirket'ten satın alacaktır ve Şirket'in diğer bayilerinden ve diğer üçüncü kişilerden satın alamaz...*" hükmü yer almaktadır. Bunun yanı sıra Bayilik Sözleşmesi'nin 16.1., 16.2. ve 16.3. maddelerinde "*(...) Bayi'nin hissedarları, Bayi ile doğrudan veya dolaylı olarak bağlı olan herhangi bir şirket ve/veya bağlı şirketin hissedarları, Ürünler ile rekabet eden, Ürünler'in yerine geçebilecek, onları ikame edebilecek veya diğer bir surette Ürünler'in satışını olumsuz yönde etkileyebilecek ürünler de dâhil olmak üzere, rakip hiçbir ürünün üretimi, satışı, dağıtımını ve/veya pazarlamasında herhangi bir menfaat sahibi olmayacak ve/veya doğrudan veya dolaylı olarak faaliyette bulunmayacaktır. Rekabet etmeme yükümlülüğü, Yürürlük Tarihinden itibaren Sözleşme'nin yürürlükte olması koşuluyla (.....) süreyle yürürlükte kalacaktır. Sözleşme süresinin (.....) aşması halinde Taraflar bu rekabet etmeme yükümlülüğünün uygulanabilirlik süresini birbirini izleyen (.....) süreler için karşılıklı anlaşarak yazılı olarak uzatabilirler*" hükümleri yer almaktadır. Bu çerçevede söz konusu Bayilik Sözleşmesi'nin 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesinde kapsamında yer alan bir rekabet etmeme yükümlülüğü içerdiği de anlaşılmaktadır.
- (18) Öte yandan Bayilik Sözleşmesi'nin 7.16 maddesinde, bayinin KUBOTA'nın diğer bayilerine ve diğer üçüncü kişilere toptan satış yapamayacağı, ürünleri yalnızca KUBOTA'dan satın alacağı ve KUBOTA'nın diğer bayilerinden ve diğer üçüncü kişilerden satın alamayacağına yönelik düzenlemenin de 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu değerlendirilmektedir.
- (19) Dikey anlaşmaların, 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulabilmesi için işbu Tebliğ'in "Kapsam" başlıklı 2. maddesinin 2. paragrafında yer alan "*sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal ve hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşmaması*" koşulunu taşıması gerekmektedir. Dosya kapsamında pazar payına ilişkin veriler incelendiğinde KUBOTA'nın Türkiye'de tarımsal traktörlerin satışı pazarında sahip

olduğu tahmini pazar payının %(.....) olduğu görülmektedir. Dolayısıyla pazar payı itibariyle KUBOTA ve bayileri arasındaki anlaşma 2002/2 sayılı Tebliğ'in kapsamı dışına çıkmamaktadır.

- (20) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde ise alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğünün grup muafiyetinden yararlanamayacağı düzenlenmiştir. Kılavuz'a göre süresi beş yılı aşmayan veya beş yıldan sonraki uzatmanın her iki tarafın açık iradesi ile mümkün olduğu ve alıcının beş yıllık süre sonunda rekabet etmeme şartına son vermesini engelleyen herhangi bir durum olmadığı hallerde rekabet etmeme yükümlülüğü grup muafiyetinden yararlanacaktır.
- (21) Yukarıda yer verilen rekabet etmeme yükümlülüğüne dair sözleşme maddeleri çerçevesinde bayiye getirilen söz konusu yükümlülüğün beş yıl ile sınırlandırıldığı ve bu yönüyle anlaşmanın 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu değerlendirilmektedir.
- (22) Bayilik Sözleşmesi'nin 7.16 maddesindeki hükümler birlikte değerlendirildiğinde, bayinin KUBOTA'nın diğer bayilerine ve diğer üçüncü kişilere toptan satış yapamayacağı, ürünleri yalnızca KUBOTA'dan satın alacağı ve KUBOTA'nın diğer bayilerinden ve diğer üçüncü kişilerden satın alamayacağına yönelik düzenlemenin tek elden satın alma niteliğinde olduğu değerlendirilmektedir. Tek elden satın alma hükmü sağlayıcının pazar payı %40'ın altında olduğu sürece 2002/2 sayılı Tebliğ'de anlaşmaları grup muafiyeti kapsamına dışına çıkaran sınırlamalar arasında yer almamaktadır. Bu nedenle Bayilik Sözleşmesi'nin bu hükmü de 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanmaktadır.
- (23) Şikâyetçi tarafından dile getirilen bir diğer husus, KUBOTA ile bayileri arasında imzalanan Bayilik Sözleşmesi'nin esasen bir seçici dağıtım sistemi olduğu ve KUBOTA'nın Tebliğ'in 4. maddesine aykırı olarak bayileri arasında alım satımı engellediğine yöneliktir. Tebliğ'in 4. maddesinin (d) bendinde seçici dağıtım sisteminde, sistem üyelerinin kendi aralarında alım satımının engellenmesi anlaşmayı grup muafiyeti kapsamına çıkaran bir sınırlama olarak nitelendirilmektedir.
- (24) Kılavuz'da özellikle satış öncesi tanıtım hizmetlerinin önemli olduğu mücevher, parfüm gibi markalı ürünlerin pazarlanmasında bu tür ürünlerin satıldığı satış noktalarının fiziki özellikleri ve satış personelinin bilgi ve kabiliyetinin hayati önem kazandığı, belirli bir marka imajı bulunan bu tür ürünlerin uygun olmayan yerlerde, yeterli bilgi ve kabiliyeti bulunmayan kişilerce satılmasını istemeyen sağlayıcıların dağıtım ağı olarak genellikle seçici dağıtım sistemini tercih ettikleri ifade edilmektedir. KUBOTA'nın Bayilik Sözleşmesi'nde yer alan hükümler dikkate alındığında, söz konusu anlaşmanın bir seçici dağıtım sistemi oluşturulmasına yönelik olmadığı değerlendirilmektedir.

1.4.2. KUBOTA'nın Bayilerinin Yeniden Satış Fiyatını Tespit Ettiğine Yönelik İddiaların Değerlendirilmesi

- (25) Şikâyetçi tarafından KUBOTA'nın bayilerine satışını gerçekleştirdiği ürünlerin yeniden satışına ilişkin raporları, mali tabloları, kâr-zarar tabloları ve ürünle ilgili tüm işlemleri açıkça gösteren tam ve uygun hesap ve kayıt defterleri tutması yükümlülüğünün getirildiği, söz konusu defter, hesap, dosya, sözleşme, belge ve kayıtların belirli periyotlarla talep edilmek suretiyle yeniden satış fiyatının belirlendiği ifade edilmektedir.

- (26) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde, anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalara yer verilmektedir. Bu sınırlamalar arasında "*Alicının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi*" hali sayılmakta olup sağlayıcının, alıcıların yeniden satış fiyatını belirlemesi, anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalardan biridir. Öte yandan anılan Tebliğ'de "*Tarafların herhangi birisinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya tavsiye etmesi mümkündür.*" düzenlemesi de yer almaktadır.
- (27) Kılavuz'un 18. paragrafında da yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamasının doğrudan ya da dolaylı olarak gerçekleştirilebileceği ifade edilmektedir. Yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesine yönelik uygulamalar 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Alıcının kâr marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesine örnek olarak verilebilecektir. Kılavuz'un 19. paragrafında ise, yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamasına yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemlerin, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edebildiği durumlarda daha etkili olabileceği düzenlenmiştir. 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.
- (28) Bu çerçevede Bayilik Sözleşmesinin 4.7. ve 4.8. maddelerinde "*(...) Şirket, Bayi'ye tavsiye edilen ve bağlayıcı olmayan perakende satış fiyatı sağlayabilir, ancak söz konusu tavsiye edilen satış fiyatı hiçbir şekilde sabit ya da asgari satış fiyatı teşkil etmeyecektir. Şirket, herhangi bir zamanda daha önceden sunmuş olduğu tavsiye edilen ve bağlayıcı olmayan perakende satış fiyatım tek taraflı olarak değiştirme hak ve yetkisine sahiptir. Ürünler'in perakende satış fiyatı Bayi tarafından serbestçe ve Bayi' nin tek taraflı takdir yetkisine tabi olmak üzere belirlenecektir ve Şirket tarafından sağlanan tavsiye edilen satış fiyatının uygulanıp uygulanmaması Bayi'nin tek taraflı takdir yetkisindedir...*" hükümleri yer almaktadır. Söz konusu hükümlerden KUBOTA'nın bayilerine tavsiye satış fiyatı bildireceği, bayilerin KUBOTA tarafından bildirilen tavsiye satış fiyatlarına uyma yükümlülüğü bulunmadığı anlaşılmaktadır.
- (29) Bunun yanı sıra, şikâyetçinin 2017, 2018 ve 2019 yıllarında traktör satış fiyatları ile tavsiye satış fiyatları karşılaştırılması sonucunda; 2017 yılında yapılan traktör satışlarının %(...) 'sinin tavsiye satış fiyatının altında, %(...) 'inin tavsiye satış fiyatının üstünde, 2018 yılında yapılan traktör satışlarının yaklaşık %(...) 'sinin fiyatının tavsiye satış fiyatının altında, %(...) 'ünün ise tavsiye satış fiyatının üstünde, 2019 yılında yapılan traktör satışlarının %(...) 'sinin tavsiye satış fiyatının altında %(...) 'ünün tavsiye satış fiyatının üstünde olduğu tespit edilmiştir.
- (30) Bu çerçevede gerek Bayilik Sözleşmesi'nde yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik herhangi bir hükmün bulunmaması gerekse bayinin yapmış olduğu satışların tavsiye satış fiyatından oldukça farklılık gösterdiği hususları dikkate alındığında KUBOTA'nın bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesini ihlal etmediği sonucuna ulaşılmıştır.

I.4.3. KUBOTA'nın Bayilerine Farklı Satış Fiyatları Uygulamak ve Mal Vermeyi Reddetmek Suretiyle Ayrımcı Uygulamalarda Bulunduğu İddiası

- (31) Başvuru dilekçesinde dile getirilen iddialardan bir diğeri KUBOTA'nın bayilerine farklı satış fiyatları uyguladığı, nitekim çeşitli bayilere kendisine kıyasla çok daha uygun olan fiyatlarla ürün temin edildiği, KUBOTA'nın diğer bayilerine peşin ödeme indirimi olan %(.) oranının çok daha üzerinde bir indirim yaptığı ve şikâyetçi tarafından sipariş edilen ürünlerin diğer bayilere teslimi gerçekleştirilirken kendisine yönelik teslimatların geciktirildiği şeklindedir.
- (32) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin (b) bendi de "Eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması"nı yasaklamaktadır.
- (33) Tarımsal traktör pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 1: Türkiye'de Tarımsal Traktör Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Pazar Payları (%)

Üretici Adı	2017	2018	2019
New Holland	(.)	(.)	(.)
Tümosan	(.)	(.)	(.)
Massey Ferguson	(.)	(.)	(.)
Erkunt	(.)	(.)	(.)
KUBOTA	(.)	(.)	(.)

Kaynak: Teşebbüsten gelen bilgiler

- (34) Pazarda en yüksek pazar payına sahip teşebbüslerin sırasıyla %(.) pazar payıyla Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş. (New Holland), %(.) pazar payıyla Tümosan Motor ve Traktör Sanayi A.Ş. (Tümosan), %(.) pazar payıyla AGCO Tarım Makineleri Tic. Ltd. (Massey Ferguson), %(.) pazar payıyla Erkunt Traktör Sanayi A.Ş. (Erkunt) ve %(.) pazar payıyla KUBOTA olduğu anlaşılmaktadır. KUBOTA'nın pazar payının pazarda faaliyet gösteren diğer rakiplere kıyasla oldukça düşük olduğu göz önüne alındığında, pazar payının hâkim durumun varlığına işaret etmediği değerlendirilmektedir.
- (35) KUBOTA'nın bayilerine farklı satış fiyatları uygulayarak ayrımcılık yapıp yapmadığının tespit edilmesi amacıyla 2017, 2018 ve 2019 yılları özelinde şikâyetçi tarafından kendisine daha pahalı fiyat uyguladığı iddia edilen dört ürün modeli ve KUBOTA'nın en çok satış yaptığı dört ürün modeli özelinde en düşük ve en yüksek bayi alış fiyatları yüzdesel olarak karşılaştırılmış ve %(.) ve üzerinde olan fiyat farklılıklarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 2: KUBOTA Bayilerinin Traktör Alış Fiyatı Farklılıkları (%)

Model	Vade	2017	2018	2019
M108S	Peşin	(.....)	(.....)	(.....)
	120 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	90 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	60 gün	(.....)	(.....)	(.....)
M110GX-II	Peşin	(.....)	(.....)	(.....)
	120 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	90 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	60 gün	(.....)	(.....)	(.....)
M135GX-II	Peşin	(.....)	(.....)	(.....)
	120 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	90 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	60 gün	(.....)	(.....)	(.....)
M9540DTHQ HI-Lo	Peşin	(.....)	(.....)	(.....)
	120 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	90 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	60 gün	(.....)	(.....)	(.....)
MK5000DR 4WD	Peşin	(.....)	(.....)	(.....)
	120 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	90 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	60 gün	(.....)	(.....)	(.....)
B2420D	Peşin	(.....)	(.....)	(.....)
	120 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	90 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	60 gün	(.....)	(.....)	(.....)
B2650	Peşin	(.....)	(.....)	(.....)
	120 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	90 gün	(.....)	(.....)	(.....)
	60 gün	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten gelen bilgiler

- (36) Tabloya bakıldığında, 2017 ve 2018 yıllarında yapılan satışlarda 30, 60 ve 120 gün vade uygulanırken, 2019 yılında yapılan satışlarda tek vade olarak 90 gün uygulandığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, tabloda belirtilen traktör modeli bazında yapılan analizler neticesinde, KUBOTA'nın bayilerine yaptığı satışlarda aynı vadede uyguladığı indirim oranının, maksimum %(.....) oranında farklılaştığı tespit edilmiştir.
- (37) KUBOTA tarafından bayilerine yapılan traktör satışlarında %(.....) ila %(.....) ve üzerinde olan fiyat farklılıklarının nedenlerine yönelik yapılan açıklamalarda;
- 2017 yılında M108S model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lük farka ilişkin olarak (.....) tarihinde (.....) tarihinde (.....) tarihinde (.....) tarihinde (.....) ve (.....) tarihinde (.....)'e siparişlerin eski fiyat listesi döneminde verilmiş olması sebebiyle eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği, ayrıca söz konusu bayilerin elinde kalan son traktörü teslim etmek suretiyle takas indiriminden faydalandıkları,
 - 2018 yılında M108S model traktörün 120 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lık farka ilişkin olarak 26.10.2018 tarihinde (.....) bayisine demo traktör satışı nedeniyle indirim yapıldığı,

- 2018 yılında M108S model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.)'lük farka ilişkin olarak söz konusu dönemde gerçekleşen indirimlerin büyük çoğunluğunun siparişlerin eski fiyat listesi döneminde verilmiş olması sebebiyle bayiler için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği, bununla birlikte (.) ve (.) bayilerine yeni bayi indirimi uygulandığı,
- 2018 yılında M110GX-II model traktörün 120 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.)'lik farka ilişkin olarak (.) tarihinde (.) bayisinden gelen siparişin eski fiyat listesi döneminde verilmiş olması nedeniyle bayi için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği,
- 2017 yılında M9540DTHQ HI-Lo model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.)'lık farka ilişkin olarak (.) tarihinde (.)'ya uygulanan indirimın sebebinin ürünün tesliminden sonra ortaya çıkan ürüne ilişkin şanzıman hatasının telafisi için yapıldığı, (.) tarihinde (.) adlı bayiye yapılan indirimın sebebinin bayinin (.) adet ürün siparişini bir arada vererek toplu alım indiriminden yararlandığı, (.) ve (.) tarihlerinde sırasıyla (.) ve (.) bayilerine peşine 60 gün kampanyasına katılmış olmaları sebebiyle indirim yapıldığı, buna karşılık (.) tarihlerinde alım yapan (.) ve (.) bayilerine kampanya öncesinde alım yaptıkları için söz konusu indirim uygulanmadığı,
- 2018 yılında M9540DTHQ HI-Lo model traktörün 120 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.)'luk farka ilişkin olarak (.) tarihinde alım yapan (.) bayisinin ürünü kendi kullanımı için demo ürün olarak satın aldığı ve ilgili ürünü kullanılmamış ürün olarak satamayacağı için kendisine demo ürün indirimi uygulandığı, bununla birlikte aynı fiyat listesi döneminde alım yapan diğer bayilere herhangi biri kampanya ya da indirimden yararlanmadıkları için aynı fiyattan satış yapıldığı,
- 2018 yılında M9540DTHQ HI-Lo model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.)'luk farka ilişkin olarak (.) tarihinde alım yapan (.) bayisine, alım yaptığı traktörün KUBOTA'ya ait ve eski model (2017 yılına ait) demo ürünü olması nedeniyle demo indirimi yapıldığı, 09.08.2018 tarihinde (.)'ya, ilgili alımın son kullanıcı olarak o tarih itibarıyla KUBOTA'nın çalışanı olan bir kişi tarafından satın alınması nedeniyle çalışan indirimi uygulandığı, (.) tarihinde (.), (.) tarihinde (.), (.) tarihinde (.), (.) tarihinde (.), (.) tarihinde (.)'a ve (.) tarihinde (.) yapılan satışların farklı fiyattan olmasının, ilgili bayilerin siparişlerini eski fiyat listesi döneminde ((.) tarihinde değişen fiyat listesinden önceki dönemde) vermiş olmaları sebebiyle bayiler için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği, (.) tarihinde (.) bayisine, ürünün satışından sonra üründe ortaya çıkan ayıp nedeniyle ortaya çıkan zararının karşılanması üzerine bayinin yeni ürün tesliminde münferiden indirim uygulandığı,
- 2019 yılında M9540DTHQ HI-Lo model traktörün 90 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.)'lik farka ilişkin olarak (.) tarihinde (.) bayisine demo traktör satışı nedeniyle indirim yapıldığı, (.) tarihinde (.) bayisine siparişi eski fiyat listesi döneminde vermiş olması nedeniyle bayi için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği, (.) tarihinde (.) bayisine ayıplı mal satışı nedeniyle zararın tazmini için indirim uygulandığı,

- 2017 yılında MK5000DR 4WD model traktörün 120 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'luk farka ilişkin olarak (.....) tarihinde (.....), (.....) tarihinde (.....), (.....) tarihinde (.....), (.....) tarihinde (.....)'ya siparişleri eski fiyat listesi döneminde vermiş olmaları sebebiyle bayiler için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği,
- 2017 yılında MK5000DR 4WD model traktörün peşin satışında gerçekleşen %(.....)'lik farka ilişkin olarak (.....) tarihinde (.....) bayisine siparişi eski fiyat listesi döneminde vermiş olması nedeniyle bayi için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği,
- 2018 yılında B2420D model traktörün 120 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lik farka ilişkin olarak (.....) tarihinde alım yapan tüm bayilere siparişleri eski fiyat listesi döneminde vermiş olmaları sebebiyle bayiler için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği, (.....) tarihinde (.....)'a bayinin aynı son kullanıcıya yaptığı birden fazla satış nedeniyle filo indirimi uygulandığı,
- 2018 yılında B2420D model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lik farka ilişkin olarak söz konusu fiyat listesi döneminde alım yapan bayilere siparişleri eski fiyat listesi döneminde vermiş olmaları sebebiyle bayiler için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği,
- 2017 yılında B2650 model traktörün 120 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lük farka ilişkin olarak ilgili fiyat listesi döneminde çok sayıda faturaya "(.....) alana (.....) bedava kampanyası" kapsamında; bazı bayilere de söz konusu kampanya kapsamında beş ürün satmış olmaları nedeniyle yarım traktör indirimi uygulandığı, (.....) ve (.....) tarihinde (.....)'ya, (.....) tarihinde ise (.....)'ya "çim lastiği kampanyası"³ kapsamında indirim uygulandığı,
- 2017 yılında B2650 model traktörün peşin satışında gerçekleşen %(.....)'lik farka ilişkin olarak (.....) tarihinde (.....) ve (.....) tarihinde (.....) bayilerine siparişleri eski fiyat listesi döneminde vermiş olmaları sebebiyle bayiler için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği, (.....) tarihinde (.....) bayisine "çim lastiği kampanyası" kapsamında indirim uygulandığı,
- 2018 yılında B2650 model traktörün 120 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lik farka ilişkin olarak söz konusu fiyat listesi döneminde alım yapan bayilere siparişleri eski fiyat listesi döneminde vermiş olmaları sebebiyle bayiler için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği,
- 2018 yılında B2650 model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lük farka ilişkin olarak (.....) tarihinde (.....) bayisine, bir televizyon dizisinde kullanılmak üzere verilmesi ve ürünün tekrardan yeni bir ürün olarak satılmasının mümkün olmaması sebebiyle bayiye indirim yapıldığı,
- 2018 yılında B2650 model traktörün peşin satışında gerçekleşen %(.....)'lik farka ilişkin olarak (.....) tarihinde (.....)'a yapılan iki satışın bayinin siparişi eski fiyat listesi döneminde vermesi sebebiyle bayi için eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği

³ Çim lastiği ürünlerinin liste fiyatları diğer ürünlerin fiyatlarıyla farklılık göstermektedir.

ifade edilmiştir.

- (38) Öncelikle belirtmek gerekir ki, bayiler arasında oluşan fiyat farklılıklarının başlıca nedenleri; bayilerin alım miktarına göre indirim oranlarının farklılaşması, bayi tarafından bir önceki sene sonunda sipariş verilmiş olması nedeniyle bir önceki yılın fiyat listesi üzerinden faturalandırılması, bayilerin geçmiş yıllara ait model siparişi vermesi, bayilerin fuarlara katılım göstermesi, pazara yeni giriş yapan bayilerin desteklenmesine yönelik uygulanan indirimler ve son olarak bayilerin dağıtıcıdan test ürünü (kullanılmış) olan traktörleri satın almasıdır.
- (39) Bayilerin traktör alım fiyatları arasında %(.....) ila %(.....) arasında seyreden fiyat farklılıkların gerek ticari yaşamın olağan koşulları gerekse KUBOTA tarafından yapılan açıklamalar dikkate alındığında makul seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Öte yandan bayilerin traktör alış fiyatları arasındaki farklılığın %(.....), %(.....) ve %(.....) olduğu durumlara yönelik açıklamaların ayrıca ele alınması gerekmektedir.
- (40) 2018 yılında M110GX-II model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lik farkın nedenine yönelik olarak KUBOTA tarafından yapılan açıklamada; bayinin siparişi eski fiyat listesi döneminde vermiş olması nedeniyle, eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği ifade edilmiştir. Nitekim yapılan analiz neticesinde, söz konusu bayinin, 2018 yılının Ağustos ayında ve Temmuz ayında, aynı model ve aynı vadede (.....) adet traktör siparişi olduğu, siparişlerinden (.....) adedini (.....) TL'ye satın alırken (.....) TL'ye satın aldığı ve traktör satışı yapılan diğer bayilerin alım fiyatlarının (.....) TL ile (.....) TL arasında değişkenlik gösterdiği tespit edilmiştir. Söz konusu bayinin traktör alım fiyatındaki bu farklılığın, bayinin siparişini eski fiyat listesinden vermesi neticesinde olmasının makul karşılanabileceği değerlendirilmektedir. Zira bayi sonraki alımlarında diğer bayilerin alış fiyatlarıyla benzer fiyatlarda ürün satın almıştır.
- (41) 2017 yılında M135GX-II model traktörün 60 gün vadeli satışında gerçekleşen %(.....)'lik farka yönelik KUBOTA tarafından yapılan açıklamada; bayinin traktörü kendi kullanımı için alması nedeniyle indirim uygulandığı ifade edilmiştir. Nitekim aynı bayinin 2017 yılı içerisinde aynı modelden, aynı vadede (.....) adet traktör alımı olduğu ve söz konusu traktörlerin (.....) TL'ye diğer (.....) traktörü ise (.....) TL'ye satın aldığı, diğer bayilere yapılan satışların ise (.....) TL ile (.....) TL arasında değişkenlik gösterdiği, bu hususlar dikkate alındığında, KOBOTA tarafından yapılan açıklamanın makul olduğu değerlendirilmektedir.
- (42) 2017 yılında M108S model ürünün peşin satışında gerçekleşen (.....)'lik farkın sebebine yönelik KUBOTA tarafından yapılan açıklamada; (.....) ve (.....) bayilerine siparişleri eski fiyat listesi döneminde vermiş olmaları sebebiyle eski fiyat listesinin uygulandığı ve yeni fiyat listesi üzerinden söz konusu farkın indirim olarak gösterildiği, ayrıca bahsi geçen bayilerin takas indiriminden de yararlandığı ifade edilmiştir. (.....)'in 2017 yılının Ocak ve Mart aylarında aynı modelden peşin (.....) adet alımının olduğu ve söz konusu alımlarının sırasıyla (.....) TL ve (.....) TL olduğu tespit edilmiştir. Bu hususlar dikkate alındığında, KOBOTA tarafından yapılan açıklamanın makul olduğu değerlendirilmektedir.
- (43) Bunun yanı sıra söz konusu fiyat farklılıkların analiz edilmesi neticesinde en düşük ve en yüksek fiyat uygulanan bayilerin sürekli değişkenlik gösterdiği, aynı model, aynı yıl ve aynı vadeli satışlarda, en düşük fiyat uygulanan bayi sayısı ile en yüksek fiyat uygulanan bayi sayısının çok sayıda olduğu ve aynı bayilerin farklı dönemlerde kimi zaman en yüksek kimi zamansa en düşük fiyattan traktör alımı yaptıkları tespit edilmiştir. Bu hususların yanı sıra şikâyetçi tarafından yapılan alım fiyatları özelinde,

ilgili dönemlerde şikâyetçiden daha yüksek fiyata alım yapan bayiler bulunduğuna da dikkat çekmek gerekmektedir.

- (44) Şikâyetçi tarafından dile getirilen bir diğer iddia ise siparişlerinin geciktirildiği ve sipariş edilen ürünlerin KUBOTA tarafından bilinçli olarak teslim edilmediğine yöneliktir. KUBOTA tarafından yapılan açıklamalarda; traktör parçalarının Japonya'dan temin edildiği, ardından Türkiye'de birleştirildiği, özellikle 2018 ve 2019 yılının ilk aylarında yaşanan kur dalgalanmaları nedeniyle ürün temininde gecikmeler yaşandığı ve bu gecikmenin bayilerin siparişlerinin temini sürecine de yansıdığı ifade edilmiştir.
- (45) Yapılan açıklamalar çerçevesinde, KUBOTA'nın bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğine ve bayilerine yönelik ayrımcı uygulamalarda bulunduğuna yönelik herhangi bir bilgi veya belgeye ulaşılamadığı göz önüne alındığında, KUBOTA hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi kapsamında soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı değerlendirilmektedir.

J. SONUÇ

- (46) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikâyetin reddi ile soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.