

Uzmanlık Tezleri Serisi No: 230

REKABET KURUMU

YATAY BİRLEŞME VE
DEVRALMALARDA
KOORDİNASYON DOĞURUCU
ETKİLER

ABDÜLSAMED TÜRLÜ

YATAY BİRLEŞME VE DEVRALMALARDA KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLER

Abdulsamed TÜRLÜ

Ankara 2025

©Bu eserin tüm telif hakları
Rekabet Kurumuna aittir. 2025

Baskı, Aralık 2025
Rekabet Kurumu-ANKARA

Bu kitapta öne sürülen fikirler eserin yazarına aittir;
Rekabet Kurumunun görüşlerini yansıtmaz.

Bu tez, Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı Ferhat TOPKAYA, Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı Haluk Recai BOSTAN, III. Denetim ve Uygulama Dairesi Başkanı Nimet ALACAPINAR, V. Denetim ve Uygulama Dairesi Başkanı Nazlı VAROL, Dış İlişkiler ve Rekabet Savunuculuğu Dairesi Başkanı Zeynep MADAN'dan oluşan Tez Değerlendirme Heyeti tarafından 24.10.2022 tarihinde yürütülen Tez Savunma Toplantısı sonucunda yeterli ve başarılı kabul edilmiştir.

Tez yazarı Abdulsamed TÜRLÜ, 17.01.2023 tarihinde yapılan Yeterlik Sınavı ve 24.02.2023 tarihinde yapılan Sözlü Sınavda başarılı olmuş ve Başkanlık Makamının 06.03.2023 tarih ve 59992 sayılı onayı ile Rekabet Uzmanı olarak atanmıştır.

YAYIN NO

418

“Sevgili eşime ve oğluma ...”

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR.....	iv
GİRİŞ.....	1

BÖLÜM 1

KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE, KRONOLOJİ VE YASAL DÜZENLEYİCİ ÇERÇEVE

1.1. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLER KAVRAMI	4
1.2. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLER KAVRAMININ GELİŞİM SÜRECİ VE YASAL DÜZENLEYİCİ ÇERÇEVE	6
1.2.1. AB'deki Gelişim Süreci ve Yasal Düzenleyici Çerçeve	6
1.2.1.1. Birlikte Hâkim Durumdan Koordinasyon Doğurucu Etkilere	6
1.2.1.2. Hâkim Durum Testinden SIEC Testine Geçiş	9
1.2.1.3. AB Yatay Rehberi	10
1.2.2. ABD'deki Gelişim Süreci ve Yasal Düzenleyici Çerçeve	11
1.2.3. Türkiye'deki Gelişim Süreci ve Yasal Düzenleyici Çerçeve	14

BÖLÜM 2

KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN İKTİSADİ ÇERÇEVESİ, DEĞERLENDİRİLMESİ VE YENİ YAKLAŞIMLAR

2.1. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN İKTİSADİ ÇERÇEVESİ 19	
2.1.1. Gizli Anlaşma	19
2.1.2. Oyun Teorisi	21
2.1.2.1. Statik Oyun	23
2.1.2.2. Sonsuz Oyun	24
2.1.2.3. İskonto Faktörü	25
2.1.2.4. Kritik İskonto Değeri	26
2.2. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ	28
2.2.1. Koordinasyon Koşullarına İlişkin Ortak Bir Anlaşmaya Varılması	29
2.2.2. Koordinasyonun Sürdürülebilirliği	30

2.2.3. Birleşmenin Koordinasyona Etkisinin Tespiti.....	31
2.3. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİNDE KULLANILAN PAZAR VE TEŞEBBÜS ÖZELLİKLERİ	32
2.3.1. Firma Sayısı.....	32
2.3.2. Giriş Engelleri	33
2.3.3. Etkileşim Sıklığı	33
2.3.4. Pazar Şeffaflığı	34
2.3.5. Talep Esnekliği.....	35
2.3.6. İstikrarlı Büyüyen Talep.....	35
2.3.7. Talep Dalgalanmaları	36
2.3.8. Ürün Farklılaştırması.....	37
2.3.9. Alıcı Gücü	37
2.3.10. Teşebbüsler Arası Asimetri	38
2.3.11. Aşırı Kapasite	39
2.3.12. Yenilikçi Pazar Yapısı.....	40
2.3.13. Çoklu Pazar Etkileşimi	40
2.3.14. Yapısal Bağlar ve İşbirliği Anlaşmaları	41
2.3.15. Geçmiş Koordinasyon Kanıtı	42
2.3.16. Oyunbozan Firma	42
2.4. YENİ YAKLAŞIMLAR	44
2.4.1. Koordinasyondan Artan Getiriler	44
2.4.2. Teşvik Uyumluluğu Kısıtlamaları ile Anlaşma ve İzleme Kısıtlamaları.....	45
2.4.3. Koordineli Yukarı Fiyatlama Baskısı Endeksi	46
2.4.4. Getirilerde Asimetri ve Getirilerde Değişim Etkisi	47
2.4.5. Amaçlı ve Amaçsız Davranış Yoluyla Koordinasyon.....	48
2.4.6. Algoritmalar Yoluyla Koordinasyon	48

BÖLÜM 3

AB VE TÜRK REKABET HUKUKU İÇTİHADI IŞIĞINDA KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN İNCELENMESİ

3.1. AB REKABET HUKUKUNDA KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERE İLİŞKİN KARARLAR	52
3.1.1. ABF/GBI Kararı	52
3.1.2. ABI/SAB Kararı	56
3.2. TÜRK REKABET HUKUKUNDA KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERE İLİŞKİN KARARLAR	59
3.2.1. Öz Maya/Dosu Maya Kararı	59
3.2.2. Arkas/Mardaş Kararı.....	66
SONUÇ VE ÖNERİLER	70
ABSTRACT	73
KAYNAKÇA	74

KISALTMALAR

4054 sayılı Kanun	:	4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun
2010/4 sayılı	:	Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken
Tebliğ	:	Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ
4064/89 sayılı	:	4064/89 sayılı Teşebbüsler Arası Yoğunlaşmaların
Birleşme Tüzüğü	:	Kontrolü Hakkında Konsey Tüzüğü
139/2004 sayılı	:	139/2004 sayılı Teşebbüsler Arasındaki
Birleşme Tüzüğü	:	Yoğunlaşmaların Kontrolü Tüzüğü
AB	:	Avrupa Birliği
ABAD	:	Avrupa Birliği Adalet Divanı (Court of Justice)
ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
ABF	:	Associated British Foods plc
ABI	:	Anheuser-Busch InBev
ABİDA	:	Avrupa Birliği'nin İşleyişine Dair Antlaşma
AB Yatay	:	Yatay Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi
Rehberi	:	Hakkında AB Rehberi
Agk.	:	Adı geçen karar/kaynak
Bkz.	:	Bakınız
DOJ	:	Department of Justice (ABD Adalet Bakanlığı)
Eski Yatay	:	2013 tarihli Yatay Birleşme ve Devralmaların
Kılavuz	:	Değerlendirilmesi Hakkında Türkiye Kılavuzu
FTC	:	Federal Ticaret Komisyonu (Federal Trade Commission)
GBI	:	GBI Holding B.V.
Genel Mahkeme	:	Court of First Instance (Avrupa Birliği İlk Derece Mahkemesi)
Komisyon	:	Avrupa Birliği Komisyonu
Kurul	:	Rekabet Kurulu
Kurum	:	Rekabet Kurumu
OECD	:	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
para.	:	Paragraf
SAB	:	SABMiller plc

SIEC	:	Significant Impediment to Effective Competition (Etkin Rekabetin Önemli Ölçüde Engellenmesi)
s.	:	Sayfa
v.	:	Versus
vb.	:	Ve benzeri
vd.	:	Ve diğerleri
vol.	:	Cilt (Volume)
Yeni Yatay Kılavuz	:	2022 tarihli Yatay Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Türkiye Kılavuzu

GİRİŞ

Teşebbüsler, etkinlik düzeylerini ve kârlılıklarını artırmak, pazardaki konumlarını güçlendirmek ve yeni pazarlara açılmak gibi hedeflerle birleşmelere yönelebilmektedir.¹ Aynı ilgili ürün pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin birleşmeleri yatay birleşme olarak tanımlanırken; farklı ilgili ürün pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin birleşmeleri ise yatay olmayan birleşmeler olarak tanımlanmaktadır.² Birleşmeler, yeni ürün ve hizmetlerin piyasaya sürülmesi, çıktı miktarının artması, fiyatların düşmesi ve kalitede artış gibi birtakım olumlu sonuçlara yol açabilmektedir. Bu tür olumlu etkilerinin yanı sıra birleşmeler sonucunda tüketiciler açısından olumsuz etkiler de oluşabilmektedir. Bu olumsuz etkiler, tek taraflı ve koordinasyon doğurucu olmak üzere iki başlık altında değerlendirilmektedir.

Birleşmeler sonucu ortaya çıkması muhtemel olumsuz etkilerden birisi olan koordinasyon doğurucu etkiler,³ birleşme sonrasında rakipler arasında danışıklı davranış olasılığının artması veya güçlenmesi anlamına gelmektedir. Teşebbüslerin koordineli hareket etmesi, genellikle fiyatların rekabetçi seviyenin üzerinde belirlenmesi ve/veya miktar kısıtlanmasıyla sonuçlanmaktadır. Koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisi kapsamında, açık ya da gizli herhangi bir danışıklılığa olanak tanıyan yahut böyle bir ortamı güçlendiren bir pazar yapısının önüne geçilmesi hedeflenmektedir.

Koordinasyon doğurucu etkiler kavramı, ülke uygulamalarında içtihatlarla gelişim göstermiş ve yasal düzenleme içerisinde kendine yer edinmiştir. AB’de bir zamanlar hâkim durum testinin kullanılması nedeniyle teşebbüsler arasındaki koordinasyon endişesi, birlikte hâkim durum kavramı altında incelenirken, gelişen içtihat ve yasal düzenleme değişiklikleri sonucunda kavram dönüşüm süreci

¹ Çalışmanın devamında birleşme kavramı; birleşme, devralma ve diğer kontrol türlerini de içerecek şekilde kullanılmıştır.

² Bu çalışmada, yatay birleşmeler sonucunda ortaya çıkan koordineli etkiler incelenecektir.

³ İşbirliği doğurucu etkiler, koordine edilmiş etkiler veya koordineli etkiler olarak da kullanılmaktadır.

geçirmiş ve koordinasyon doğurucu etkiler olarak anılmaya başlanmıştır. AB’de yaşanan bu dönüşüm sürecinin Türk rekabet hukukuna da yansımaları olmuştur. Buna karşılık ABD’de ise test değişikliği yaşanmadığından, benzer nitelikte bir kavram geçişi söz konusu olmamıştır.

Koordineli davranış, günümüzde büyük ölçüde sapmaların tespiti ve caydırıcı mekanizmaların varlığına dayalı bir davranış olarak kabul edilmektedir. Bu çerçevede rekabet otoritelerinin zarar teorisi yaklaşımı, pazar ve teşebbüs özelliklerinin analitik bir şekilde koordinasyona varma koşulları ile koordinasyonun sürdürülebilirliği üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesine dayanmaktadır. Koordineli etkiler, tek taraflı etkilerin aksine yalnızca birleşik teşebbüsün değil aynı zamanda rakip oyuncuların da analiz edilmesini gerektirmesi ve teşebbüslerin koordineli hareket etme teşviklerini etkileyen faktörlerin her olay özelinde (*case-by-case*) etkisinin ve öneminin farklılık göstermesi nedeniyle, koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesinde zorluklar ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle koordineli etkilerin değerlendirilmesine katkı sunması amacıyla nicel modeller ortaya atılmıştır. Bu yaklaşımlar arasında henüz fikir birliğine varılmamış olmakla birlikte rekabet otoritelerinin koordineli etki değerlendirmelerine fayda sağlaması muhtemeldir.

Koordinasyondan sapmanın tespitine ve/veya caydırıcı mekanizmaların varlığına dayalı olmayan yeni bir koordineli davranış türü olarak 2010 yılında ABD’de paralel uyumlu davranış benimsenmiştir. Bu yeni yaklaşımın, koordineli davranışın kapsamının genişletilmesi bakımından öncü bir adım olduğu görülmektedir. İlaveten, pazaryerlerinin dijitalleşmesinin ve fiyatlandırma sürecinde algoritma kullanımının oldukça önem kazandığı ve giderek daha da yaygınlaşmasının beklendiği günümüzde, algoritmik koordinasyon endişesi ile karşı karşıya kalınmaktadır. Fiyatlandırma algoritmalarının, hiçbir müdahale olmaksızın ve iletişim kurmaksızın, teşebbüslerin davranışlarını koordine edebileceğine yönelik çalışmalar, rekabet hukukundaki anlaşma kavramının kapsamını tartışmaya açmış ve yapay zekâyla sağlanan koordinasyonla mücadele için politika önerilerini gündeme getirmiştir. Algoritmik koordinasyonla mücadelede, rekabet otoritelerinin öncül müdahale aracı olan birleşme kontrolünün öneminin daha da artacağı öngörülmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın ilk bölümünde, koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesindeki ülke uygulamalarının gelişim sürecine ve yasal düzenleyici çerçevesine değinilecektir. İkinci bölümde, koordinasyon doğurucu etkilerin iktisadi arka planına, mevcut yasal düzenleyici çerçeve içerisinde değerlendirilme biçimine ve bu değerlendirmede kullanılan pazar ve teşebbüs özelliklerine yer verilecektir. Ayrıca koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisinin nicelleştirilmesine ilişkin modeller ile algoritmik koordinasyon yaklaşımı ele alınacaktır. Üçüncü bölümde, AB ve Türk rekabet hukuku bakımından ele alınan örnek kararlar çerçevesinde, iki ülkenin içtihat hukukuna karşılaştırmalı olarak yer verilecektir.⁴ Daha sonra sonuç ve öneriler kısmında ise çalışma boyunca elde edilen sonuçlar ışığında Türkiye uygulamasına yönelik önerilerde bulunulacaktır.

⁴ Yasal düzenleyici çerçevenin ortaya konulduğu ilk bölümde ABD mevzuatına yer verilmekle birlikte, içtihat hukukuna ilişkin bölümde çalışmanın hacmi göz önünde bulundurularak mehz alınan AB kararlarına yer verilmesinin daha uygun olacağı değerlendirilmiştir.

BÖLÜM 1

KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE, KRONOLOJİ VE YASAL DÜZENLEYİCİ ÇERÇEVE

Bu bölümde, koordinasyon doğurucu etkiler kavramının tanımına yer verildikten sonra AB, ABD ve Türkiye’de söz konusu kavramın gelişim sürecine ve kavramla ilgili yasal düzenleyici çerçeveye yer verilecektir. Özellikle AB’de birlikte hâkim durum kavramından koordinasyon doğurucu etkilere geçiş sürecinde yaşanan belirsizliklere ve tartışmalara ek olarak düzenleme değişikliklerine değinilecek, devamında AB’de yaşanan bu sürecin Türk rekabet hukukuna yansımaları ele alınacaktır. Ayrıca, anılan ülke uygulamalarının benzeyen ya da farklılaşan yanlarına bölüm içerisinde yer verilecektir.

1.1. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLER KAVRAMI

Birleşme işlemleri, tek taraflı etkiler ve koordinasyon doğurucu etkiler olmak üzere iki tür rekabeti sınırlayıcı etki doğurabilmektedir.⁵ Bazı birleşmelerde bu etkilere yalnızca birine yönelik endişe doğabilirken, bazılarında ise her iki etki birden ortaya çıkabilmektedir.⁶ Birleşme sonrası ortaya çıkan birleşik teşebbüsün, gerçekleştireceği tek taraflı eylemleri sonucunda oluşacak etkilere tek taraflı etkiler denilmektedir. Tek taraflı etkiler, birleşik teşebbüsün aynı pazarda faaliyet gösteren rakiplerinin uzlaşmacı eylemlerine dayanmaksızın artan pazar gücünü kullanabileceği durumlarda ortaya çıkmaktadır (OECD 2020, 17). Bu tarz etkilere, birleşme dışında kalan rakip oyuncular stratejilerini değiştirmezler

⁵ Birleşmelerin olumsuz etkileri olabileceği gibi bu olumsuzlukları dengeleyen etkinlik kazanımları da meydana gelebilir. Yatay birleşmelerde etkinlik kazanımları için bkz. Seyran-tepe (2012).

⁶ rneğin Kurulun 09.11.2017 tarih ve 17-36/595-259 sayılı *UN-RORO* kararında, hem tek taraflı etkilerin hem de koordinasyon doğurucu etkilerin rekabeti sınırlayıcı sonuçlara yol açabileceği değerlendirilmiştir.

(Werden ve Froeb 2006, 1). Dolayısıyla, tek taraflı etkilere yönelik zarar teorisi, birleşme sonrasında oluşan birleşik teşebbüsün, rakiplerinden bağımsız olarak uygulayabileceği davranışları ve bu davranışların etkilerini içermektedir.

Tek taraflı etkilerin aksine koordinasyon doğurucu etkiler, birleşen taraf ile birleşmenin dışında kalan rakiplerin açık veya gizli işbirliği yapma teşviklerindeki artış olarak tanımlanmaktadır (Ivaldi ve Lagos 2017, 1). Fabra ve Motta (2013, 4)’ya göre koordinasyon doğurucu etkiler, bir birleşme işlemi sonrasında, birleşik teşebbüs ve rakiplerinin ya da en azından pazardaki teşebbüslerin önemli bir kısmının, fiyatları artırmak ya da fiyat dışı diğer rekabetçi parametreleri etkilemek amacıyla davranışlarını uyumlaştırmalarına bağlıdır. Benzer şekilde OECD (2020, 17), koordinasyon doğurucu etkilerin, birleşik teşebbüs ve pazardaki diğer rakiplerin fiyat ve fiyat dışı rekabetçi parametreler üzerinde uzlaşmacı davranışlarına dayalı olduğunu belirtmiştir.

Koordinasyon doğurucu etkiler açısından temel endişe, birleşmenin teşebbüslerin koordinasyonu gerçekleştirme yetenekleri ile koordinasyonu sürdürebilme teşviklerini nasıl etkilediğidir. Birleşme sonucunda, teşebbüsler davranışlarını daha kolay koordine edebilir, koordinasyondan sapanların tespit edilmesi daha olası hâle gelebilir veya cezalandırma mekanizmalarının işlerliği artabilir. Hâlihazırda koordinasyonun mevcut olduğu bir pazarda meydana gelen birleşme işlemi ise teşebbüslerin koordinasyon koşulları bakımından odak noktasını belirleme, koordinasyondan sapanları izleme ve sapan teşebbüslere yönelik etkili ve inandırıcı cezalandırma mekanizmalarını uygulayabilme teşviklerini daha da güçlendirebilir.

Dolayısıyla koordinasyon doğurucu etkiler, tek bir teşebbüsün davranışlarından ziyade pazarda faaliyet gösteren birden fazla teşebbüsün tepkilerinin analiz edilmesini konu edinmektedir. Bu iki etki arasındaki bir diğer farklılık ise tek taraflı etkilerin, rekabetçi yapı üzerinde oluşturabileceği olumsuz etkilerin nicelleştirilmesini sağlayan kabul görmüş bir dizi yöntem bulunmasına karşın, koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisinin nicelleştirilmesi ve olası zararları ölçmek için kullanılan metodolojinin anlaşılmasının günümüzde hâlâ zorluk taşımasıdır (Loertscher ve Marx 2021, 1).

1.2. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLER KAVRAMININ GELİŞİM SÜRECİ VE YASAL DÜZENLEYİCİ ÇERÇEVE

1.2.1. AB’deki Gelişim Süreci ve Yasal Düzenleyici Çerçeve

1.2.1.1. Birlikte Hâkim Durumdan Koordinasyon Doğurucu Etkilere

AB’de koordinasyon doğurucu etkiler analizi, ilk olarak “birlikte hâkim durum” (*collective dominance*) kavramı adı altında incelenmiştir (Albæk vd. 2014, 844). Birlikte hâkim durum kavramı, AB rekabet hukukunda hem ABİDA’nın 102. maddesi hem de Avrupa Birliği Birleşme Tüzüğü kapsamında geliştirilmiş ve kullanılmıştır (Bergkvist 2019, 1). ABİDA’nın 102. maddesince birlikte hâkim durum, iki ya da daha fazla teşebbüsün birlikte hâkim durumda olmaları ve birlikte hâkim durumlarını kötüye kullanmaları kapsamında değerlendirilirken; birleşme denetimi altında ise bir birleşmenin hâkim durum oluşturma veya mevcut hâkim durumu güçlendirme ihtimali incelenmektedir. Bu çalışmada birleşme işlemlerine ağırlık verileceği için hâkim durumun kötüye kullanılması başlığı altında değerlendirilen birlikte hâkim durum kavramına ilişkin hususlara ayrıca değinilmeyecektir.⁷

AB’de 21.12.1989 tarihli ve 4064/89 sayılı Birleşme Tüzüğü’nn, 2 (3). maddesinde “*ortak pazarda ya da ortak pazarın önemli bir bölümünde etkin rekabetin önemli ölçüde engellenmesi sonucunu doğuracak şekilde bir hâkim durum yaratan veya mevcut bir hâkim durumu güçlendiren*” birleşmelere izin verilmeyeceği ifade edilmiştir. Başka bir ifadeyle, birleşmenin yasaklanabilmesi için, birleşme sonucunda yeni bir hâkim durumun ortaya çıkması ya da mevcut hâkim durumun güçlenmesi gerekmektedir. Ancak Komisyon, 4064/89 sayılı Birleşme Tüzüğü’nün uygulamaya geçmesinden kısa bir süre sonra, tek başına hâkim durum oluşturmaya ya da mevcut hâkim durumu glendirmese bile bir birleşmenin rekabetçi endişelere yol açabileceğini fark etmiştir (Fabra ve Motta 2016, 27). Bu bağlamda söz konusu endişeler özellikle de aşırı yoğunlaşmış pazarlarda gündeme gelmiş olup Komisyon, 4064/89 sayılı Birleşme Tüzüğü’nde açıkça yer almamasına rağmen aşırı yoğunlaşmış pazarlardaki birleşme işlemlerinde, birlikte hâkim durum kavramını kullanmaya başlamıştır (Olsson 2000, 20).

⁷ Detaylı bilgi için bkz. Petit (2012) ve Bergkvist (2019).

Komisyon, bir birleşme işlemi özelinde birlikte hâkim durum kavramına ilk kez 1992 yılında *Nestle/Perrier* kararında⁸ yer vermiştir. İlgili kararda; fiyat şeffaflığı, teşebbüslerin geçmiş davranışları, rakipler arasında simetri, marka bağımlılığı, teknolojik gelişmenin düşük düzeyde kaldığı olgunlaşmış pazar yapısı ve yüksek giriş engeli gibi birçok unsur göz önünde bulundurularak birlikte hâkim durum tespiti yapılmıştır.⁹ Bu karar Komisyonun, birlikte hâkim durum kavramını birleşme işlemlerinde uyguladığı ilk karar olmakla birlikte, 4064/89 sayılı Birleşme Tüzüğü'nde açıkça yer almayan birlikte hâkim durum kavramının, birleşme işlemlerinde uygulanıp uygulanmayacağı konusundaki belirsizliğin başlangıcı olmuştur.

Birlikte hâkim durum kavramının ikinci kez kullanıldığı karar ise *Kali&Salz/Mdk* kararıdır.¹⁰ Komisyon kararında, birçok pazar özelliğini ve teşebbüs davranışını dikkate¹¹ almış, özellikle de birleşik teşebbüs ile işlem sonrasında pazardaki tek rakip şirket olan SCPA arasındaki yapısal bağlara dikkat çekmiş ve yapısal bağları azaltmayı amaçlayan taahhütlerle işleme izin vermiştir. Komisyonun kararı yargıya intikal etmiş olup ABAD'ın *France v Commission* davasında yeniden incelenmiştir. Kavramın gelişimi açısından ABAD kararının iki önemli sonucu bulunmaktadır. İlki, ABAD, teşebbüsler arasındaki yapısal bağların Komisyonun iddia ettiği gibi birlikte hâkim durumu kanıtlamak için yeterli olmadığını belirtmiş ve Komisyon kararını iptal etmiştir.¹² İkincisi ise, ABAD Başsavcısının karşı görüşüne rağmen, ABAD birlikte hâkim durum kavramının 4064/89 sayılı Birleşme Tüzüğü'ne uygulanabilir olduğuna karar vermiştir (Motta 1999, 10). Böylece ABAD, birlikte hâkim durum kavramının birleşme işlemlerinde uygulanabilirliğine ilişkin yasal belirsizliği ortadan kaldırmış (Aigner vd. 2006, 6), ancak özellikle kapsamını açık bıraktığı yapısal bağlarla ilgili ispat standardının yükseltildiği yorumlarına sebep olmuştur. Dolayısıyla bu defa yapısal bağların tam olarak nasıl değerlendirilmesi gerektiğine dair yeni bir belirsizlik oluşmuştur.

⁸ Case IV/M.190 - *Nestlé/Perrier* [1992].

⁹ Agk. para. 117-130.

¹⁰ Case IV/M.308 - *Kali&Salz/Mdk* [1993].

¹¹ Agk. para. 51-68, ürün homojenliği, teşebbüslerin yüksek pazar payları, olgunlaşmış ve şeffaf pazar yapısı vb.

¹² C-68/94 ve C-30/95 - *France v. Commission* [1998] para. 221.

Komisyonun birlikte hâkim durum endişesi gerekçesiyle engellediği ilk birleşme kararı ise *Gencor/Lonrho* davasıdır.¹³ Komisyon kurulacak ortak girişime ilişkin olarak; pazar şeffaflığı, ürün homojenliği, düşük talep esnekliği, talep durağanlığı, yüksek giriş engeli, çok pazarlı etkileşim ve yapısal bağlar gibi birçok hususu değerlendirmiş ve sonucunda birlikte hâkim durum oluşacağı kanaatine ulaşmıştır.¹⁴ Bu karara itiraz edilmiş olup *Gencor v Commission* kararında Genel Mahkeme, Komisyonun yasaklama kararını onaylamıştır. Bunun yanı sıra Genel Mahkeme, birlikte hâkim durumun tespiti için işlem tarafları arasında yapısal bağların kanıtlanmasının zorunlu olmadığına, bu tür bağların birlikte hâkim durum tespiti için sadece örnek teşkil edebileceğine hükmetmiştir.¹⁵ Dolayısıyla, *France v Commission* kararında yapısal bağlara ilişkin ortaya çıkan belirsizliğin giderildiği söylenebilecektir.

Birlikte hâkim durum kavramı açısından dönüm noktası *Airtours/First Choice* kararıdır.¹⁶ Komisyon, *Airtours/First Choice* kararında; talep büyümesinin ve talep esnekliğinin düşük, pazar şeffaflığının yüksek, çoklu pazar temasının yaygın, rakiplerin simetrik olmasının yanı sıra oyuncular arasındaki kapsamlı ticari bağlantıların varlığını ve pazarın hızlı yoğunlaşma geçmişine sahip olmasını değerlendirmiştir. Sonuç olarak ise Birleşik Krallık'taki paket tur hizmeti sunan teşebbüslerin kapasite düzeyleri üzerinde koordinasyon sağlayabileceklerini ileri sürerek söz konusu birleşmeye birlikte hâkim durum gerekçesiyle izin vermemiştir.¹⁷ Komisyon'un yasaklama kararı, *Airtours* tarafından yargıya taşınmış ve 2002 yılında Genel Mahkeme'nin *Airtours v Commission* kararı sonucunda iptal edilmiştir.¹⁸ Genel Mahkeme, Komisyonun birlikte hâkim durum tespiti bakımından öne sürdüğu bulguları ve saptadığı sonuçları, bir değerlendirme hatası olarak nitelendirmiş ve gerekli yasal standardı sağlamadığı sonucuna ulaşmıştır.¹⁹ Genel Mahkeme, birlikte hâkim durumun tespiti için daha sonra *Airtours kriterleri* olarak anılacak ve AB Yatay Rehberi'nde de yer alacak,

¹³ Case IV/M.619 - *Gencor/Lonrho* [1996].

¹⁴ Agk. para. 140-158.

¹⁵ T-102/96 *Gencor v Commission* [1999] para. 273-275.

¹⁶ Case COMP/M.1524 – *Airtours/FirstChoice* [1999].

¹⁷ Agk. para. 87-158.

¹⁸ Case T-342/99 *Airtours v Commission* [2002].

¹⁹ Agk. para. 294.

kümülatif üç koşul belirleyerek ispat standardı bakımından belirlilik sağlamaya çalışmıştır.²⁰

Bu üç koşul:

- 1) Koordinasyona uyulup uyulmadığının tespiti açısından pazar yeterince şeffaf olmalıdır.
- 2) Koordinasyon halindeki teşebbüsler misilleme tehdidiyle koordinasyondan saptmaktan caydırılmalıdır.
- 3) Mevcut veya potansiyel rakiplerin ya da müşterilerin davranışları ile koordinasyon tehlikeye atılmamalıdır.

Airtours/First Choice kararı ve söz konusu karar öncesinde Komisyon tarafından alınan kararların ortak özelliği, birlikte hâkim durum tespiti yapılırken geleneksel yaklaşım olarak adlandırılabilir ve kökeni Posner’e dayanan “kontrol listesi yaklaşımı”nın benimsenmiş olmasıdır (Gore vd. 2013, 335). Komisyonun; koordinasyonu kolaylaştıran faktörleri, koordinasyonu güçleştiren faktörlere karşı sayısal olarak ölçmeye çalışan bu yaklaşımı çeşitli eleştirilere konu olmuştur. *Airtours v Commission* kararıyla birlikte Komisyonun kontrol listesi yaklaşımına getirilen bu eleştiriler ve Genel Mahkeme’nin belirlediği *Airtours kriterleri*; AB’nin uyguladığı hâkim durum testini yeniden gözden geçirmesinde ve birleşmenin doğurduğu zarar teorisine yönelik bir rehber hazırlamasında önemli bir etken olmuştur.

1.2.1.2. Hâkim Durum Testinden SIEC Testine Geçiş

Hâkim durum testinin, birleşme denetiminde boşluklar bırakması daha önce de ifade edildiği gibi belirsizliklere ve tartışmalara neden olmuştur. Bu konuya ilişkin olarak Motta (1999, 18), hâkim durum testi devam ettiği müddetçe, Komisyonun tek başına hâkim durum oluşturmeyen birleşmeleri yasaklamak için giderek artan bir şekilde birlikte hâkim durum kavramına ve bu kavramın yarattığı belirsiz sonuçlara katlanmak zorunda kalacağını ifade etmiş ve 4064/89 sayılı Birleşme Tüzüğü’nde test değişikliği yapılmasını önermiştir.

Test değişikliği ve birleşmelerin denetimine dair birçok konuyu içeren tartışma, Aralık 2001’de “AB Birleşme Tüzüğü’nün Gözden Geçirilmesine İlişkin Yeşil Kitap” ile resmi olarak başlatılmıştır. Bahse konu tartışma, 1 Mayıs 2004’te

²⁰ Agk. para. 62.

139/2004 sayılı Birleşme Tüzüğü’nün yrrlğe girmesiyle son bulmuştur. Söz konusu birleşme tüzüğü ile hâkim durum testi yerine SIEC testine geçilmiştir. 139/2004 sayılı Birleşme Tüzüğü’nün 2 (3). maddesi “*Ortak pazarda veya bu pazarın önemli bir bölümünde, özellikle bir hâkim durumun yaratılması veya güçlendirilmesi sonucunda etkin rekabeti önemli ölçüde engelleyen birleşmelerin (...)*” ortak pazarla uyumsuz olduğ şeklinde düzenlenmiştir. Benimsenen yeni test ile birleşme sonucunda hâkim durum yaratılması veya güçlendirilmesi zorunluluğndan vazgeçilmiştir. Hâkim durumun oluşması yahut güçlenmesinin, etkin rekabetin engellenmesine ilişkin önemli bir örnek teşkil edebileceğ, hâkim durum oluşturmaya yahut güçlendirmeye bile bir birleşme işleminin yasaklanabileceğ kabul edilmiştir.²¹

SIEC testinin kabul, birleşme sonrası gizli anlaşma veya koordinasyon endişelerinin olduğ davalarda kullanılan kavramlar üzerinde de bir değışikliğe yol açmıştır. 139/2004 sayılı Birleşme Tüzüğü’nn kabul edilmesinden itibaren Komisyon, kararlarında genellikle koordinasyon doğurucu etkiler kavramını kullanmış, birlikte hâkim durum kavramına ise nadiren yer vermiştir (Petit 2012, 45). Sonuç olarak, 139/2004 sayılı Birleşme Tüzüğü ile SIEC testi uygulanmaya başlanmış ve bu sayede hem birlikte hâkim durumun değrlendirilmesi hususu netlik kazanmış hem de birleşme sonucu ortaya çıkabilecek koordinasyon doğurucu etkilerin ve tek taraflı etkilerin değrlendirilebilmesinin yolu açılmıştır (Ekdi 2009, 37).

1.2.1.3. AB Yatay Rehberi

2004 yılında gerçkleştirilen test değışikliğine ek olarak, AB Yatay Rehberi de yrrlğe girmiştir. Rehberde yer alan koordinasyon doğurucu etkiler, temel olarak birlikte hâkim durum kavramının iyileştirilmesi ve geliştirilmesi anlamı taşımaktadır (Christiansen 2006, 23). AB’de yaşanan dönüşüm süreciyle ilgili olarak

Kuhn (2004, 1), birlikte hâkim durum analizinin, koordinasyon doğurucu etkiler analizine dönüşmesinin ve gizli anlaşma teorisiyle uyumlaştırılmasının yerinde bir düzenleme olduğunu ifade etmiştir.

²¹ SIEC testi kapsamında, koordineli etkiler yoluyla etkin rekabetin engellendiğinin kanıtlanması yeterliyken; hâkim durum testinde ise birlikte hâkim durum yaratıldığının veya güçlendirildiğinin ayrıca gösterilmesi gerekmektedir.

AB Yatay Rehberi’nde yer alan koordinasyon doğurucu etkilerin analizi, *Airtours kriterleri* ışığında, birleşme sonrası teşebbüslerin davranışsal teşviklerindeki değişiklikleri değerlendiren analitik bir çerçeveye dönüşmüştür. Ayrıca rehberin koordinasyon doğurucu etkilerle ilgili bölümü, yalnızca *Airtours*’a kadar açıklanan içtihatları yansıtmakla kalmamış, aynı zamanda analitik yaklaşımı sistematik bir çerçevede ortaya koymuştur (Aigner vd. 2006, 8). AB Yatay Rehberi’nde koordineli etkiler; koordinasyon koşulları üzerinde ortak bir anlayışa ulaşılması, koordinasyondan sapmaların izlenmesi, caydırıcı mekanizmaların varlığı ve koordinasyon dışında kalan oyuncuların koordinasyonu tehlikeye atmaması olmak üzere dört bölüme ayrılmaktadır. Her bölüm, ürün homojenliği, pazar şeffaflığı, talep yapısı, teşebbüslerin davranışları, oyunbozan (*maverick*) firmanın varlığı vb. ilgili değerlendirme faktörlerinin ayrıntılı bir listesini içermektedir.²² AB Yatay Rehberi’nde benimsenen bu yaklaşım, iktisadi temeli daha güçlü bir yapıya büründürmüş ve büyük ölçüde ABD uygulamasına yakınsamıştır (Christiansen 2006, 24).

1.2.2. ABD’deki Gelişim Süreci ve Yasal Düzenleyici Çerçeve

ABD’de birleşmelerin denetimi, 1914 tarihli Clayton Yasası’nın 7. Bölüm’ünde ele alınmış ve ülkenin herhangi bir bölgesinde, herhangi bir ticaret alanında veya ticareti etkileyen faaliyetlerde etkisi “önemli ölçüde rekabeti azaltacak veya tekel yaratma eğiliminde olabilecek” herhangi bir birleşme veya devralmanın hukuka aykırı olduğu belirtilmiştir (Europe Economics 2001, 90). Clayton Yasası ile kabul edilen “rekabetin önemli ölçüde azaltılması” testi, AB ve dolayısıyla AB’yi mehz alan Türkiye’den farklılaşmaktadır. AB’de hâkim durum testinin benimsenmiş olması nedeniyle, doğabilecek rekabetçi endişeleri gidermek amacıyla uygulamaya konulan ve yukarıda ayrıntılı biçimde açıklanan birlikte hâkim durum kavramı, ABD uygulamasında yer bulmamış; dolayısıyla AB’de yaşanan kavramsal geçiş süreci ABD’de yaşanmamıştır.

AB’ye kıyasla ABD birleşme kontrolü daha köklü bir geçmişe sahiptir. İlki 1968 yılında olmak üzere 1982, 1984, 1992 ve 2010 yılında uygulamaya konulan birleşme rehberleri, ABD birleşme kontrolüne yön vermiştir. 1968 tarihli ilk ABD Rehberi’nde bugünkü hâliyle koordinasyon doğurucu etkiler endişesinden bahsedilmemişken, 1982 ve 1984 tarihli ABD Rehberleri’nde ise koordinasyon

²² AB Yatay Rehberi para. 39-57.

doğurucu etkiler bugünkü anlamıyla sınırlı bir Şekilde ele alınmıştır (Dick 2003, 65). Her iki rehberde de teşebbüslerin eylemlerini koordine ederek piyasa gücünü kullanabilecekleri endişesine yer verilmiştir. Buna ek olarak söz konusu rehberlerde, rekabeti sınırlayıcı anlaşma tespit edilen ve bu tespitin ardından önemli ölçüde değişiklik yaşanmayan pazarlarda koordinasyonun daha uygulanabilir olduğu ifade edilmiştir (Kraus ve Morgan 2003, 36).

1992 tarihli ABD Rehberi'nde,²³ koordineli davranışı daha olası hâle getirebilecek birleşmeler ile birleşik teşebbüsün tek taraflı eylemlerini kârlı hâle getirebilecek birleşmeler arasında ayırım yapılmıştır (Ghosal vd. 2007, 10). Anılan rehberde koordinasyon için gereken şartlar; koordinasyona ulaşma, koordinasyondan sapanları tespit etme ve cezalandırma mekanizmaları olarak düzenlenmiş ve bu üç koşulu kolaylaştıran ve zorlaştıran pazar özelliklerine yer verilmiştir.²⁴ Koordinasyonu zorlaştıran faktörlerden biri olan oyunbozan teşebbüsün varlığına da ayrıca dikkat çekilmiştir. Bu zellikleri ile 1992 tarihli ABD Rehberi, birleşmelerin yaratacağı rekabet karşıtı etkilerin niteliğine AB'ye kıyasla daha erken bir dönemde ağırlık vermiştir. Söz konusu rehberde yer alan değerlendirme biçimi; öncelikle ilgili pazarın koordinasyona makul bir Şekilde elverişli olup olmadığını irdelemekte, sonrasında ise teşebbüsler açısından pazar koşullarının koordinasyonu daha olası ve/veya istikrarlı kılıp kılmayacağına odaklanmaktadır (Ordover 2008, 1360).

İlerleyen süreçte 2006 yılında birleşmelerin kontrolüyle ilgili olarak, 1992 tarihli ABD Rehberi'nin daha detaylı açıklaması niteliğinde olan ve dönemin ihtiyaçlarına uygun olarak tamamlayıcı ve açıklayıcı nitelikte ek bir birleşme rehberi yayımlanmıştır.²⁵ Bu ek rehber, içtihatlar ışığında koordineli etkileşimin nasıl değerlendirilmesi gerektiğine ağırlık vermiştir.

Hâlihazırda güncelliğini koruyan son ABD yatay birleşme rehberi ise 2010 yılında yayımlanmıştır. 2010 tarihli ABD Yatay Rehberi, koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisine yeni bir kavram kazandırmıştır. Söz konusu rehber, ilk kez Stigler'in (1964) ortaya koyduğu temel çerçeveyi esas alarak, anlaşmanın odak noktasının belirlenmesi, sapmanın tespiti ve cezalandırma mekanizmalarının

²³ Söz konusu rehberde 1997 yılında bazı değişiklikler yapılmıştır.

²⁴ 1992 tarihli ABD Rehberi'nin 2.11 ve 2.12 Bölümü.

²⁵ "Commentary on the Horizontal Merger Guidelines".

varlığı koşullarına dayalı koordinasyon davranışını devam ettirmekle birlikte, paralel uyumlu davranış (*parallel accommodating conduct*) kavramını kabul ederek zarar teorisinin kapsamını genişletmiştir (Davis ve Sabbatini 2011, 4). Bu yönüyle 2010 tarihli ABD Yatay Rehberi, AB ve Türkiye uygulamasından ayrılmaktadır. Söz konusu rehberde koordineli davranışın; koordinasyondan sapanların tespiti ve cezalandırılma tehdidiyle oluşabileceği gibi paralel uyumlu davranış (*parallel accommodating conduct*) şeklinde de gerçekleşebileceği kabul edilmiştir. Paralel uyumlu davranış, misilleme veya caydırıcılığa dayalı olmaması ve üzerinde anlaşmaya varılan bir piyasa sonucuna bağlı olmaması bakımından diğer koordineli davranış biçimlerinden farklılaşmaktadır (Harrington 2012a, 2). Paralel uyumlu davranış; bir veya daha fazla teşebbüsün benzer şekilde hareket edeceği beklentisiyle belirli bir eylemde bulunan teşebbüs davranışını ifade etmektedir (Moresi vd. 2011, 2). Örneğin, bir teşebbüsün rakiplerinin kendisini takip edeceği beklentisiyle fiyat artışına gitmesi ve diğer teşebbüslerin de bu artışı takip etmesidir.

Paralel uyumlu davranış kavramının yanı sıra 2010 tarihli ABD Yatay Rehberi'nde, bir birleşmenin koordineli etkilere neden olma riskinin nicelleştirmeye açık olmayabileceğine dikkat çekilmiştir. Bununla ilintili olarak, hangi özelliklere sahip pazarların koordinasyona daha fazla eğilimli olduğuna dair kanıtların neler olabileceğine yer verilmiştir.²⁶ Ayrıca Clayton Yasası kapsamında, yetkili otoriteler, koordinasyonun tam olarak nasıl gerçekleşeceğine ilişkin açık ve belirgin kanıtlar bulunmasa dahi, takdir yetkilerini kullanarak koordinasyon doğurucu etkiler yoluyla gerçek bir zarar tehlikesi yaratabilecek birleşmelere itiraz edebilmektedir. Bunun için üç kümülatif koşul öngörülmüştür:

- 1) Bir birleşme işleminin yoğunlaşmayı önemli ölçüde artırarak orta veya yüksek seviyede yoğunlaşmış bir pazara yol açması,
- 2) Pazarın koordineli davranışa karşı eğilimli olduğuna dair belirtilerin olması,
- 3) Yetkili otoritelerin, birleşmenin pazarın savunmasız durumunu artırabileceği kanısına ulaşmak için sağlam bir temelinin olması.

²⁶ Pazarın koordinasyona eğilimli olduğuna ilişkin bulgular; pazar geçmişinde anlaşmanın varlığı, pazar şeffaflığı, ürün homojenliği, etkileşim sıklığı, oyunbozan firma ve yenilikçiliğin bulunmaması ile talep esnekliğinin ve alıcı gücünün düşük olması gibi unsurlardır.

1.2.3. Türkiye’deki Gelişim Süreci ve Yasal Düzenleyici Çerçeve

Türk rekabet hukuku, koordinasyon doğurucu etkiler kavramı bakımından AB’nin yaşadığı süreci, bazı farklılıklarla ve belirli bir gecikmeyle takip etmiştir. AB’de olduğu gibi Türk rekabet hukukunda da birlikte hâkim durum kavramı hem hâkim durumun kötüye kullanılması kapsamında²⁷ hem de birleşme kontrolü çerçevesinde kullanılmıştır.

2020 yılındaki değişiklik öncesinde, 4054 sayılı Kanun’un mülga 7. maddesi (mülga hüküm), “*bir ya da birden fazla teşebbüsün hâkim durum yaratmaya veya hâkim durumlarını daha da güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri (...)*” yasaklamaktadır.²⁸ Söz konusu mülga hükümden de anlaşılabacağı üzere birlikte hâkim durum kavramına açıkça yer verilmemiş olmakla birlikte birleşmelerin denetiminde hâkim durum testi benimsenmiştir.²⁹ AB’de 139/2004 sayılı Birleşme Tüzüğü öncesindeki tartışmalara benzer olarak, Türk rekabet hukukunda 2020 yılına kadar yürürlükte kalan hâkim durum testi, hâkim durum oluşturmayan birleşmelerde etkin rekabeti engelleyici etkilerin yasaklanmasına imkân vermemesi nedeniyle eleştirilmiştir (zkan 2019, 26).

Kurul tarafından birleşmelerde birlikte hâkim durum kapsamında ele alınan ilk karar *PwC/IBM* kararıdır.³⁰ Kararda; yalnızca pazardaki oyuncuların pazar paylarına ve giriş/çıkış engelini düşük olmasına dikkat çekilerek tek başına veya birlikte hâkim durum oluşmayacağı veya güçlenmeyeceğı sonucuna varılmıştır.³¹ Kavramın değerlendirildiğı ikinci karar ise *Agco/Kone* kararıdır.³² Anılan kararda;

²⁷ Bkz. Kurulun; 14.12.2000 tarih ve 00-49/529-291 sayılı *Yaysat* kararı, 28.8.2002 tarih ve 02-50/636-258 sayılı *Digitürk* kararı, 09.6.2003 tarih ve 03 - 40 / 432-186 sayılı *Turkcell-Telsim* kararı.

²⁸ Kanun’un ilgili hükmünde yer alan “*bir veya birden fazla teşebbüsü*” ifadesi sadece birleşen tarafları kapsamaktadır.

²⁹ Çelen (2003), birlikte hâkim duruma yol açacak nitelikteki birleşmelerin Kanun’un mülga hükmü kapsamında yasaklanmasının mümkün olduğı görüşündedir. Sabuncu (2003) ise, hem Kanun’un ilgili mülga hükmünde hem de mülga hükme dayanılarak yayımlanan 1997/1 sayılı Tebliğ’de, birlikte hâkim durum ifadesinin açıkça yer almamasının esaslı bir eksiklik oluşturmadığını, ancak kavramın ikincil mevzuat içerisinde yer alması gerektiğini ifade etmiştir.

³⁰ 27.09.2002 tarih ve 02-57/718-287 sayılı Kurul kararı.

³¹ A.g.k. s.4.

³² 20.11.2003 tarih ve 03-75/911-385 sayılı Kurul kararı.

pazarın duopol özellik gösterdiği, pazara giriş engelinin olmadığı, teknolojik gelişmenin önem arz ettiği, teşebbüslerin üye oldukları dernek aracılığıyla düzenli toplantı yapma ve bilgi alışverişinde bulunmalarının mümkün olmadığı, işlem tarafı olan ana teşebbüslerin küresel çapta işbirliği anlaşmasının bulunmamasının koordineli hareket etme zeminini ortadan kaldırdığı tespitleri yapılarak işleme izin verilmiştir.³³ Kurul tarafından verilen bahse konu ilk iki kararda, pazar özelliklerinin analitik bir çerçevede ele alınmadığı ve salt kontrol listesi yaklaşımının benimsendiği görülmektedir. Bununla birlikte Kurul tarafından söz konusu iki kararda da açıkça kullanılan birlikte hâkim durum kavramı, kararların yargı aşamasına taşınmaması sebebiyle birleşme işlemlerinde kullanılabilirliğine dair herhangi bir belirsizlik doğurmamıştır.

Öte yandan birlikte hâkim durum kavramının Türk rekabet hukukunda yarattığı belirsizlik ise bir mahkeme kararıyla gündeme gelmiştir. *Ladik Çimento/Akçansa* kararında Kurul, AB'deki son gelişmeler ışığında *Airtours kriterlerine* atıfta bulunarak bir değerlendirme yapmış ve ilk kez bir birleşme işlemine birlikte hâkim durum gerekçesiyle izin vermemiştir.³⁴ Birleşmenin yasaklanması üzerine Akçansa, Kanun'un birleşme işlemlerini yasaklayan hükmünde birlikte hâkim durum ifadesinin yer almadığı gerekçesiyle, Kurul kararının iptali ve yürütmenin durdurulması istemiyle yargı yoluna gitmiştir. Danıştay 13. Dairesi söz konusu karara ilişkin olarak, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesinin (mülga hüküm) birlikte hâkim durum ifadesini içermediğine hükmetmiş ve yürütmenin durdurulmasına karar vermiştir.³⁵ Ancak daha sonra Akçansa'nın davadan feragat etmesi üzerine, Danıştay 13. Dairesi "karar verilmesine yer olmadığı" sonucuna ulaşarak dosyayı kapatmıştır.³⁶ Yargısal açıdan esasa ilişkin nihai bir karar verilemediğinden, hukuki belirlilik tam anlamıyla sağlanamamış; ancak sonraki dönemlerde yapılan mevzuat değişiklikleriyle konu Kurum gündeminde yer almaya devam etmiştir.

2010 yılında yürürlüğe giren 2010/4 sayılı Tebliğ'in 13 (2). maddesinde "*tek başına ya da birlikte hâkim durum yaratmaya veya hâkim durumu daha da*

³³ A.g.k. s. 6.

³⁴ 20.12.2005 tarih ve 05-86/1188-340 sayılı Kurul kararı.

³⁵ 01.03.2006 tarih ve 2005/10038 E. sayılı karar.

³⁶ Danıştay 13. Dairesi'nin 09.07.2007 tarih, 2005/10038 E., 2007/4430 K. sayılı kararı.

güçlendirmeye yönelik (...)” ifadesine yer verilmiştir. Bu değişiklikle birlikte hâkim durum ifadesi ilk kez ikincil mevzuatta açıkça yer almıştır. Her ne kadar Kanun’un ilgili hükmünde kavrama doğrudan atıfta bulunulmamış olsa da, 2010/4 sayılı Tebliğ’deki bu hüküm, kavramın uygulanabilirliği bakımından mevcut yasal zemini güçlendirmiştir (Topçuoğlu ve Dolmacı 2011, 106).

Daha sonra yatay birleşme ve devralmalar hakkında göz önünde bulundurulması gereken genel ilkeleri ortaya koymak amacıyla 2013 yılında Eski Yatay Kılavuz, Türk rekabet hukukuna kazandırılmış ve koordinasyon doğurucu etkiler mevzuatta ilk kez kendine yer edinmiştir. Eski Yatay Kılavuz’da, hem birlikte hâkim duruma hem de koordinasyon doğurucu etkilere birlikte yer verilmiş ve her ikisi eş anlamlı olarak kullanılmıştır.³⁷ AB Yatay Rehberi’nin uyarlanmasıyla Türk rekabet hukukuna kazandırılmış olan Eski Yatay Kılavuz’da, koordinasyon doğurucu etkiler bölümü; (i) koordinasyon koşullarına ilişkin ortak bir anlaşmaya varılması (ii) koordinasyondan sapmaların tespit edilmesi (iii) caydırıcı mekanizmalar ve (iv) koordinasyon dışındaki birimlerin tepkileri olmak üzere dört başlıkta ele alınmıştır. Türk rekabet hukukunda birleşmelere ilişkin zarar teorisi ikincil mevzuatta yer almış olsa da, uygulamada hâkim durum testi esas alınmaya devam edilmiştir. AB’de ise SIEC testine geçişle birlikte eş zamanlı olarak SIEC testi çerçevesinde hazırlanan koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisi yürürlüğe girmiştir. Dolayısıyla, mehz AB Yatay Rehberi’nde yer alan zarar teorisi Eski Yatay Kılavuz’a aynen aktarılmış olsa da, Türkiye’de bu teori hâkim durum testinin korunduğu bir sistem içinde uygulanmış ve bu durum, mehz düzenlemeyle kavramsal bir uyumsuzluk ortaya çıkarmıştır. Söz konusu uyumsuzluk, 24.06.2020 tarihli Resm Gazete’de yayımlanan ve 16.06.2020 tarihinde kabul edilen kanun değişikliğiyle giderilmiştir. Bu değişiklikle, Kanun’un 7. maddesinde yer alan hâkim durum testi yerini SIEC testine bırakmıştır. Böylece Kurulun bir birleşmeyi yasaklaması için tek başına veya birlikte hâkim durum tespitinde bulunma zorunluluğu ortadan kalkmıştır.

³⁷ Yatay Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz Taslağı’na ilişkin TÜSİAD’ın verdiği görüşte; her ne kadar Danıştay’ın Ladik imento/ Akçansa kararında nihai bir sonuca ulaşılamasa da, yürütmeyi durdurma kararının yol gösterici nitelikte olduğu, bu nedenle birlikte hâkim durum kavramının birleşme işlemlerinde uygulanabilir olmadığı belirtilmiştir (TÜSİAD 2013).

Tüm bu gelişmelerin ardından, test değişikliği ile koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisinin mevzuat açısından tam uyumu, SIEC testinin tebliğ ve kılavuz hükümlerine derç edilmesi ile 2022 yılında sağlanmıştır. 2010/4 sayılı Tebliğ’in 13 (2). maddesinde yer alan birlikte hâkim durum kavramı çıkarılmış ve SIEC testine yönelik ifadeler hem anılan tebliğe hem de kılavuz hükümlerine eklenmiştir.³⁸ Ayrıca 2022 yılında yayımlanan Yeni Yatay Kılavuz’un koordinasyon doğurucu etkiler bölümüne; önceki kılavuzda yer verilen başlıklara ek olarak, “Koordinasyon Doğurucu Etkilerin Değerlendirilmesine İlişkin Genel Kriterler” başlığı eklenmiştir. Bu başlık altında koordinasyon doğurucu etkilerin incelenmesi bakımından yol gösterici bir rehber niteliğinde olduğu ifade edilen kontrol listesine yer verilmiş olup, listede yer alan pazar özelliklerinin değerlendirmedeki rolünün ve ağırlığının işlemde işleme farklılık gösterebileceğinin altı çizilmiştir. Kontrol listesinde yer verilen faktörlerin tamamının bir arada bulunmasının zorunlu olmadığı da ayrıca belirtilmiştir.

İlaveten Yeni Yatay Kılavuz’da, koordineli etkiler bakımından oyunbozan teşebbüsün daha kapsamlı analiz edilebilmesi amacıyla oyunbozan firmaya ilişkin hususlar detaylandırılmıştır.³⁹ Ayrıca alıcı gücünün ve istikrarlı talep yapısının koordineli etkiler üzerinde oluşturacağı etkiler daha kapsamlı açıklanmıştır.⁴⁰ Ek olarak kapasite fazlalığının koordinasyon üzerindeki etkisinin belirsiz olduğu, bir yandan koordinasyondan sapmayı daha kârlı kılarak aldatmayı teşvik edebileceği ancak diğer yandan caydırıcılığı artırarak koordinasyonu zorlaştırabileceği ifade edilmiştir. Dolayısıyla her birleşme özelinde kapasite fazlalığının etkisinin dikkatli bir şekilde değerlendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır.⁴¹

Bu bölümde yer verilen koordinasyon doğurucu etkiler temelli zarar teorisinin gelişim sürecini ve yasal düzenleyici çerçeve içerisindeki yerini özetlemek gerekirse; AB’de birleşme sonrası teşebbüslerin koordineli hareket etmesi riskinin değerlendirilmesinde, hâkim durum testinin yetersiz kalması nedeniyle birlikte hâkim durum kavramı kullanılmıştır. Bunun yanı sıra Komisyonun birlikte hâkim durum tespiti için kullandığı salt kontrol listesi

³⁸ Yeni Yatay Kılavuz’da birlikte hâkim durum kavramı yer almaya devam etmektedir.

³⁹ Yeni Yatay Kılavuz para. 46-48.

⁴⁰ Yeni Yatay Kılavuz para. 55-56.

⁴¹ Yeni Yatay Kılavuz para. 61.

yaklaşımından dolayı birtakım belirsizlikler ortaya çıkmıştır. Yaşanan yasal belirsizliği ortadan kaldırmak ve hukuki zemini güçlendirmek amacıyla AB bir dönüşüm sürecine girmiş; test değişikliği yapmış, zarar teorisinin nasıl ele alınması gerektiğine dair bir rehber düzenlemiş ve koordinasyon doğurucu etkiler kavramına geçmiştir. AB'yi mehz alan Türk rekabet hukukunda da benzer bir kavramsal geçiş süreci yaşanmış, zamansal açıdan farklılıklarla test değişikliği ve kılavuz uygulamaya konmuştur. Bununla birlikte ABD'de ise, birleşmelerin kontrolüne yönelik bir test değişikliği ya da kavram geçişi yaşanmamıştır. ABD'de koordineli etkiler; yasal düzenleyici çerçeve, içtihatlar ve gelişen zarar teorileri kapsamında hazırlanan rehberler ile düzenlenmiştir. Ayrıca ABD'de, paralel uyumlu davranışın kabulüyle birlikte koordinasyon doğurucu etkilerin kapsamının genişlediği göze çarpmaktadır.

BÖLÜM 2

KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN İKTİSADİ ÇERÇEVESİ, DEĞERLENDİRİLMESİ VE YENİ YAKLAŞIMLAR

Bir önceki bölümde, koordinasyon doğurucu etkiler kavramının gelişim süreci ile bu alandaki yasal düzenleyici çerçeve ele alınmıştır. Bu bölümde ise öncelikle, koordineli etkiler bakımından temel endişe kaynağını oluşturan gizli anlaşma teorisi ve bu teorinin iktisadi arka planı açıklanacaktır. Akabinde, mevcut yasal düzenlemeler ışığında koordinasyon doğurucu etkilerin nasıl değerlendirildiği ile pazar ve teşebbüs özelliklerinin incelemesinde dikkate alınan hususlar ele alınacaktır. Son olarak, koordinasyon doğurucu etkilerin analizine ilişkin güncel yaklaşımlara değinilecektir.

2.1. KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN İKTİSADİ ÇERÇEVESİ

2.1.1. Gizli Anlaşma

Koordinasyon doğurucu etkilerin tam olarak anlaşılabilmesi için öncelikle anlaşma (*collusion*) teorisinin açıklığa kavuşturulması önem arz etmektedir (Fabra ve Motta 2016, 2).⁴² Rekabet hukuku literatüründe anlaşma, çoğunlukla rakip teşebbüslerin bir araya gelerek rekabetçi seviyenin üzerinde fiyat belirleyebildiği ve bunun sonucunda toplumsal refah kaybının yaşandığı durum olarak ifade edilmektedir. Açık anlaşma, teşebbüslerin doğrudan iletişim kurmaları sonucunda ortaya çıkarken, gizli anlaşma ise teşebbüslerin iletişime ihtiyaç duymadan tüketicilerin zararına olacak şekilde kârlarını artırmak amacıyla eylemlerini koordine etme becerisine atıfta bulunmaktadır (Ivaldi vd. 2007, 217). Koordineli etkiler esasında, birleşme sonrası pazarda kalan teşebbüslerin tamamının ya da önemli bir bölümünün rekabeti sınırlamak amacıyla

⁴² Nitekim AB'deki *Airtours/First Choice* ve *Sony/BMG* birleşme işlemleri sonucunda oluşan içtihat, birleşmelerin koordineli etkilerine ilişkin iktisadi analizin gizli anlaşma teorisiyle tutarlı olması gerektiğini açıkça ortaya koymuştur (Davis ve Sabbatini 2011, 2).

davranışlarını açık bir anlaşmaya girişmeden (doğrudan ya da dolaylı iletişim olmaksızın) gizli bir şekilde uyumlaştırmasından kaynaklanabilecek zararları konu edinmektedir (Loertscher ve Marx 2021).⁴³

OECD (2020, 17)'ye göre, gizli ya da açık bir şekilde teşebbüslerce sağlanacak bir koordinasyon, rekabet hukukunun ilgili hükümlerine göre hukuka aykırılık teşkil edebilir veya etmeyebilir. Bu bağlamda, İnce tarafından şu değerlendirme yapılmıştır:

Nerede konumlandırılması gerektiği noktasında bir fikir birliği bulunmayan gizli anlaşmaların ihlal teşkil ettiği ve karteller gibi cezalandırılması gerektiği yönünde görüşler (Posner 2001, s.95) bulunduğu gibi, kesinlikle ihlal olmadığı müdahale edilemeyeceği yönünde de görüşler (Van Den Bergh ve Camesasca, 2012, s.164) bulunmaktadır (2019, 53).

Dolayısıyla gizli anlaşmanın, rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar rejimi altında değerlendirilip değerlendirilmeyeceğinin hâlihazırda netlik kazanmadığı söylenebilecektir.⁴⁴ Bu belirsizliğin temelinde, gizli ve açık anlaşmaların yol açtığı rekabetçi olumsuzlukların sonuç itibarıyla büyük ölçüde benzer olmasına karşın, oluşum süreçlerinin birbirinden farklılık göstermesi yatmaktadır. Açık ya da gizli olması fark etmeksizin, teşebbüslerin fiyat veya fiyat dışı rekabetçi unsurlar üzerinde uzlaşmaları sonucunda oluşan rekabeti sınırlayıcı etki ve tüketici refahı üzerindeki olumsuz durum benzerdir. Ancak, gizli anlaşma ile rekabetçi davranış arasında ayırım yapılabilmesi her zaman mümkün değildir. Özellikle de doğrudan iletişim delili ya da iletişim deliline karine teşkil edebilecek kanıtların olup olmamasına bağlı olarak iki durum arasında ispat standardı açısından ayırım bulunmaktadır.⁴⁵

⁴³ Koordinasyon doğurucu etkiler, hem açık hem de örtülü işbirliklerine neden olabilse de zarar teorisi kapsamında öncelikli olarak örtülü işbirliği olasılığı vurgulanmaktadır.

⁴⁴ Gizli anlaşmanın ihlal olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğine ilişkin detaylı çalışma için bkz. İnce (2019).

⁴⁵ Rekabet hukuku, salt bilinçli paralellik yoluyla rekabetçi seviyenin üzerinde oluşan fiyatlara karşı çıkmamaktadır. Rekabet hukukunun karşı çıktığı husus, teşebbüsler arasındaki iletişimsizdir (Harrington 2018, 38). Bu doğrultuda bilgi değişimi, en iyi fiyat politikası gibi artı faktörler veya kolaylaştırıcı eylemler yoluyla salt bilinçli paralelliğin ötesine geçen durumlar, rekabeti sınırlayıcı anlaşma veya uyumlu eylem rejimi kapsamında değerlendirilebilecektir (OECD 2017, 20).

Sonuç olarak, gizli anlaşmanın rekabeti sınırlayıcı anlaşma ya da uyumlu eylem kategorisine girip girmeyeceği konusunda belirsizliklerin devam ediyor olması, rekabet otoritelerinin öncül müdahalelerle gizli anlaşmayı olası kılan işlemlere müdahale etmesindeki önemi daha da artırmaktadır. Bir pazarda gizli anlaşmayı mümkün ve sürdürülebilir kılan koşulların önüne geçilebilmesi ise birleşme denetimi yoluyla sağlanabilmektedir. Gizli anlaşmayla mücadeledeki *ex-post* zorluklar göz önüne alındığında, birleşmelerin koordineli etkilerinin rekabet otoritelerince daha kapsamlı analiz edilmesi oldukça elzemdir. Bu bağlamda, birleşme kontrolü yoluyla koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesi, kartel oluşumunu caydırmanın yanı sıra gizli anlaşmayla mücadele bakımından güçlü bir ön araç oluşturabilir. Bu kapsamda koordinasyon endişesinin olduğu birleşme işlemlerinde; hem birleşen tarafların hem de rakip teşebbüslerin işlem sonrasında birlikte hareket etme güdülerinin tespiti bakımından yerinde inceleme prosedürünün uygulanmasının birleşme analizine katkı sağlayabileceği değerlendirilmektedir.

2.1.2. Oyun Teorisi

Koordinasyon doğurucu etkilerin iktisadi teorik arka planı, işbirlikçi olmayan oyun teorisi ve özellikle sonsuz oyun teorisine uzanmaktadır (Aigner vd. 2006, 3). Oyun teorisi, oyuncuların oyunun kurallarını nasıl öğrendiği veya piyasa dengesinin nasıl sağlandığı hakkında net bir açıklama sunmaz; tekrarlanan oyunlarda ise oyuncuların sonraki aşamalarda sapmak yerine anlaşmaya bağlı kalmalarının daha iyi bir strateji olacağı varsayımına dayanmaktadır (Holmes 2017, 61). Ancak yine de rekabet hukuku literatürü açısından, hem gizli anlaşma teorisinin hem de koordineli etkilerin anlaşılması bakımından önemli bir öngörü sağladığı aşikârdır.

Anlaşma dengesinin kurulabilmesi açısından, teşebbüslerin birbirlerinin stratejileri üzerindeki farkındalığına ilişkin olarak Chamberlin tarafından oyun teorisine önemli bir katkı yapılmıştır. Chamberlin (1929, 65), oligopol bir piyasada birbirlerinden tamamen bağımsız iki ya da daha fazla teşebbüsün, karşılıklı bağımlılıklarının farkına varmaları halinde, her biri akılcı davranmak suretiyle⁴⁶ aralarında gizli veya açık herhangi bir anlaşma olmaksızın kârlarını

⁴⁶ Her bir firmanın fiyatını indirmesi halinde kendi kârı azalacağından, fiyat indirimi yapmayacağı varsayılmaktadır.

enoklaştırılabileceklerini ne sürmüştür. Böylece teşebbüsler arasındaki fiyat rekabeti tamamen ortadan kalkacak ve piyasa dengesi tekeli denge noktasında oluşacaktır.⁴⁷ Chamberlin'in bu yaklaşımıyla birlikte iktisatçılar, oluşan bu durum için gizli anlaşma terimini kullanmaya başlamışlardır (Petit 2012, 4).

Oyun teorisine ilişkin bir diğer önemli katkı ise Nash dengesidir (Nash 1951). Nash dengesi; n-oyunculu herhangi bir oyunda, diğer teşebbüslerin stratejisini değiştirmediği varsayımı altında hiçbir teşebbüsün kendi stratejisini değiştirerek daha iyi bir getiri elde edemeyeceği denge durumunu ifade etmektedir. Diğer bir deyişle, oyuncuların hiçbirinin stratejisini değiştirerek durumunu iyileştirmesi mümkün değildir.

Birleşmelerin koordineli etkilerle sonulanabileceğine dair oyun teorisi modellemesi ise Friedman (1971)'ın "*A Non-Cooperative Equilibrium for Supergames*" başlıklı çalışmasına dayanmaktadır. alışmasında Nash dengesini temel alan Friedman, teşebbüslerin sürekli etkileşim içerisinde bulunmalarının onları işbirliği dengesine ulaştırılabileceğini ortaya atmıştır. Sonsuz oyun modeline göre, teşebbüsler koordinasyon koşullarına bağlı kalarak uzun vadeli kârını ençoklaştırmak veya koordinasyondan saparak kısa vadeli kâr elde etmek arasında bir ikilem yaşamaktadırlar. Bu ikilem ve çeşitli varsayımlar altında oluşan denge; literatürde "mahkmlar açmazı"⁴⁸ olarak bilinen teoriden hareketle aşağıda yer alan getiri matrisi (Gore vd. 2013, 321-326)⁴⁹ üzerinden açıklanmaya çalışılacaktır:

		B Firması	
		Y	D
A Firması	Y	İşbirliği 30, 30	Sapma 0, 40
	D	Sapma 40, 0	Rekabet 20, 20

⁴⁷ Teşebbüslerin salt bilinçli paralelliği ihlal olarak değerlendirilmemekle birlikte rekabet hukukunca istenmeyen bir durumdur (Harrington 2012b, 3).

⁴⁸ Mahkmlar açmazı, 1950 yılında *RAND Corporation* alışanları, Merill Flood ve Melvin Dresher tarafından geliştirilmiştir.

⁴⁹ Getiri matrisi ve getiri matrisine bağlı olarak yer verilen diğer formül ve değerler için bkz. Gore vd. (2013).

Yukarıda yer alan getiri matrisinde, A ve B olmak üzere iki teşebbüsün bulunduğu ve bu teşebbüslerin yüksek fiyat (Y) veya düşük fiyat (D) belirleme seçeneklerine sahip oldukları varsayılmaktadır.⁵⁰ Diyagramdan da görülebileceği üzere;

- Her iki firma da yüksek fiyatı seçerse her biri 30 birim kâr,
- Her iki firma da düşük fiyatı seçerse, her biri sadece 20 birim kâr,
- A firması yüksek fiyatı, B firması düşük fiyatı seçerse, düşük fiyatı seçen B firması 40 birim, A ise 0 birim kâr,
- A firması düşük fiyatı, B firması yüksek fiyatı tercih ederse, A firması 40 birim, B firması ise 0 birim kâr

elde edecektir.⁵¹ Bu çerçevede teşebbüslerin statik⁵² ve sonsuz oyun⁵³ senaryoları kapsamındaki getirileri aşağıda detaylıca incelenecektir.

2.1.2.1. Statik Oyun

Statik oyunda teşebbüslerin fiyatlarını belirlemek için tek bir fırsatı olduğu ve bir kez fiyat belirledikten sonra fiyatlarını değiştiremeyecekleri varsayılmaktadır. Her bir teşebbüs kendi kârını ençoklaştırmaya çalışmakta ve stratejisini buna göre şekillendirmektedir.

Oyun teorisine göre bir teşebbüsün baskın stratejisi, diğer teşebbüsün hangi stratejiyi uygulayıp uygulamadığından bağımsız olarak kendisi için en kârlı stratejiyi uygulamasıdır. Oyunun tek seferlik olması durumunda, denge noktasının nerede oluşacağı her iki teşebbüs bakımından da incelenecektir. Öncelikle A için B'nin hem yüksek hem de düşük fiyat belirlediği iki alternatif stratejiyi ele alalım. B'nin yüksek fiyat belirlediği bir durumda, A yüksek fiyat belirlemek suretiyle 30 birim, düşük fiyat belirlemek suretiyle 40 birim kâr elde edecek olup, böyle bir durumda A düşük fiyat belirlemeyi tercih edecektir. İkinci alternatif

⁵⁰ Modeldeki her iki firma simetrik bir yapıya sahip olup homojen bir ürün üretmekte ve herhangi bir kapasite kısıtı bulunmamaktadır. Bununla birlikte bu çalışma kapsamında, rekabet hukukundaki tanımı esas alınarak teşebbüs kavramı tercih edilmiş; ancak tekrarların önlenmesi ve ekonomik literatürle uyum amacıyla bazı bölümlerde firma ifadesi de kullanılmıştır.

⁵¹ Her bir kutuda yer alan ilk sayı A'nın, ikinci sayı ise B'nin kârını göstermektedir.

⁵² Tek seferlik veya sonlu oyun olarak da ifade edilmektedir.

⁵³ Oyunun sonsuza kadar sürmesi zorunlu olmayıp oyunun ne zaman sona ereceğinin bilinmemesi yeterlidir (Feuerstein 2005, 167). Sonsuz oyun; tekrarlı, sürekli ya da dinamik oyun olarak da ifade edilmektedir.

düşünüldüğünde, diğer bir deyişle B'nin düşük fiyat belirlediği durumda; A yüksek fiyat belirlerse 0 birim, düşük fiyat belirlerse 20 birim kâr elde edecektir. Bu durumda da A, kendi getirisini ençoklaştırmak amacıyla tercihini yine düşük fiyattan yana kullanacaktır. Dolayısıyla A, B'nin hangi fiyat seviyesini tercih edeceğinden bağımsız olarak statik oyunda daima düşük fiyatı tercih edecektir. B için de, A bakımından yukarıda anlatılan strateji geçerli olacaktır. B de A gibi kendi kârını ençoklaştırdığı noktayı hedefleyecek ve her iki alternatif durumda da düşük fiyatlamayı benimseyecektir. Dolayısıyla her iki teşebbüs de kendisi için baskın strateji olan düşük fiyatı tercih edecektir.

Diğer yandan, teşebbüslerin kârlarını birlikte ençoklaştırmak amacıyla birbirlerine yüksek fiyat uygulama taahhüdünde bulunduklarını varsayalım. Oyunun tek seferlik olması nedeniyle, her iki teşebbüs de anlaşmaya uyum sağlayıp yüksek fiyat belirlemek (30 birim) yerine anlaşmadan saparak düşük fiyat belirlemeyi (40 birim) tercih edecektir. Sonuçta her iki teşebbüs de düşük fiyat belirlediği için bu senaryoda da denge rekabetçi noktada sağlanacaktır. Dolayısıyla hem baskın strateji yaklaşımı hem de sapmanın daha akılcı olması gereği, statik oyunlarda işbirliği dengesinin oluşmayacağı söylenebilecektir.⁵⁴ Oyunun tek seferlik olması ve teşebbüslerin geleceğe yönelik kâr beklentilerinin olmaması, onları anlaşma dengesinden uzaklaştırmaktadır.

Statik oyunda düşük fiyat noktasında oluşan denge, anlaşmaya uyum halinde elde edilebilecek kârdan daha az olsa da teşebbüslerin bağımsız karar alarak elde edebilecekleri en yüksek bireysel kâr seviyesini ifade etmektedir. Başka bir deyişle, düşük fiyat denge noktasında; diğer firma stratejisini değiştirmedeği sürece hiçbir firma, tek taraflı olarak stratejisini değiştirmek suretiyle daha fazla kâr elde edemez. Dolayısıyla düşük fiyat seviyesinde ortaya çıkan bu denge, Nash dengesi niteliği taşımaktadır.

2.1.2.2. Sonsuz Oyun

Tek seferlik oyunlar yerine A ve B teşebbüslerinin pazarda birbirleriyle sürekli etkileşime girdiği Friedman'ın sonsuz oyunlar varsayımı, statik oyunların aksine hayatın olağan akışına daha uygun bir modeldir. Bu aşamada statik oyunda olduğu gibi öncelikle A'nın sonsuz oyundaki stratejileri ele alınacaktır.

⁵⁴ Statik oyunlarda işbirliği dengesinin oluşmayacağı yönündeki sonuç, Selten'in 1978'de ortaya koyduğu "*chain-store paradox*"una dayanmaktadır.

B'nin yüksek fiyat belirlediği durumda, A da yüksek fiyat belirlerse her iki teşebbüs, anlaşmaya bağlı kaldıkları sürece her dönem 30 birim kâr elde edecektir. Buna karşın B'nin yüksek fiyat uyguladığı bir senaryoda A'nın anlaşmadan saparak düşük fiyat belirlemesi hâlinde, A yalnızca sapmanın gerçekleştiği ilk dönemde 40 birim kâr elde edebilecektir. Ancak izleyen dönemlerde anlaşma dengesi bozulacağı için misilleme devreye girecek ve rekabetçi dengeye dönüşle birlikte her iki teşebbüs de 20 birim kârla yetinmek durumunda kalacaktır. Keza aynı senaryo B için de geçerli olacaktır.

Oyunun tekrarlanması ve gelecek dönemlerin varlığı, teşebbüsleri kısa vadeli düşünmek yerine uzun vadeli çıkarlarını gözetmeye yöneltmekte ve rakiplerinin davranışları doğrultusunda strateji geliştirmelerine olanak sağlamaktadır. Bu doğrultuda sonsuz oyun modeli, firmaların rekabetçi seviyenin üzerinde istikrarlı biçimde fiyatlandırma yapabilmelerine yönelik teşvikleri temel alan bir ödül-ceza mekanizmasına dayanmaktadır (Harrington 2018, 8).⁵⁵

2.1.2.3 İskonto Faktörü

Tekrarlanan oyunlarda gelecek dönemlerin varlığı, danışıklılık dengesinin kurulmasını ve süreklilik kazanmasını mümkün kılarken, aynı zamanda kârın zaman değerine ilişkin bir sorunu da gündeme getirmektedir. Teşebbüsün bugün anlaşmadan saparak elde edeceği 10 birim ile gelecekte kazanacağı 10 birim ekonomik açıdan birbirine eşit değildir. Dolayısıyla getirinin zaman değeri, koordinasyonun sürdürülmesi ya da koordinasyondan sapma teşvikleri üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olabilir.

Teşebbüsler, gelecek dönemlerde elde edecekleri kârlarına iskonto faktörü (i)⁵⁶ uygulayarak gelecekteki kârlarının, bugünkü değerini hesaplarlar. İskonto faktörü (i), teşebbüslerin gelecek dönemlere attettikleri değer ve piyasa faiz oranıyla⁵⁷ yakından ilişkilidir.⁵⁸

⁵⁵ Ödül sonucunda oluşan denge, anlaşma noktasını; ceza sonucunda oluşan denge ise rekabetçi noktayı işaret etmektedir (Anderson 2001,18). Ancak bu iki uç nokta, iktisat literatüründe modellemeyi sadeleştirmek için kullanılmaktadır. Gerçek pazarlarda teşebbüslerin, bu denge noktaları arasında herhangi bir yerde işbirliği yapabileceği unutulmamalıdır.

⁵⁶ (i), 0 ile 1 aralığında herhangi bir değer alabilir.

⁵⁷ Piyasa faiz oranı r ile gösterildiğinde iskonto faktörü $1/(1+r)$ 'ye eşit olacaktır. Dolayısıyla, faiz oranı ne kadar yüksek olursa iskonto faktörü o kadar küçülmektedir.

⁵⁸ İskonto faktörü, firmaların gelecek dönemlere ilişkin subjektif değerlendirmelerini içerdiği için matematiksel olarak hesaplanması belirsizlikler barındırmaktadır (Sabbatini 2006, 24). Bu

Yukarıda yer alan diyagram üzerinden örneklendirmeye devam edildiğinde, A teşebbüsünün koordinasyona bağlı kalmayı tercih ettiği durumda elde edeceği kârların bugünkü değeri; gelecek dönemlerin her birinde elde edilecek kârların değerinin bugünkü değerine indirgenmesi ve iskonto değeri uygulanan her birim danişıklı kârın toplanmasıyla hesaplanmaktadır:

$$(30 + 30t + 30t^2 + 30t^3 + \dots + 30t^n), n \rightarrow \infty$$

Sonsuz (sürekli azalan) kârlar dizisinin bugünkü değeri $30/(1 - t)$ 'ye eşittir.⁵⁹

A teşebbüsünün koordinasyondan sapmaya karar vermesi durumunda ise, yalnızca bir dönem için 40 birimlik ilk dönem kârı ve sonrasında işbirliği bozulduğu için her dönemde 20 birim kâr elde edecektir. Bu durumda elde edilen kârın değeri, gelecek her bir dönemdeki kâra iskonto faktörünün uygulanması ile hesaplanmaktadır:

$$(40 + 20t + 20t^2 + 20t^3 + \dots + 20t^n), n \rightarrow \infty$$

Sonsuz oyun düzleminde $40 + 20t/(1-t)$ şeklinde formüle edilmektedir.

Bu doğrultuda A teşebbüsü, bugünkü değerine indirgediği kârına bağlı olarak ya işbirliğine devam etmeyi ya da koordinasyondan sapmayı tercih edecektir.

2.1.2.4 Kritik İskonto Değeri

Kritik iskonto değeri, gizli anlaşmaya veya koordinasyona katılım için gerekli minimum iskonto değerini ifade etmektedir (Davis ve Huse 2010, 24). Diğer bir ifadeyle kritik iskonto değeri, koordinasyonun sürdürülebilirliği açısından teşebbüslerin karşılaşması gereken eşiği göstermektedir. Bir önceki bölümde iskonto faktörüyle bugünkü değerine indirgenen getiri formülleri üzerinden açıklamak gerekirse; koordinasyona bağlı kalınarak elde edilen kârın $(30/(1-t))$ bugünkü değeri ile koordinasyondan saparak elde edilen kârın $(40 + 20t/(1-t))$ bugünkü değerinin birbirlerine eşit olduğu nokta, kritik iskonto değerini ifade etmektedir.

Kritik iskonto değeri (t^*),

$$(sapma\ kârı - koordinasyon\ kârı) / (sapma\ kârı - rekabet\ kârı)$$

bölümde yer alan hesaplamalar ise yukarıda yer alan getiri matrisine bağlı olarak çeşitli varsayımlar altında yapılmıştır.

⁵⁹ $a + at + at^2 + at^3 + \dots$ sonsuz geometrik dizisinin toplamı, t birden küçükse, $a/(1 - t)$ 'ye eşittir.

formülü ile hesaplanmaktadır. Yukarıdaki diyagrama uyguladığında kritik iskonto değeri,

$$t^* = (40-30)/(40-20) = 0,5$$

olarak bulunacaktır.

Kritik iskonto değerini A teşebbüsü için ele aldığımızda; A teşebbüsü anlaşmaya bağlı kaldığı durumda $(30/(1 - 0,5))=60$ birim kâr elde edecek, işbirliğinden sapsa halinde ise $(40 + (20 \times 0,5)/(1 - 0,5))=60$ birim kâr elde edecektir. Dolayısıyla, A'nın koordinasyona dâhil olabilmesi ve onu sürdürebilmesi için iskonto değerinin en az 0,5 olması gerekmektedir.

A teşebbüsünün iskonto değerinin, kritik iskonto değeri üzerinde olduğunu, bir başka deyişle A'nın iskonto değerinin 0,6, kritik iskonto değerinin ise 0,5 olduğunu varsayalım. Böyle bir senaryoda A, anlaşmaya bağlı kalırsa $(30/(1 - 0,6))=75$ birim, anlaşmadan sapsa $(40 + (20 \times 0,6)/(1 - 0,6))=70$ birim kâr elde edecektir. Görüldüğü üzere kritik iskonto değerinin (t^*) üzerindeki herhangi bir iskonto değerine sahip teşebbüsler, koordinasyona bağlı kalmayı tercih edecek, yüksek fiyat dengesini korumak için teşvike sahip olacak ve koordinasyonun devamlılığı için çabalayacaktır.

Bu çerçevede pazarda yer alan her bir teşebbüsün kritik iskonto değerinin üzerinde bir iskonto faktörüne sahip olması durumunda, koordinasyonun daha da istikrarlı olacağı veya kendiliğinden sürdürülebileceği düşünülmektedir (Porter 2020, 4). Bununla birlikte, teşebbüslerin farklı kritik iskonto değerlerine sahip olmaları ise koordinasyonu güçleştirmektedir. Bu durumda teşebbüsler, kritik iskonto değerleri arasındaki farklılıkları yumuşatmak/dengelemek amacıyla yan ödemelere (*side payments*) başvurabilmektedir (Davis ve Huse 2010, 31).⁶⁰

İlaveten koordinasyonu kolaylaştıran herhangi bir pazar özelliği ya da teşebbüs davranışı, kritik iskonto değerinin (t^*) düşmesine neden olacaktır. Böylece teşebbüsler daha sabırlı kalmayı tercih ederek uzun vadeli kârlarını düşüneceklerdir. Ancak koordinasyonu zorlaştıran bir faktör ise kritik iskonto değerinin yükselmesini sağlayarak firmaların daha sabırsız davranma ve sapsa güdülerini artırabilmektedir (Ivaldi vd. 2003, 10). Bu kapsamda kritik iskonto

⁶⁰ Yan ödemeler, işbirliğini tek başına rasyonel bulmayan oyuncular için işbirliğini uyumlu hâle getirerek koordinasyonu daha sürdürülebilir kılabilir.

değerini etkileyen faktörler ile koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesinde kullanılan faktörlerin büyük lęde benzediği söylenebilecektir (Aigner vd. 2006, 3).⁶¹

İktisat literatürü, oyun teorisi modeliyle teğebbslerin koordineli hareketi ve gizli işbirlikleri hakkında faydalı bir analitik çeręeve sunmaktadır. Ancak bu noktada iktisat literatürü ile rekabet hukuku arasında ayrım bulunmaktadır. İktisat literatürü, rakip bilgilerinin nasıl elde edildiği ve anlaşma dengesinin nasıl sağlandığı gibi konularda sessiz kalmaktayken; rekabet hukuku ise gizli anlaşma dengesinin nasıl belirlendiği, rakip bilgilerinin nasıl elde edildiği, sapmaların tespitinin nasıl sağlandığı gibi hususlarla ilgilenmektedir. Bir sonraki bölümde, koordinasyon dengesinin kurulmasını ve sürdürülmesini etkileyen faktörlere değinilecek ve rekabet hukukunda koordineli etkilerin nasıl ele alındığı irdelenecektir.

2.2. KOORDİNASYON DOğURUCU ETKİLERİN DEğERLENDİRİLMESİ

Koordinasyon doğurucu etkileri değerlendirmenin geleneksel yaklaşımı Stigler tarafından oluşturulan çeręeveye dayanmaktadır (Sabbatini 2006, 6). Stigler (1964), bir anlaşma dengesinin kurulabilmesi ve sürdürülebilmesi için üç temel şartın sağlanması gerektiğini ileri sürmüştür: (i) anlaşma koşullarının/odak noktasının belirlenebilmesi, (ii) anlaşmaya uyumun izlenebilmesi ve sapmaların zamanında tespit edilebilmesi, (iii) anlaşmanın devamlılığını sağlayacak cezalandırma mekanizmalarının varlığı. Bu bağlamda Stigler’in katkısı, teğebbslerin koordineli hareket edebilmelerini kolaylaştıran ya da zorlaştıran pazar ve teğebbs özelliklerine odaklanılmasını sağlamıştır.

Stigler’in ne sürdüğü bu üç koşul, koordinasyon doğurucu etkiler zarar teorisi çeręevesinde daha ayrıntılı şekilde ele alınmakta olup dört başlık altında analiz edilmektedir:⁶² (i) koordinasyon koşullarına ilişkin ortak bir anlaşmaya varılması (ii) koordinasyondan sapmaların tespit edilmesi (iii) caydırıcı mekanizmaların varlığı ve (iv) koordinasyon dışındaki birimlerin tepkileri. Anılan dört husustan ilki, teğebbslerin odak noktasını belirleyip belirleyemeyeceği ile

⁶¹ Bir sonraki bölümde koordineli etkileri belirleyen faktörlere yer verileceğinden, kritik iskonto değerini etkileyen faktörler bu aşamada ayrıca ele alınmamıştır.

⁶² Yeni Yatay Kılavuz para. 50-64.

ilgiliyken, diğer üçü koordinasyonun sürdürülebilirliği ile alakalıdır. Bu hususların tamamı, pazarın yapısal özelliklerine ve/veya teşebbüsler arasındaki etkileşimlerin doğasına atıfta bulunmaktadır (Ivaldi ve Lagos 2017, 268).⁶³ Koordinasyon doğurucu etkiler değerlendirilirken aşağıdaki üç sorunun cevabı aranmaktadır:⁶⁴

- 1) Teşebbüsler koordinasyon koşulları üzerinde ortak bir anlayışa varabilir mi?
- 2) Koordinasyonun sürdürülebilirliği sağlanabilir mi?
- 3) Birleşme kendisine özgülenecek bir şekilde koordinasyon olasılığını artırıyor mu?

Yukarıda yer alan sorular açısından, koordinasyona varılması ve koordinasyonun sürdürülebilmesi için gerekli olan koşullar büyük ölçüde örtüşmekte olup anılan iki husus arasında genellikle pozitif bir ilişkinin bulunduğu kabul edilmektedir (Harrington 2012b, 14). Bununla birlikte, koordinasyona varmanın mümkün ancak koordinasyonu sürdürmenin oldukça güç olduğu durumların da söz konusu olabileceği vurgulanmaktadır (Fabra ve Motta 2016, 5).⁶⁵

2.2.1. Koordinasyon Koşullarına İlişkin Ortak Bir Anlaşmaya Varılması

Koordinasyonun sağlanması için öncelikli koşul, teşebbüslerin sürekli olarak etkileşim içerisinde bulunmalarıdır. Teşebbüsler genellikle fiyat olmak üzere; miktar, pazar payı, kapasite kullanım oranı ve müşteri paylaşımı gibi parametreler üzerinde işbirliğine varabilir ve bu unsurlar üzerinde karşılıklı kabul edilebilir bir denge noktası üzerinde uzlaşabilirler.

Pazar yapısı ne kadar karmaşıksa, teşebbüslerin koordinasyon kurması o kadar zorlaşmaktadır. Koordinasyonun hangi rekabetçi parametre üzerinden sağlanacağı ve koordinasyonun denge noktasının ne olacağı üzerinde teşebbüslerin fikir birliğine varmaları gerekmektedir. Örneğin, farklı maliyet yapılarına sahip teşebbüslerin fiyat dengesi üzerinde ya da farklı kapasiteye sahip

⁶³ Ivaldi ve Lagos (2017)'a göre, bu unsurlar koordineli etkilerin değerlendirilmesi açısından son derece önemli olmakla birlikte hiçbir, birleşmelerin firmaların fiyatlandırma davranışları üzerindeki etkisini doğrudan dikkate almamaktadır.

⁶⁴ Case COMP/M 4980 – *ABF/GBI* kararında Komisyon, koordinasyon doğurucu etkileri benzer bir yaklaşım ile ele almıştır.

⁶⁵ Tam tersi durumlar açısından da geçerlidir.

teşebbüslerin üretim miktarı noktasında uzlaşmaları kolay olmayabilir. Bu tür koordinasyon problemlerini zmek isteyen teşebbüsler, karşı karşıya oldukları belirsizlikleri ya iletişim kurarak ya kolaylaştırıcı eylemlere⁶⁶ başvurarak ya da birbirlerinin tepkilerini gözlemleyerek (deneme-yanılma yoluyla) ortadan kaldıracılabırlar.⁶⁷

2.2.2. Koordinasyonun Sürdürülebilirliği

Koordinasyonun sürdürülebilirliği, hem koordinasyon içerisinde yer alan teşebbüsler hem de koordinasyon dışında yer alan diğer aktörlerin tepkilerine bağlıdır.⁶⁸ Bunun yanı sıra hem sapma mekanizmasının hem de cezalandırma mekanizmasının işlerliği, teşebbüslerin davranışları hakkında bilgiye erişebilmeleriyle alakalı bir durumdur. Bu bilginin zamanında ve güvenilir bir şekilde elde edilmesi, koordinasyonu istikrarlı kılmaktadır. Koordinasyon sorununu çözen ve ortak bir anlayışa varan firmalar, koordinasyonun sürdürülebilirliği açısından genellikle ikilem içerisinde kalmaktadır. İşbirlikçi firmalardan biri, ya işbirliğinden saparak kısa vadede yüksek kâr elde edecek ya da danışıklılığa devam ederek hem kısa hem de uzun vadede anlaşma kârı elde edecektir.

İlk olarak, işbirlikçi grubu oluşturan firmaların kendi aralarında koordinasyonu sürdürme teşvikine sahip olması gerekmektedir. Genellikle i istikrar koşulu olarak adlandırılan bu koşul; işbirlikçi firmaların, koordinasyondan sapanları izleyebilme ve cezalandırabilme yeteneğine sahip olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu doğrultuda koordinasyonun i istikrarı, hızlı ve güvenilir bilgiye erişim ile cezalandırma mekanizmasının etkili, inandırıcı ve güvenilir bir şekilde uygulanabilmesine bağlıdır. Teşebbüslerin anlaşmaya bağlılığının devamlılığı ve sapma teşviklerinin sınırlanması, sapan firmanın gelecek dönemlerde misilleme ile karşı karşıya kalacağı endişesiyle ilişkilidir. Dolayısıyla koordinasyonun

⁶⁶ Kolaylaştırıcı eylemler, teşebbüslerin pazardaki belirsizlikleri azaltmalarına ve davranışlarını koordine etmelerine olanak sağlayan uygulamalar olarak tanımlanmaktadır (OECD 2007, 9). Bilgi değişimi, en çok kaynılan müşteri koşulu, en iyi fiyat politikası, kamuya açıklanan duyurular ve fiyat liderliği gibi eylemler şeffaflığın artırılmasını sağlayan uygulamalara örnek verilebilir.

⁶⁷ Teşebbüslerin iletişim kurması ya da iletişim deliline karine olabilecek davranışlarda bulunması, rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar veya uyumlu eylem kapsamında ihlal ile sonuçlanabilecektir.

⁶⁸ Koordinasyon dışındaki aktörler, işbirlikçi grup dışında kalan mevcut ve potansiyel rakipler ile alıcıları kapsamaktadır.

sürdürülebilmesi için misillemenin hem etkili hem de inandırıcı olması gerekmektedir.⁶⁹ Sapma maliyetlerini artıran veya mevcut kısa vadeli kârları azaltan herhangi bir faktör gizli anlaşmanın sürdürülmesini kolaylaştırma eğiliminde olacaktır.

Koordinasyonun sürdürülebilirliği açısından dış istikrar koşulu ise, işbirliğine dâhil olan grup dışındaki aktörlerin koordinasyonun sürdürülebilirliğini baltalama yeteneğine ve teşvikine sahip olup olmadığıyla ilgilidir. Örneğin, pazarda oyunbozan bir firmanın varlığı, büyük alıcıların bulunurluğu, potansiyel giriş ihtimali gibi hususlar koordinasyonun sürdürülebilirliği üzerinde olumsuz etki oluşturmaktadır.

2.2.3. Birleşmenin Koordinasyona Etkisinin Tespiti

Bir birleşme işleminin, kendisine özgü olarak gizli koordinasyon olasılığını ve/veya etkinliğini artıran belirli bir değişikliğe neden olup olmayacağını tespiti de zarar teorisinin önemli adımlarından biridir (Gore vd. 2013, 337). Bu kapsamda pazar özellikleri ile teşebbüs davranışlarının gizli anlaşmanın kurulması ve sürdürülmesine ilişkin etkilerinin yanı sıra birleşme işleminin kendisine özgü biçimde nasıl bir değişiklik oluşturacağı ayrıca analiz edilmelidir.

Ayrıca birleşme işlemi öncesindeki koordinasyonun varlığı da incelenmesi gereken bir diğer husustur. Birleşme öncesi pazarda hâlihazırda bir koordinasyonun mevcut olduğunun gösterilmesi halinde, zarar teorisinin mevcut koordinasyonu güçlendirecek veya etkinliğini artıracak değişikliklere dayanması yeterli görülmektedir (Gore vd. 2013, 337). Bir diğer ifadeyle, pazarın koordineli olduğunun işlem öncesinde kanıtlanması durumunda, pazarın rekabetçi bir yapıdan gizli işbirliği yapısına dönüştüğünün ayrıca ispatlanmasına gerek bulunmamaktadır (Fabra ve Motta 2016, 17). Dolayısıyla işlem öncesi işbirliğine dair bulgular mevcut ise ispat standardının daha düşük olduğu söylenebilecektir.

⁶⁹ Güçlü bir misilleme tehdidi, sapan firma açısından inandırıcı değilse cezalandırma mekanizmasının fiilen uygulanabilir olduğundan bahsetmek mümkün değildir. Örneğin, sapma sonrasında misilleme uygulaması beklenen teşebbüslerin kapasite kısıtına sahip olmaları ya da misillemenin yüksek maliyetli olması durumunda, cezalandırma mekanizmasının uygulanması elverişsiz hale gelecek ve anlaşmanın sürdürülebilirliği zayıflayacaktır.

2.3. KOORDINASYON DOĞURUCU ETKİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİNDE KULLANILAN PAZAR VE TEĞEBBS ÖZELLİKLERİ

Koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesinde kullanılan faktörlerin tek başına koordinasyonu kolaylaştıracadı ya da zorlaştıracadı şeklinde değerlendirilmemesi gerektiği tekrar vurgulanmalıdır. Bu tür faktörlerin ancak pazarın yapısı ve teğebbslerin davranışlarıyla birlikte ele alındığında koordinasyon üzerindeki etkileri anlam kazanmaktadır. Bu kapsamda, birleşme işleminin gerekleēeĐeĐi pazarda öncelikle koordinasyon doğurucu etkilere ilişkin faktörler belirlenmeli; ardından bu faktörlerin koordinasyona varma veya koordinasyonu sürdürme olasılığını değiştirip değiştirmedeği incelenmeli ve birleşmenin etkisi tespit edilmelidir.

2.3.1. Firma Sayısı

Rakip sayısının artmasının ya da azalmasının, teğebbs davranışları ve oluşan pazar yapıları üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır (Rigaud vd. 2008, 415). Rakip sayısı ne kadar fazla ise ortak bir anlayışa varabilmek için daha fazla bağımsız iradenin uyum sağlaması gerekeğeğinden koordinasyona ulaşmak güçleşmektedir. Bu durum pazarın karmaşıklaşmasına neden olarak koordinasyona varmayı zorlaştırabilmektedir.

Teğebbs sayısı, koordinasyonun sürdürülebilirliği üzerinde de benzer bir etkiye sahiptir. Rakip sayısının az olması, koordinasyondan elde edilen getirilerin daha az sayıda firma arasında paylaşılmasına olanak tanıyarak sapma eğilimini zayıflatmaktadır. Buna karşılık rakip sayısının artması, koordinasyondan sağlanacak toplam getirinin daha fazla oyuncu arasında dağılmasına yol açtığı için hem anlaşma yapma teşvikini hem de koordinasyonun sürdürülmesini güçleştirmektedir.

Pazardaki teğebbs sayısı ile bağlantılı olarak pazar payları ve yoğunlaşma seviyeleri de koordinasyon doğurucu etkilerin analizinde önemli yol gösterici unsurlar olarak değerlendirilmektedir. Yoğunlaşma seviyelerinin ölçümünde genellikle yoğunlaşma oranları (CR4, CR5 vb.) ve Herfindahl Hirschman Endeksi (HHI) kullanılmaktadır.⁷⁰ Yoğunlaşma oranı, belirli sayıda teğebbsn temsil

⁷⁰ Yeni Yatay Kılavuz para. 13-21.

ettiği toplam piyasa üretimi, satış geliri vb. ekonomik aktivitelerin yüzdesinin ölçülmesidir.⁷¹ HHI değeri ise pazardaki her bir teşebbüsün paylarının karelerinin toplamı alınarak bulunmaktadır.⁷² Birleşme öncesi ve sonrası HHI değerleri arasındaki fark ise delta HHI olarak adlandırılmaktadır. Delta HHI, birleşmeden kaynaklanan yoğunlaşma artışının büyüklüğünü ortaya koyarak pazardaki rekabetçi endişelerin derecesine ilişkin öngörü sağlamaktadır.

2.3.2. Giriş Engelleri

İşbirliği dengesinin rekabetçi fiyatlandırmanın üzerinde olduğu düşünüldüğünde, bu durum pazar dışındaki oyuncuların pazara giriş yapma teşvikini artırabilmektedir. Dolayısıyla giriş engellerinin düşük olması, işbirlikçi teşebbüsler açısından pazara her an bir teşebbüsün girebileceği endişesine neden olarak danışıklı kâr beklentisini azaltabilmektedir. Böylece teşebbüsler ya işbirliğini kârlı bulmamakta ya da işbirliğine dâhil olmuşsa dâhi koordinasyondan sapmayı tercih edebilmektedir (Gore vd. 2013, 328). Yalnızca giriş ihtimalinin olması bile anlaşmanın uzun vadedeki kârlılığını etkileyerek koordinasyonu tehlikeye atabilmektedir.

Ayrıca potansiyel giriş ihtimalinin gerçekleşmesi halinde, rakip sayısının artmasına benzer bir etki doğmaktadır. Örneğin, yeni giriş yapan teşebbüsün, işbirliği içerisindeki teşebbüslerle koordineli hareket etmeyi seçip seçmemesine bakılmaksızın, anlaşmanın sürdürülebilirliği olumsuz etkilenebilmektedir. Yeni giren teşebbüsün işbirliğine dâhil olması durumunda, koordinasyon içerisindeki teşebbüs sayısının artması; anlaşmadan elde edilecek kârın azalmasına ve anlaşmadan sapmanın daha kârlı hâle gelmesine yol açabilmektedir. Diğer yandan yeni giren teşebbüsün koordinasyona katılmadan agresif bir fiyatlandırma stratejisi izlemesi hâlinde ise, oyunbozan (*maverick*) bir aktör gibi davranarak rekabet üstü fiyatlandırma yapan işbirlikçi teşebbüslerden pazar payı kazanması, koordinasyonun sürdürülmesini zorlaştırabilmektedir.

2.3.3. Etkileşim Sıklığı

Teşebbüslerin birbirleriyle sürekli olarak etkileşime girmeleri, işbirliği dengesinin oluşmasını sağlayan kilit noktalardan biridir. Koordinasyonun en

⁷¹ Örneğin üç teşebbüslü yoğunlaşma oranı (CR3), en büyük üç teşebbüsün temsil ettiği toplam piyasa üretiminin nispi payını ölçmektedir (Rekabet Terimleri Sözlüğü, 2019).

⁷² Rekabet Terimleri Sözlüğü, 2019.

temel yapı taşlarından biri olan etkileşimin, sık gerçekleştirilmesi uzlaşmayı daha olası hale getirmektedir. Etkileşim sıklığının artması, teşebbüslerin birbirlerini izleyebilmelerini kolaylaştırmakta ve cezalandırma mekanizmalarının hızlı bir şekilde uygulanmasına olanak tanımaktadır (Europe Economics 2001, 23).

Tersi bir durumda teşebbüslerin nadiren etkileşime girdiği pazarlarda ise koordinasyonun sürdürülebilmesi oldukça zordur. Örneğin, böyle bir pazarda bir teşebbüsün danışıklı fiyattan sapması halinde, sapan teşebbüse karşı misilleme mekanizmasının kullanılması uzak bir gelecekte olacaktır (Ivaldi vd. 2007, 221). Bu doğrultuda misillemenin gecikmeli kullanılması misillemenin etkinliğinin azalmasına, misillemenin gecikmeli kullanılacağına dair inanç ise sapma teşvikinde artışa sebep olabilecektir.⁷³

2.3.4. Pazar Şeffaflığı

Firmaların odak noktasını belirleyebilmesindeki ve koordinasyonun sürdürülebilirliğini sağlayabilmesindeki en önemli hususlardan biri pazarın yeterince şeffaf olup olmadığıdır (Albaek 2010, 2). Şeffaflıktan kastedilen; teşebbüslerin birbirleriyle iletişim kurmaksızın, erişimlerine açık bilgilerden rakiplerinin faaliyetleri hakkında ne düzeyde bilgi edindiklerinin ortaya konulmasıdır. Her iki süreç bakımından da teşebbüslerin karşı karşıya kaldığı belirsizlikleri gidermesi koordinasyon için elzemdir. Örneğin Porter (1983), pazardaki şeffaflık seviyesi arttıkça anlaşma dengesinin tekeli fiyat düzeyine yakınsayacağını ifade etmiştir.

Danışıklılığın sürdürülebilirliği açısından fiyat, miktar ve kapasite kullanım oranları gibi veriler hakkında güvenilir ve zamanında bilgi elde etmek önemlidir. Çünkü bu verilerin güvenilir ve hızlı bir şekilde temini, sapmanın belirlenmesini kolaylaştırarak cezalandırma mekanizmalarının uygulamaya konulmasına olanak tanımakta ve böylece teşebbüslerin sapma teşviklerinde azalışa mahal vermektedir.

Teşebbüs davranışlarının yeterince şeffaf olmadığı pazarlarda koordinasyona ulaşmak ve koordinasyonu sürdürmek güçleşmektedir. Teşebbüslerin, rakiplerine dair bilgilere erişemediği bir ortam, belirsizliklere ve yanlış anlaşılmalara yol açabilmektedir. Bu bağlamda, Green ve Porter (1984), piyasa fiyatının

⁷³ Bunun yanı sıra, misillemenin gecikmesine yönelik bir beklenti dahi misilleme tehdidinin caydırıcılığını azaltarak koordinasyonun sürdürülebilirliğini olumsuz etkileyebilecektir.

gözlemlenebildiği ancak rakiplerin üretim miktarı hakkında eksik bilginin bulunduğu bir pazar üzerine yaptıkları çalışmada; bir oyuncunun negatif talep şoku nedeniyle fiyatını düşürmesi hâlinde, rakip oyuncuların fiyat düşüşünün bu şoktan mı yoksa sapmadan mı kaynaklandığını ayırt edemediğini ortaya koymuştur. Dolayısıyla hiçbir teşebbüsün işbirlikçi dengeden sapmaya yönelik teşviki olmamasına rağmen pazarın yeterince şeffaf olmaması, cezalandırma mekanizmalarının devreye girmesine ve geçici fiyat savaşlarının ortaya çıkmasına neden olabilmektedir.

Teşebbüsler, şeffaflık düzeyini artırmak için fiyat duyuruları, en çok kayırlan müşteri ve teslim fiyatlandırması uygulamaları gibi koordinasyonu kolaylaştırıcı uygulamalara başvurabilmektedir. Ayrıca günümüzde e-ticaretin ve dijital pazarların yaygınlaşmasıyla hem teşebbüsler hem de tüketiciler açısından fiyatların kolaylıkla takip edilebilir hâle gelmesi, piyasaların şeffaflığını artıran önemli bir etken olarak dikkat çekmektedir.

2.3.5. Talep Esnekliği

Talep esnekliğinin koordinasyon üzerindeki etkisi bakımından genel kabul, talep esnekliğinin düşük olmasının anlaşma dengesinin daha yüksek bir düzeyde oluşmasına ve dengenin sürdürülmesine katkı sunduğu yönündedir (Holmes 2017, 77). Talep esnekliğinin bu etkisine karşın, koordinasyonu engelleyebildiği veya koordinasyon üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı durumlar da söz konusu olabilmektedir (Fabra ve Motta 2013, 30).

Talep esnekliğinin düşük olması, hem anlaşma kârını hem de sapma hâlinde elde edilebilecek kârı artırabildiğinden, toplam etkinin yönünü belirsiz hâle getirebilmektedir. Örneğin, homojen ürünlerde talep esnekliği, işbirliğinden sapma ve işbirliğini sürdürme durumlarında kâr üzerinde benzer etkiye sahiptir. Dolayısıyla böyle bir durumda talep esnekliği, koordinasyon üzerinde artırıcı ya da azaltıcı etki doğurmayabilir. Sonuç olarak talep esnekliğinin koordinasyon üzerindeki etkisinin belirsiz olduğu göz önünde bulundurulmalı ve somut olay bazında değerlendirilmelidir.

2.3.6. İstikrarlı Büyüyen Talep

Sürekli olarak büyüyen pazarlarda, gelecek dönemlerden elde edilecek kârın önemi giderek artmaktadır. Bu tür pazarlardaki oyuncu sayısının sabit kaldığı varsayımında, anlaşmadan doğan uzun vadeli yüksek getiriler, teşebbüslerin

koordinasyona uyumunu güçlendirebilir. Ancak büyüyen pazarlarla ilgili dikkat edilmesi gereken nokta pazara yeni girişlerin beklenip beklenmediğidir. Sürekli büyüme gösteren pazarlar, yeni giriş olasılığını artırarak bir yandan da koordinasyonu zorlaştırabilmektedir. Dolayısıyla bu faktörün koordinasyon üzerindeki etkisinin, pazara giriş engelleri ile birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir.

Öte yandan, yukarıda ifade edilen değerlendirmenin esas olarak sürekli büyüyen pazarlara ilişkin olduğu gözden kaçırmamalıdır. Deneckere (1983) tarafından yapılan bir çalışmada; kalıcı talep değişimlerinin, yani tek seferlik ancak kalıcı bir talep artışıının ya da azalmasının, koordinasyonun sürdürülebilirliği üzerindeki etkisinin nötr olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun nedeni, bir sefere mahsus büyüyen ve daha sonraki dönemlerde önemli bir büyüme gerçekleştirmesi beklenmeyen pazarlarda, bir teşebbüsün sapmadan elde edeceği kr artışı ile misilleme sonrasında yaşayacağı kr kaybının benzer şekilde etkilenmesidir.

2.3.7. Talep Dalgalanmaları

Talep dalgalanmalarının yaşandığı pazarlarda koordinasyon olasılığının azaldığı kabul edilmektedir. Özellikle talebin çok yüksek olduğu ancak izleyen dönemlerde düşüş beklentisinin bulunduğu pazarlarda, sapma güdüsünün artması beklenen bir durumdur. Bu dönemde anlaşmadan sapan bir firma, fiyat indirimiyle ek talep çekerek kısa vadede daha yüksek kr elde edebilir. Buna karşılık sapma sonrasında talep yoğunluğunun azaldığı yani talebin ortalama seviyelere yakınsadığı bir dönemde, sapan firmaya karşı cezalandırma mekanizmaları uygulansa dâhi etkili olmayacaktır. Bahse konu senaryo, misillemenin yüksek talep döneminde devreye sokulamadığı, başka bir ifadeyle gecikmenin kaçınılmaz olduğu durumlarda geçerliliğini korumaktadır.

Bununla birlikte, talep dalgalanmalarının koordinasyon üzerindeki etkisinin her durumda olumsuz olacağı yönünde genel bir kuraldan söz etmek mümkün değildir. Sapmanın ardından cezalandırma mekanizmalarının hızlı ve etkili bir şekilde uygulanabildiği bir durumda, koordinasyon üzerindeki etki belirsizdir. Nitekim Rotemberg ve Saloner (1986) tarafından yapılan bir çalışmada; piyasa talebinin zirvede olduğu dönemlerde işbirliğinden sapmanın kısa vadede kazancının maksimuma ulaştığı, buna karşılık sapana yönelik misilleme

uygulamanın görece düşük maliyetli olduğu sonucuna varılmıştır (Ivaldi vd. 2007, 223). Dolayısıyla hem sapma hem de cezalandırma teşvikleri aynı anda güçlenebilmektedir.

2.3.8. Ürün Farklılaştırması

Homojen ürünün olduğu pazarlarda teşebbüslerin benzer koşullarla (maliyet artışı, talep artışı vb.) karşı karşıya kalması, hem işbirliği koşulları üzerinde ortak bir dengeye ulaşabilmelerini hem de bu dengeyi sürdürebilmelerini kolaylaştırmaktadır (Olsson 2000, 58).

Ancak teşebbüslerin ürünleri arasındaki ikame edilebilirlik derecesinin farklılaşmasının koordinasyon üzerindeki etkisi ise belirsizdir (Gore vd. 2013, 333). Ürün farklılaştırması, hem koordinasyondan sapmanın getirisini hem de cezalandırma mekanizmasının etkinliğini eş zamanlı olarak etkilemektedir. Ürün farklılaştırması bir yandan tüketicilerin fiyat değişimine olan duyarlılığını nispeten azaltacağı için sapan bir firmanın elde edeceği sapma kazancını sınırlayabilecektir. Diğer yandan ise her bir firmanın talebi rakiplerinin belirlediği fiyatlara nispeten daha az duyarlı hâle geleceğinden, cezalandırma kabiliyetini sınırlayarak koordinasyondan sapma teşvikini artırabilecektir.

2.3.9. Alıcı Gücü

Alıcı gücünün varlığı, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu engelleyebileceği gibi pazardaki satış sürecini de etkileyerek sapma teşviklerinde değişime neden olmakta ve koordinasyonun sürdürülebilirliğini zayıflatabilmektedir (Anderson 2001, 49). Örneğin, yüksek alıcı gücüne sahip bir alıcının, sık ve düzenli siparişler yerine alımlarını toplulaştırması, koordinasyonun sürdürülebilirliğini olumsuz etkileyebilmektedir.

Bunun yanı sıra, ihtiyaçlarının büyük bir çoğunluğunu tek bir teşebbüsten sağlama yoluna giden bir alıcı, ilgili sağlayıcının kısa vadeli kâr elde etme teşvikinde artışa yol açabilmektedir.⁷⁴ Sağlayıcı açısından ani bir şekilde bireysel talep artışına sebebiyet veren bu durum, sağlayıcının işbirliği güdüsünü zayıflatarak koordinasyonun sürdürülebilirliğini tehlikeye atabilmektedir.

⁷⁴ 2022 Tarihli Yatay Kılavuz para. 64.

2.3.10. Teşebbüsler Arası Asimetri

Benzer büyüklüğe, maliyet kalemlerine ve üretim olanaklarına sahip firmaların ortak çıkarlarının benzeşmesi olağandır (Feuerstein 2005, 191). Ancak firmaların, anılan hususlarda birbirlerinden farklılaşması, çıkar dengesinin benzeşmesini zorlaştırabilmektedir. Firmalar arasındaki asimetri; üretim maliyetleri, kapasite miktarları, ürün portföyü gibi birçok farklı nedenden kaynaklanabilmektedir.⁷⁵ Bu gibi farklılıklar, teşebbüslerin iskonto değerlerinin de farklılaşmasına neden olarak koordinasyon dengesine ilişkin belirsizliği artırmakta ve işbirliğinin sürdürülmesine yönelik teşvikleri zayıflatmaktadır (Porter 2020, 4).

Ürün Portföyü Asimetrisi

Geniş ürün portföyüne sahip teşebbüslerin koordinasyondan sapma eğilimi, tek ürünle faaliyet gösteren teşebbüslere kıyasla daha düşüktür. Çünkü bu teşebbüslerin herhangi bir üründe uygulayacağı fiyat indirimi, portföylerindeki diğer ürünler üzerinde de olumsuz sonuçlar doğurma riski taşımaktadır. Benzer şekilde, koordinasyondan sapan küçük bir teşebbüse yönelik misilleme uygulaması da büyük teşebbüs açısından diğer ürünlerine olası yansımalar nedeniyle daha yüksek maliyetli olabilecektir. Bu nedenle geniş ürün portföyü, hem sapma güdüsünü azaltarak hem de misilleme kapasitesini sınırlandırarak koordinasyonun sürdürülebilirliğini zayıflatabilmektedir.

Maliyet Asimetrisi

Maliyet yapıları birbirlerinden önemli ölçüde farklı olan teşebbüslerin ortak bir işbirliği dengesinde buluşmaları kolay değildir. Örneğin, düşük maliyetli firmalar, yüksek maliyetli firmalara nazaran işbirliği fiyatının daha düşük bir seviyede belirlenmesi gerektiğini ileri sürebilmektedir. Pazarın yeterince şeffaf olmaması ve maliyet asimetrisinin varlığı ise danışıklı fiyatın tespit edilmesini zorlaştırarak deneme-yanılma dönemlerinin uzamasına ve işbirliği dengesinin oluşumunun daha maliyetli hâle gelmesine sebebiyet verebilmektedir. Bunun yanı sıra teşebbüsler belirli bir danışıklı fiyatta uzlaşsalar dahi düşük maliyetli firmaların sahip oldukları maliyet avantajı, sapmayı onlar için daha kârlı hale getirebilmektedir. Ayrıca düşük maliyetli teşebbüsler, sapma sonrasındaki

⁷⁵ Koordineli teşebbüsler, asimetrinin yarattığı farklılıkları giderebilmek amacıyla yan ödemeler gibi dengeleme mekanizmalarına başvurabilmektedir.

misillemeden de daha az endişe duyabilmektedir. Zira misilleme yapması beklenen teşebbüslerin maliyetleri görece daha yüksektir.

Maliyet asimetrisinin etkisine ilişkin olarak Ivaldi vd. (2003, 36), düşük maliyetli firmaların, yüksek maliyetli firmaların sürdürmek istedikleri fiyat düzeyine kıyasla daha düşük fiyatlara yönelme eğiliminde olduğunu ifade etmiştir. Buna karşılık Holmes (2017, 77), düşük maliyete sahip olan firmaların anlaşma dengesi için daha düşük fiyatlarda ısrar edeceği görüşüne katılmadığını, aksine düşük maliyetli teşebbüsün daha fazla kâr marjı elde etmekten memnun olabileceğini öne sürmüştür.⁷⁶

2.3.11. Aşırı Kapasite

Kapasite fazlalığı, koordinasyonu hem olumlu hem de olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bir firmanın kapasite kullanım oranı ne kadar düşükse, başka bir ifadeyle fazla kapasitesi ne kadar büyükse, bireysel olarak sapma teşviki de o ölçüde artmaktadır. Dolayısıyla kapasite fazlalığı, anlaşmadan sapan firmanın aldatma sonrası kendisine yönelen talebe ne oranda karşılık verebileceğini gösteren bir faktör olarak ele alınmalıdır.

Bununla birlikte sapma teşvikinin derecesi rakip oyuncuların atıl kapasitesiyle doğrudan ilişkilidir. Pazar genelinde önemli miktarda kapasite fazlalığının bulunması, sapma sonrasında hızlı ve etkili bir misilleme yapılabilmesine olanak tanıyarak cezalandırma mekanizmasının etkinliğini artırabilmektedir. Staiger ve Wolak (1992), aşırı kapasitenin olası etkilerini incelemiş ve aşırı kapasitenin pazar genelinde yeterince fazla olması halinde, fiyat düşüşleri ile pazar payı istikrarsızlığına yol açan fiyat savaşlarının ortaya çıkabileceğini öne sürmüştür.

Dolayısıyla pazarın geneline yayılan kapasite fazlalığı misilleme tehdidini güçlendirerek koordinasyona olumlu yansırken, teşebbüsler arasında kapasite fazlasının asimetrik dağılması ise sapma teşviklerini artırarak koordinasyon olasılığını zayıflatmaktadır.

⁷⁶ Holmes, uzun vadede Ivaldi vd.'nin belirttiği görüşe katılırken, düşük maliyetli firmanın kısa ve orta vadede anlaşma dengesinin daha düşük seviyede belirlenmesinde ısrar etmeyeceğini öne sürmektedir.

2.3.12. Yenilikçi Pazar Yapısı

Gelişim potansiyeli yüksek ve değişim gösteren pazarlara kıyasla, olgunlaşmış pazarlarda teşebbüslerin geleceğe dair beklentileri daha fazla benzeşmekte olup bu benzerlik onları işbirliği yapmaya yöneltebilmektedir.⁷⁷ Ancak yenilikçi pazarların getirdiği sürekli gelişim ve değişim, teşebbüslerin uzlaşma dengesinin değişikliğe uğramasına neden olabilmektedir. Bu durum, değişen koşullara bağlı olarak yeni denge noktalarını belirleme zorunluluğuna ve yeni dengeye uyum sorununa yol açabilmektedir.

Yeniliğin olmadığı ve talep yapısının önemli değişikliklere uğramasının beklenmediği olgunlaşmış piyasalarda ise genellikle daha durağan bir talep yapısı ve benzer maliyet koşulları kendini göstermektedir. Teşebbüslerin daha simetrik bir yapı arz etmesini sağlayan bu koşullar ve odak noktasının yeniden belirlenmesi ihtiyacının olmaması, sapmaların daha kolay tespit edilmesine olanak tanıyarak koordinasyonu daha uygulanabilir hâle getirmektedir.

2.3.13. Çoklu Pazar Etkileşimi

Çoklu pazar etkileşimi, firmalar arasındaki etkileşimin sıklığını artırarak birbirlerini takip edebilmelerini, sapmanın hızlı bir şekilde tespit edilebilmesini ve cezalandırma mekanizmasının etkinliğinin artmasını sağlayan önemli bir unsurdur.⁷⁸ Meghan R. Busse (2000), hücresel telefon endüstrisindeki firmaların faaliyetlerini zımnen koordine edebilmelerinde çoklu pazar etkileşiminden yararlandıklarını gösteren ampirik bir çalışma yapmıştır. Söz konusu çalışmada, birden fazla pazarda karşı karşıya gelen firmaların gizli işbirliği yapmaları sonucunda fiyatların yaklaşık %7-10 oranında daha yüksek olduğu saptanmıştır. Benzer şekilde Ciliberto ve Williams (2014) tarafından ABD havayolu endüstrisine ilişkin yapılan ampirik çalışmada ise çoklu pazar etkileşiminin koordinasyonu kolaylaştırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak, çoklu pazar temasının danışıklı davranış ve denge fiyatları üzerindeki etkisinin belirlenmesinde çapraz fiyat esnekliklerinin kritik bir rol oynadığı belirtilmiştir.

⁷⁷ Ancak pazarın gelecekte daralacağı veya ortadan kalkacağı beklentisi varsa, gelecek dönemlerden elde edeceği kârın düşeceğini öngören bir firmanın, koordinasyondan sapma güdüsünde artış yaşanabileceği göz ardı edilmemelidir.

⁷⁸ Cezalandırma mekanizmaları yalnızca sapmanın gerçekleştiği pazarda uygulanmak zorunda olmadığından, çoklu pazar etkileşimi misillemenin diğer pazarlara da genişletilebilmesine imkân sağlamaktadır.

Öte yandan bireysel pazarlardaki asimetri, çoklu pazar temasının dengeleyici etkisi sayesinde giderilebilmekte ve böylece firmalar daha simetrik bir yapıya kavuşabilmektedir. Örneğin, A ve B firmalarının, hem gazlı içecek hem de gazsız içecek pazarında faaliyet gösterdiğini ve A firmasının gazlı içecek pazarında B firmasının ise gazsız içecek pazarında güçlü olduğunu varsayalım. Teşebbüsler yalnızca bu pazarlardan birinde rekabet ettiklerinde aralarındaki asimetri koordinasyon ihtimalini sınırlarken, birden fazla pazarda temas kurulması durumunda söz konusu farklılıklar dengelenebilmektedir. Ayrıca artan temas sıklığı rakip davranışlarının daha etkin şekilde izlenmesine ve böylece koordinasyonun sürdürülebilirliğinin güçlenmesine imkân oluşturmaktadır.

2.3.14. Yapısal Bağlar ve İşbirliği Anlaşmaları

Teşebbüsler arasındaki yapısal bağların varlığı koordinasyona zemin hazırlayabilmektedir.⁷⁹ Çapraz hissedarlık ya da ortak girişimler yoluyla, teşebbüslerin koordinasyon kurmalarının ve sürdürmelerinin önündeki belirsizlikler azalabilmektedir. Örneğin kurumsal yatırımcılar,⁸⁰ portföyünde yer alan ve aynı sektörde faaliyet gösteren birçok firmanın kartel kurmasını teşvik edebileceği gibi, portföyündeki teşebbüsler arasında bilgi değişimini sağlayan bir koordinasyon aracına da dönüşebilmektedir (Küçükikiz 2020, 12). Bunun yanı sıra bu tür yapısal bağların varlığı, cezalandırma mekanizmasının kapsamının genişlemesine sebep olabilmektedir. Bu bağlamda misilleme, ortak kontrol edilen ya da azınlık hissedarı olunan teşebbüslerdeki payların elden çıkarılması veya diğer ticari işbirliği yapılanmalarının iptal edilmesi gibi birçok şekilde ortaya çıkabilmektedir.

Spiegel vd. (2019) yaptıkları bir çalışmada, azınlık hissedarlığının koordinasyonu devam ettirebilmek amacıyla kullanıldığını öne sürmüştür. Çalışmada, pişmanlık hükümlerinin yürürlüğe girmesi ile rakip azınlık payı devralma sayısı arasında pozitif bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Buna göre söz konusu hükümleri uygulamaya koyan ülkelerde, teşebbüslerin koordinasyonun istikrarını korumak veya koordinasyon sona erse dahi

⁷⁹ Kısmi yatay devralmaların, kritik iskonto değeri üzerindeki etkisini ele alarak koordineli etkileri değerlendiren çalışma için bkz. Brito vd. (2018)

⁸⁰ Kurumsal yatırımcılar, tasarruf sahiplerinin birikimlerini finansal piyasalara yönlendiren uzmanlaşmış finansal kurumlar olarak tanımlanmaktadır.

aralarındaki rekabetçi baskıyı azaltmak amacıyla rakip azınlık payı devralmalarının sayısında artış yaşandığı sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak, teşebbüsler arasında yapısal bağlar olmasa bile basit işbirliği anlaşmalarının ya da çapraz yöneticilerin varlığının dâhi yapısal bağlarla oluşan benzer koordinasyon etkilerine yol açabileceği ifade edilmektedir.

2.3.15. Geçmiş Koordinasyon Kanıtı

Birleşmelerin koordineli etkilerinin değerdendirilmesinde, geçmiş koordinasyona ilişkin bulguların varlığı önemli bir gösterge niteliği taşımaktadır. Bilhassa da ilgili pazarın özellikleri önemli ölçüde değışmediyse veya yakın gelecekte değışmesi beklenmiyorsa, bu tür göstergeler daha anlamlı hâle gelmektedir. Ayrıca pazarda daha önce başarısız olan gizli anlaşma girişimlerinin ya da kartel şüphelerinin bulunması, birleşme öncesinde koordinasyonun zor olmakla birlikte tamamen imkânsız olmadığını ortaya koymakta ve birleşme sonrasında böyle bir koordinasyonun daha olası hâle gelebileceğine işaret etmektedir (Fabra ve Motta 2013, 46).

Bunun yanı sıra benzer yapısal özelliklere sahip başka pazarlarda tespit edilen geçmiş koordinasyonun örnekleri de değerdendirme açısından yol gösterici bir unsur olarak kullanılabilir. ⁸¹ Nitekim FTC, 2000 yılındaki *Air Products–L’Air Liquide* davasında; 1991 yılında Kanada’da tespit edilen geçmiş koordinasyon kanıtını, kendi incelediği dosyaya dayanak göstermiştir. Bu doğrultuda FTC, ABD pazarının, Kanada pazarına benzerlik gösterdiğini ve aradan geçen süre boyunca koordinasyonun daha zor hale geldiğini gösteren önemli bir değışiklik yaşanmadığını belirtmiştir. ⁸²

2.3.16. Oyunbozan Firma

Baker (2002, 140)’a göre oyunbozan firma, birleşmenin ortaya çıkaracağı zarar teorisi açısından koordinasyonun daha olası olmasını engelleyen ya da sınırlayan firmayı ifade etmektedir. Ivaldi vd. (2007, 224) ise oyunbozan firmayı; maliyet yapısı, üretim kapasitesi veya ürün kalitesi bakımından rakip teşebbüslerden önemli ölçüde farklılaşan ve bu nedenle danişıklı bir eyleme

⁸¹ Yeni Yatay Kılavuz para. 49.

⁸² Benzer şekilde, *Degussa/Dupont* davasında FTC, ABD’de önemli bir pazar gücü elde edecek olan teşebbüslerin, AB’de pazar paylaşımı yaptıklarını belirlemiş ve bu tespiti kendi kararında zarar teorisinin oluşturulması açısından tamamlayıcı bir faktör olarak ele almıştır.

katılma güdüsü düşük olan bir firma olarak tanımlamaktadır. Bu çerçevede oyunbozan firmalar, gerek farklılaşmış özellikleri gerekse bağımsız davranma motivasyonları nedeniyle koordinasyonun oluşumu ve sürdürülebilirliği açısından kritik bir rekabetçi baskı unsuru olarak değerlendirilmektedir.

Bir birleşme işlemi, oyunbozan firmanın devralınmasını içeriyor ya da oyunbozan firmanın koordinasyona katılmamasına yönelik teşvikleri zayıflatıyorsa, işlem sonrasında işbirliğini sınırlayan önemli bir rekabetçi unsur ortadan kalkmış olacaktır. Anılan nedenle rekabet otoriteleri zarar teorisini kurgularken, yoğunlaşma öncesinde oyunbozan bir firmanın var olup olmadığını tespit etmeli ve işlemin oyunbozan firma üzerindeki etkilerine yoğunlaşmalıdır.⁸³ Örneğin, Kurulun *Mey/Burgaz* kararında, Burgaz'ın pazarda alışlagelmiş fiyat artışlarını engellediği ve rakipleri bu durumdan rahatsız olmasına rağmen agresif fiyat stratejisini sürdürdüğü değerlendirilmiştir.⁸⁴

Bu konuyla ilgili olarak Kim ve Park (2022), 2014 yılında gerçekleşen American Airlines ve US Airways birleşmesini incelemiştir. Çalışmada, işlem öncesinde US Airways'ın rakiplerine karşı Advantage Fares programı⁸⁵ aracılığıyla agresif fiyatlandırma stratejisi izlediği, ancak işlem sonrasında birleşik teşebbüsün bu fiyatlandırma stratejisini sürdürmemesinin koordineli etkilere yol açtığı öne sürülmüştür. Yazarlar ayrıca, işlem kapsamında DOJ'un tek taraflı etkilere ağırlık verdiğini ve işlemin doğurabileceği koordineli etkilerin göz ardı edildiğini belirtmiştir.

Sonuç olarak, koordinasyonu etkileyen birçok pazar özelliği ile teşebbüs davranış biçimi bulunmaktadır. Koordinasyonu etkileyen bu faktörlerin, koordinasyon koşullarında ortak bir anlayışa varılması ve koordinasyonun sürdürülebilirliği üzerindeki etkisi detaylı bir şekilde analiz edilmeli ve her bir faktör işlem özelinde ayrı ayrı ele alınmalıdır. Zira her bir faktörün değerlendirmedeki ağırlığı ve önemi somut olayın özelliklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Sınırlı bir örnek vermek gerekirse; simetrik üç oyunculu bir pazar yapısından, birleşme sonucunda asimetrik iki oyunculu bir yapıya geçilmesi

⁸³ Koordineli etkilerin değerlendirilmesinde oyunbozan firma temelli yaklaşım için bkz. Loertscher ve Marx (2021).

⁸⁴ 18.11.2009 ve 09-56/1325-331 sayılı Kurul kararı.

⁸⁵ Advantage Fares programı, rakip havayolu firmalarının kesintisiz hizmet verdiği rotalarda, US Airways'in aktarmalı uçuşları için verdiği indirimleri kapsamaktadır.

durumunda, rakip sayısındaki azalma koordinasyon olasılığını artırırken; simetriden asimetriye geçiş bu olasılığı eş zamanlı olarak azaltabilmektedir. Bu nedenle koordinasyonu etkileyen pazar ve teşebbüs özellikleri bütüncül bir bakış açısıyla ele alınmalıdır. Ek olarak belirtilmeli ki pazar ve teşebbüs özelliklerinin değerlendirme içerisindeki etkisinin ve öneminin değerkenlik gösteriyor olması, rekabet otoritelerinin pazardaki rekabet üzerindeki olası etkiler hakkında tahminde bulunmasını zorlaştırmaktadır. Değerlendirmedeki bu zorluğu azaltmak amacıyla koordineli etkilerin nicelleştirilmesine yönelik çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalara bir sonraki bölümde yer verilecektir.

2.4. YENİ YAKLAşIMLAR

Koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesi son yıllarda daha analitik bir yapıya brnmekle birlikte, koordinasyonu kolaylaştırıcı ve/veya zorlaştırıcı unsurların analiz edilmesinin ötesine geçememiştir (Salop ve Morton 2020, 13). Bu doğrultuda koordinasyon doğurucu etkilerin nicelleştirilmesine yönelik literatürde çeşitli çalışmalar geliştirilmiştir. Ancak nicel bir perspektiften koordinasyon doğurucu etkilere nasıl yaklaşılması gerektiği konusunda henüz fikir birliği bulunmamaktadır (Fabra ve Motta 2016, 23). Bu bölümde öncelikle koordinasyon doğurucu etkilerin nicelleştirilmesine yönelik çalışmalardan bazı örneklere yer verilecek, devamında koordineli davranışın daha geniş tanımlanmasına uygun şekilde paralel uyumlu davranışa odaklanan yaklaşımlar ele alınacaktır. Son olarak ise algoritmalar yoluyla koordinasyon yaklaşımı incelenecektir.⁸⁶

2.4.1. Koordinasyondan Artan Getiriler

Koordinasyon doğurucu etkileri nicelleştirmeyi amaçlayan çalışmalardan ilki Kovacic vd. (2006) tarafından öne sürülmüştür. Çalışma, getirilerin firma davranışını etkilediği varsayımına dayanmaktadır. Tek taraflı etkilerin analizinde yaygın olarak kullanılan farklılaştırılmış ürün rekabeti modelinin genişletilmiş bir versiyonu, koordinasyon doğurucu etkilerin incelenmesinde de kullanılmıştır.

⁸⁶ Bu başlık altında yer verilen çalışmalar/modeller çeşitli varsayımlara dayalı olarak hazırlanmıştır. Her ne kadar kesin sonuçlar oluşturmasa ve gerçek pazarları tam olarak yansıtmasa da bu çalışmaların, koordinasyon doğurucu etkilere dair faydalı öngörüler sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Model, ilk olarak farklılaştırılmış ürün rekabetinin yaşandığı ve dört oyuncudan oluşan bir pazar üzerinde simüle edilmiştir.⁸⁷ Dört firmadan ikisinin birleşmesi ile oluşan üç oyunculu yeni pazar yapısı bakımından, firmaların birleşme öncesi ve sonrası koordineli olan ve olmayan farklı alt kümeleri arasında Nash dengesi ile işbirliği dengesi arasındaki getirileri kıyaslanmıştır.

Örneğin, birleşmeden önce herhangi iki firma arasındaki koordinasyon danışıklı iki firmanın kârını %13 oranında artırdığı; birleşme sonrasında ise birleşik teşebbüs ile kalan iki rakipten birinin⁸⁸ koordinasyon oluşturması halinde elde edecekleri kârın, birleşme sonrası koordineli olmayan kâra kıyasla %46 daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada elde edilen sonuç, koordinasyondan elde edilen kârlar ne kadar yüksek olursa, firmaların karşılaştıkları koordinasyon engellerinin üstesinden gelme teşviklerinin de o kadar büyük olacağı yönündedir.

2.4.2. Teşvik Uyumluluğu Kısıtlamaları ile Anlaşma ve İzleme Kısıtlamaları

Davis (2006) ve Sabbatini (2006)'nin birbirlerinden bağımsız olarak yaptıkları çalışmalarda işbirliği yapma teşvikinin, tekrarlanan oyunlar teorisinde ortaya çıkan teşvik uyumluluğu kısıtlamaları aracılığıyla sayısallaştırılabileceği ileri sürülmüştür. Daha sonra birlikte yaptıkları çalışmada (Davis ve Sabbatini 2011) ise, teşvik uyumluluğu kısıtlamalarının yanı sıra anlaşma ve izleme kısıtlamaları⁸⁹ da analize dâhil edilmiştir.

Çalışmada tek taraflı etkiler için kullanılan birleşme simülasyonu ile yakından ilişkili bir simülasyon modelinin, gerçek vakalardaki potansiyel koordineli etkilerin analiz edilmesinde faydalı sonuçlar sunabileceği ortaya atılmıştır. Bu bağlamda koordineli etkilerin ölçümüne yönelik iki alternatif yaklaşım önermişlerdir. İlkine göre, teşebbüslerin iskonto faktörleri işlem öncesinde biliniyorsa birleşmenin, koordinasyon için gerekli kısıtlamaları nasıl etkilediği analiz edilmelidir. İkincisine göre ise birleşmenin, koordinasyonu

⁸⁷ Çalışmada ihale pazarı açısından da koordinasyon olasılığı simüle edilmiş ve koordinasyon sonucunda elde edilebilecek getiriler sayısallaştırılmıştır.

⁸⁸ Birleşme sonrası, kalan iki rakip oyuncunun simetrik bir yapıda varsayılmıştır.

⁸⁹ Koordinasyona uyum sağlama ve uyumu takip etme gerekliliğinden kaynaklanan kısıtlamaları içermektedir.

mümkün kılan kritik iskonto değerini nasıl etkilediği incelenmelidir. Önerilen bu metodolojinin ilk rneği, Davis ve Huse (2010) tarafından aę sunucusu endüstrisindeki *Hewlett Packard/Compaq* birleşmesi üzerinde uygulanmıştır.

2.4.3. Koordineli Yukarı Fiyatlama Baskısı Endeksi

Moresi vd. (2011, 2015), tek taraflı etkiler analizinde kullanılan yukarı fiyatlama baskısı testini, koordinasyon doğurucu etkilere uyarlamıştır. Çalışmada, bir koordineli davranış türü olarak ABD’de kabul edilen paralel uyumlu davranışa odaklanılmış ve fiyat liderliği üzerinden bir model geliştirilerek koordineli yukarı fiyatlama baskısı (cGUPPI) endeksi oluşturulmuştur.⁹⁰ Bu endeks, takipçi firmanın uyum göstereceği beklentisiyle, lider bir firmanın tek taraflı bir fiyat artışı başlatmaya yönelik teşviklerini ölçmektedir.

cGUPPI, bir firmanın başlatmaya istekli olduğu ve rakibinin uyum göstereceği varsayılan en yüksek fiyat artışı olarak tanımlanmaktadır. Bir diğer deyişle, paralel uyumlu davranış ile sürdürülebilecek en yüksek fiyat artışını göstermektedir. Bir birleşme sonucunda oluşan daha yüksek bir cGUPPI, paralel uyumlu davranış yoluyla ulaşılabilecek fiyatın yükseldiği ve rekabetçi endişelerin arttığı anlamına gelmektedir. Birleşmeden kaynaklanan bu tarz bir artış “Delta cGUPPI” olarak ifade edilmektedir.

Eğer cGUPPI uygulanan bir pazar, hâlihazırda koordineli bir durumda ise bir tür Selofan Yanılığı’na düşülmesinin olası olduğu belirtilmelidir.⁹¹ Pazarda koordinasyon hâlihazırda mevcut ise Delta cGUPPI’nın düşük çıkması muhtemeldir. Bu nedenle Delta cGUPPI’nın düşük çıkması her zaman rekabetçi bir endişe olmadığı anlamı taşımamaktadır. Düşük Delta cGUPPI, var olan koordinasyonun güçlendiği anlamına gelebilmektedir. Öte yandan cGUPPI, tam gelişmiş bir piyasa yapısını ele almamakla birlikte paralel uyumlu davranış

⁹⁰ cGUPPI’nın hesaplanmasında; satış miktarları, fiyat esneklikleri, sapma oranları, kâr marjları ve iskonto faktörü kullanılmaktadır. cGUPPI’nın hesaplanmasının altında yatan önemli varsayımlar ise; fiyatların şeffaf olması, fiyat değişimine hızlı bir şekilde tepki verilmesi ve paralel uyumlu davranış dengesinin bir süre istikrarlı olmasıdır.

⁹¹ “İlk kez ABD Yüksek Mahkemesinin 1956 tarihli *Du Pont* kararı sonrasında ortaya çıkan ve varsayımsal tekel testinin uygulanmasında, analize başlangıç teşkil eden fiyat seviyesinin rekabetçi düzeyin oldukça üzerinde olması halinde, ilgili pazarın gerçekte olduğundan daha geniş tanımlanması şeklinde karşılaşılan sorun, literatürde Selofan Yanılığı kavramıyla anılmaktadır.” (Rekabet Terimleri Sözlüğü 2019).

yoluyla teşebbüslerin koordineli etkileşim teşviklerini ölçmek için yararlı bir endeks olarak değerlendirilmektedir.

2.4.4. Getirilerde Asimetri ve Getirilerde Değişim Etkisi

Ivaldi ve Lagos (2017), birleşmelerin koordineli etkilerini incelerken firmaların fiyatlandırma davranışlarının dikkate alınmasını önermiştir. Bu doğrultuda her birinde 10.000 tüketici ve beş tek markalı firma bulunan çok sayıda pazar simüle edilerek bir birleşmenin firmaların getirileri üzerindeki etkisi; statik Nash dengesi, işbirliği dengesi ve işbirliğinden sapma senaryoları altında incelenmiştir.

Çalışmada, birleşmeden kaynaklanan koordinasyon teşviklerindeki değişiklik, kritik iskonto değerinde yaşanan farklılaşma üzerinden ölçülmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda koordineli hareket etme teşvikleri “Getirilerde Asimetri” ve “Getirilerde Değişim” olmak üzere iki tür etki ile açıklanmıştır. Söz konusu iki etkiden hangisinin daha baskın olacağı ise birleşen teşebbüsler arasındaki simetri veya asimetri derecesine bağlı olarak farklılık gösterebilmektedir.

Çalışmaya göre getirilerde asimetri etkisi; birleşme öncesinde farklı kritik iskonto değerlerine sahip teşebbüslerin kritik iskonto değerlerindeki değişikliğin tespiti ile ilişkilidir. Bu etkinin özellikle büyük bir firmanın, oyunbozan niteliğindeki küçük bir firmayı devraldığı birleşmelerde daha baskın olduğu belirtilmektedir. Bu doğrultuda çapraz fiyat esnekliğinin yüksek olduğu asimetric teşebbüsler arasındaki birleşmelerin, rekabetçi endişeler barındırabileceği ifade edilmektedir. Getirilerde değişim etkisi ise birleşen teşebbüslerin birbirleri üzerindeki fiyat dışsallığını içselleştirmeleri sonucunda kritik iskonto değerlerindeki değişikliğin tespiti ile ilişkilidir. Bu etkinin genellikle simetrik firmaların birleşmeleri durumunda daha baskın hâle geldiği ve yüksek sapma oranlarına sahip simetrik firmalar birleştiğinde koordineli etkilerin daha endişe verici olduğu ileri sürülmektedir.

2.4.5. Amaçlı ve Amaçsız Davranış Yoluyla Koordinasyon

Farrel ve Baker (2021), koordinasyon doğurucu etki analizine geleneksel yaklaşımın sınırlı olmasından hareketle,⁹² sapmanın tespitine ve caydırıcı mekanizmaların varlığına dayalı davranışı “amaçlı davranış”; doğrudan caydırıcı bir etki olmaksızın karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanan ve rekabetçi davranıştan uzaklaşma şeklinde sonuçlanan davranışı ise “amaçlı olmayan davranış” olarak tanımlamıştır. Amaçlı olmayan davranış, özünde sapmaya ve caydırmaya dayalı olmayan paralel uyumlu davranışı simgelemektedir.

Yazarlar, firmalar açısından rasyonel olup herhangi bir anlaşma olmaksızın fiyat artışlarını teşvik eden ve rekabetçi teşvikleri zayıflatan teşebbüs davranışlarının da koordineli etkiler kapsamında değerlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu nedenle amaçlı olmayan davranış yoluyla oluşan koordinasyon doğurucu etkilerin, Stackelberg’in lider-takipçi firma modeliyle açıklanabileceğini,⁹³ söz konusu modelin, Friedman’ın sonsuz oyun modelindeki katı varsayımlara nazaran daha gerçekçi bir yaklaşım olduğunu ileri sürmüşlerdir.

2.4.6. Algoritmalar Yoluyla Koordinasyon

Teknolojinin gelişimi ve pazar yerlerinin dijitalleşmesiyle birlikte insanların ve teşebbüslerin etkileşime girme, iletişim kurma ve ticaret yapma şekli değişmeye başlamıştır. Buna paralel olarak günümüzde algoritmalar, mal ve hizmetlerin fiyatlandırılması noktasında karar vericilerin yerini giderek daha fazla almaktadır. Bu durum aynı zamanda piyasalardaki rekabetçi dinamikleri de etkilemektedir. Dijitalleşen pazarlar ve yapay zekâ kullanımı, sağladıkları birçok faydanın yanı sıra fiyatlandırma algoritmalarıyla gizli koordinasyon endişesini daha da artırmaktadır (Ezrachi ve Stucke 2017, 1778).

⁹² Yazarlar, sonsuz oyun modelinde misilleme tehdidinin çok geniş bir alt-oyun mükemmel dengesi ile sonuçlanabileceğinden hareketle bu modelde koordinasyonun tam olarak tahmin edilmesinin ve sayısallaştırılmasının zor olduğunu vurgulamışlardır.

⁹³ Yazarlar, paralel uzlaşmacı davranışı cGUPPI ile açıklayan Moresi vd. (2015)’nin çalışmasını, caydırıcı mekanizmaya yani amaçlı davranışa dayalı alternatif bir yorum olarak nitelendirmiştir.

Bu endişeleri güçlendirecek hem deneysel hem de ampirik çalışmalar yapılmıştır.⁹⁴ Deneysel açıdan Calvano vd. (2019), Q-öğrenme algoritmasını,⁹⁵ teşebbüslerin tekrarlanan oyun modelinde olduğu gibi eş zamanlı hareket ettiği ve tepkilerini geçmiş fiyatlara göre koşullandırdığı bir çerçevede incelemiştir.⁹⁶ Çalışmada, yapay zekâ destekli fiyatlandırma algoritmalarına gizli anlaşma yapmaları yönünde özel talimat verilmemiş ve algoritmalar arasında iletişim kurulmamış olmasına rağmen, algoritmaların kendi kendilerine koordineli olabildikleri ve fiyatları rekabetçi seviyenin üzerine çıkarabildikleri sonucuna ulaşılmıştır.⁹⁷ Çalışmanın ilginç yanlarından biri de algoritmaların otonom bir şekilde sapmayı tespit edebilmesi ve sapan teşebbüsü cezalandırılabilmesidir. Birçok örnekte, algoritmaların sapmayı kârsız hale getirdiği, ilk fiyat savaşından sonra fiyatların kademeli olarak sapma öncesi seviyelere geri döndüğü görülmüştür. Buna ek olarak algoritmaların, sapma sonrası koordinasyonu yeniden başlatmayı sürekli olarak başardığı tespit edilmiştir. Algoritmaların tüm bu stratejileri kendiliğinden, pazardaki değişen fiyatlara uyum sağlayarak ve deneme yanılma yoluyla öğrendiğine dikkat çekilmiştir.

Çalışmada baz alınan temel model, deterministik talebe sahip simetrik bir duopol olmasına rağmen, rakip sayısının üçe ve dörde çıktığı durumlar da analiz edilmiş ve duopol yapıya göre kârlılıkta azalma görülse de koordinasyonun yine de sağlandığı ortaya konulmuştur.⁹⁸ Çalışmada ayrıca, maliyet ve talep asimetrisi de göz önüne alınmış, asimetrisinin sınırlı ölçüde kâr kaybına neden

⁹⁴ Ampirik çalışmalar, deneyim veya gözlem yoluyla elde edilen veriler kullanılarak yapılan araştırmaları ifade ederken; deneysel çalışmalar ise araştırmacının bir sonuca veya bulguya varmak amacıyla çeşitli varsayımlara dayanarak değişkenleri sabit tuttuğu çalışmaları tanımlamaktadır.

⁹⁵ *Q-Learning* algoritması, pekiştirmeli öğrenme (*reinforcement learning*) algoritmalarının en çok bilinen türüdür.

⁹⁶ Timo Klein (2021), Calvano vd.'nin aksine fiyatların eş zamanlı değil, sırayla belirlendiği bir model üzerinden algoritmik koordinasyonu incelemiş ve Calvano vd.'nin ulaştığı sonuçlara benzer tespitler yapmıştır.

⁹⁷ Yapay zekâ destekli algoritmalar, kendi kârını ençoklaştırmasına yönelik talimat verilmesi dışında başka hiçbir insan müdahalesi bulunmamaktadır. Bu tür algoritmaların, aktif denemeler yaparak ve değişen ortamlara uyum sağlayarak fiyatlandırma stratejilerini sıfırdan geliştirebildiği saptanmıştır.

⁹⁸ Model çeşitli varsayımlar altında kalibre edilmiş olup yalnızca *Q-learning* algoritması kullanılmış ve talep ile maliyet şokları göz ardı edilmiştir.

olduğu ancak algoritmaların yine de koordinasyonu başarılı bir şekilde sağladığı gözlemlenmiştir. Modelde kullanılan pazar yapısı, gerçek piyasa yapısını tam olarak yansıtmasa da fiyatlandırma algoritmaları ile koordinasyonun mümkün olabileceğine dair ışık tutmaktadır.

Algoritmaların bu etkisine dair gerçek piyasa verilerine dayalı çalışma ise Assad vd (2020) tarafından yapılmıştır. Çalışmada, Almanya'daki perakende benzin istasyonlarının algoritmik fiyatlandırma teknolojisini benimsemesinin ardından rekabetçi baskıların azaldığı ve iki rakip istasyonun her ikisinin de algoritmayı kullanmaya başlamasıyla kâr marjlarının kademeli olarak artarak %28 düzeyine ulaştığı gözlemlenmiştir. Ayrıca söz konusu bulguların, Calvano vd. (2019) ve Klein (2021)'nin çalışmalarıyla tutarlı olduğu anlaşılmıştır.

Algoritmik bir anlaşmanın rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar açısından konumu; anlaşma kavramının kapsamı, algoritmik koordinasyonun tespiti ve bu tür davranışlara nasıl müdahale edileceği gibi hususlar, akademik çalışmaların yanı sıra hem ABD⁹⁹ hem de AB¹⁰⁰ rekabet otoriteleri tarafından tartışılmış ve gündemlerinde yer almıştır. Bu endişeye ilişkin olarak Calvano vd. (2020, 3) tarafından, firmaların fiyatlandırma algoritmalarının denetlenebilir ve gözlemlenebilir olmasından hareketle rekabet hukukunun odağını iletişim delilinden ziyade algoritmaların davranış kurallarına yöneltmesi, belirli fiyatlandırma algoritmalarının hukuki olarak yasaklanması veya teşebbüslerin kullandıkları fiyatlandırma algoritmalarından yasal olarak sorumlu tutulması önerilmektedir. Öte yandan algoritmik fiyatlandırmanın, geleneksel olarak koordinasyona varılmasının ve sürdürülmesinin zor olacağı pazarlarda da gizli anlaşmayı daha olası hale getireceği vurgulanmaktadır (OECD 2017, 7).

Bu gelişmeler, koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisinin yeni bir boyut kazanacağına ve koordinasyon endişelerinin daha farklı pazar yapılarında da görülebileceğine işaret etmektedir.¹⁰¹ Nitekim Salop ve Morton (2020, 15), artan algoritmik koordinasyon riski nedeniyle ABD birleşme politikasının daha

⁹⁹ Bkz. “*The Competition and Consumer Protection Issues of Algorithms, Artificial Intelligence, and Predictive Analytics*”, FTC.

¹⁰⁰ Bkz. “*Algorithms and Collusion—Note from the European Union*,” OECD Roundtable (2017).

¹⁰¹ Algoritmalar aracılığıyla ortaya çıkan gizli anlaşmanın rekabet hukukuna aykırılık teşkil edip etmediğine ve nasıl müdahale edilmesi gerektiğine ilişkin politika tartışmaları için bkz. Harrington (2018), OECD (2017) ve Calvano vd. (2020).

kapsamlı bir yaklaşım benimsemesini önermektedir. OECD (2017, 41) ise algoritmik koordinasyonla mücadelede rekabet otoriteleri tarafından birleşme kontrolünün etkili bir araç olarak kullanılabileceğini; bu kapsamda algoritmaların kullanımından en çok etkilenen faktörler olan şeffaflık, etkileşim hızı ve çoklu pazar teması gibi faktörlere odaklanılmasının uygun olacağını belirtmektedir.

Bu bölümde, mevcut düzenleyici hükümler ışığında koordineli etkilerin değerlendirilme biçimi ele alınmış; bu doğrultuda pazar ve teşebbüs özelliklerinin koordinasyona varma ve koordinasyonu sürdürme açısından doğurduğu etkiler incelenmiştir. Her bir pazar ve teşebbüs özelliğinin etkisinin ve değerlendirmedeki ağırlığının işlem özelinde farklılık gösterebileceği dikkate alındığında, koordinasyondan sapmanın tespiti, caydırıcı mekanizmaların varlığı ve birleşmenin koordinasyon riskini artırıcı etkilerinin ortaya konulması büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte, koordinasyon doğurucu etkilerin nicelleştirilmesine yönelik mevcut boşluğun giderilmesi amacıyla geliştirilen bazı nicel yöntemlere de değinilmiştir. Her ne kadar bu yöntemlere ilişkin uygulama birliği henüz oluşmamış olsa da, bu çalışmaların değerlendirmelere ışık tutma potansiyeli bulunduğu belirtilmelidir. Son olarak algoritmik koordinasyon yaklaşımına değinilmiş; algoritmaların pazar yapılarında ve fiyatlandırma süreçlerinde oluşturduğu değişikliklerin, rekabet hukukunda anlaşma kavramının kapsamı ile koordinasyon doğurucu etkilerin ele alınış biçimi bakımından yeni bir döneme kapı açabileceği düşünülmektedir.

BÖLÜM 3

AB VE TÜRK REKABET HUKUKU İÇTİHADİ IŞIĞINDA KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERİN İNCELENMESİ

Bu bölümde, mehz AB rekabet hukuku ve Türk rekabet hukuku içtihadı çerçevesinde koordinasyon doğurucu etki temelli zarar teorisinin uygulamadaki görünümü ele alınmaktadır. AB rekabet hukuku açısından esasa ilişkin tartişmaların yaşandığı ve Komisyonun erken dönem içtihadını yansıtan *Nestle/Perrier*, *Kali&Salz/Mdk*, *Gencor/Lonrho* ve *Airtours/First Choice* kararlarına ilk bölümde kısaca yer verilmesi sebebiyle bu bölümde SIEC testi ve AB Yatay Rehberi sonrasındaki uygulamaya yer verilecektir.¹⁰² Benzer şekilde Türk rekabet hukuku bakımından da Kurulun erken dönem içtihadını yansıtan *PwC/IBM*, *Agco/Kone* ve *Ladik imento/Akçansa* kararlarına ilk bölümde kısaca yer verilmiştir. Yatay birleşmelerde koordinasyon doğurucu etkilerin ele alındığı birçok Kurul kararı bulunmakla birlikte, bu bölümde görece daha ayrıntılı biçimde tartişılan maya ve liman sektörlerine ilişkin iki karar seçilmiştir. Bu iki karar ayrıntılı olarak incelenecek ve AB içtihadı ışığında değerlendirilecektir. Aşağıda yer alan kararlar, mevcut yasal düzenleyici çerçevenin öngördüğü; koordinasyona varabilme, koordinasyonun sürdürülebilirliği ve işlemin koordinasyona etkisi başlıkları altında açıklanacaktır.

3.1. AB REKABET HUKUKUNDA KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERE İLİşKİN KARARLAR

3.1.1. ABF/GBI Kararı

Uluslararası bir gıda ve perakende grubu olarak faaliyet gösteren ABF, 2008 yılında GBI'nın kıta Avrupası'ndaki maya iş kolunu devralmak üzere başvuruda

¹⁰² AB'de pazar şeffaflığı ekseninde koordineleli etkilerin yoğun tartişmalara neden olduğu işlem ise *Sony/BMG* birleşmesidir. Birleşmeye ilişkin bildirim 2004 yılında gerçekleştirilen test değişikliği öncesinde olduğu için işlem 4064/89 sayılı Birleşme Tüzüğü kapsamında değerlendirilmiştir. Detaylar için bkz. Case C-413/06 P, *Bertelsmann and Sony v Impala*, OJ C 223, [2008].

bulunmuştur.¹⁰³ Komisyon; İspanya, Portekiz ve Fransa ulusal pazarları için preslenmiş, kuru ve sıvı maya olmak üzere üç ilgili ürün pazarı tanımlamış, zarar teorisini özellikle “preslenmiş maya” pazarı üzerine kurgulamıştır. Fransa pazarı için koordinasyon endişesinin olmayacağı değerlendirilirken, İspanya ve Portekiz pazarları açısından koordinasyon riskinin artabileceği sonucuna ulaşılmış ve işleme taahhüt alınarak izin verilmiştir. Her iki değerlendirmenin ayrıntılarına aşağıda yer verilecektir.

İspanya-Portekiz

İşlem öncesinde preslenmiş maya pazarı bakımından İspanya’da ABF’nin %30-40, GBI’nın %10-20 ve Lesaffre’nin %40-50 oranında pazar payına sahip olduğu; Portekiz’de ise GBI’nın %40-50, ABF’nin %20-30 ve Lesaffre’nin %20-30 oranında paylara sahip olduğu tespit edilmiştir. İşlem sonucunda, Portekiz’de birleşik teşebbüsün %70-80, Lesaffre’nin %20-30 oranında paya sahip olacağı; İspanya’da ise hem birleşik teşebbüsün hem de Lesaffre’nin %40-50 oranında bir paya sahip olacağı öngörülmüştür. Bunun yanında, her iki pazarda da düşük pazar payına sahip sınırlı sayıdaki rakip üreticinin varlığı vurgulanmıştır.

İspanya ve Portekiz’deki maya pazarının; ABF, GBI ve Lesaffre’den oluşan üç büyük oyunculu bir yapı sergilediği, ürün homojenliğinin yüksek ve talep esnekliğinin düşük olduğu, dağıtım kanalının fiilî ya da sözleşmesel münhasır distribütörlerden oluştuğu, üreticiler ile distribütörler arasında köklü ve sıkı ilişkilerin bulunduğu, perakende kanalının küçük fırıncılardan oluştuğu, piyasa aktörleri arasında etkileşimin sık yaşandığı, üretim teknolojisinin olgunlaştığı, talep yapısının görece istikrarlı seyrettiği ve giriş engelleri ile şeffaflığın yüksek olduğu ifade edilmiştir.

Koordinasyona varabilme koşulları açısından bakıldığında; kararda üç büyük maya üreticisinin distribütörleriyle kurduğu sıkı ve köklü ilişki sayesinde, yalnızca fiyatlara değil aynı zamanda satış miktarlarına ve kapasite bilgilerine de güvenilir ve hızlı bir şekilde erişebildiği vurgulanmıştır. Bu durumun, işlem öncesinde belli bir dereceye kadar koordinasyonu mümkün kıldığı da ayrıca belirtilmiştir. İstikrarlı talep yapısının ve ürün homojenliğinin, şeffaflığa olumlu etkilerinden bahsedilmiştir. Üreticilerin ortak fiyat artışları uygulayabilmesinde

¹⁰³ Case COMP/M 4980 – ABF/GBI [2008].

ve sürdürebilmesinde, distribütörlerin önemli rol oynadıkları altı çizilmiştir. Ayrıca teşebbüslerin fiyat ve fiyat dışı unsurları izleme kabiliyetlerinin, koordinasyon dengesinin ne olacağı ve nasıl sağlanacağı noktasındaki belirsizliklerin önüne geçtiği söylenmiştir.

Koordinasyonun sürdürülebilirliği açısından bakıldığında; maya üreticileri ile distribütörler ve distribütörler ile müşteriler arasındaki sıkı ve istikrarlı ilişkinin, haftalık olarak sağlanan bilgi akışına zemin hazırladığı, böylece izleme ve cezalandırma mekanizmalarının etkinliğinin arttığı ifade edilmiştir. Öte yandan fiyat şeffaflığının yanı sıra talebin istikrarlı oluşunun, öngörülmeyen satış kaybı ya da pazar payı değişimleri aracılığıyla sapmaların tespit edilmesine yardımcı olduğu belirtilmiştir.

Misilleme mekanizması açısından incelendiğinde; kararda pazardaki aşırı kapasitenin varlığının, koordinasyondan sapılması halinde rekabetçi pazar yapısına dönüş için yeterli bir caydırıcı mekanizma işlevi göreceğinden bahsedilmiştir. Maya pazarındaki işlemlerin haftalık veya iki haftalık tedarik edilme sıklığı ve üç oyuncu arasındaki çoklu pazar teması birlikte ele alındığında, misillemenin etkinliğinin ve inandırıcılığının artacağı değerlendirilmiştir.

Koordinasyon dışındaki birimlerin tepkileri bakımından; rakiplerin ve ithalatçıların, giriş ve genişleme konusunda yüksek engellerle karşı karşıya olduğu,¹⁰⁴ üreticiler ile distribütörler arasındaki münhasırlık ilişkilerinin distribütörlerin satışlarını genişletme ve fiyat rekabetine katılabilme kabiliyetlerini sınırladığı, distribütörler ve firincıların alıcı gücünün oldukça kısıtlı olduğu vurgulanmıştır.

İşlemin koordinasyona etkisi açısından bakıldığında ise; oyuncu sayısının ten ikiye düşmesinin koordinasyonun daha yüksek bir fiyat seviyesinde oluşmasına imkân vereceği ve hâlihazırda şeffaf olan pazarı daha da izlenebilir bir yapıya dönüştüreceği değerlendirilmiştir. ABF ve Lesaffre'nin pazarda başlıca iki tedarikçi olarak kalacak olmaları, olası bir sapma durumunda sapan teşebbüsün tespitini kolaylaştıran bir unsur olarak görülmüştür. Bunun yanı sıra, birleşme öncesinde GBI'nın üretim tesisi ve müşteri segmenti bakımından diğer rakiplerinden farklılaşmasının koordinasyona yönelik teşvikleri etkilediği; ancak

¹⁰⁴ Başarılı giriş veya genişlemenin; yerel bir dağıtım sistemi, yerel satış personeli, marka bilinirliği gibi birçok etkene bağlı olduğu tespit edilmiştir.

işlem sonrasında bu asimetrinin ortadan kalkacağı belirtilmiştir. Dolayısıyla birleşme ile birlikte, Lesaffre ile birleşik teşebbüs arasındaki üretim, kapasite ve pazar payı farklılıklarının azalması sonucunda teşebbüslerin birbirine daha benzer hale geleceği öngörülmüştür.

Tüm bu koşullar dikkate alınarak, İspanya ve Portekiz pazarlarında taahhüt alınması suretiyle işleme izin verilmiştir. GBI tarafından ilk aşamada sunulan ve bu ülkelerdeki satış ve dağıtım faaliyetlerinin elden çıkarılmasını öngören taahhüt paketi, bir üretim tesisini içermediği için yetersiz bulunmuştur. Zira üretim tesisi içermeyen bir taahhüdün, maya üreticileri arasındaki koordinasyon endişelerini bertaraf etmek için yeterli olmayacağı değerlendirilmiştir. Bunun üzerine, ilk taahhüt paketinde yer alan satış ve dağıtım faaliyetlerine ek olarak, Birleşik Krallık veya Portekiz’de bulunan bir üretim tesisinin rekabetçi yapı arz eden bir alıcıya devredilmesini öngören taahhüt sunulmuş ve bu taahhüt doğrultusunda işleme izin verilmiştir.¹⁰⁵

Fransa

İşlem öncesinde, Fransa maya pazarında Lesaffre’nin %60-70, ABF’nin %10-20, GBI’nın ise benzer şekilde %10-20 seviyesinde pazar payına sahip olduğu tespit edilmiştir. İşlem sonrasında birleşik teşebbüsün %30-40’lık payına karşılık, Lesaffre’nin %60-70’lik pazar payı ile pazardaki güçlü konumu sürdüreceği belirtilmiştir.

İspanya ve Portekiz pazarlarının aksine Fransa’da endüstriyel fırıncıların oranının yüksek olması nedeniyle maya üreticileri bu müşterilere doğrudan hizmet vermektedir. Bu bağlamda Komisyon, Fransa pazarında endüstriyel fırıncı oranının yüksek olmasını, rekabeti sürdürebilecek düzeyde bir alıcı gücü olarak yorumlamıştır.

Bunun yanı sıra, Fransa’daki maya dağıtım sistemi İspanya ve Portekiz’e kıyasla önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Fransa maya pazarında dağıtım, münhasır distribütörler yerine büyük dağıtım grupları aracılığıyla yürütülmektedir. Bu nedenle Komisyon, büyük dağıtım gruplarının maya üreticileri karşısında pazarlık gücüne sahip olduklarını, satın alma gruplarının

¹⁰⁵ İspanya ve Portekiz’de sınırlı pazar payına sahip olan Almanya merkezli Lallemand, GBI’nın satış ve dağıtım kanalı ile Portekiz’deki fabrikasını satın alarak taahhüt paketindeki ikinci alternatifi hayata geçirmiştir.

kendi aralarında rekabet edebildiklerini ve bu grupların Fransa pazarına yeni girişi veya kapasite artışı yoluyla genişlemeyi kolaylaştıracak kadar önemli bir konumda bulunduklarını vurgulamıştır.

Ayrıca Komisyon tarafından satın alma gruplarının, herhangi bir üreticiye bağılı olmamaları nedeniyle üreticilere bilgi akışı sağlamak gibi bir bildirim yükümlülüğünün olmadığı, bu sebeple pazardaki şeffaflık düzeyinin artmadığı ifade edilmiştir. Komisyon, üreticiler dışında kalan dağıtım ve perakende kanalının gösterdiği bu özelliklerin, koordinasyonun sürdürülebilirliğini olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmış ve Fransa maya pazarı açısından işleme koşulsuz izin vermiştir.

ABF/GBI kararının önemini kısaca özetlemek gerekirse bu karar; 139/2004 sayılı Birleşme Tüzüğü'nün ve ABAD'ın *Impala*¹⁰⁶ kararının rehberliğinde, koordinasyon doğurucu etkilerin nasıl değerlendirilmesi gerektiğine ışık tutan ilk ve örnek karar niteliğindedir (Amelio vd. 96, 2009). Bu karar sadece AB birleşme kontrolünün nasıl uygulandığının bir göstergesi değil, aynı zamanda pazarın dikkatli bir analizinin koordineli etkilerin tespiti açısından önemini göstermektedir. Pazar özelliklerindeki farklılaşmanın, soruşturma sonucunu değiştirebileceğine dair de önemli bir emsal niteliği taşımaktadır.¹⁰⁷

3.1.2. ABI/SAB Kararı

Dünyanın en büyük bira üreticisi ABI, dünyanın en büyük ikinci bira üreticisi SAB'ı devralmaya yönelik bildirimde bulunmuştur.¹⁰⁸ Avrupa bira pazarı; ABI, SAB, Heineken ve Carlsberg'den oluşan oligopolistik bir özellik göstermektedir. Avrupa pazarında ABI ve SAB, Heineken ve Carlsberg'den sonra sırasıyla üçüncü ve dördüncü oyunculardır. Komisyon, Avrupa bira pazarı genelinde ve birçok ulusal pazarda işlemin zımni koordinasyon doğuracağına dair çok sayıda tespite ulaşmıştır. Birçok ulusal pazar bakımından geçmiş ihlal tespitlerinin varlığına dikkat çekmiş ve teşebbüslerin fiyat koordinasyonuna eğilimli olduğunu saptamıştır.

¹⁰⁶ Case C-413/06 P, *Bertelsmann and Sony v Impala*, OJ C 223, [2008]

¹⁰⁷ Fransa maya pazarının özellikle dağıtım kanalındaki farklı yapısının, zarar teorisinin denklemini değiştirdiği anlaşılmaktadır.

¹⁰⁸ Case M.7881, *ABI/SAB* [2017].

Koordinasyona varabilme koşulları açısından incelendiğinde; Komisyon, büyük bira üreticilerinin birçok Avrupa ulusal pazarında faaliyet gösterdiğini ve bu pazarlarda hem fiyat liderlerinin hem de takipçilerin danışıklı fiyat liderliği modelini uyguladıklarını tespit etmiştir. Buna göre pazardaki fiyat artışları, başlı başına bir bilgi paylaşım aracı olarak görülmüştür. Lider firmaların fiyatlarındaki artış, sinyal verme işlevine sahip bir koordinasyon aracı olarak hizmet etmiştir. Fiyat liderleri, fiyat artışlarının takip edilip edilmediğini yakından izleyerek sapmanın tespitini kolaylaştırmıştır.

Komisyon ayrıca, AC Nielsen, Canadean gibi pazar araştırma şirketlerinin sunduğu raporlar da dâhil olmak üzere, yatırımcı raporları, pazar ziyaretlerinden elde edilen gözlemler, ana akım medyadaki röportajlar, yıllık faaliyet raporlarındaki açıklamalar, sosyal medya paylaşımları gibi geniş bir bilgi kaynağının, piyasa şeffaflığını artırdığını belirtmiştir. Bunun yanı sıra kararda, büyük bira üreticilerinin hem AB içinde hem de AB dışında birçok ulusal pazarda birbirleriyle etkileşime girmesinin pazar şeffaflığını artırdığı değerlendirilmiştir. Ek olarak, yapısal bağların firmalar arasındaki koordinasyon teşviklerinin uyumlaştırılmasına yardımcı olabileceği gözlemlenmiştir.

Koordinasyonun sürdürülebilirliği açısından incelendiğinde; fiyat şeffaflığına ek olarak çoklu pazarlı etkileşimlerinin, fiyat liderleri ve takipçiler arasında koordinasyon sağlama teşviklerini karşılıklı olarak güçlendireceği ve ulusal pazarlarda fiyat koordinasyonunun istikrarını artıracığı belirtilmiştir. Bira üreticilerinin takipçi oldukları pazarlardaki sapma teşviklerinin, lider oldukları pazarlarda karşılaşacakları olası ceza tehdidi nedeniyle azalacağı değerlendirilmiştir. Komisyon bu bağlamda, işlem den kaynaklanan çoklu pazar etkileşimlerinin, sadece koordinasyon şartlarına ulaşılmasını kolaylaştırmakla kalmayıp, büyük bira üreticilerinin başka pazarlarda da ceza potansiyelini artırarak ulusal pazarlarda fiyat lideri takipçi koordinasyonunu da güçlendireceğini ifade etmiştir.

Koordinasyon dışındaki aktörler bakımından Komisyon; (i) alıcı gücünün, bira üreticilerinin koordineli hareketini engelleyemeyeceğini, (ii) büyük bir bira üreticisinin piyasaya giriş yapması durumunda dahi artan fiyatlara uyum sağlayan hareket tarzını benimseyeceğini, (iii) küçük rakiplerin ise fiyat liderini takip etmemesinin, büyük bira üreticilerinin fiyatlarını başarılı bir şekilde koordine

etme yeteneklerini engelleyemeyeceğini belirtmiştir. Dolayısıyla ne alıcıların ne de koordine olmayan rakiplerin koordinasyon üzerinde yeterli kısıtlayıcı etkisinin bulunmadığına hükmedilmiştir.

İşlemin koordinasyona etkisi açısından incelendiğinde; Komisyon özellikle aşağıda yer verilen üç ana nedenden dolayı bildirilen işlem sonucunda, birçok AB ulusal pazarında fiyat koordinasyonu oluşacağına veya güçleneceğine hükmetmiştir:

1) ABI ve SAB'ın faaliyetlerinin doğrudan örtüştüğü ve yoğunlaşmanın fazla olduğu pazarlarda (İtalya, Hollanda, Birleşik Krallık ve Fransa), rakip sayısının azalmasının ve özellikle de yakın bir rakibin pazardan çıkmasının işbirliği endişesini artırdığı belirtilmiştir.

2) İşlem öncesinde Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Romanya ve Slovakya'da, ABI ile Molson Coors arasındaki dikey lisanslı üretim ve dağıtım anlaşmasının, işlem sonrasında yatay bir örtüşmeye dönüşeceği bu nedenle de yeni yapısal bağın endişe verici olduğu ifade edilmiştir.¹⁰⁹

3) İşlemin, birleşik teşebbüs ile yakın rakipleri Heineken ve Carlsberg arasındaki çoklu pazar teması sayısında önemli bir artışa yol açacağının altı çizilmiştir.¹¹⁰

İşlem, ABI'nın koordinasyon doğurucu etkilerinin çözümüne ilişkin iki ayrı taahhüt paketi sunması üzerine onaylanmıştır. ABI, ilk pakette Batı Avrupa ulusal pazarlarındaki endişelerin giderilmesi adına SAB'ın Fransa, İtalya, Hollanda ve Birleşik Krallık'taki faaliyetlerini; ikinci pakette ise Orta ve Doğu Avrupa ulusal pazarlarındaki endişelerin giderilmesi amacıyla SAB'ın Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Romanya ve Slovakya'daki faaliyetlerini elden çıkarmayı taahhüt etmiştir. Bu yapısal taahhütler sonucunda Komisyon tarafından incelenen tüm pazarlardaki örtüşmeler ortadan kaldırılmıştır.¹¹¹ Önerilen çözümler ışığında Komisyon, Avrupa bira pazarlarındaki rekabet yoğunluğunun değişmeyeceği ve koordinasyon endişelerinin artmayacağı sonucuna varmıştır.

¹⁰⁹ İşlem öncesinde SAB ve Molson Coors'un yakın rakip olarak görülmesi nedeniyle, işlem sonrasında ortaya çıkan yapısal bağın koordinasyon endişelerini artırdığı belirtilmiştir.

¹¹⁰ Heineken ile birleşik teşebbüs arasındaki karşılıklı pazar etkileşimi sayısının beşten ona, rakip Carlsberg ile olan etkileşim sayısının ise üçten beşe çıkacağı öngörülmüştür.

¹¹¹ Kanarya Adaları'ndaki küçük bir SAB işletmesi hariç tutulmuştur.

ABI/SAB kararını özetlemek gerekirse; koordinasyonun hangi temeller üzerinde şekilleneceğine ve koordinasyonun fiyat liderliği modeliyle sağlanacağına dair bulgular üzerinden hareket edilmiş; yüksek pazar şeffaflığı, çoklu pazar teması ile yapısal bağlar temelinde zarar teorisi inşa edilmiştir. Alınan taahhütlerle, koordinasyon riskini doğuran faaliyetlerin tamamının elden çıkarılması sayesinde örtüşme yaşanan pazarlardaki yoğunlaşma artışı ortadan kaldırılmıştır. Ayrıca, ABI ve Molson Coors arasında işlemde kaynaklı oluşacak yeni yapısal bağın kesilmesi ve işlem öncesinde Molson Coors'un üretmekte ve dağıtmakta olduğu ABI markalarına yönelik bilgi alışverişinin ve raporlama yükümlülüklerinin sınırlandırılması yoluyla pazar şeffaflığının artmasına ilişkin endişeler giderilmeye çalışılmıştır. Bunun yanı sıra yapısal taahhütler sonucunda, ABI ile diğer büyük bira üreticilerinin rekabet ettikleri pazarların sayısının artması engellenmiş; böylece işlemin, çok pazarlı etkileşim sayısındaki artış yoluyla koordinasyonun sürdürülebilirliğine katkıda bulunma ihtimalinin etkisiz hale getirilmesi amaçlanmıştır. Sonuç olarak alınan yapısal taahhütlerin, işlem sonucunda ortaya çıkması muhtemel gizli koordinasyon endişesindeki artışa bertaraf ettiği değerlendirilmiştir.

3.2. TÜRK REKABET HUKUKUNDA KOORDİNASYON DOĞURUCU ETKİLERE İLİŞKİN KARARLAR

3.2.1. Öz Maya/Dosu Maya Kararı

Fransa merkezli Lesaffre, iştiraki Öz Maya aracılığıyla Yıldız Holding'den Dosu Maya'yı devralmak amacıyla bildirimde bulunmuştur.¹¹² Kurul anılan kararda, yaş maya ve kuru maya olmak üzere ikili bir ürün pazarı ayrımı yapmış olmakla birlikte koordinasyon endişelerini özellikle yaş maya pazarı üzerinde yoğunlaştırmıştır.

Türkiye yaş maya pazarının, homojen bir ürünün az sayıda satıcı tarafından çok sayıdaki tek tip müşteriye sunulduğu ve oligopolistik bir yapı sergilediği saptanmıştır. HHI değerinin ve HHI değerindeki artışın, rekabetçi endişelere ve yüksek seviyede yoğunlaşmış bir pazar yapısına işaret ettiği belirtilmiştir. Nitekim işlem sonrasında birleşik teşebbüs ve Pak Maya'dan oluşan iki güçlü oyuncunun, pazarın çok önemli bir bölümünü kontrol edeceği tespit edilmiştir.

¹¹² 15.12.2014 tarih ve 14-52/903-411 sayılı Kurul kararı.

Pazarın yapısal özellikleri değerlendirilmiş; aşırı kapasiteye bağlı olarak ortaya çıkan giriş engeli, üreticiler ile dağıtıcılar arasındaki ilişkilerin önemi, pazarın durağan yapısı, ürünün tüketim ömrünün kısalığı, alıcı gücünün yetersizliği, talebin fiyat esnekliğinin düşüklüğü ve işlem sonrası koordinasyon riskinin varlığı nedeniyle işleme mevcut haliyle izin verilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır. Ancak işleme aşağıda yer verilen yapısal ve davranışsal taahhütlerle izin verilmiştir.¹¹³

- Maya sektörünün dağıtım kanalında faaliyet gösteren ve z Maya iştiraki olan 2000 Gıda'nın elden çıkarılması ve 2000 Gıda'yı satın alan teşebbüs ile distribütörlük sözleşmesi imzalanması,
- Devre konu Dosu Maya markalarının pazardaki varlıklarının ve fiyat konumlarının devam etmesi, bağımsız dağıtım ağlarının korunması, coğrafi varlıklarının genişletilmesi,
- z Maya'nın bayilik sözleşmelerinden mnhasırlığın kaldırılması,
- Düzenli ve etkili rekabet uyum programı yürütülmesi,
- z Maya ve Dosu Maya'nın yaş ekmek mayası markalarının fiyatlarının dört farklı fiyat tavanı belirtilerek sınırlandırılması,
- Maya ithalatıyla ilgili olarak Akmaya tesislerinin devralınmaması.¹¹⁴

Kararın Değerlendirilmesi

Kararda, tek başına hâkim durum oluşmayacağı açıkça belirtilmiş, bunun yanı sıra işlem sonrasında iki gcl oyuncunun pazarın büyük çoğunluğunu elde edeceğinden hareketle rekabetçi endişe duyulduğu ortaya konulmuştur. Bu rekabetçi endişelerin temeli, işlem sonrasında teşebbüslerin koordineli davranışlarla rekabeti engelleyip engelleyemeyeceği hususuna dayanmaktadır.

Koordinasyon riskine ilişkin olarak kararda, ortak bir anlayışa varma, koordinasyonu sürdürebilme ve cezalandırma mekanizmalarının varlığından ya da

¹¹³ Kararda yer alan taahhütler ayrıca değerlendirileceğinden, bunlara ayrıntılı şekilde yer verilmiştir.

¹¹⁴ z Maya'nın bayilik sözleşmelerinden mnhasırlığın kaldırılmasının, fiili münhasırlığa ilişkin belirsizlikler içermekle birlikte genel anlamda rekabete olumlu etkiler sağlayabileceği düşünülmektedir. Ancak rekabet uyum programının ve ihmal edilebilir düzeyde ithalat olmasına karşın ithalata yönelik olarak alınan taahhütlerin rekabetçi endişeleri nasıl ve ne oranda giderebileceği belirsizliğini korumaktadır.

işlemin bu hususlara dair etkilerinden hemen hemen hiç bahsedilmediği anlaşılmaktadır. Keza, alınan taahhütler bakımından da koordinasyon riskinin nasıl bertaraf edileceğine dair kapsamlı açıklama yapılmadığı görülmektedir.

Birleşik teşebbüse dikey bütünleşik bir yapı kazandıran 2000 Gıda'nın elden çıkarılmasına yönelik taahhüt aracılığıyla birleşik teşebbüsün rekabet avantajının ortadan kaldırılması ve fiyat şeffaflığının azaltılması hedeflenmiş olsa da, gerekçeli kararda sektördeki diğer rakiplerin dikey bütünleşik yapıya sahip olmadan da distribütörleri aracılığıyla fiyatları takip edebildiği belirtilmiştir.¹¹⁵ Dolayısıyla 2000 Gıda'nın elden çıkarılmasının şeffaflık eksenindeki koordinasyon endişelerinin giderilmesinde etkisinin oldukça sınırlı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca birleşik teşebbüsün dikey bütünleşik yapısının sonlandırılması; işlem sonrasında pazarda faaliyet gösteren tüm teşebbüsleri, işlem öncesine göre daha simetrik bir yapıya kavuşturacağı için koordinasyona olumlu bir etkisinin de olabileceği ayrıca göz önünde bulundurulmalıdır.

Dosu Maya'nın, faaliyetlerinin 5 yıl boyunca korunmasına ve genişletilmesine ilişkin taahhüt ve Öz Maya/Dosu Maya markaları arasındaki ortalama fiyat farkının korunmasına yönelik alınan taahhüt sonucunda; düşük kalite/fiyat alt pazarında Mauri Maya ve Dosu Maya, yüksek kalite/fiyat alt pazarlarında ise Öz Maya ve Pak Maya arasındaki rekabetin sürdürülmesinin amaçlandığı anlaşılmaktadır. Ancak bu iki taahhüt birlikte değerlendirildiğinde koordinasyon teşviklerini artırıcı etkisinin olabileceği düşünülmektedir. Şöyle ki; birleşik teşebbüsün sahip olduğu Dosu Maya ve Öz Maya markaları arasındaki fiyat farkının korunduğu varsayımı altında, düşük fiyat/kalite alt pazarında Mauri Maya ile yüksek fiyat/kalite alt pazarında ise Pak Maya ile koordinasyon ihtimalinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Normal koşullarda üç oyunculu bir pazarda, işbirliği dengesinin kurulabilmesi için üç farklı bağa ihtiyaç bulunmaktadır. Ancak alınan taahhütler sonucunda, iki ayrı alt pazarlı bir yapıya bürünen Türkiye maya pazarı açısından; birleşik teşebbüsün düşük kalite alt pazarında Mauri Maya ile yüksek kalite alt pazarında ise Pak Maya ile bağ kurması (odak noktası belirlemesi) halinde, tüm pazar yalnızca iki bağ üzerinden koordineli hale gelebilecektir.

¹¹⁵ Danıştay 13. Dairesi'nin 09.07.2018 tarih ve E:2018/1302 K:2018/2332 sayılı kararı, s. 12.

Fiyat tavanına ilişkin alınan taahhütlerin ise ilk bakışta pazardaki fiyatlar için azami bir seviye belirleyerek koordinasyon dengesinin daha yüksek fiyatlarda oluşmasını engelleyebileceği düşünülse de, geçmişte birçok kez işbirliği içerisinde hareket ettikleri tespit edilen teşebbüsler açısından fiyat tavanlarının koordinasyon dengesinin üst sınırına ilişkin bir sinyal olarak algılanabileceği ihtimali de bulunmaktadır.

Bunun yanı sıra, koordineli etkilerin değerlendirilmesinde önemli bir yer tutan pazar ve teşebbüs davranışlarının geçmişine ilişkin olarak kararda herhangi bir değerlendirme yapılmamıştır. Ancak maya pazarının geçmişine bakıldığında, maya üreticilerinin rekabet ihlali yaptıklarına dair tespitlerin yer aldığı birçok Kurul kararı bulunmaktadır.¹¹⁶ Nitekim bu durumun oluşturduğu rekabetçi endişeye, karara ilişkin karşı görüşte dikkat çekilmiştir.¹¹⁷ Geçmiş koordinasyon kanıtının, teşebbüslerin koordineli hareket edebilme teşvikinde oluşturacağı etkilere ve farklılıklara değinilmesinin zarar teorisiyle daha uyumlu olacağı değerlendirilmektedir.

Yargı Kararı zerine Alınan Yeni Kurul Kararı

Yargının, Kurulun işleme izin verdiği kararı iptal etmesi zerine,¹¹⁸ Kurul tarafından yeniden değerlendirme yapılmıştır.¹¹⁹ İlk kararın aksine pazar ve teşebbüs özelliklerinin, koordinasyon koşulları üzerinde anlayışa varma ve koordinasyonun sürdürülebilirliği üzerindeki etkileri değerlendirilmiş ve işlem özelinde koordinasyon riskinde ne gibi değişikliklerin olabileceği ele alınmıştır.

¹¹⁶ 27.06.2000 tarih ve 00-24/255-138 sayılı, 23.09.2005 tarih ve 05-60/896-241 sayılı, 22.10.2014 tarih ve 14-42/783-346 sayılı Kurul kararları.

¹¹⁷ Kurulun işleme izin verilmesine yönelik kararına 3 Kurul yesi karşı oy vermiştir. Ayrıca dosyanın raportörleri de hazırladıkları rapor sonucunda işleme izin verilmemesi yönünde görüş bildirmiştir.

¹¹⁸ Dosyaya ilişkin ilk Kurul kararının iptali istemiyle Ankara 8. İdare Mahkemesi'nce görülen davada (19.01.2017 tarih ve E:2015/2488, K:2017/172 sayılı karar) alınan taahhütlerin rekabetçi endişelerin çözülmesi bakımından yetersiz olduğu bu nedenle taahhütlerin birleşik teşebbüsün rekabetçi bir politika izlemesini sağlayamayacağı ifade edilmiştir. Kurum, ilk derece mahkemesi kararı üzerine istinaf başvurusu yapmış olup Ankara BİM 7. İdari Dava Dairesi'nce (10.01.2018 tarih ve E: 2017/354, K: 2018/9 sayılı karar), ilk derece mahkemesinin verdiği kararın hukuka uygun olduğuna karar verilmiştir. Daha sonra bu karar da temyiz edilmiş olup Danıştay 13. Dairesi tarafından (09.07.2018 tarih ve E:2018/1302, K:2018/2332 sayılı karar) Kurul kararının iptaline ilişkin kararın hukuka uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

¹¹⁹ 131.5.2018 tarih ve 08-17/316-156 sayılı Kurul kararı.

Buna ek olarak, teşebbüslerin geçmiş dönemdeki rekabeti bozucu davranışlarının, pazarda koordinasyon yaratılması ya da mevcut koordinasyonun güçlendirilmesi suretiyle rekabetin kısıtlanmasına zemin hazırlayabileceği vurgulanmıştır.

Koordinasyona varabilme koşulları açısından bakıldığında; teşebbüs sayısının azlığının, ürünün homojenliğinin, talebin durağanlığının ve dağıtım kanalları aracılığıyla sağlanan bilgi akışının pazardaki şeffaflığı artırdığı saptanmıştır. Pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin birbirine benzer yapıda olmasının, teşebbüslerin ortak bir odak noktası belirleyebilmesini kolaylaştırıcı nitelikte olduğu tespiti yapılmıştır. Geçmiş tarihli incelemelerdeki tespitlerle uyumlu olarak, pazardaki en önemli rekabet aracının fiyat olduğu; bir diğer deyişle odak noktasının fiyat üzerinde sağlanmasının muhtemel olduğu ve fiyatların alt pazardaki distribütörler aracılığıyla sıkı bir şekilde izlendiği aktarılmıştır.

Koordinasyonun sürdürülebilirliği açısından bakıldığında; yaş maya pazarında talebin durağanlığı sebebiyle maya üreticilerinin, bölge satış sorumluları ve distribütörleri aracılığıyla rakiplerin fiyat ve satış miktarlarını hafta bazında takip edebildiklerine dikkat çekilmiştir. Böylece, olası bir koordinasyon durumunda koordinasyondan sapmaların neredeyse anlık olarak izlenebileceği ve bu sapmalara karşı çok hızlı bir şekilde cezalandırma mekanizmalarının uygulanmasının mümkün olabileceği ifade edilmiştir. Pazardaki müşterilerin, sayıca çok ve alım gücü olmayan küçük ölçekli fırınlardan oluştuğu tespitiyle birlikte olası bir koordinasyon durumunda koordinasyonu engelleyebilecek/bozabilecek güçte bir rakip ya da distribütör ve/veya müşteri bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sonuç olarak koordinasyonun dış istikrarının sağlandığı ve koordinasyonu tehlikeye sokabilecek dış birimin olmadığı kanaatine varılmıştır.

İşlemin koordinasyona etkisi açısından bakıldığında; Öz Maya'nın Dosu Maya'yı devralmasıyla birlikte, pazardaki rakipler arası iletişimin daha da kolaylaşacağı ve pazarın koordinasyona daha açık hale geleceği öngörülmüştür. Ayrıca ilk nihai inceleme süreci içerisinde teşebbüslerin koordinasyon sağlamaları veya rekabet etmeleri sonucunda elde edecekleri kârların bugünkü değerleri dikkate alınarak iktisadi analiz yapıldığı belirtilmiştir. Yapılan analizde;

- Devralma sonrasında Dosu Maya ve Öz Maya'nın koordinasyon teşvikinin artış göstereceği,

- Mauri Maya ve Pak Maya'nın ise koordinasyon teşviklerinde azalma olsa bile bu azalışın kayda değer olmayacağı ve koordinasyona katılma teşviklerini muhafaza edecekleri,
- Mauri Maya'nın analize dâhil edilmediğı diğer testte ise Pak Maya'nın üçlü koordinasyona dâhil olma eğiliminin dörtlü koordinasyona kıyasla daha fazla olduğu,
- İşlemin teşebbüsler arasında koordinasyonu mümkün ve kârlı kılan bir piyasa yapısı yaratacağı

sonucuna ulaşılmıştır.

Hem pazar ve teşebbüs özelliklerinin değerlendirilmesi hem de iktisadi analiz sonucundaki tespitler, güçlü koordinasyon endişesi olmasına rağmen ilk nihai inceleme kararında alınan davranışsal taahhütlerin bir kısmının kapsamı genişletilerek, birçoğunun ise süresi uzatılarak işleme yeniden izin verilmiştir.¹²⁰

Yeni Kurul Kararının Değerlendirilmesi

Yenilenen kurul kararında, koordinasyon riskine ilişkin pazar özellikleri ayrı ayrı değerlendirilmiş ve bu pazar özelliklerinin, koordinasyon koşulları üzerinde anlaşılmaya varma ve anlaşmayı sürdürme noktasındaki etkileri ele alınmıştır. Geçmiş koordinasyon riski ve işlemin işbirliği üzerindeki etkisi açıkça ortaya konulmuştur. Yeni kararda zarar teorisinin, Yatay Kılavuz'a uygun bir şekilde analiz edildiğı anlaşılmaktadır. Ancak tespit edilen endişelerin giderilmesi adına kabul edilen yeni taahhüt paketi için aynı şeyi söylememiz mümkün değildir. Yeni taahhüt paketi, ilk kararda yer alan birçok taahhüdün adeta süresinin uzatılmış halini yansıtmaktadır. Ayrıca alınan yeni taahhütlerin kararda tespit edilen koordinasyon endişelerini nasıl ortadan kaldıracığına dair detaylı bir açıklamaya yer verilmediğı görülmektedir.

Kararda, kapsamı genişletildiğı belirtilen ve Lesaffre'nin maya dağıtım kanalına daha fazla süreyle giriş yapmayacağına yönelik taahhüdün, zaten

¹²⁰ Yeni Kurul kararının iptali istemiyle Ankara 13. İdare Mahkemesi'nce verilen 17.07.2019 tarih ve E:2018/1673, K:2019/1597 sayılı kararda, davanın reddine karar verilmiştir. Bunun üzerine Ankara BİM 8. İdari Dava Dairesi'nde görülen istinaf başvurusu neticesinde ise (18.12.2019 tarih ve E:2019/3080, K:2019/2853); davacının isteminden feragat etmesi nedeniyle ilk derece mahkemesi tarafından verilen kararın kaldırılmasına ve dava hakkında karar verilmesine yer olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

rakiplerin alt pazarda iştiraki olmaksızın distribütörleri aracılığıyla fiyat takibi yapabildiği bir durumda, üretici seviyesinde oluşması muhtemel koordinasyon endişesini nasıl azaltacağı belirsizliğini korumaktadır. İlk karardaki taahhütlere ilişkin dile getirdiğimiz eleştiriler, süresi uzatılan bu taahhütler bakımından da geçerliliğini korumaktadır. Sonuç olarak, Kurulun hem ilk hem de ikinci kararında kabul edilen taahhütlerin; özellikle işleme konu olan üretici seviyesindeki koordinasyon endişesini gidermeye yönelik bir etkisinin bulunmadığı, hatta alınan bu taahhütlerin bazılarının üreticilerin koordinasyon teşviklerini artırıcı bir unsur olarak dahi değerlendirilebileceği düşünülmektedir. Buna ek olarak, pazar yapısında köklü değişikliğe neden olan bir işlemde, işlemin üretici seviyesinde yaratacağı koordinasyon endişelerinin giderilebilmesi amacıyla rakip sayısındaki azalmayı engelleyici, şeffaflık derecesini düşürücü ve pazardaki simetrik yapıyı bozucu nitelikte yapısal taahhütlerin alınmasının, rekabetçi endişelerin çözümü açısından daha uygun olabileceği değerlendirilmektedir.

Öte yandan, Baker (2020, 8)’a göre, teşebbüsler tarafından koordineli sonuçlar bir kez elde edildiğinde uzun yıllar boyunca kolaylıkla sürdürülebilmektedir. Bu nedenle geçmişinde birçok kez rekabeti sınırlayıcı anlaşma içerisinde yer aldığı tespit edilen pazarlardaki koordinasyon riskine daha fazla önem verilmesi gerektiği düşünülmektedir. Nitekim söz konusu taahhütlerin birçoğu devam etmekteyken, biri yeniden değerlendirme kararının verildiği yıl olan 2018’de, diğeri ise 2021 yılında olmak üzere, Kurum tarafından “maya üreticileri ve bayilerin aralarında anlaşmak suretiyle fiyat belirledikleri ve müşteri paylaştıkları” iddialarına yönelik iki ayrı önaraştırma yürütülmüştür. 2018 yılındaki önaraştırma sonucunda soruşturmaya gerek olmadığı sonucuna ulaşılmışken,¹²¹ 2021 yılındaki önaraştırma sonucunda ise maya üretimi ve dağıtımı alanında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında soruşturma başlatılmıştır.¹²² Her ne kadar hâlihazırda yürütülmekte olan soruşturmanın detayları ve sonucu belli olmadan kesin bir değerlendirme yapmak mümkün olmasa da, maya pazarına dair rekabetçi endişelerin hem işlem öncesinde hem

¹²¹ 08.11.2018 tarih ve 18-42/664-325 sayılı Kurul kararı.

¹²² Kurumun 20.12.2021 tarihli duyurusu:

[https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Duyurular/sorusturma-acma/sozlu-savunmatoplantisi/sozlu-savunma-toplantisi-duyurulari?listedeAra=maya](https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Duyurular/sorusturma-acma/sozlu-savunmatoplantisi/sozlu-savunma-toplantisi-duyurulari?listedeAra=maya,Erişim Tarihi:12.05.2022), Erişim Tarihi:12.05.2022.

işlem esnasında hem de işlem sonrasında Kurumun gündeminde olduğu aşıkârdır. Bu durum, geçmişinde birçok kez ihlal tespiti yapılan ve birleşme işleminin değerlendirilmesi aşamasında koordinasyon olasılığına dair önemli tespitler yapılan bu gibi pazarlarda, rekabet otoritelerinin koordinasyon ortamını dengeleyici veya azaltıcı tedbirler almasının gerekliliğini göstermektedir.

3.2.2. Arkas/Mardaş Kararı

Kurul tarafından özellikle yapısal bağlar yoluyla koordinasyon endişesinin tartişıldığı kararlardan biri *Arkas/Mardaş* kararıdır.¹²³ Kararda, Ambarlı Limanı'nda faaliyet gösteren Mardaş hisselerinin tamamının, denizcilik alanında çeşitli faaliyetler gösteren Arkas Grubu iştiraki Limar aracılığıyla devralınması incelenmiştir. Koordinasyon endişeleri, "konteyner elleçleme hizmetleri pazarı" ekseninde olmak üzere Marmara Bölgesi ve Kuzeybatı Marmara alt bölgesine yoğunlaşmıştır.

Kuzeybatı Marmara pazarında, Mardaş dışında Marport, Asyaport ve Kumport isimli terminaller faaliyet göstermektedir. Marport, Arkas Grubu ile birlikte MSC tarafından ortak kontrol edilmekte olup bunun yanı sıra aynı pazarda yer alan Asyaport'u tek başına MSC işletmektedir. Dolayısıyla bildirim konu işlem sonucunda, Kuzeybatı Marmara Bölgesi'nde aktif olan dört terminalden  Marport hissedarları Arkas Grubu ve MSC tarafından yönetilecektir. Bir başka deyişle Arkas Grubu ve MSC, Marmara pazarında birbiri ile rakip ve birbirinden bağımsız birer konteyner limanı işletirken, daha önce kurmuş oldukları ortak girişim vasıtasıyla her iki limana rakip başka bir limanı da işletir duruma geleceklerdir.

Kararda yer verildiği üzere; 2016 yılı itibarıyla Marmara Bölgesi'nde en yüksek pazar payları sırasıyla Marport %34,1, Evyaport %12,6, Asyaport %12,6 ve Mardaş %5,2 şeklinde-dir. Kuzeybatı Marmara'da ise Marport %53,3, Asyaport %19,7, Kumport %18,8 ve devre konu Mardaş ise %8,2 pazar payına sahiptir. İşleme izin verilmesi halinde Arkas ve MSC'nin toplam pazar payı Kuzeybatı Marmara'da %81,2, Marmara Bölgesi'nde ise %51,9'a ulaşacaktır. Değinilen pazar gücüne ve yapısal bağlara ek olarak, kullanılmayan kapasiteye bağlı ortaya

¹²³ 08.05.2018 tarih ve 18-14/267-129 sayılı Kurul kararı. Koordineli etkiler bakımından yapısal bağların değerlendirildiği bir diğer Kurul kararı ise 30.12.2020 tarih ve 20-57/794-354 sayılı Fiat/ Peugeot kararıdır.

çıkan giriş engellerinin yanı sıra Arkas Grubu ile MSC arasındaki çoklu pazar temasının da koordinasyon endişesini artırdığı tespit edilmiştir.

Öte yandan kararda, hat operatörlerinin ve onların bağlı bulundukları işbirliklerinin yükün elleçleneceği limanın belirlenmesinde etkili olduğu; bu yönüyle pazarda önemli sayılabilecek bir alıcı gücünün bulunduğu, Mardaş'ın sunduğu hizmetin diğer limanlardan farklılaştığı ve pazardaki birçok limanın atıl kapasitesinin bulunduğu¹²⁴ tespit edilmiş ve bu unsurların koordinasyon riskini azaltıcı etkisine de değinilmiştir.

İşleme Arkas Grubu tarafından taahhüt sunulması üzerine izin verilmiştir.¹²⁵ Bu kapsamda Arkas Grubu; Marport ile Mardaş arasında operasyonel ve hukuki ayırıştırmanın sağlanmasını, ticari açıdan hassas bilgilerin paylaşımına imkân veren mekanizmaların engellenmesini ve bilgi güvenliğinin tesis edilmesini taahhüt etmiştir.

Kararın Değerlendirilmesi

Karara ilişkin getirilebilecek en temel eleştiri koordinasyon endişesine dair tespitlerin oldukça genel ifade edilmiş olmasıdır. Yapısal bağların, yüksek yoğunlaşmanın, giriş engellerinin ve Arkas Grubu ile MSC'nin çoklu pazar temasının yarattığı koordinasyon endişesine değinilmiş ancak değerlendirilen bu tespitlerin koordinasyon koşullarına ulaşma ve işbirliğini sürdürme mekanizmaları üzerindeki etkisine yer verilmemiştir. Örneğin teşebbüslerin hangi rekabetçi unsur üzerinden koordinasyon kurma yeteneklerinin artacağı ya da azalacağı açıklanmamış, izleme mekanizmalarının nasıl sağlanacağından veya misilleme mekanizmalarının yeterli ve/veya inandırıcı olup olmadığından bahsedilmemiştir.

Bunun yanı sıra, kararda pazar geneline yayılan kapasite fazlalığının, özellikle de rakip Kumport'un kapasite fazlalığının, koordinasyon endişelerini azaltacağı yönündeki değerlendirmeye tamamen katılmak mümkün değildir. Arkas Grubu ve MSC arasında ortaya çıkabilecek koordinasyon bakımından ya

¹²⁴ Özellikle Kumport'un kapasite fazlalığının bulunmasının, koordinasyon riskini azaltıcı etkisi vurgulanmıştır.

¹²⁵ Kurulun izin kararının ardından, işlem tarafları 06.11.2018 tarihinde ticari şartlarda anlaşamadıklarını belirtilerek işlemi vazgeçtiklerine dair Kuruma dilekçe sunmuştur. Ancak Kurum tarafından işlemin iptaline ilişkin herhangi bir işlem yapılmadığı 21.10.2019 tarihli, E:2018/2777 K:2019/2087 sayılı dava gerekçesinden anlaşılmaktadır.

da sapmayı teşvik edici olması açısından kararda yer alan tespit uygun olsa da, rakip oyuncuların (örneğin Kumport) dâhil olduğu bir koordinasyon varsayımında pazar geneline yayılan kapasite fazlalığının, koordinasyon olasılığını artırıcı etkisinin olabileceği değerlendirilmektedir. Keza Yeni Yatay Kılavuz’a eklenen hususlardan biri de kapasite fazlalığının tüm pazarda yaygın olması durumunda cezalandırma mekanizmasının etkinliğini artırabileceğine ilişkindir.¹²⁶

Kararda, koordinasyon endişelerinin nasıl giderileceğine bakıldığında, çözümün temelini Mardaş ve Marport arasındaki bilgiye erişimin engellenmesine odaklandığı görülmektedir. Taahhüt paketinde yer alan güvenlik duvarları, esasen bir teşebbüs içerisindeki bilginin yayılımının engellenmesine yönelik tasarlanan bir uygulamadır. Bu doğrultuda alınan taahhütlerle, ayırıştırma konu işkolu ile ana teşebbüs arasındaki iletişimin engellenmesinin ve şeffaflığın azaltılmasının amaçlandığı anlaşılmaktadır. Ancak pazardaki şeffaflığın nasıl sağlandığı ve şeffaflık derecesinin ne olduğu tespit edilmeden alınan taahhüdün rekabetçi endişeleri ne oranda gidereceği belirsizliğini korumaktadır. Ayrıca kararda, bilgi güvenliğine ilişkin ayırıştırmanın rekabet üzerindeki etkisinin nasıl olacağına dair detay yer almamaktadır.¹²⁷

Arkas/Mardaş kararına ilişkin dikkat edilmesi gereken husus, büyük ölçüde yoğunlaşmış bir pazarda teşebbüslerin, operasyonel veya hukuki bir bağa sahip olmadan, yani açık bir iletişim veya bilgi akışı olmaksızın da koordineli hareket edebileceğinin göz önünde bulundurulması gerektiğidir. Kararda, yatay koordinasyon endişelerinin giderilmesi için alınan taahhütlerin yalnızca Marport ve Mardaş arasındaki yapısal bağı ve bu bağ üzerinden sağlanan bilgi akışını kesmesinin, koordinasyon olasılığını nasıl ortadan kaldıracacağına ilişkin bir açıklamaya yer verilmemiştir. Bu nedenle aşırı yoğunlaşmış ve güçlü yapısal bağlarla desteklenmiş bir pazarda, yalnızca bilgi güvenliğine ilişkin alınan taahhütlerin koordinasyon riskini azaltmakta yetersiz olabileceği düşünülmektedir.

¹²⁶ Yeni Yatay Kılavuz para. 61.

¹²⁷ Nitekim Ankara 9. İdare Mahkemesi’nce görülen 21.10.2019 tarih, E:2018/2777 K:2019/2087 sayılı davada; söz konusu devralma işleminde sunulan taahhütlerin, rekabetçi endişeleri giderici nitelikte olmadığına ve bu taahhütler için etkin bir uygulama ve denetim sisteminin bulunmadığına hükmedilmiş ve Kurul kararının iptaline karar verilmiştir.

Bu bölümde yer verilen AB ve Türk rekabet hukuku kararları birlikte değerlendirildiğinde; AB’de koordinasyona varılması, koordinasyonun sürdürülebilirliği ve işlemin koordinasyon üzerindeki etkisine ilişkin değerlendirmelerin detaylı bir şekilde yapıldığı görülmektedir. Bu analiz sonrasında ortaya çıkabilecek endişelerin giderilmesinde Komisyonun görece yapısal taahhütleri benimsediği anlaşılmaktadır. AB uygulaması açısından yer verilen her iki kararda da alınan yapısal taahhütler; pazardaki oyuncu sayısının azalmamasını, simetrinin ve çoklu pazar etkileşiminin artmamasını hedeflemektedir. Türk rekabet hukuku bakımından incelenen kararlarda ise koordinasyon riskine ilişkin tespitlerin daha sınırlı bir şekilde ele alındığı görülmektedir. Bunun yanı sıra rekabetçi endişelerinin giderilmesinde çoğunlukla davranışsal taahhütlerin tercih edildiği anlaşılmaktadır. Ancak alınan davranışsal taahhütlerin, işlemin doğurabileceği endişeleri gidermede yeterli olup olmadığı tartışma konusu olmuştur. Birleşmenin koordineli etkilere yol açabileceğine ilişkin bir endişe söz konusuysa, işlemde kaynaklanan etkilere yönelik taahhütlerin alınmasının endişelerin giderilmesinde daha etkin rol oynayacağı değerlendirilmektedir. Bu kapsamda; simetrinin artması endişesi mevcutsa teşebbüsler arasındaki simetriyi artırmayacak, çoklu pazar etkileşimi endişesi mevcutsa etkileşim sayısını artırmayacak ve rakip sayısının azalmasına ilişkin endişe mevcutsa rakip sayısında azalmaya yol açmayacak nitelikte taahhütlerin tercih edilmesi gerekmektedir (Fabra ve Motta 2016, 17). Son olarak yapısal taahhütlerin koordinasyon riskinin giderilmesinde daha etkili olabileceği, bu nedenle Kurul kararlarında davranışsal taahhütlere nazaran yapısal taahhütlere ağırlık verilmesinin daha uygun olacağı değerlendirilmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Koordinasyon doğurucu etkiler, bir birleşme işlemleri sonrasında, birleşik teşebbüs ve rakiplerinin koordineli hareket etme teşviklerindeki artış olasılığını temsil etmektedir. Bir zamanlar birlikte hâkim durum olarak anılan koordinasyon doğurucu etkiler, bir dönüşüm süreci geçirmiş ve analitik bir yapıya bürünmüştür. Birleşmelerin ortaya çıkaracağı iki tür olumsuz etkiden biri olan koordinasyon doğurucu etkiler, birçok pazar değişkeninin bir arada değerlendirildiğı bir yapı sergilemektedir. Her somut olay özelinde pazar ve teşebbüs özelliklerinin değerlendirmedeki etkisinin farklılık gösterebilmesinin yanı sıra, birleşme analizinin teşebbüs davranışlarının bir tür tahminini içermesi ve gelecek pazar yapısının kurgulanmasını gerektirmesi, söz konusu etkilerin kalıplaşmış standartlara göre ele alınmasını zorlaştırmaktadır. Bu durum aynı zamanda koordineli etkilerin iktisadi analizi açısından da sınırlamalara sebebiyet vermektedir. Koordinasyon doğurucu etkilere yönelik sınırlı sayıda iktisadi model olmasına ve henüz genel kabul görmüş bir çalışma bulunmamasına rağmen, bu kapsamda ileri sürülen iktisadi modellerin rekabet otoritelerinin birleşme analizine katkı sağlayabileceğı değerlendirilmektedir.

Koordineli etkiler sonucunda ortaya çıkması muhtemel gizli ya da açık anlaşmanın tespitiyle ilgili rekabet otoritelerinin yaşadığı zorluklar dikkate alındığında; pazar yapısında değişikliğe yol açarak teşebbüslerin koordineli hareket etmesine olanak sağlama veya bu ihtimali güçlendirme potansiyeli olan birleşmelere öncül müdahale edilmesinin önemi daha da artmaktadır. Bu bağlamda hem birleşik teşebbüsün hem de rakip teşebbüslerin koordineli hareket etme teşviklerinin belirlenmesinde, pazar ve teşebbüs özellikleri ile iktisadi analizlerin kullanılmasının yanı sıra yerinde inceleme prosedürünün işletilmesinin tamamlayıcı bir unsur olarak kullanılabileceğı düşünülmektedir. Bu sayede elde edilen bilgi ve belgeler, teşebbüslerin koordineli hareket etme güdöleri ve davranışsal eğilimleri hakkında daha somut çıkarımlar yapılmasına katkı sunabilecektir.

Günümüzde koordinasyon doğurucu etkiler analizi, büyük ölçüde sapmaların yeterli bir şekilde izlenebilmesi ile etkili ve güvenilir caydırıcı mekanizmaların varlığına odaklanmaktadır. Bu çerçevede, izleme ve caydırma mekanizmalarının varlığının doğru şekilde tespit edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda pazar ve teşebbüs özelliklerinin, koordinasyona varma koşulları ile koordinasyonun sürdürülebilirliği üzerindeki etkisi ve birleşmenin bu hususlar üzerinde yaratacağı etkinin ayrıntılı biçimde ele alınması önem arz etmektedir. Çalışmanın üçüncü bölümünde yer verilen kararlardan da anlaşılacağı üzere, birleşme işlemlerinin koordineli etkileri değerlendirilirken belirtilen üç aşamalı çerçevede kapsamlı bir analiz yapılması gerekmektedir. Zira analiz sonucunda yapılan tespitler, rekabetçi endişelerin giderilmesi adına sunulan taahhütlerin etkin ve yeterli olup olmadığı sorusunun anahtarı olacaktır.

Rekabetçi endişelere uygun alınan taahhütler, ortaya çıkması muhtemel rekabetçi sorunların önüne geçilmesinde kilit rol oynayacaktır. Yatay birleşmelerde ortaya çıkması muhtemel koordinasyon doğurucu etkiler; genellikle bir teşebbüsün pazardan çıkmasıyla birlikte yoğunlaşma seviyesindeki artışa bağlı olarak pazar şeffaflığının ve simetrinin artması ile yapısal bağların kuvvetlenmesi gibi pazar yapısında esaslı değişikliklere neden olmaktadır. Pazar yapısında oluşan bu tarz değişimlere yönelik rekabetçi endişelerin çözümünde, davranışsal taahhütlerden ziyade yapısal taahhütlerin tercih edilmesinin daha etkin bir araç olduğu düşünülmektedir.

Ayrıca teşebbüslerin koordineli davranışını, sadece sapma ve caydırma mekanizmalarının varlığı ile açıklamanın günümüz şartlarında dar bir bakış açısını yansıttığı anlaşılmaktadır. Bu bağlamda teşebbüsler sapmaya ya da caydırıcı bir mekanizmaya bağlı olmadan da davranışlarını uyumlaştırarak rekabeti sınırlayıcı sonuçlara yol açabilmektedir. ABD’de 2010 yılında kabul edilen, sapmaya ve caydırıcı mekanizmaya dayalı olmayan paralel uyumlu davranış yaklaşımının, ülkemizde de uygulanarak koordinasyon doğurucu etkiler analizinin genişletilmesine katkı sağlayabileceği değerlendirilmektedir.

Nitekim bilginin bu kadar hızla yayıldığı ve yapay zekânın öneminin giderek arttığı günümüzde, algoritmaların gizli anlaşma için kolaylaştırıcı bir faktör olması ve daha önce gözlemlenmemiş ve hatta mümkün olmayan yeni koordinasyon türlerinin oluşmasına olanak sağlayabilmesi yönündeki endişeler

gündemdeki yerini korumaktadır (OECD 2017, 19). Bu husus, özellikle dijital platformlar ve geleneksel pazar yapısından dijitalleşmeye yönelimde öncülük eden pazarlar bakımından önem arz etmektedir. Bu doğrultuda algoritmik koordinasyon konusundaki gelişmelerin takip edilerek birleşmelerin kontrolnde algoritmik koordinasyon riskinin de gz önünde bulundurulmasını sağlayan usul, ara ve yntemlerin kullanılması ve geliştirilmesi nerilmektedir.

ABSTRACT

Coordinated effects represent the possibility of an increase in the motivation of the merged undertaking and its competitors to act in a coordinated manner as a result of a merger transaction. Coordinated effects, also known as collective dominance in the past, have undergone a transformation process and have evolved into an analytical structure. Determining the change in motivations to act in coordination requires a combination of many market and undertaking characteristics. The effectiveness and importance of each of these features may vary for each process. In addition, new approaches to the scope and assessment of coordinated impacts have been proposed. Developments that coordination can occur, especially through algorithms, point to a new era.

In this context, in the first part of the study, the development process of the effects of coordination in terms of country practices and their place in the legal regulatory framework will be discussed. In the second part; the economic background of the effects of coordination, the way they are evaluated within the framework of the current legal regulation, the market and undertaking characteristics used in this evaluation will be mentioned. In addition, models for the quantification of the harm theory based on the coordinated effect and the algorithmic coordination approach will be discussed. In the third part, the case law in EU and Turkish competition practices will be given comparatively. Finally, in the conclusion and recommendations section, suggestions regarding the practice in Turkey will be presented in the light of the results obtained throughout the study.

KAYNAKA

AIGNER G., O. BUDZINSKI, ve A. CHRISTIANSEN (2006), "The Analysis of Coordinated Effects in EU Merger Control: Where Do We Stand after Sony/BMG and Impala?", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=933548, Erişim Tarihi: 05.01.2022

ALBÆK S., P. MLLGAARD ve P. B. OVERGAARD (2010), "Transparency and Coordinated Effects In European Merger Control", *Journal of Competition Law and Economics*, Oxford University Press, vol:6, No:4, <https://doi.org/10.1093/joclec/nhq013>, Erişim Tarihi: 11.02.2022

AMELIO, A., P. ASBO, M. D. L. MANO., R. MAXIMIANO, ve V. PORUBSKY (2009), "ABF/GBI Business: Coordinated Effects Baked Again", https://ec.europa.eu/competition/publications/cpn/2009_1_22.pdf, Erişim Tarihi: 15.01.2022

ANDERSON, A. V. (2001), "Collective Dominance in E.C. Merger Control: An Analysis of Legal and Economic Arguments", <https://gupea.ub.gu.se/bitstream/handle/2077/2086/200155.pdf?sequence=1&isAllowed>, Erişim Tarihi: 26.11.2021

ASSAD, S., R. CLARK, D. ERSHOV, ve L. Xu (2020), "Algorithmic Pricing and Competition: Empirical Evidence from the German Retail Gasoline Market", CESifo Working Paper No. 8521, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3682021>, Erişim Tarihi: 20.05.2022

BAKER, J.B. (2002), "Mavericks, Mergers, And Exclusion: Proving Coordinated Competitive Effects Under The Antitrust Laws", https://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2504&context=facsch_lawrev, Erişim Tarihi:24.04.2022

BERGKVIST P. (2019), "Collective Dominance and EU Competition Law", An Assessment Of The Concept And The Challenge Facing The European Court Of Justice, <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1352645/FULLTEXT01.pdf>, Erişim Tarihi: 24.02.2022

BERNHEIM, B. D ve M. D. WHINSTON, (1990), "Multimarket Contact and Collusive Behavior" *The RAND Journal of Economics*, Vol:21, No:1, <https://www.jstor.org/stable/2555490>, Erişim Tarihi:13.04.2022

BRITO, D., R. RIBERIO, ve H. VASCONCELOS (2018), "Quantifying the Coordinated Effects of Partial Horizontal Acquisitions", *European Economic Review*, Vol:110, s.108–149. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2018.07.009>, Erişim Tarihi:17.04.2022

BUSSE M. R. (2000), "Multimarket Contact and Price Coordination in the Cellular Telephone Industry" *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol:9, No:3, s.287–

320.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1430-9134.2000.00287.x>,

Erişim Tarihi: 22.05.2022

CALVANO, E., G. CALZOLARI, V. DENICOLO, ve S. PASTORELLO (2019) “Artificial Intelligence, Algorithmic Pricing and Collusion”,

<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3304991>, Erişim Tarihi: 24.05.2022

CALVANO, E., G. CALZOLARI, V. DENICOLO., J. E. HARRINGTON ve S. PASTORELLO (2020) “Protecting consumers from collusive prices due to AI”,

https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/69109/CALZOLARI_ET_AL_2020.pdf?sequence=1, Erişim Tarihi: 24.05.2022

CHAMBERLIN, E. H. (1929), “Duopoly: Value Where Sellers Are Few”, The Quarterly Journal of Economics, Vol:44, No:1,

<https://academic.oup.com/qje/article-abstract/44/1/63/1893778?redirectedFrom=fulltext>, Erişim Tarihi: 14.02.2022

CHRISTIANSEN, A. (2006). “The Reform of EU Merger Control - Fundamental Reversal or Mere Refinement?” <https://doi.org/10.2139/ssrn.898845>, Erişim Tarihi: 24.02.2022

CILIBERTO, F. ve J. W. WILLIAMS (2014), “Does multimarket contact facilitate tacit collusion? Inference on conduct parameters in the airline industry”, The RAND Journal of Economics, Vol:45, No:4, s.764–791, <https://doi.org/10.1111/1756-2171.12070>, Erişim Tarihi: 06.06.2022

ÇELEN, A. (2003), “Oligopolistik Pazarlarda Gözlenen Paralel Davranışların Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi: Uyumlu Eylem ve Birlikte Hakim Durum”, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara. Erişim Tarihi:03.04.2022

DAVIS, P. ve C. HUSE (2010), “Estimating The ‘Coordinated Effects’ Of Mergers”, https://lawprofessors.typepad.com/files/davis_huse_jan20101.pdf,

Erişim Tarihi:24.04.2022

DAVIS, P. ve P. SABBATINI (2011), “On the Anatomy and Application of Coordinated Effects Theories of Harm in Merger Cases”, https://ftp.zew.de/pub/zew-docs/veranstaltungen/Macci/SummerInstitute/Papers/SI_Davis.pdf,

Erişim Tarihi:24.04.2022

DENECKERE, R. (1983) “Duopoly supergames with product differentiation”, [https://scihub.se/https://doi.org/10.1016/0165-1765\(83\)90159-3](https://scihub.se/https://doi.org/10.1016/0165-1765(83)90159-3),

Erişim Tarihi:29.04.2022

DICK, A, R. (2003), “Coordinated Interaction: Pre-Merger Constraints and Post-Merger Effects”, 12 Geo. Mason L. Rev. 65,

https://www.researchgate.net/publication/245798158_Coordinated_Interaction_Pre-Merger_Constraints_and_Post-Merger_Effects, Erişim Tarihi:29.04.2024

EKDİ, B. (2009), “AB Rekabet Müktesebatının Türk Hukukuna Uyarlanması”, Türk İş Dünyası İçin AB Mevzuatı”,

<http://www.barisekdi.name/docs/Etkin%20Rekabet.pdf>, Erişim Tarihi:15.03.2022

- Europe Economics (2001), “Study on Assessment Criteria for Distinguishing between Competitive and Dominant Oligopolies in Merger Control”, <http://www.cea.fi/hkkm/material/europe.pdf>, Erişim Tarihi:23.04.2022
- EZRACHI, A. ve M. E. STUCKE (2017), “Artificial Intelligence & Collusion: When Computers Inhibit Competition”, University of Illinois Law Review, Vol. 2017, <https://ssrn.com/abstract=2591874>, Erişim Tarihi:24.05.2022
- FABRA, N. ve M. MOTTA (2013), “Coordinated effects in Merger cases”, http://nfabra.uc3m.es/wpcontent/docs/Coordinated%20Effects%20REV_25_02_2013.pdf, Erişim Tarihi: 31.01.2022
- FABRA, N. ve M. MOTTA (2016), “Assessing Coordinated Effects in Merger Cases”, http://nfabra.uc3m.es/wpcontent/docs/Coordinated%20effects%20chapter%2011%2029%202016_FINAL.pdf, Erişim Tarihi:31.01.2022
- FARRELL, J. ve J.B. BAKER (2021), “Natural Oligopoly Responses, Repeated Games, and Coordinated Effects in Merger Analysis: A Perspective and Research Agenda”, <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3769364>, Erişim Tarihi:01.04.2022
- FEUERSTEIN, S. (2005), “Collusion in Industrial Economics - A Survey”, <https://doi.org/10.1007/s10842-005-4868-5>, Erişim Tarihi:12.0.2022
- FRIEDMAN, J. W. (1971), “A Non-cooperative Equilibrium for Supergames. The Review of Economic Studies”, <https://doi.org/10.2307/2296617>, Erişim Tarihi:23.03.2022
- GHOSAL, V., J. E. HARRINGTON ve STENNEK J (2007), “Issues in Antitrust Enforcement”, The Political Economy of Antitrust (Contributions to Economic Analysis, Vol:282, s.1-21, http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_2/POLITICAL%20ECONOMY%20The%20Political%20Economy%20of%20Antitrust,%20Volume%20282.pdf#page=18, Erişim Tarihi:25.03.2022
- GORE, D., S. LEWIS, A. LOFARO ve F. DETHMERS (2013), “The Economic Assessment of Mergers under European Competition Law”, Cambridge University Press, <https://www.cambridge.org/core/books/economic-assessment-of-mergers-under-european-competition-law/17650BD1107019218D6CDF821DA0D055>, Erişim Tarihi:01.02.2022
- GREEN, E. J., ve R. H. PORTER (1984). “Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information” *Econometrica*, Vol:52, No:1, s. 87-100, <https://www.tcd.ie/Economics/staff/ppwalsh/papers/green%20porter.pdf>, Erişim Tarihi:24.04.2022
- HARRINGTON, J. E. (2012a), “Evaluating Mergers for Coordinated Effects and the Role of “Parallel Accommodating Conduct*”, *Antitrust Law Journal*, Vol:78, No:3, s. 651–668, <https://faculty.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2013/05/Harrington---alj13.pdf>, Erişim Tarihi:25.04.2022
- HARRINGTON, J. E. (2012b), “A theory of tacit collusion”, Working Paper, No. 588, The Johns Hopkins University, Department of Economics, <https://www.tse->

- fr.eu/sites/default/files/medias/stories/SEMIN_11_12/ECONOMIC_THEORY/harrington.pdf, Erişim Tarihi:25.04.2022
- HARRINGTON, J. E. (2018) “Developing Competition Law for Collusion by Autonomous Artificial Agents”, https://joeharrington5201922.github.io/pdf/Collusion%20and%20Autonomous%20Pricing_18.11.13.pdf, Erişim Tarihi:25.04.2022
- HEIM, S., K. HUSCHELRATH, U. LAITENBERGER ve Y. SPIEGEL (2019), “The Anticompetitive Effect of Minority Share Acquisitions: Evidence from the Introduction of National Leniency Programs”, <https://www.tau.ac.il/~spiegel/papers/MS-20190412.pdf>, Erişim Tarihi:05.05.2022
- HOLMES, J. R. (2017), “Collective dominance and oligopoly control in European competition law: Dealing with persistent oligopoly in markets such as telecommunications”, Monash University, <https://doi.org/10.4225/03/589a6b271f625>, Erişim Tarihi:23.03.2022
- IVALDI, M. ve V. LAGOS (2017). “Assessment of post-merger coordinated effects: Characterization by simulations”, International Journal of Industrial Organization, Vol:53, s.267- 305, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167718716300297>, Erişim Tarihi:25.03.2022
- IVALDI, M., B. JULLIEN, R. PATRICK, P. SEABRIGHT ve J. TIROLE (2003), “The Economics of Tacit Collusion” https://ec.europa.eu/competition-policy/system/files/2021-04/the_economics_of_tacit_collusion_2003.pdf, Erişim Tarihi:25.03.2022
- IVALDI, M., B. JULLIEN, R. PATRICK, P. SEABRIGHT ve J. TIROLE (2007), "The Economics of Tacit Collusion:Implications for Merger Control", Ghosal, V. and Stennek, J. (Ed.) The Political Economy of Antitrust (Contributions to Economic Analysis, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, Vol:282, s.217-239. [https://doi.org/10.1016/S0573-8555\(06\)82008-0](https://doi.org/10.1016/S0573-8555(06)82008-0), Erişim Tarihi:25.03.2022
- İNCE, E. (2019), “Gizli Anlaşma: İktisadi Temelleri ve Rekabeti Kısıtlayıcı Anlaşmalar Rejimi İçin Çıkarımlar”, Rekabet Dergisi, Cilt: 20, Sayı:2, s. 4-71
- KIM, S. J. ve Y. PARK (2021-22) “Examining the Coordinated Effects of the AA/USAir Merger”, ShanghaiTech SEM Working Paper No. 2021-006, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3877895>, Erişim Tarihi:08.06.2022
- KLEIN, T. (2021), “Autonomous Algorithmic Collusion: Q-Learning Under Sequential Pricing” <https://ssrn.com/abstract=3195812> Erişim Tarihi: 24.05.2022
- "Kokkoris I, (2005), “The Reform of the European Control Merger Regulation in the Aftermath of the Airtours Case - The Eagerly Expected Debate: SLC v Dominance Test”, E.C.L.R., Vol:26, No:1, s.37-47, <https://ssrn.com/abstract=2897148>, Erişim Tarihi: 26.02.2022
- "KOLASKY, W. J. (2002), “Coordinated Effects In Merger Review: From Dead Frenchmen To Beautiful Minds And Mavericks”, U.S. DOJ,

https://appliedantitrust.com/09_merger_guidelines/coordinated_interaction/kolasky_ead_frenchmen2004.pdf, Erişim Tarihi:26.02.2022

KOVACIC, W.E., R. C. MARSHALL, L.M. MARX ve S. P. SCHULENBERG (2006), "Coordinated Effects in Merger Review: Quantifying the Payoffs from Collusion", <https://www.researchgate.net/profile/Robert-Marshall->

5/publication/288957591_Coordinated_Effects_in_Merger_Review_Quantifying_the_Payoffs_from_Collusion/links/004635372357688f32000000/Coordinated-Effects-in-Merger-Review-Quantifying-the-Payoffs-from-Collusion.pdf, Erişim Tarihi:12.04.2022

KRAUS, J.G., ve D.K. MORGAN (2003), “Coordinated Effects Analysis İn Mergers” Global Competition Review, https://www.hoganlovells.com/~media/hogan-lovells/pdf/publication/773pastcollusion_pdf.pdf, Erişim Tarihi:10.04.2022

KUHN, Kai-Uwe (2004), "The Coordinated Effects of Mergers in Differentiated Products Markets", <https://ssrn.com/abstract=618561>, Erişim Tarihi:08.04.2022

KÜÇÜKİKİZ, E. (2020), “Kurumsal Yatırımcıların Yatay Hissedarlıklarının Rekabet Hukuku Kapsamında Değerlendirilmesi”, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.

LOERTSCHER S. ve L. M. MARX (2021), "Coordinated Effects in Merger Review", Journal of Law and Economics, University of Chicago Press, Vol:64, No:4, s.705-744. <https://ideas.repec.org/a/ucp/jlawec/doi10.1086-714919.html>, Erişim Tarihi: 15.03.2022

MAIER-RIGAUD, F.P., D. WIESEN, K. PARPLIES (2008), “Experimental Economics and Competition Policy: Unilateral and Coordinated Effects in Competition Games”, <https://ssrn.com/abstract=1827670>, Erişim Tarihi:26.02.2022

MORESI, X, S., D. REITMAN, S. C. SALOP ve Y. SAFARADIS (2015), “cGUPPI: Scoring Incentives to Engage in Parallel Accommodating Conduct”, <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2640962>, Erişim Tarihi:05.03.2022

MORESI, X, S., D. REITMAN, S. C. SALOP ve Y. SAFARADIS (2011), “Gauging Parallel Accommodating Conduct Concerns with the CPPI”, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1924516>, Erişim Tarihi: 05.03.2022

MOTTA, M. (1999), “EC Merger Policy and the Airtours Case”, https://www.researchgate.net/publication/228434091_EC_Merger_Policy_and_the_Airtours_Case, Erişim Tarihi: 05.02.2022

NASH, J. (1951), “Non-Cooperative Games”, *Annals of Mathematics*, Vol:54, No:2, s.286–295, <https://doi.org/10.2307/1969529>, Erişim Tarihi: 05.02.2022

OECD (2007-8), “Facilitating Practices in Oligopolies”, Policy Roundtables, <https://www.oecd.org/daf/competition/41472165.pdf>, Erişim Tarihi: 15.04.2022

OECD (2017), “Algorithms and collusion: Competition policy in the digital age”, <https://www.oecd.org/competition/algorithms-collusion-competition-policy-in-the-digital-age.htm>, Erişim Tarihi:24.05.2022

OECD (2020), “Economic analysis in merger investigations”, 2020 OECD Global Forum on Competition Discussion Paper, <https://www.oecd.org/daf/competition/economic-analysis-in-merger-investigations-2020.pdf>, Erişim Tarihi: 05.01.2022

- "OLSSON C. (2000), "Collective Dominance - Merger Control on Oligopolistic Markets", Göteborg University,
<https://gupea.ub.gu.se/bitstream/handle/2077/2124/200105.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, Erişim Tarihi: 20.05.2022
- ORDOVER, J. A. (2008), "Coordinated Effects", Issues In Competition Law and Policy, <https://ssrn.com/abstract=1527808>, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- ÖZKAN, D. (2019), "Birleşme ve Devralmaların Kontrolünde Taahhüt Mekanizması", <https://acikbilim.yok.gov.tr/handle/20.500.12812/94820>, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- PETIT, N. (2012). "The Oligopoly Problem in EU Competition Law", <https://ssrn.com/abstract=1999829>, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- PORTER, R. H. (1983), "A Study of Cartel Stability: The Joint Executive Committee", 1880–1886, The Bell Journal of Economics, Vol:4, No:2, s.301-314 <https://doi.org/10.2307/3003634>, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- PORTER, R. H. (2020), "Mergers and coordinated effects", International Journal of Industrial Organization, Vol:73, [102583]. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2020.102583>, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- REKABET KURUMU (2019), Rekabet Terimleri Sözlüğü, Gözden Geçirilmiş Altıncı Baskı, Rekabet Kurumu, Ankara.
- ROTEMBERG, J. ve G. SALONER (1986), "A Supergame-Theoretic Model of Price Wars during Booms", <https://EconPapers.repec.org/RePEc:aea:aecrev:v:76:y:1986:i:3:p:390-407>, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- SABBATINI, P. (2006), "How to simulate the coordinated effect of a merger" https://www.researchgate.net/publication/242720406_How_to_simulate_the_coordinated_effect_of_a_merger/link/55250a100cf2caf11bfcf925/download, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- SABUNCU, H. (2003), "Birlikte Hakimiyet Kavramının Birleşme ve Devralmalar Açısından Değerlendirilmesi", Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.
- SALOP, S.C. ve F.S. MORTON (2021), "The 2010 HMGs Ten Years Later: Where Do We Go From Here?" Rev Ind Organ Vol:58, s.81–101, <https://doi.org/10.1007/s11151-020-09809-4>, Erişim Tarihi: 05.03.2022
- SELTEN R. (1978), "The chain store paradox", Theory and Decision, Vol:9 No:2, s.127–159, <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00131770>, Erişim Tarihi: 12.05.2022
- SEYRANTEPE, İ. (2012), "Birleşmelerin Kontrolünde Etkinlik Savunmasının Rolü: Yatay Birleşmeler Temelinde Bir Değerlendirme", Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.
- STAIGER, R. W. ve F. A. WOLAK, (1992), "Collusive Pricing with Capacity Constraints in the Presence of Demand Uncertainty" The RAND Journal of Economics, Vol:23, No:2, s.203-220,

https://econpapers.repec.org/article/rjerandje/v_3a23_3ay_3a1992_3ai_3asummer_3ap_3a203-220.htm, Erişim Tarihi: 05.03.2022

STIGLER, G.J. (1964), "A Theory of Oligopoly" Journal of Political Economy, Vol:72, No:1, s.44-61. <http://dx.doi.org/10.1086/258853>, Erişim Tarihi: 24.03.2022

TOPÇUOĞLU M. ve M. DOLMACI (2011), "Yoğunlaşmaların (Birleşme Veya Devralmaların) Kontrolünde şartlı İzin ve 2010/4 Sayılı Tebliğ'in Getirdiği Yenilikler", <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/213655>, Erişim Tarihi: 15.03.2022

WERDEN, G. J. ve L. M. FROEB (2006), "Unilateral Competitive Effects of Horizontal Mergers", Handbook of Antitrust Economics, <https://ssrn.com/abstract=927913>, Erişim Tarihi: 22.04.2022

İÇTİHAT

Rekabet Kurulu Kararları

30.12.2020 tarih ve 20-57/794-354 sayılı *Fiat/Peugeot* kararı

08.11.2018 tarih ve 18-42/664-325 sayılı Kurul kararı *Maya 4* kararı

08.05.2018 tarih ve 18-14/267-129 sayılı Arkas/Mardaş Kararı

31.5.2018 tarih ve 18-17/316-156 sayılı *Dosu Maya/z Maya 2* kararı,

09.11.2017 tarih ve 17-36/595-259 sayılı UN-RORO kararı

15.12.2014 tarih ve 14-52/903-411 sayılı *Dosu Maya/z Maya* kararı

22.10.2014 tarih ve 14-42/783-346 sayılı *Maya 3* kararı

18.11.2009 ve 09-56/1325-331 sayılı *Mey/Burgaz* kararı

20.12.2005 tarih ve 05-86/1188-340 sayılı *Ladik imento/Akçansa* kararı

23.09.2005 tarih ve 05-60/896-241 *Maya 2* sayılı karar

09.06.2003 tarih ve 03 - 40 / 432-186 sayılı *Turkcell-Telsim* kararı,

20.11.2003 tarih ve 03-75/911-385 sayılı *Agco/Kone* kararı

27.09.2002 tarih ve 02-57/718-287 sayılı *PwC/IBM* kararı

28.08.2002 tarih ve 02-50/636-258 sayılı *Digitürk* kararı

14.12.2000 tarih ve 00-49/529-291 sayılı *Yaysat* kararı

27.06.2000 tarih ve 00-24/255-138 sayılı *Maya 1* sayılı kararı,

Türk Mahkeme Kararları

19.01.2017 tarih ve E:2015/2488, K:2017/172 sayılı Ankara 8. İdare Mahkemesi kararı

10.01.2018 tarih ve E: 2017/354, K: 2018/9 sayılı Ankara BİM 7. İdari Dava Dairesi kararı

09.07.2018 tarih ve E:2018/1302 K:2018/2332 sayılı Danıştay kararı

17.07.2019 tarih ve E:2018/1673, K:2019/1597 sayılı Ankara 13. İdare Mahkemesi kararı

18.12.2019 tarih ve E:2019/3080, K:2019/2853 sayılı Ankara BİM 8. İdari Dava Dairesi kararı

21.10.2019 tarihli, E:2018/2777 K:2019/2087 sayılı Ankara 9. İdare Mahkemesi kararı

Avrupa Komisyonu Kararları

Case M.7881 *ABI-SAB, 2017*

COMP/M 4980 – *ABF/GBI, 2008*

COMP/M.3333 - Sony/BMG, OJ L62/30 2004, OJ C94/19, 2007

COMP/M.1524 – *Airtours/First Choice*, 1999

Case IV/M.619 - *Gencor/Lonrho*, 1996

Case IV/M.308 - *Kali&Salz/Mdk*, 1993

Case IV/M.190 - *Nestlé/Perrier*, 1992

Avrupa Birliği Mahkeme Kararları

Case C-413/06 P, *Bertelsmann and Sony v Impala*, OJ C 223, 2008

Case T-464/04, *Impala v Commission*, 2006

CASE T-342/99 *Airtours v Commission*, 2002

C-68/94 ve C-30/95 - *France v Commission*, 1998

T-102/96 *Gencor v Commission*, 1999

Amerika Birleşik Devletleri Kararları

U.S., et al. v. US Airways Group, Inc. and AMR Corporation, Final Judgment, Case No. 1:13-cv-01236 (CKK), 25.04.2014

FTC, Air Products and Chemicals, Inc.; L’Air Liquide S.A.; and The BOC Group plc. (2000)

FTC, Degussa Corp.; Degussa Aktiengesellschaft; and E.I. du Pont de Nemours & Co. (1998), 63 Fed. Reg. 16,552 (Apr. 3, 1998), DOCKET NO. C-3813

İLGİLİ MEVZUAT

Türkiye İlgili Mevzuat

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun

Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ
Yatay Birleşme Ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz

1998/2, 1998/6 ve 2000/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliğleri ile Değişik, 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu’ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ (Mülga).

2010/4 Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ

AB İlgili Mevzuat

Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (Official Journal C 031,05/02/2004 P. 0005 – 0018).

Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (Official Journal L 024, 29/01/2004 P. 0001 – 0022).

Green Paper on the review of Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 11 December 2001 (COM(2001) 745).

Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings (Official Journal L 395 of 30 December 1989), (Mülga).

ABD İlgili Mevzuat

U.S. Clayton Act, 15 U.S.C. § 18-18a.

U.S. Department of Justice ve Federal Trade Commission (2010) “Horizontal Merger Guidelines”.

U.S. Department of Justice ve Federal Trade Commission (2006) “Commentary on the Horizontal Merger Guidelines”

U.S. Department of Justice ve Federal Trade Commission (1992) “Horizontal Merger Guidelines”, Revised (1997).

U.S. Department of Justice (1984) “Merger Guidelines”

U.S. Department of Justice (1968) “Merger Guidelines”.

Diğer Kaynaklar

TÜSİAD (2013), “*Yatay Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz ve Yatay Olmayan Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz Hakkında TÜSİAD Görüşü*”,

<https://tusiad.org/tr/tum/item/6312-yatay-birlesme-ve-devralmalarin-degerlendirilmesi-hakkinda-kilavuz-ve-yatay-olmayan-birlesme-ve-devralmalarin-degerlendirilmesi-hakkinda-kilavuz-hakkinda-tusiad-gorusu>,

Erişim Tarihi: 15.03.2022



Üniversiteler Mahallesi
1597. Cadde No: 9
06800 Bilkent - Çankaya /ANKARA
[http:// www.rekabet.gov.tr](http://www.rekabet.gov.tr)