

REKABET DERGİSİ

COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume: 24

Sayı/Number: 1

Haziran/June 2023

E-ISSN 2651-4990
ISSN 1302-552X

 **REKABET
KURUMU**

ISSN 1302 -552X

E-ISSN 2651-4990

REKABET DERGİSİ

COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume:24 • Sayı/No:1 • Haziran/June 2023

Altı ayda bir yayımlanan hakemli dergi
Refereed journal published semi-annually

REKABET KURUMU ADINA SAHİBİ
OWNER ON BEHALF OF PUBLISHER TURKISH COMPETITION AUTHORITY
Biol KÜLE

SORUMLU MÜDÜR / MANAGING DIRECTOR
Dr. Mehmet Fazıl ÖZKUL

EDİTÖRLER / EDITORS

Mesut MORGÜL
Hakan ARSLANBENZER
Ömer Furkan ÖZDEMİR

YAYIN KOMİSYONU / EDITORIAL BOARD

Haluk Recai BOSTAN
Ferhat TOPKAYA
Doç.Dr. Hakan BİLİR
Metehan HACIMUSTAFAOĞLU
Mesut MORGÜL
Hakan ARSLANBENZER
Ömer Furkan ÖZDEMİR

YAYIN SEKRETERİ / PUBLISHING SECRETARY

Özlem ERDOĞAN

DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

Prof. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)
Prof. Dr. Cemil RAKICI (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Ekrem ERDEM (Erciyes Üniversitesi)
Prof. Dr. Cengiz KALLEK (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Hüseyin Hüsnü KOYUNOĞLU (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Zeki PARLAK (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Sefer ŞENER (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa ÇUFALI (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet BARCA (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR (İstanbul Üniversitesi)
Doç. Dr. Musa GÜN (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Levent YILMAZ (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Şuay Nilhan AÇIKALIN (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Yasin SÖYLER (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Doç. Dr. Fatih Buğra ERDEM (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Doç. Dr. Aytaç AYDIN (Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Doç. Dr. Cem KORKUT (Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Emel TEKTEN (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Yusuf YILMAZ (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Dr. Fahri SOLAK (Marmara Üniversitesi)

YÖNETİM YERİ / MANAGING OFFICE:

Üniversiteler Mahallesi 1597. Cadde No: 9 06800
Bilkent-Çankaya/ANKARA

Telefon-Faks / Telephone-Fax: (90) 312 291 44 44 - (90) 312 291 40 00

E-posta / E-mail: rekabetdergisi@rekabet.gov.tr

Web Adresi / Web Address:

<https://dergi.rekabet.gov.tr>

Basım Tarihi / Publication Date: Mayıs 2025 / May 2025

Baskı / Print: Tekses Ofset Matbaacılık Ltd. Şti. (0312) 341 66 19

Rekabet Dergisi, Rekabet Kurumu tarafından altı ayda bir yayımlanan hakemli bir dergidir. Rekabet Dergisi'nde, rekabet hukuku, politikası ve sanayi iktisadı alanlarındaki Türkçe veya İngilizce özgün makalelere, vaka yorumları ve benzeri görüşler ile haberlere yer verilmektedir. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazarlar sorumludur; bu düşünce ve görüşler Rekabet Kurumu açısından bağlayıcılık teşkil etmez.

Competition Journal is a refereed journal published semi-annually by the Turkish Competition Authority. Competition Journal, publishes original articles, case comments and news in Turkish and English in the field of competition law, policy and industrial organization. Any opinions expressed in the Competition Journal represent solely the views of contributing writers and not necessarily those of the Turkish Competition Authority.

İÇİNDEKİLER

BSH ve Arçelik Kararları Işığında Rekabet Kurulunun Pazaryeri Düzenlemeleri

*The Competition Board's Marketplace Regulations
in the Light of BSH and Arçelik Decisions*

Noyan DELİBAŞI / 6

American Airlines ve US Airways Birleşme İşleminin Fiyat Dışı Etkilerinin Farkların-Farkı Tahminiyle Analizi

*An Empirical Analysis of the Non-Price Effects Resulting from the
Merger of American Airlines and US Airways Using a Difference-in-
Differences Approach*

Dilan TOPRAK ERDAĞI & İbrahim ŞAHİN / 68

Türk Rekabet Hukukunda Yeni Bir Kavram: Kartel Kolaylaştırıcısı

A New Term in Turkish Competition Law: Cartel Facilitator

Bengi ESEN & Mine ŞEVİK / 90

Yayın İlkeleri ve Makale Yazım Kuralları

Publication Policy and Notes for Contributors / 148

ÖNSÖZ

2000 yılından itibaren rekabet hukuku, politikası ve sanayi iktisadi alanlarındaki Türkçe veya İngilizce özgün makalelere yer veren Rekabet Dergisi, rekabet hukuku ve iktisadi disiplinlerine katkıda bulunarak ülkemizde rekabet kültürünün geliştirilmesini amaçlamaktadır. Yılda iki kere yayımlanan Dergimizin bu sayısında üç eser yer almaktadır.

Rekabet Kurumu daire başkan yardımcılarında Noyan DELİBAŞI'na ait “BSH ve Arçelik Kararları Işığında Rekabet Kurulunun Pazaryeri Düzenlemeleri” isimli ilk çalışmada, e-pazaryerlerinin dünya ve Türkiye ekonomisi içerisindeki yeri ile Rekabet Kurulunun (Kurul) sağlayıcılar tarafından dağıtıcılara getirilen pazaryeri satış yasaklarına/kısıtlamalarına yönelik güncel yaklaşımı üzerinde durulmaktadır. Çalışmada, Avrupa Birliği ve Türkiye'nin pazaryeri satış kısıtlamaları ve ikili fiyatlama uygulamalarında e-pazaryerleri bakımından benzeştikleri ve ayrıştıkları noktalara değinilmiş, Kurul'un konuya yaklaşımı bağlamında da BSH Ev Aletleri Sanayi ve Tic. AŞ ve Arçelik Pazarlama AŞ hakkında verilen güncel kararlar detaylı olarak incelenmiştir. Çalışmada, anılan kararlar çerçevesinde Türkiye'de sağlayıcı tarafından alıcının pazaryeri satışlarının tamamen yasaklanabilmesinin ve alıcıya ikili fiyatlama uygulanabilmesinin mümkün olmadığı, Kurulun bu tür eylemlere bireysel muafiyet de tanımadığı belirtilerek Kurulun pazaryeri satış kanalı ile sağlayıcıların marka imajına dair kaygıları arasında dengeli bir yaklaşım sergilediği ifade etmektedir.

İkinci eser, Rekabet Kurumu uzmanlarından Dilan TOPRAK ERDAĞI ve İbrahim ŞAHİN tarafından yazılan “American Airlines ve US Airways Birleşme İşleminin Fiyat Dışı Etkilerinin Farkların-Farkı Tahminiyle Analizi” başlıklı makaledir. Eserde Amerika Birleşik Devletleri'nde faaliyet gösteren iki hava yolu şirketinin birleşmesinin toplam uçuş sayısı ve uçak kapasitesi gibi fiyat dışı parametreler bakımından etkinlik sağlayıp sağlamadığı, farkların farkı yöntemi aracılığıyla analiz edilmiştir. Yazarlar tarafından gerçekleştirilen analizle makalede incelenen birleşme

işleminin taraflarınca iddia edilen fiyat dışı etkinlik kazanımının gerçek hayata yansıdığı tespit edilmiştir. Ampirik nitelikteki çalışmanın yoğunlaşma kontrolü literatürüne katkıda bulunan kompakt bir metin olduğu kanaatindeyiz.

Dergimizin bu sayısında yer alan son çalışma ise Rekabet Kurumu uzman yardımcılarında Bengi ESEN ve Mine ŞEVİK tarafından kaleme alınan “Türk Rekabet Hukukunda Yeni Bir Kavram: Kartel Kolaylaştırıcısı” başlıklı makaledir. Yazarlar makalede, kartel üyesi olmayan ancak kartelin devamlılığının sağlanması noktasında kolaylaştırıcı rol üstlenen ve kartel kolaylaştırıcısı olarak nitelendirilen teşebbüslerin cezalandırılmasının mümkün olup olmadığı sorusuna cevap aramaktadır. Bu doğrultuda çalışma, kartel kolaylaştırıcısı kavramı için bir hukuki çerçeve oluşturmayı hedeflemektedir. Çalışmada öncelikle, kartel kolaylaştırıcısı kavramı incelenmiş, akabinde Türk ceza hukuku ve kabahatler hukukunda yer alan iştirak hükümleri irdelenmiş, bunun ardından ise kartel kolaylaştırıcısının sorumluluğuna dair Avrupa Komisyonu ve Rekabet Kurulu kararlarına yer verilmiştir. Yazarlar, Komisyonun kartel kolaylaştırma eylemleri bakımından caydırıcı bir mekanizma kurmayı başardığı, Kurul uygulamasında ise fail ve şerik ayrımına gidilerek kartel kolaylaştırıcıları hakkında farklı değerlendirmeler yapıldığı ve bu bağlamda kararların yeknesaklaşmadığı tespitini yaparak 5326 sayılı Kabahatler Kanunu uyarınca kartel kolaylaştırıcılarına kartel üyeleri ile eşit ceza verilmesi gerektiği kanaatine ulaşmışlardır.

BSH ve Arçelik Kararları Işığında Rekabet Kurulunun Pazaryeri Düzenlemeleri

11 Ocak 2024'de alındı; 24 Mayıs 2024'de kabul edildi.
Araştırma Makalesi

Noyan DELİBAŞI¹

Özet

Bu çalışmada e-pazaryerlerinin dünya ve Türkiye ekonomisi içerisindeki yeri ve Rekabet Kurulunun (Kurul) sağlayıcılar tarafından dağıtıcılara getirilen pazaryeri satış yasaklarına/kısıtlamalarına yönelik güncel yaklaşımı üzerinde durulacaktır. Aynı zamanda, Avrupa Birliği (AB) rekabet hukuku uygulamalarından bahsedilecek ve AB ile Türkiye'deki uygulamaların pazaryeri satışları bakımından benzeşen ve ayrışan yönlerine değinilecektir. Rekabet Kurulunun (Kurul) konuya yaklaşımı aktarılırken ağırlıklı olarak BSH Ev Aletleri Sanayi ve Tic. AŞ. (BSH) ve Arçelik Pazarlama AŞ (Arçelik) hakkında verilen güncel kararlar üzerinde durulacaktır. Pazaryeri satışları kapsamında, sağlayıcılar tarafından dağıtıcılara getirilebilecek kısıtlamaların açıklanabilmesi amacıyla bahse konu kararlarda yer alan koşullara detaylı olarak yer verilecek ve her iki kararda yer alan benzer ve farklı nitelikteki koşullar üzerinde durulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Rekabet Hukuku, Pazaryeri Satış Yasağı, Dikey Anlaşmalar, İkili Fiyatlama, Taahhüt, BSH, Arçelik,

¹ Daire Başkan Yardımcısı, Rekabet Kurumu, ORCID Numarası: 0009-0005-5129-1308. Mevcut çalışmada yer alan görüşler, yazarın kendi görüşleri olup Rekabet Kurumunu bağlayıcı değildir.

The Competition Board's Marketplace Regulations in the Light of BSH and Arçelik Decisions

Received 11 January 2024; accepted 24 May 2024
Original Article

Noyan DELİBAŞI 

Abstract

This study will focus on the place of e-marketplaces in the world and Turkish economy and the Competition Board's (Board) current approach towards marketplace sales bans/restrictions imposed by providers on distributors. At the same time, European Union (EU) competition law practices will be mentioned, and the similar and different aspects of the practices in the EU and Türkiye in terms of marketplace sales will be touched upon. While explaining the Turkish Competition Board's approach to the issue, the current decisions regarding BSH Ev Aletleri San. ve Tic. AŞ (BSH) and Arçelik Pazarlama AŞ (Arçelik) will be focused on. In order to explain the restrictions that may be imposed on distributors by providers within the scope of marketplace sales, the conditions in the mentioned decisions will be included in detail and the similar and different conditions in both decisions will be emphasized.

Keywords: *Competition Law, Ban On Marketplace Sales, Vertical Agreements, Dual Piricing, Commitments*

GİRİŞ

Pazaryerleri², e-ticaret kanalı içerisinde önemli bir aktör olmaları, çift taraflı pazar niteliği taşımaları ve sahip oldukları şebeke etkileri nedeniyle tüm dünyada rekabet otoritelerinin merceği altındadır. Bu platformlar, tüketicilerin daha rekabetçi fiyata ve kaliteli hizmete ulaşabildikleri, ürün ve fiyat karşılaştırması yapabildikleri ve tabiri caizse tek tıkla tüm dünyaya erişebildikleri e-ticaret kanalının merkezinde konumlanmaktadır. Bu nitelikleri nedeniyle pazaryerlerinin, rekabetçi süreçleri tetikleyen ve tüketici faydası oluşturan en önemli aktörlerden biri oldukları kolaylıkla söylenebilecektir. Öte yandan pazaryerlerinin gün geçtikçe artan gücü gerek sağlayıcılar, gerek ekonomi yönetimi ve doğal olarak rekabet otoriteleri tarafından yakından takip edilmekte, bu alana yönelik sürekli olarak düzenlemeler yapılmaktadır. Rekabet otoriteleri tarafından yayımlanan tebliğ, kılavuz vb. mevzuata ek olarak bu otoritelerce verilen ve özellikle bazı alanları düzenleyici nitelikte unsurlar (tedbir, taahhüt vb.) içeren kararlar da söz konusu düzenleyici işlemler arasında gösterilebilecektir. Pazaryeri satışları kapsamında yeniden satıcıların uymaları gereken koşulları düzenleyen ve yakın zamanda yayımlanan *BSH* (2022)³ ve *Arçelik*⁴ kararları da Kurulun bahse konu düzenleyici kararları arasında sayılabilecektir. Anılan kararlar, seçici dağıtım sistemi uygulayan bir sağlayıcı tarafından pazaryerinde satış yapmak isteyen alıcılara⁵ getirebileceği pazaryeri satış kriterlerinin düzenlendiği ilk kararlar olma özelliği taşımaktadır. İlgili kararlar, kapsamlı birer kriter seti içermekte olup internet satışlarında nelere dikkat edilmelidir sorusuna ilk kez somut olarak cevap vermeleri nedeniyle önem taşımaktadır. Bu kararların başta beyaz eşya sektörü olmak üzere tüm sektörleri etkileyeceğini, bu kapsamda bütün sektörlerde faaliyet gösteren ve özellikle ürünlerinin dağıtımını seçici dağıtım sistemi kapsamında gerçekleştiren bütün sağlayıcılar bakımından oldukça dikkat çekici hükümler içerdiğini belirtmek mümkündür. Bu iki kararın detaylarına geçmeden önce e-ticarete ilişkin çeşitli verilere, Avrupa Birliği (AB) ve Türk rekabet hukuku mevzuatında platform satışlarının ve genel olarak internet

² Bu çalışmada pazaryeri, e-pazaryeri ve platform kavramları eş anlamlı olarak kullanılmıştır.

³ 08.09.2022 tarih ve 22-41/579-239 sayılı *BSH* (2022) kararı.

⁴ 08.09.2022 tarih ve 22-41/580-240 sayılı *Arçelik* kararı.

⁵ Bu çalışmada kullanılan alıcı, dağıtıcı, yeniden satıcı, yetkili satıcı ve bayi kelimeleri rekabet hukuku bağlamında eş anlamlı olarak kullanılmıştır.

satışlarının nasıl düzenlendiği hakkında açıklamalara ve konu ile ilgili geçmiş tarihli kararlara yer verilmesinde fayda görülmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde, e-ticaret sektörü ile ilgili araştırmalara değinilecek ve bu çalışmalar kapsamında sunulan verilerden faydalanmak suretiyle pazaryerlerinin dünya ve Türkiye ekonomileri için arz ettiği önemin üzerinde durulacaktır. İkinci bölümde, AB ve Türkiye rekabet hukuku mevzuatında pazaryeri ve internet satışlarının nasıl ele alındığına, sağlayıcılar tarafından alıcılarına getirilebilecek çevrim içi satış kısıtlamalarına ışık tutulacak, sağlayıcıların AB ve Türkiye yargı çevrelerinde dikkat etmeleri gereken hususlara değinilecektir. Bu çerçevede, AB ve Türkiye mevzuat ve uygulamalarının benzeşen ve ayrışan yönlerine dikkat çekilecektir. Üçüncü ve son bölümde, *BSH* (2022) ve *Arçelik* kararlarının içeriğine dair bilgilere “yer verilecek ve...” bu kararların Türkiye’de faaliyet gösteren sağlayıcılar bakımından ne anlam ifade ettiğine ilişkin çıkarımlarda bulunulacaktır.

1. PAZARYERLERİNİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

E-ticaret kısaca mal ve hizmet ticaretinin internet üzerinden yapılması olarak tanımlanabilmektedir. İşlemin taraflarına göre e-ticaretin farklı türleri bulunmakta olup bu türler *B2B* (*business to business* / işletmeler arasında), *B2C* (*business to consumer* / işletme ile tüketici arasında) ve *C2C* (*consumer to consumer* / tüketiciler arasında) olarak sayılabilmektedir (Vanhoose 2011, 9).

E-ticaretin rekabet üzerinde kayda değer olumlu etkileri bulunmaktadır. E-ticaretin rekabete etki eden başlıca unsurları şunlardır:

- Tüketicilerin arama maliyetlerinin azalması,
- İşletmelerin dağıtım maliyetlerinin azalması,
- İşletmelerin daha geniş coğrafyalara ve daha geniş müşteri kitlesine ulaşabilmesi,
- Yeni iş modellerinin ortaya çıkması (Yüksek 2017, 4).

Bunlara ek olarak, tüketicilerin ulaşabildiği ürünlerin çeşitliliğinin artması, ticaretin kolaylaşmasına bağlı olarak çok sayıda kişinin ticarete atılması, reklamcılık sektörünün evrimleşerek çevrim içi reklamcılık sektörünün gelişmesi, uluslararası ticaretin kolaylaşması ve uluslararası rekabet baskısının tüm ülkeler bakımından daha belirgin hale gelmesi

gibi unsurlar da e-ticaretin rekabet dinamiklerine olan olumlu etkilerindendir.

E-ticaretin rekabet bakımından olumlu görülebilecek söz konusu etkilerinin yanı sıra çeşitli olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Fiziksel satış maliyeti yüksek olan satıcıların pazardan dışlanabilmesi, üreticilerin marka imajının bozulabilmesi ve bedavacılık sorunu⁶ e-ticaretin rekabet ortamına etki eden olumsuz yönleri arasında gösterilebilecektir.

Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2019 yılında 136 milyar TL olan e-ticaret hacmi 2020'de 226 milyar TL, 2021'de 381,5 milyar TL ve 2022'de 800,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir⁷. E-ticaret hacmi hızla artmasına rağmen her ürün grubu aynı yoğunlukta e-ticarete konu olmamakta, bazı ürünlerde bu oran daha yüksek veya daha düşük seviyelerde gerçekleşebilmektedir. Savrul ve Akın'a göre (2021, 92) 2020 yılında e-ticaret hacmi en yüksek olan sektör beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektörüdür. İkinci sırada giyim, ayakkabı ve aksesuar, üçüncü sırada ise elektronik sektörü yer almaktadır. 2020 yılında bir önceki yıla göre yüzdesel olarak ise en fazla artış (%283) gıda ve süpermarket e-ticaret harcamalarında, ikinci olarak (%189) metalürji ve kimyasal ürünlerde, üçüncü olarak da (%129) beyaz eşya ve küçük ev aletlerinde gerçekleşmiştir. Beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektörü bakımından ortaya çıkan e-ticaret verileri, Türkiye'de söz konusu sektörlerin en büyük oyuncularını arasında olan Arçelik ve BSH hakkında alınan Kurul kararlarının tüm e-ticaret ekosistemi bakımından önemine işaret eder niteliktedir.

⁶ Bedavacılık, bir ticari faaliyetin gerektirdiği masraf veya külfete katlanmaksızın bir teşebbüsün diğer bir teşebbüsün faaliyetlerinden yarar sağlaması olarak tanımlanabilmektedir. Rekabet hukukunda özellikle dikey anlaşmalarda bedavacılık bir sorun haline gelmekte ve sorunun çözümü için çeşitli önlemler alınmaktadır. Zira bedavacılık yapan yeniden satıcı; showroom, nitelikli personel, test aracı vb. maliyetlere katlanmaksızın satış yapabilecek, dolayısıyla uygulayabileceği rekabetçi fiyat sayesinde pazar payını arttırılabilecektir. Yetkili yeniden satıcıların endişesi, bu şekilde bir rekabet avantajı kazanan bir teşebbüsle rekabet etmek zorunda kalmaktır. Sağlayıcının endişesi ise, markanın tanıtımı, imajının sürdürülmesi, tüketiciye tercih ettiği ürünün en kısa zamanda sunulması gibi amaçlarla ciddi maliyetlere katlanan yeniden satıcılarının, bu maliyetlere katlanmayanlar ile rekabet edememeleri sonucunda faaliyetlerinin sekteye uğramasıdır. (Bkz. Rekabet Terimleri Sözlüğü <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Yayinlar/rekabet-terimleri-sozlugu/terimler-listesi?icerik=5a922a8c-a1d5-43a1-a434-3e4b87edfb5e>)

⁷ Bkz. E-Ticaret Bilgi Platformu. <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler>.

E-ticaret ortamının rekabet üzerindeki söz konusu etkileri, bu ortamın rekabet otoriteleri tarafından yakından izlenmesine yol açmaktadır. Bu kapsamda, e-ticaret ortamının aktörleri olan pazaryerleri de sürekli olarak bu otoritelerin merceği altında kalmaktadır. Rekabet Kurumu tarafından Nisan 2022’de yayımlanan E-Pazaryeri Platformları Sektör İncelemesi Nihai Raporu’na (Sektör Raporu) göre, 2018 yılında, AB üye ülkelerindeki işletmelerin yaklaşık %80’den fazlası, kendi internet sitesi veya uygulaması üzerinden; %40’ı ise pazaryerleri üzerinden satış yapmaktadır. Türkiye’de ise pazaryerleri AB üyelerine kıyasla daha çok tercih edilmekte, Türkiye pazarındaki işletmelerin yaklaşık %70’i kendi internet sitesi veya uygulaması üzerinden; %60’ı ise, pazaryerleri üzerinden satış yapmaktadır. Sektör Raporu’nda yer verildiği üzere *Statista*’nın dünya ölçümlemesine göre; 2019 yılı itibarıyla, pazaryerlerinin e-ticareten aldığı pay; diğer satış kanallarının üzerinde bir büyüklük ile %47 seviyesindedir. Bu oranı, %26 ile satıcının internet sitesi izlemekten, e-ticaretin %18’i markaların kendi internet sitesi aracılığıyla, %9’u ise gelişmekte olan dijital satın alma kanalları aracılığıyla gerçekleşmektedir. (Rekabet Kurumu, 43-44). Bu rakamlar bize, dünya genelinde pazaryerleri üzerinden satış yapma oranının, Türkiye’de daha belirgin olmak üzere, satıcıların kendi web sitelerine kıyasla hayli yüksek olduğunu söylemektedir.

Sektör Raporu’na göre, 2019 yılında Türkiye’de 30,8 milyar TL büyüklüğündeki sadece çevrim içi perakende satışlar içerisinde, ‘pazaryerleri’ kategorisinin toplam büyüklüğü, 29,3 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam çevrim içi perakende satışlarda tüketicilerin neredeyse tek tercihinin pazaryerleri olduğunu göstermektedir. Ayrıca pandeminin henüz başı olan 2020 yılının ilk altı ayı ile 2019’un ilk altı ayı verileri karşılaştırıldığında, bu dönemde e-ticaret hacminin %64 artarken inceleme konusu pazaryerlerindeki büyüme oranının %112 olduğu görülmektedir. Buna göre, pazaryerlerinin gelişim hızının e-ticaretin yaklaşık 2 katı seviyesinde olduğu anlaşılmakta ve dolayısıyla pazaryerlerinin e-ticaret içerisindeki ağırlığının giderek arttığı görülmektedir (Rekabet Kurumu, 51-52).

Pazaryerlerinin bu hızlı yükselişinin sebepleri Sektör Raporu kapsamında yapılan tüketici anketiyle ortaya konulmaya çalışılmış, anket kapsamında tüketicilerin e-ticarete ve pazaryerlerine yönelik algıları incelenmiştir. Ürün araştırmaya başlarken pazaryerlerini kullandığını belirtenler katılımcıların %50,3’üdür. Pazaryerlerinden

hemen sonra gelen internet arama motorunun bu kategoride aldığı pay ancak %30 olmuştur. Ürün aramaya başlama kapsamında markanın kendi internet sitesini kullandığını belirtenlerin oranı ise %3 ile oldukça sınırlı kalmıştır. Ürün araştırması aşamasında markaların internet sitelerine kıyasla pazaryerlerinin bu denli yoğun talep görmesinin nedenlerine ilişkin olarak anket katılımcılarının;

- %54,6'sı fiyatların uygun olması,
- %44,5'i ürün çeşitliliği,
- %38,5'i bedava kargo imkânı,
- %36,6'sı bilinirlik ve güvenilirlik,
- %34,6'sı satın alınması düşünülen diğer ürünlerin de alınabilmesi,
- %34,1'i teslimat süresinin kısa olması,
- %32,7'si alışkanlık,
- %31,6'sı tüketici yorumlarının çokluğu,
- %31,4'ü ürün bilgilerinin pazaryerlerinde daha detaylı olması,
- %28,3'ü uygun kargo ücreti

hususlarını dile getirmiştir (Rekabet Kurumu, 60). Tüketicilerin fiyata bakarken aynı zamanda ürün yorumlarına ve satıcının puanına bakmayı, alternatif ürünleri bir arada görmeyi ve ücretsiz / uygun fiyatlı kargo imkânından faydalanmayı istedikleri anlaşılmaktadır. Güvenilirlik ve daha detaylı ürün bilgilerine ulaşılabilmesi şeklindeki cevaplar da dikkat çekici niteliktedir. Özetle Sektör Raporu'nda, yukarıda sayılan imkânları tüketicilere sunabilme niteliğine sahip olduğu anlaşılan pazaryerlerinin diğer e-ticaret kanallarına kıyasla kayda değer ölçüde daha tercih edilir olduğu, bu platformların fiziksel kanaldan ve markanın kendi e-ticaret sitesinden rekabetçi baskı görmediği sonucuna ulaşılmıştır (Rekabet Kurumu, 59-62).

Aynı ankete göre tüketiciler 2022 yılı itibarıyla ortalama 4,2 yıldır pazaryerlerini kullanmaktadır. Ayrıca pazaryerini kullanan tüketicilerin yarıya yakını son üç yıl içerisinde sisteme dâhil olmuştur. Dolayısıyla tüketicilerin önemli bir bölümünün pazaryeri kullanım süresinin henüz çift haneli rakamlara ulaşmadığı anlaşılmaktadır. Benzer bir istatistik pazaryerinde satış yapan satıcılar bakımından da söz konusudur. Anket sonuçlarına göre, satıcıların %42 gibi önemli bir oranı, internet kanallarını satış için kullanmaya son bir yıl içerisinde başlamıştır (Rekabet Kurumu, 83-87).

Ayrıca pazaryerlerinin satıcılar bakımından taşıdığı önem tüketicilere kıyasla daha büyüktür. Veriler, e-ticaret yapmak isteyen satıcıların tamamının pazaryerlerinden satış yaptığını, kendi internet sitesinden satış yapanların ise tüm satıcıların %38,7'si gibi sınırlı bir seviyede kaldığını göstermektedir. Buna ek olarak, satıcıların %29,1'i e-ticaret faaliyetleri kapsamında sadece pazaryerlerini kullanmaktadır. Bununla birlikte satıcıların %57,8'inin, e-pazaryeri aracılığıyla yapılan satışlarının, internet kanalı satışları içindeki oranının %80 ve üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu veriler ışığında, satıcıların internet kanalı satışlarının ortalama %68,5'inin e-pazaryeri aracılığıyla elde edildiği ve önemli bir satıcı kitlesi tarafından elde edilen cironun yüksek oranda pazaryeri satışlarına bağlı olduğu, dolayısıyla pazaryerlerinin satıcılar bakımından temel internet kanalı olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Rekabet Kurumu, 100-101).

Sektör Raporu'nda yer alan ve yukarıda bir kısmına değinilen veriler değerlendirildiğinde pazaryerlerinin tüketicilere uygun fiyatlı ürün bulabilme imkânı başta olmak üzere ürün çeşitliliği, hızlı ve uygun fiyatlı kargo, güvenilirlik algısı gibi çok çeşitli unsurlar nedeniyle oldukça cazip geldiği, bünyesine sürekli olarak çok sayıda yeni kullanıcıyı kattığı, bu bakımdan e-ticarete başrolü oynar hale geldiği, bu durumun satıcılar tarafında da karşılık bulduğu ve pazaryerlerinin satıcılar bakımından vazgeçilmez bir satış kanalı haline geldiği anlaşılmaktadır.

Çok uzun bir mazisi olmayan pazaryerlerinin yaklaşık 3-4 yıl gibi kısa bir süre içerisinde tüketiciler ve sağlayıcılar tarafından bu denli tercih edilir hale gelmesi, bu platformların gelecekte ulaşabilecekleri pazar gücü hakkında da önemli ipuçları vermektedir.

2. AB VE TÜRKİYE'DE PAZARYERİ SATIŞ KISITLAMALARI VE İKİLİ FİYATLAMA UYGULAMALARINA YAKLAŞIM

İnternet satış kısıtlamalarının ve yine internet satışlarıyla yakından ilgili olan *dual pricing* (ikili fiyatlama) müessesesinin AB rekabet hukukunda nasıl ele alındığının anlaşılabilmesi için Avrupa Birliği Adalet Divanı'nın (ABAD) *Metro*⁸, *Pierre Fabre*⁹ ve *Coty*¹⁰ kararları ile

⁸ Metro [1977], Case 26/76.

⁹ Pierre Fabre [2011], Case 439/09.

¹⁰ Coty [2017], C-230.

AB Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tüzüğü¹¹ (AB Dikey Tüzüğü) ve AB Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da¹² (AB Dikey Kılavuzu) yapılan ve 1 Haziran 2022'de yürürlüğe giren değişikliklere değinmekte fayda görülmektedir. Ardından Kurulun internet satış yasaklarını ve ikili fiyatlamayı nasıl değerlendirdiği anlatılacaktır.

Yukarıda bahsedilen hususlara geçmeden önce anılan kararlara da konu olan seçici dağıtım sistemi hakkında kısaca bilgi verilmesi gerekmektedir. Nitekim internet satış yasaklarına ilişkin *Pierre Fabre* ve *Coty* gibi öne çıkan kararlar ile Türkiye'de alınan *Arçelik*, *BSH* (2021)¹³, *BSH* (2022) gibi kararların tümünde seçici dağıtım sistemi uygulayan sağlayıcılar tarafından getirilen internet satış yasakları incelenmiştir.

Seçici dağıtım sistemi 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 3/g maddesinde *“sağlayıcının, anlaşma konusu malları veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara doğrudan veya dolaylı olarak satmayı taahhüt ettiği, bu dağıtıcıların da söz konusu malları veya hizmetleri yetkilendirilmemiş dağıtıcılara satmamayı taahhüt ettiği bir dağıtım sistemi”* olarak tanımlanmaktadır. Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'un (Dikey Kılavuz) 171. paragrafında şu hususlar yer almaktadır:

“Seçici dağıtım durumunda ortaya çıkması olası rekabet riskleri, marka içi rekabetin azalması ve özellikle birikimli etki durumunda belirli tipteki dağıtıcılara pazarın kapatılması ve sağlayıcılar ya da dağıtıcılar arasındaki rekabeti sınırlayıcı işbirliğine yardımcı olmasıdır. Rekabeti sınırlayıcı muhtemel etkilerinin değerlendirilmesinde nicel seçici dağıtım ile nitel seçici dağıtım arasında bir ayırım yapılması gerekmektedir. Tam anlamıyla nitel seçici dağıtımda dağıtıcılar, satış personelinin eğitilmesi, verilen hizmet, belirli ürün yelpazesinin satılması gibi ürünün niteliği gereği objektif kısıtlara dayalı olarak seçilir. Bu kriterlerin uygulanması dağıtıcıların sayısını doğrudan kısıtlamaz. (...) Nicel seçici dağıtım ise örneğin asgari ya da azami satış miktarı şartı ya da satıcıların sayısının doğrudan tespit edilmesi gibi doğrudan satıcıların potansiyel sayısını sınırlayan ilave bir takım kriterlerin kullanıldığı bir sistemi ifade eder.”

¹¹ Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices (VBER). (OJ L 134, 11.5.2022. s. 4-13).

¹² Communication from the Commission – Commission Notice: Guidelines on vertical restraints (OJ C 248, 30.6.2022, s. 1–85).

¹³ 16.12.2021 tarih ve 21-61/859-423 sayılı *BSH* (2021) kararı.

Lüks ürün ve standart hizmet kalitesi algısının ön planda tutulmaya çalışıldığı kozmetik, otomotiv, mücevherat, tüketici elektroniği gibi çeşitli sektörlerde sağlayıcılar tarafından nitel seçici dağıtım sistemi tercih edilebilmekte, bu durumda sağlayıcılar alıcılardan belirli kalite kriterlerine uymalarını talep edebilmektedir.

Seçici dağıtım sisteminin sağlayıcılara tanıdığı hak ve yükümlülüklerin genel hatlarıyla ortaya konulması önemlidir. Seçici dağıtım sisteminin rekabet hukukuna uygun olup olmadığı hususu ilk olarak ABAD'ın *Metro* kararında incelenmiştir. Söz konusu kararda şu şartları sağlayan seçici dağıtım sistemlerinin ABİDA'nın 101. maddesine uygun olduğu ifade edilmiştir:

1. Ürünün niteliği itibarıyla seçici dağıtım sistemine ihtiyaç olması,
2. Yeniden satıcıların, tüm potansiyel yeniden satıcılar için yeknesak olarak belirlenen, niteliksel açıdan objektif olan kriterlere göre seçilmesi ve bu kriterlerin ayrımcı olmayacak şekilde uygulanması,
3. Sınırlamaların gerekli olması.

Bu karar lüks ve prestijli ürün üreticilerini markalarını korumak için seçici dağıtım sistemi kurmaya teşvik etmiştir.

Lüks ve prestijli ürün algısının korunması için internet satışlarının kısıtlanmasına dair çeşitli görüşler bulunmaktadır. Bir dağıtım sisteminin devamlılığını sağlamak için mutlak bir kısıtlamanın ne kadar gerekli olduğu ve uygulanırsa dahi orantılı olup olmadığı tartışmalıdır (Ezrachi 2016, 12). AB Komisyonunun (Komisyon) geçmiş dönem Rekabet Direktörü Alexander Italianer: “Bu tür yasaklar nedeniyle yeniden satıcılar daha az tüketiciye ulaşmaktadır. Tüketiciler ise internetteki rekabetin onlara vereceği daha fazla seçenek ve daha düşük fiyatlara sahip olmaktan yoksun kalıyorlar.” ifadeleriyle mutlak kısıtlamaların, tüketiciler ve yeniden satıcılara verdiği zararı vurgulamaktadır (Göçmen 2022, 20). Kanaatimce lüks ürün imajının korunması ile ürünün internet ortamında serbestçe satılması arasında bir *trade off* (ödünleme) bulunmaktadır. Fiziksel mağazada oluşturulan kalite algısının (mağazanın dizaynı, mağazada uygulanan pazarlama teknikleri vb.) internet ortamında da oluşturulması, en azından kalite algısının her iki kanalda eşit şekilde oluşturulması genellikle zordur. Ürünün fiyatını belirleyen unsur yalnızca ürünün kendisi değil, aynı

zamanda satışa sunulduğu ortam, o ortamda oluşturulan kalite algısı, satış personelinin ilgisi vb. unsurlardır. Bununla birlikte, ürünün internet ortamında yer almaması, günümüz tüketicisinin karşılaştırma imkânını ortadan kaldırmakta ve daha rekabetçi bir fiyat oluşumunu olumsuz etkilemektedir. Bununla birlikte ürünün, istisnai durumlar hariç olmak üzere, alıcılar tarafından internet ortamında satılmasının tamamen engellenebilmesi hukuki olarak söz konusu değildir. Konuya ilişkin olarak ABAD'ın *Pierre Fabre* kararı önem arz etmektedir.

Marka imajının korunması için belirli koşullarda seçici dağıtım sistemine cevaz veren ABAD, *Pierre Fabre* kararında salt marka imajının korunması gerekçesiyle internet satışlarının kısıtlanamayacağına vurgu yapmıştır. Söz konusu kararda ABAD, ürünün niteliği itibarıyla sağlık ve güvenlik gibi nesnel gerekçeler söz konusu olmadığı sürece salt marka imajının korunması gerekçesiyle seçici dağıtım sisteminin üyesi olan dağıtıcılara internet üzerinden satış kısıtlaması getirilmesinin rekabete aykırı olacağına hükmetmiştir. Bu kararda, satıcının kendi web sitesinde yaptığı satışlar ile pazaryeri satışları bakımından herhangi bir ayrıma gidilmemiş, alıcıların yalnızca kendi fiziksel mağazalarından satış yapabilmesi koşulunun fiilen internet satışlarını yasakladığı belirtilerek *Pierre Fabre* ve dağıtıcıları arasında yer alan ilgili hükmün grup muafiyetinden faydalanamayacağı ifade edilmiştir (Bortolotti, 2011).

Pierre Fabre kararında internet satışlarının kısıtlanamayacağına hükmeden ABAD *Coty* kararında dağıtıcıların kendi web siteleri ile üçüncü taraf niteliğindeki pazaryerleri arasında ayrıma giderek pazaryeri satışlarının yasaklanabileceğine hükmetmiştir. Esasen *Pierre Fabre* ve *Coty* kararlarına bakıldığında, anlaşılmaya konu ürünlerin dağıtımında internet kanalının kullanılmasının tamamen yasaklaması ile pazaryerleri kullanımının yasaklanması önemli ölçüde farklıdır (Havu ve Zupancic 2019, 25). ABAD söz konusu *Coty* kararında, Almanya merkezli olarak faaliyet gösteren lüks kozmetik üreticisi *Coty* ile alıcısı *Parfümerie* arasındaki anlaşma kapsamında *Parfümerie*'nin pazaryerinden satış yapmasının yasaklanmasını incelemiş, alıcının pazaryerinde satış yapmasının sağlayıcı tarafından yasaklanabileceği sonucuna ulaşmıştır. *Coty* kararında pazaryeri satış yasaklarına ilişkin olarak belirtilen önemli hususlardan bazıları şunlardır:

- Dava konusu sözleşmede yer alan pazaryeri satış yasağı hükmü lüks ürün imajının korunması amacıyla getirilmiş olup bu yasak

lüks ürün imajının korunması amacıyla orantılıdır. Sağlayıcının kendi internet sitesinden satış yapmasına izin veren bu hüküm dağıtıcıların, pazaryerlerinde olduğu gibi, farklı işletme unvanları ile satış yapmasını engellemekte böylece sağlayıcının internette karşılaştığı ürünleri kendi yetkili satıcıları ile ilişkilendirebilmesini garanti etmekte ve seçici dağıtım sisteminin karakteristiği ile uyum göstermektedir.

- Sağlayıcı ile yeniden satıcılar arasında var olan sözleşme ilişkisi sağlayıcı ile üçüncü taraf platformlar arasında bulunmamakta, sağlayıcı ürünlerinin satıldığı bu mecraları kontrol edememektedir. Bu durum ürünün lüks imajının korunmasına engel olmaktadır.
- Ürünün söz konusu platformlarda satılmayıp yalnızca yetkili dağıtıcıların çevrim içi mağazalarında satılması tüketiciler nezdinde oluşan lüks ürün imajına katkı sağlamaktadır.
- Komisyonun 2017 tarihli E-Ticaret Sektör Araştırması Ön Raporu'nda yer verilen anket verilerine göre, üçüncü taraf platformların artan önemine rağmen çevrim içi satışlar bakımından ana dağıtım kanalı dağıtıcıların kendi çevrim içi mağazalarıdır.
- Sağlayıcıların, dağıtıcılar bakımından aradığı kriterleri üçüncü taraf pazaryerlerinde de aramasını sağlayacak şekilde bu platformlarla arasında bir sözleşme ilişkisi olmaksızın dağıtıcılarına kriterlere uygun platformları kullanma yetkisi verilmesi pazaryeri satış yasağı kadar etkin bir uygulama değildir¹⁴.

Görüldüğü üzere *Coty* kararında pazaryeri satış yasakları rekabete aykırı görülmemiş ve üçüncü taraf olan pazaryerleri ile sağlayıcı arasında bir anlaşma olmadığı, pazaryeri satışlarının lüks ürün imajının korunmasını zorlaştırdığı, bu nedenle yeniden satıcıların platformlarda satış yapmasının sağlayıcılar tarafından engellenebileceği ifade edilmiştir. ABAD, pazaryeri satış yasaklarının *Metro* kararında belirlenen “sınırlamanın gerekli olması” koşulunu sağladığı sonucuna ulaşmıştır.

Coty kararı hakkında Witt (2016, 456), lüks ürünlerin kendine has özelliklerinde meydana gelen bir değer kaybının sadece satıcıların değil, bu ürünlere talebi olan tüketicilerin de zararına olabileceğini, çünkü bu ürünlerin kendine has özelliklerinin esasen ürünlerin ayrılmaz bir parçası olduğunu, bu nedenle lüks bir imajın korunmasının seçici

¹⁴ *Coty* [2017], C-230, para. 94-122.

dağıtım sistemleri kullanmak için haklı bir gerekçe oluşturduğunu belirtmiştir.

Kanaatimce, lüks ürün algısının korunmasına ek olarak, pazaryerlerinin AB genelinde dağıtıcıların çevrim içi mağazaları (kendi web siteleri) kadar yaygın kullanılmaması da kararda belirleyici olmuş ve önceden belirlenen kalite kriterlerinin platformlarda aranması yetkisinin dağıtıcılara verilmesi seçeneği de dâhil olmak üzere alternatif çözümlerin pazaryeri satışlarının tümünden yasaklanmasından daha etkili olmayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Bu karar, pazaryerlerinin e-ticarette aslan payını aldığı ve kalite kriterlerinin sağlayıcı ve dağıtıcı arasındaki sözleşmelerle daha sıkı bir şekilde belirlendiği ve aykırılıkların ciddi yaptırımlara tabi tutulduğu bir düzlemde pazaryeri satışlarının tümünden yasaklanması yine makul bir çözüm olur muydu sorusunu akla getirmektedir. Bahse konu sorunun cevabı ise Kurulun başta BSH (2021), BSH (2022) ve *Arçelik* kararları olmak üzere yakın tarihli pek çok kararında¹⁵ yer almakta, söz konusu kararlar incelendiğinde en azından Türkiye e-ticaret pazar yapısına daha uygun bir çözümün mümkün olduğu anlaşılmaktadır.

Türkiye uygulamasına geçmeden önce son olarak, AB Dikey Tüzüğü ile AB Dikey Kılavuzu'nda 1 Haziran 2022'de yürürlüğe giren değişikliklerden önceki ve sonraki duruma değinmek gerekmektedir. Değişiklik öncesinde sağlayıcıların yeniden satıcılarına pazaryeri satış yasağı getirmeleri pasif satış yasağı ve dolayısıyla ağır sınırlama olarak kabul edilmekte, grup muafiyetinden faydalanamamaktaydı. Bu düzenleme ile benzer doğrultuda, sağlayıcının internetten satış yapan yeniden satıcılar ile fiziksel kanaldan satış yapan alıcılara farklı fiyattan ürün sağlaması eşdeğerlik prensibine aykırı görülmekte ve yine ağır sınırlama olarak kabul edilmekte idi (Czapracka vd., "New EU Competition Rules for Distribution Agreements", 2022). Söz konusu düzenlemeler, anılan değişiklik öncesinde Komisyonun çevrim içi satış kanalı üzerinden satış yapmak isteyen alıcıların fiziksel kanaldakilere kıyasla daha dezavantajlı konuma gelmemesi için önlemler aldığını ve dolayısıyla bu kanala karşı daha korumacı bir tutum sergilediğini göstermektedir.

¹⁵ 2.3.2023 tarih ve 23-12/187-63 sayılı *Farmasi* kararı, 23.2.2023 tarih ve 23-10/175-43 sayılı *Pierre Fabre* kararı, 9.3.2023 tarih ve 23-13/223-72 sayılı *Avon* kararı, 2.3.2023 tarih ve 23-12/186-62 sayılı *Engingrup* kararı, 18.5.2022 tarih ve 22-23/371-156 sayılı *Sunny* kararı, 30.9.2021 tarih ve 21-46/671-335 sayılı *Arnica* kararı, 4.3.2021 tarih ve 21-11/154-63 sayılı *Groupe SEB* kararı.

AB Dikey Tüzüğü ile AB Dikey Kılavuzu'nda 1 Haziran 2022'de yapılan değişiklik ile her iki düzenlemede de sağlayıcılar bakımından esneklik tanınmış, sağlayıcının alıcıya pazaryeri satış yasağı getirilebilmesinin ve ikili fiyatlama yapabilmesinin önü açılmıştır (Czapracka vd., “New EU Competition Rules for Distribution Agreements”, 2022). İkili fiyatlama kapsamında sağlayıcılar fiziksel kanalda katılan masrafların daha yüksek olması nedeniyle, her iki kanal arasındaki maliyet farkını gözetmek kaydıyla, aynı ürün için aynı dağıtıcıdan farklı tutar talep edebilecektir.

AB'de getirilen her iki düzenleme de (sağlayıcının alıcıya pazaryeri satış yasağı getirebilmesi ile ikili fiyatlama yapabilmesi) Türk rekabet mevzuatına göre rekabeti grup muafiyetinden faydalanamayan uygulamalardandır. Bu düzenlemelerin günümüz Türk rekabet hukuku uygulamasında hayata geçirilmemesinin kanaatimce çeşitli gerekçeleri bulunmaktadır. Bu çalışmanın ilk bölümünde de yer verilen veriler ışığında pazaryerleri Türkiye'de oldukça yaygın olarak kullanılan bir satış kanalı olup bu platformlar gerek alıcılar gerekse nihai tüketiciler için hem ürün araştırma hem de alışveriş yapmak için ilk sırada başvurulacak mecralar arasında yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle Türkiye'de dağıtıcılar ve nihai tüketiciler pazaryerlerini yoğun olarak tercih etmekte ve “internette alışveriş” denince akla gelen ilk mecra burası olmaktadır. Dolayısıyla pazaryeri satış yasaklarının toptan yasaklanabilmesi Türkiye bakımından internet satışlarının yasaklanmasıyla benzer bir etki doğurabilecek, bu durum rekabet karşısı endişeleri artıracaktır.

Bilindiği üzere rekabet hukukunda bir tür pasif satış yöntemi olarak kabul edilen internet satışları gerek Dikey Kılavuz hükümleri gerekse Kurul içtihadı kapsamında sağlayıcılar tarafından mutlak olarak yasaklanamamakta, diğer bir ifadeyle alıcıların kendi web siteleri üzerinden satışlarını yasaklayan anlaşmalar grup muafiyetinden faydalanamazken bu anlaşmalara Kurul tarafından bireysel muafiyet de tanınmamaktadır. Ayrıca Kurul, *BSH* (2021), *BSH* (2022) ve *Arçelik* kararlarında pazaryeri satışları ile alıcıların kendi web siteleri üzerinden yaptıkları satışlar bakımından fark oluşmasına yol açabilecek bir karara imza atmamış, e-ticaret verilerini de dikkate alarak *BSH* ve *Arçelik* tarafından bayilerine pazaryeri satış yasağı getirilmesine bireysel muafiyet tanımamıştır. *BSH* (2021) kararında;

“(...) çevrim içi pazaryeri kanalının kısıtlanması, satıcıların pazarı takip edebilme imkânını kısıtlayarak, fiyat rekabetinden yoksun kalmasına ve marka içi rekabetin azalmasına yol açabilecektir. Pazardaki diğer sağlayıcıların da benzer politikalar izlemesi neticesinde birikimli etki yoluyla markalar arası rekabet de zarar görebilecektir.”

denilerek, pazaryerlerinin fiyat rekabeti için önemi vurgulanmıştır. Ayrıca bu kararda yer alan *“birçok markanın marka imajı ile ilgili endişelerini kendi ürünlerinin çevrim içi pazaryerlerinde satışa sunulduğu durumda ortaya çıkacak fiyat rekabetinden kaçınmak için gerekçe olarak kullandığını ifade etmektedir”* şeklindeki görüş, pazaryeri satışlarının yasaklanmasında yalnızca marka imajının gözetilmesinin uygun olmayacağı kanaati oluşturmakta, rekabetin belki de en önemli göstergelerinden olan fiyat rekabetinin altını çizmektedir.

İkili fiyatlama uygulaması ise, meri mevzuat kapsamında yasak olmasına ek olarak *Arçelik* kararında açık bir şekilde reddedilmiştir. *Arçelik* tarafından sunulan ve reddedilerek revize edilmesi istenen ilk taahhüt paketinde,

“pazaryerlerinde satış yapacak yetkili satıcılar için Paro kampanyalarının pazaryerinde yapılacak tüm satışlar için geçerli olmaması, mağazaya özgü desteklerin pazaryerinden yapılan satışlara isabet eden kısmı için kesinti uygulanması ile ulusal kampanya ve iletişim maliyetlerinin bu mecrada satış yapacak bayilere yansıtılmasına yönelik koşullar”

getirilmek istenmiş, diğer bir ifadeyle *Arçelik* tarafından bayilere ikili fiyatlama yapılmasına izin verilmesi talep edilmiştir. Kurul ilgili kararda bu koşula ilişkin olarak; Dikey Kılavuz’un 27. paragrafına atıfla bu tür uygulamaların pasif satış yasağı niteliği taşıdığı, ağır rekabet sınırlaması olduğu, söz konusu koşulların ikili fiyatlamaya yol açacağı, ikili fiyatlamanın sağlayıcıların fiziksel mağaza yatırımlarını korumak ile sınırlandırılıp sınırlandırılmayacağına yönelik yahut fiilen yol açacağı rekabet sorunlarının tespitine ilişkin denetimin oldukça güç olduğu, Paro ödemelerinin durdurulmasının ve fiziksel mağaza desteklerinde kesintiye gidilmesinin bayilerin pazaryerinden satış yapma motivasyonlarını azaltacağı, özetle bu uygulamanın bayileri pazaryeri satışından caydırabileceği hususlarını dile getirmiştir. Nitekim karara göre bayiler hâlihazırda fiziksel kanal masraflarına katlanmakta (nitekim *Arçelik* bayisi olabilmek için en az bir adet fiziksel mağazaya sahip olunması gerekmektedir) olup pazaryeri üzerinden satış yapmaya başlamaları halinde de bu maliyetlere katlanmaya devam edecektir.

Ayrıca, *Arçelik* tarafından bayilere verilen fiziksel satış destekleri bayi karlılığını önemli oranda etkilemektedir. Dolayısıyla bu desteklerde kesintiye gidilmesi ihtimali dahi bayilerin pazaryerinde satış yapma konusundaki istekliliklerini önemli ölçüde sınırlandıracaktır. Ayrıca, uzun vadede *Arçelik* tarafından yeni destekler belirlenebilecek ve bu desteklerde de kesintiye gidilmesi bayiler açısından öngörülebilirliği azaltacak ve pazaryeri satışlarının fiilen ortadan kalkmasına sebebiyet verebilecektir.

Arçelik, *BSH* (2021) ve *BSH* (2022) kararları yukarıda anlatılan kısımları bakımından, önceki Kurul kararlarından ayrılmamaktadır. Öte yandan, *Arçelik* ve *BSH* (2022) kararlarını önceki kararlardan ayırtan en önemli farklılık; bu kararlarda Kurulun bir ilke imza atarak bayilerin hangi koşullar altında pazaryerlerinde satış yapabilecekleri hususunu eşdeğerlik prensini kapsamında incelemesi, *Arçelik* ve *BSH* tarafından getirilen çok sayıda kriterin her birini ayrı ayrı değerlendirilerek hangilerinin eşdeğerlik prensibine uygun olup olmadığını ortaya koymasıdır. Dolayısıyla, işbu çalışmada da üzerinde durulan söz konusu kararlar, pazaryeri satışlarının hangi kriterler ekseninde yapılabileceğinin ortaya konulması bakımından Türk rekabet hukukunda hayli önem taşımaktadır.

Yukarıda anlatılan hususları özetlemek gerekirse, sağlayıcıların seçici dağıtım sistemi üyesi dağıtıcılarına pazaryeri satış yasağı getirebilmesine imkân veren, 2017'de ABAD tarafından alınan *Coty* kararına kadar internet satış yasaklarına yaklaşım AB ile Türk rekabet hukukunda benzer özellikler gösterirken, *Coty* sonrasında her iki yargı çevresi bakımından uygulamada ve mevzuatta farklılıklar oluşmaya başlamıştır. *Coty* kararı ve devam eden süreçte 1 Haziran 2022'de AB Dikey Tüzüğü ve AB Dikey Kılavuzu'nda yapılan değişiklikler sonrası geline nokta AB'de pazaryeri satışları, pazar payı %30'un altında olan taraflarca tamamen yasaklanabilmekte ve kendi web sitesinden satış yapmak isteyen alıcılara ikili fiyatlandırma hükümleri kapsamında fiyatlandırma yapılabilmektedir. Ancak, bu yaklaşım Türk rekabet mevzuatına aykırı olup Kurulun *BSH* (2021), *BSH* (2022) ve *Arçelik* kararlarında açıkça belirtildiği üzere pazaryeri satışlarının yasaklanması veya alıcıların bu mecralarda satacakları ürünler için sağlayıcı tarafından daha yüksek fiyatlandırma yapılabilmesi marka içi rekabete aykırılık teşkil etmekte ve bireysel muafiyet alamamaktadır. Mevcut durumda Türkiye'deki sağlayıcılar, seçici dağıtım sistemi üyesi

olan dağıtıcılarına pazaryeri satışlarını belirli kriterlere uymak koşuluyla serbest bırakmak durumundadır. Sağlayıcılar, kendileri tarafından belirlenen ve *BSH* (2022) ve *Arçelik* kararlarında kabul edilen koşullara uyulmasını pazaryerinde satış yapmak isteyen dağıtıcılarından talep edebilmekte ve marka imajlarının korunmasına dair endişelerini bu koşullar ile giderebilmektedir. Söz konusu koşullar, her bir dağıtıcı tarafından serbestçe belirlenebilmekte ancak bu koşulların elde edilmek istenen amaçla ölçülü olması gerekmektedir. Kurul söz konusu kararlar kapsamında, her iki sağlayıcı tarafından getirilmek istenen koşulların seçici dağıtım sisteminin karakteristiği ile uygun olup olmadığını eşdeğerlik prensibi çerçevesinde ortaya koymuştur. Söz konusu kararlarda yer alan koşullar devam eden bölümde etraflıca ele alınmıştır.

3. BSH (2022) VE ARÇELİK KARARLARI IŞIĞINDA TÜRKİYE'DE PAZARYERİ SATIŞ KOŞULLARI

Kurulun sağlayıcılar tarafından uygulanan pazaryeri satış yasaklarını ele aldığı *BSH* (2021) kararındaki değerlendirmelerin merkezinde tüketicilerin e-ticaret alışkanlıkları yer almakta olup neticede *BSH* tarafından dağıtıcılarına uygulanan pazaryeri satış yasağına bireysel muafiyet tanınamayacağı sonucuna ulaşılmıştır. İşbu çalışmada ele alınacak olan *BSH* (2022) ve *Arçelik* kararlarında yine tüketici tercihleri göz önünde bulundurulmuştur. Ancak bu iki karar, sağlayıcıların marka imajının korunmasına yönelik kaygıları çerçevesinde pazaryeri satış kriterlerine ilişkin detaylı düzenlemeler içermeleri nedeniyle çevrim içi satışların ele alındığı önceki Kurul kararlarından farklı niteliktedir. İlgili kararlarda sağlayıcılar tarafından sunulan taahhütler ve bu taahhütlerin uygulanabilmesi için sunulan koşullar etraflıca değerlendirilmiş, kanaatimce tüketicilerin ve sağlayıcıların menfaatleri aynı anda gözetilmiş, sağlayıcılar, tüketiciler, pazaryerleri ve yeniden satıcılar bakımından oluşabilecek zararlar gözetilerek pazaryeri satışlarının en makul koşullar çerçevesinde devam ettirilmesi amaçlanmıştır.

3.1. BSH (2022) ve ARÇELİK Kararları

Kurulun 09.09.2021 tarih ve 21-42/617-M sayı ile açtığı soruşturma kapsamında *BSH* ve *Arçelik* tarafından yeniden satıcıların satış

fiyatlarının tespit edildiği ve bunların pazaryerinden satış yapmalarının engellendiği iddiası incelenmiştir¹⁶. Soruşturmanın yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin kısmına bu çalışmada değinilmemekte, yalnızca söz konusu pazaryeri satış yasağının kaldırılacağına dair taahhütler ve bu taahhütleri uygulamak için sağlayıcıların bayilerine getirdiği şartlar ele alınmaktadır. Söz konusu sağlayıcılar pazaryeri satış yasaklarını kaldıracaklarına dair Kurula taahhüt sunmuş ve bu taahhütler kabul edilerek soruşturmanın pazaryeri satış yasaklarına ilişkin kısmı sonlandırılmıştır. Her iki sağlayıcı da pazaryeri satış yasaklarını kaldırmayı taahhüt ederken yeniden satıcılarının uymaları gereken birtakım koşullar belirlemiştir. Bu anlamda, her iki karar da pazaryeri satış kriterlerinin etraflıca değerlendirildiği ilk kararlardan olmalarının yanı sıra taahhüt ve koşul paketlerinin bir arada değerlendirildiği ilk karar örnekleri olarak gösterilebilecektir. Nitekim rekabet hukukundaki geleneksel taahhüt uygulamasında teşebbüsler, rekabet sorunlarına nasıl son verilebileceğine dair hazırladıkları paketi sunmakta ve taahhütlerin yerine getirilmesi için herhangi bir koşul öne sürmemektedir. Keza 2021/2 sayılı Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Önerilerde ve Soruşturmalarda Sunulacak Taahhütlere İlişkin Tebliğ’de de (Taahhüt Tebliği) taahhütlerle birlikte koşul öne sürülmesine ilişkin herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır. Öte yandan taahhütler ve koşulların bir arada sunulmasına dair bir engel söz konusu değildir. Taahhüde konu rekabet sorunu pazaryeri satış yasaklarıdır. Dikey Kılavuz, pazaryeri satışlarının düzenlenmesinde sağlayıcılara bu tür koşullar getirme hakkı tanımaktadır. Dikey Kılavuz’un 28. paragrafında;

“(...) Örneğin sağlayıcı, ürünlerinin satışa sunulduğu internet sitesine yönelik kalite koşulları getirebilecek, bunun gibi internetten alışveriş yapan tüketicilere belli hizmetlerin sunulması şartını öngörebilecektir. (...) Getirilen koşulların gerekçesi, dağıtımın niteliği ve kalitesini, marka imajını ve/veya potansiyel etkinliği artırıcı vb. unsurlar bakımından objektif olarak somut, makul ve kabul edilebilir olmalıdır. (...)”

hükmü yer almaktadır. Bu hükmeye göre sağlayıcı, ürünlerinin satışa

¹⁶ Soruşturma ayrıca Gürses Kurumsal Tedarik ve Elektronik Tic. Paz. AŞ, LG Electronics Tic. AŞ, Samsung Electronics İstanbul Paz. ve Tic. Ltd. Şti., SVS Dayanıklı Tük. Mall. Tic. AŞ hakkında açılmış olup bu teşebbüsler dağıtıcılarına pazaryeri satış yasağı getirmediklerinden işbu çalışmada söz konusu teşebbüslerin soruşturma süreçlerine dair bilgi verilmesine gerek görülmemiştir.

sunulduğu internet sitesine ve pazaryerine yönelik kalite koşulları arayabilmekte, tüketicilere belli hizmetlerin sunulması şartını getirebilmektedir. Dikey Kılavuz'un bu hükmü, taahhüt süreci kapsamında sağlayıcılar tarafından getirilmek istenen koşulların da dikkate alınmasını bir noktada zorunlu kılmıştır. Nitekim her iki sağlayıcının da marka imajı vb. kaygılar nedeniyle herhangi bir koşul olmaksızın bayilerine pazaryeri kanalını açmaya istekli olmadıkları anlaşılmaktadır. Her ne kadar bu iki süreç (taahhüt ve koşulların değerlendirilmesi) farklı zamanlarda (örneğin pazaryeri satış yasağının kaldırılacağına dair taahhütlerin bağlayıcı hale getirilmesinden sonra ilgili sağlayıcılar tarafından yapılacak bireysel muafiyet başvurularıyla) yürütülebilecekse de kanaatimce gerek usul ekonomisi gerekse sağlayıcıların kaygıları dikkate alınarak taahhüt ve koşulların bir arada ele alınması tercih edilmiştir. Dolayısıyla Kurul, sağlayıcıların mutlak pazaryeri satış yasağı getiremeyeceğini bu kararları ile bir kez daha vurgularken, sağlayıcılar tarafından yeniden satıcılarına getirilmesi halinde bireysel muafiyetten yararlanabilecek nitelikteki koşulların neler olabileceğine dair de önemli bir mesaj vermiştir. Her ne kadar kararlarda, bu koşulların bireysel muafiyetten yararlanabileceği açıkça ifade edilmese de koşullara ilişkin değerlendirmelerin Dikey Kılavuz hükümleri kapsamında yapıldığı dikkate alındığında, bu kararların, getirilen koşullar bakımından bir tür bireysel muafiyet kararı niteliği taşıdığı ve beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren diğer teşebbüsler bakımından da uygulama örneği olarak dikkate alınabileceği söylenebilecektir.

BSH (2022) ve *Arçelik* kararlarında sunulan temel taahhüt, alıcıların pazaryeri satışlarına mutlak sınırlama getirilmeyeceği yönünde olup bu anlamda her iki karar birbirinden önemli ölçüde ayrılmamaktadır. Sunulan diğer taahhütler ise getirilen koşulların Kurul tarafından denetimine yönelik olup denetim metodolojileri bakımından (yıllık pazaryeri satış verilerinin Kurula sunulması vb.) yine her iki karardaki taahhütlerin benzer nitelikte olduğu görülmektedir. Öte yandan her iki teşebbüs tarafından getirilen koşulların birbirinden farklılaşan yönleri bulunmaktadır. Özellikle *Arçelik* tarafından getirilen ve pazaryeri satış cirosunun dağıtıcının toplam satış cirosunun %15'i ile sınırlı olmasına yönelik koşulun, bu ayrışmaya neden olan temel maddelerden biri olduğu görülmektedir.

Sağlayıcılar tarafından sunulan koşulların kısmen de olsa birbirinden farklı nitelikte olması doğaldır. Nitekim daha önce de ifade edildiği üzere *Arçelik* ve *BSH* ile Rekabet Kurumu arasında yürütülen süreçler (taahhüt toplantıları ve haklarında alınan Kurul kararları) birbirinden bağımsız olarak yürütülmüş, dolayısıyla teşebbüslerin sundukları koşulların yer aldığı gerekçeli Kurul kararları yayımlanana kadar birbirleri tarafından sunulan taahhütleri görme fırsatı olmamıştır. Her bir teşebbüs kendi dağıtım ağının etkinliğini ve marka imajını en koruma güdüsüyle birtakım koşullar getirmiştir. Aşağıda da görüleceği üzere her ne kadar süreçler bağımsız yürütülmüş olsa da teşebbüslerin yakın rakipler olmasından kaynaklı olsa gerek, sunulan koşulların belirli yönlerden birbirine benzediği anlaşılmaktadır. Her bir koşul paketi daha önce de ifade edildiği üzere Dikey Kılavuz hükümleri kapsamında incelenmiştir. Dolayısıyla bu teşebbüslerin rekabet hukuku bağlamında farklı bir değerlendirmeye tabi tutulmadığı, koşul paketleri arasındaki farklılığın sadece teşebbüslerin bağımsız olarak sundukları koşulların farklı olmasından kaynaklandığı söylenebilecektir.

Aşağıdaki tabloda *BSH* ve *Arçelik* tarafından getirilen koşullara yer verilmektedir.

Tablo 1: BSH ve Arçelik Tarafından Getirilen Koşullar

	<i>BSH</i>		<i>ARÇELİK</i>
1	"Yetkili satıcıların, platform mağazalarında yetkili satıcı rozetleri olmalıdır."	1	"Yetkili satıcı logo, görsel, içerik metinleri vb.lerini Arçelik/Beko web siteleri ile aynı kalite ve içerikte sağlayabilen PY'lerde ¹⁷ satış yapacaktır."
2	"Yetkili satıcı platform mağazalarında tüketiciyi rakip markalara yönlendirecek uygulamalar olmamalıdır."	2	"Yetkili satıcı, PY'de satış yaparken Arçelik sisteminde yer alan ticari unvanı kullanacak, farklı mağaza isimleri altında satış yapmayacak ve PY'deki satış taleplerini içerir başvuru formunu bu konuya özel olarak tahsis edilen ve Arpacı ¹⁸ tarafından belirlenecek e-posta adresine gönderecektir."

¹⁷ Pazaryeri.

¹⁸ Arçelik Pazarlama AŞ.

3	“Yetkili satıcı, tüketicilerin platformda yapmış olduğu aramalara istinaden oluşturulan sıralama için kullanılan kriterlerin, her yetkili satıcıya eşit şekilde uygulandığı platformlarda satış yapabilecektir.”	3	“Yetkili satıcı, PY’de yalnızca Arpaz tarafından sağlanan Arçelik/Beko marka ve ürünlerin satışını yapacaktır.”
4	“Yetkili Satıcı, sözleşme şartlarının ve ticari koşulların tüm BSH yetkili satıcılarına objektif kriterlere göre uygulandığı; Yetkili satıcının, platformdaki süreç ve hizmetlerle ilgili olası değişiklikler hakkında derhal bilgilendirildiği platformlarda satış yapabilecektir.”	4	“Yetkili satıcı, ürünleri PY’de Arçelik/ Beko web siteleri ile tamamen aynı kalite ve içerikte logo, görsel, içerik metinleri ile satışa sunmalı, bu mecralarda ürünler ile ilgili yanıltıcı bilgiye yer verilmemesini sağlamalıdır.”
5	“Yetkili Satıcı, BSH ile, platformda yapılan satışlarla ilgili erişebildiği istatistiki bilgileri paylaşacaktır veya platform tarafından BSH ile paylaşılmasına izin verecektir.”	5	“Yetkili satıcı, ürünleri PY’den sadece nihai tüketicilere satış yapacaktır. Çoklu satışlar (aynı ürün grubundan 2 üründen fazlası toplu satış kabul edilir) ve kurumsal satışlar yapmayacaktır.”
6	“Yetkili satıcı aynı alıcıya tek seferde aynı üründen dört adetten fazla satılmasını engelleyecek teknik çözümleri oluşturan platformlarda satış yapabilecektir.”	6	“Yetkili satıcı, PY’den yapacağı Arçelik/ Beko markalı ürünlerin satışlarına ilişkin olarak satış adedi, satış-teslimat tarihi, mağaza puanları, mevzuatın izin verdiği ölçüde müşteri verisi gibi bilgileri anlık olarak Arpaz’a aktaracaktır.”
7	“Yetkili satıcı platforma sadece BSH’nin paylaştığı ya da onayladığı ürün materyallerini ve bilgileri (ürün özellikleri/ resimler/videolar, vb.) temin edecek, kendi temin ettiklerinin dışında ürün materyali ya da bilgisinin platform mağazasında ya da ürün sayfasında kullanılmamasını ve gösterilmemesini sağlayacaktır.”	7	“Yetkili satıcı, PY’den satışını yaptığı ve montaj gerektiren ürünlerde nakliye hizmeti sağlayacaktır. Müşteri memnuniyeti gözetilerek, bu tür ürünlerin teslimatının, nakliye firmalarınca ilgili ürünlerin daire içinde kurulum yapılacak yere kadar taşınması sağlanmalıdır. Arpaz’a bağlı yetkili servisler tarafından kurulum yapılacak yere kadar ürünlerin taşınmak durumunda kalınması halinde, Arpaz bu nakliye hizmetine karşılık oluşan bedeli yetkili satıcıya rücu edecektir.”

8	“Yetkili satıcı, ürün fiyatlarını münhasıran kendisinin belirlemesine izin veren ve imkân sağlayan platformlarda satış yapabilecektir.”	8	“Yetkili satıcı, PY’den yapacağı satışlarda da marka imajı ve müşteri memnuniyetini hedef alan davranışlarda bulunacaktır. Yetkili satıcının bu mecralardaki mağaza puanlarının PY’nin puanlamasına göre üst %20’lik dilimde olması şarttır. Arpaz, bu şartın sağlanamadığı durumlarda, yetkili satıcıya yazılı uyarı yapar ve 2 aylık süre tanır. Bu süre içinde yetkili satıcının mağaza puanını yükseltmesi beklenir. 2 aylık süre sonunda bu kriterlere uymayan yetkili satıcılara ikinci bir yazılı uyarı yapılır ve 1 ay ilave süre tanınır. Arpaz, toplam 3 aylık süre sonunda hala üst %20’lik dilime giremeyen ve müşteri memnuniyeti açısından marka imajına zarar veren yetkili satıcı ile pazaryerlerinden satışa ilişkin protokolü feshetme hakkına sahiptir.”
9	“Yetkili satıcı, platform mağazasında tüketiciye kendisine soru sorma imkânı sunacaktır.”	9	“Yetkili satıcının PY’den yapacağı satışlar RAPID sistemi üzerinden takip edilir. Fiziki satışların oranı yetkili satıcının cirosunun minimum %85’i olmalıdır. Fiziki satışlara, mağazalardan yapılan satışların yanı sıra OSAS sistemi üzerinden yapılan satışlar ve yetkili satıcının kendi internet sitesi üzerinden yaptığı satışlar da dâhil edilecektir.”
10	“Yetkili satıcı, platform mağazasında sadece fiziki mağazasında satışını yaptığı marka ve ürünleri satabilir.”	10	“Yetkili Satıcı, PY’den satılan Arçelik/ Beko markalı ürünlere ilişkin olarak satış adedi, satış-teslimat tarihi, Arçelik/ Beko yetkili satıcılarının mağaza puanları, mevzuatın izin verdiği ölçüde müşteri verisi gibi bilgileri anlık olarak Şirket’e aktaracaktır. Yetkili Satıcı müşteri verilerinin Şirket’e aktarımının sağlanması amacıyla ilgili mevzuat kapsamındaki her türlü yasal izin ve onayların alınması için gayret gösterecektir.”

11	“Yetkili satıcının platform mağazası BSH’nin ilgili markasına ilişkin kurumsal standartlara uygun olmalıdır.”	11	“Yetkili satıcı, örneği EK-1’de sunulan koşulları ihtiva eden bir protokol imzalayacaktır. Söz konusu bu protokolün taraflarca sona erdirilmesi veya hükümlerine riayet edilmediğinin Arpaz tarafından tespit edilmesi halinde, Arpaz ile yetkili satıcı arasındaki pazaryerlerinden satışa ilişkin protokol feshedilecek, ürünlerin PY’lerden satışa sona erdirilecektir.”
12	“Platformlarda satış yapmak isteyen yetkili satıcılar, BSH ile ayrı bir sözleşme imzalamalıdır.”		
13	“Yetkili satıcı BSH’nin, yetkili satıcıların platformlardaki satış süreçlerini, hizmet kalitesini yayınlanan kılavuz ve sözleşmeye bağlı olarak denetleyebileceğini kabul eder.”		
14	“Yetkili satıcılar, platformlarda ticari unvanları dışında herhangi bir takma ad kullanmamalı ve yetkili satıcının mağaza adı tüm çevrim içi mecralarda aynı olmalıdır.”		
15	“Platformlarda ürün satışı yapacak olan yetkili satıcıların öncelikle fiziki mağazası olmalıdır.”		
16	“Platformlarda stokta olmayan ürünler satışa sunulmamalı ve bu ürünlerin fiyatı gösterilmemelidir.”		
17	“Yetkili satıcı, platforma bildirdiği satılabilir ürün adedi sona erdikten sonra fiyat bilgisi paylaşmaya devam etmeyecektir.”		
18	“Hasarlı, ayıplı veya ikinci el ürün satılmamalıdır.”		

19	<i>“BSH tarafından duyurulan kampanya tipleri platform mağazasında da mümkün olduğu ölçüde uygulanmalıdır.”</i>		
20	<i>“Satışa konu ürünün temin ve alıcısına tesliminden münhasıran satışı gerçekleştiren yetkili satıcı sorumlu olacaktır ve nihai tüketicuyu bu hususta açıkça bilgilendirecektir.”</i>		
21	<i>“Sistemlerin uygunluğu durumunda, tüketicilere sevkiyat takip etme imkânı sağlanmalıdır.”</i>		
22	<i>“Platformda yetkili satıcıya sorulan sorulara 2 (iki) gün içerisinde cevap verilmelidir.”</i>		
23	<i>“BSH’nin müdahil olarak çözdüğü tüketici şikâyetlerinden kaynaklanan maliyetler, yetkili satıcı tarafından karşılanır.”</i>		
24	<i>“Yetkili satıcı, hizmet puanlaması (satıcı puanı) ve şikâyet yönetimi gibi objektif kriterler esas alınarak değerlendirilir.”</i>		
25	<i>“Mevzuat gereği iptal işlemi ancak tüketici cayma hakkını kullanırsa yapılabilir. Yetkili satıcı, stokunun bulunmaması sebebiyle siparişi iptal edemez.”</i>		
26	<i>“Fiyatın geçerliliği ile ilgili bir süre veya stok sınırı var ise, bu süre ve stok miktarı yetkili satıcının platform mağazasında ilgili bölümde açıkça belirtilmelidir.”</i>		

Kaynak: BSH (2022) ve Arçelik Kararları.

Yukarıdaki tablo incelendiğinde BSH tarafından getirilen koşulların Arçelik’e kıyasla sayıca daha fazla ve daha kapsamlı olduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan her iki teşebbüs de pazaryeri satışları

bakımından oldukça dikkat çekici koşullar öne sürmüştür. Aşağıdaki bölümde öncelikle her iki teşebbüs tarafından sunulan benzer nitelikteki koşullara sonrasında ise farklı nitelikteki koşullara yer verilmektedir. Her ne kadar bahse konu kararlarda her iki teşebbüs tarafından sunulan koşullar arasında farklılıklar bulunsu da, bu farklılıkların bir kısmı BSH tarafından sunulan koşulların Kurul tarafından revize edilmesi neticesinde ortadan kaldırılmıştır. Bahse konu revize koşullara ise “3.3.3. BSH’nin Taahhüt Paketinde Yapılan Revizyon” başlığı altında yer verilecektir.

3.2. BSH (2022) ve Arçelik Kararlarında Yer Alan Benzer Nitelikteki Koşullar

Taahhüt görüşmeleri uygulamada soruşturma heyeti ile her bir soruşturma tarafı teşebbüs arasında ayrı ayrı gerçekleştirilmekte ve süreç devam ederken teşebbüsler birbirlerinin sunduğu taahhütler hakkında bilgi sahibi olamamaktadır. BSH ve Arçelik tarafından sunulan taahhütler bu kapsamda, her iki teşebbüsün birbirinden habersiz olarak devam ettirdiği bir süreç sonucunda ortaya çıkmıştır. Ancak her ne kadar süreçler bağımsız yürütülse de, sektörün ve satış koşullarının doğası ile sağlayıcıların belirli konularda benzer kaygılara sahip olması gibi nedenlerin etkisiyle sunulan koşulların kimi durumda örtüştüğü görülmektedir. Yukarıdaki tabloda yer verilen ve benzer nitelik gösteren koşullar aşağıda değerlendirilmektedir.

3.2.1. Yetkili Satıcıların Kimliğinin Belirli Olması Koşulu

BSH tarafından getirilen 1 ve 14 numaralı koşullar ile Arçelik tarafından getirilen 2 numaralı koşulun, pazaryerinde ürün satmak isteyen yetkili satıcının kimliğinin açık ve anlaşılır olmasına yönelik olduğu anlaşılmaktadır. Buna göre pazaryerinde ürün satan BSH bayilerinin yetkili satıcı olduklarını gösterir bir rozete sahip olmaları gerektiği ve farklı ad veya unvanlarla satış yapamayacakları anlaşılmaktadır. Benzer şekilde Arçelik bayileri, yetkili bayi rozeti benzeri bir ifade ya da işaret kullanmak durumunda olmamakla birlikte, pazaryerlerinde kendi ticari unvanları ile satış yapacak olup farklı mağaza isimleri kullanamayacaktır.

BSH (2021) kararına göre yetkili satıcı rozeti uygulaması hâlihazırda Vestel Beyaz Eşya San. ve Tic. AŞ (Vestel) tarafından uygulanmakta olup pazaryerlerinde satış yapan Vestel bayilerinin yetkili satıcı rozeti bulunmakta veya unvanlarında yetkili *online* (çevrim içi) bayi ifadesi yer almaktadır. Pazaryerlerinin bu uygulamayı nasıl hayata geçirdiklerine ve bayinin yetkili olup olmadığını nasıl denetlediklerine ilişkin olarak çeşitli pazaryerleri ile yapılan görüşmelerden, uygulamada kısmen farklılıklar olmakla birlikte genel olarak benzer yöntemler kullanıldığı anlaşılmaktadır. Buna göre görüşülen pazaryerlerinden biri sağlayıcıdan gelen yetkili satıcı listesini kontrol ettiğini belirtmiş, diğerleri ise satıcılar tarafından sunulan beyanı ve evrakları dikkate aldığını ifade etmiştir. Buna göre yetkili satıcılara sağlayıcılar tarafından verilen yetki belgesi, birçok pazaryeri için yeterli olmaktadır. Nitekim pazaryerlerinde faaliyet gösteren satıcıların gerek sağlayıcılar gerekse diğer bayiler tarafından takip edilebildiği dikkate alındığında, bu platformlarda yetkisiz satıcıların kendilerini yetkili gibi göstermelerinin mümkün olmayacağı, bunun hemen tespit edilebileceği düşünülmektedir.

Kararlarda, BSH ve Arçelik bayilerinin seçici dağıtım sistemi üyesi oldukları, anılan koşulun bu sağlayıcıların fiziksel satış kanalı için geçerli olduğu ve dolayısıyla pazaryeri satışları bakımından da makul ve kabul edilebilir nitelik taşıdığı ifade edilmiştir.

Pazaryerinde satış yapan satıcıların “yetkili” olup olmadığının tüketiciler tarafından kolaylıkla anlaşılabilmesi önem arz etmektedir. Nitekim tüketici ürünle ilgili olarak herhangi bir sorun yaşaması halinde karşısında güvenilir bir muhatap bulabilmeyi istemektedir. Dolayısıyla söz konusu koşul, tüketici deneyiminin iyileştirilmesi ve marka imajının korunması bakımından önem teşkil etmektedir.

3.2.2. Yetkili Satıcıların Başka Markalı Ürün Satmaması Koşulu

BSH tarafından getirilen 2 ve 10 numaralı koşula göre, BSH bayilerinin pazaryerleri üzerinden BSH dışındaki başka bir markaya ait ürünleri satmaları veya müşterilerini farklı markalara yönlendirebilecek herhangi bir uygulamayı hayata geçirmeleri yasaktır. Arçelik tarafından getirilen 3 numaralı koşul da benzer şekilde Arçelik bayilerinin yalnızca Arçelik/Beko markalı ürünlerin satışını yapmalarına imkân verecek şekilde düzenlenmiştir. Her iki teşebbüsün de fiziksel kanalda hâlihazırda tek marka şartıyla çalıştığı, BSH ve Arçelik bayilerinin

farklı markalara ait ürünleri satmalarının yasak olduğu bilinmektedir. Sunulan koşul, bu durumun pazaryeri satışları bakımından da geçerli olduğunu göstermektedir. Nitekim kararlarda, bu koşulların detaylı bir şekilde değerlendirilmesine gerek görülmemiş seçici dağıtım sisteminin pazaryerlerinde de korunması amacıyla anılan koşulların kabul edilebilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tüketiciler olarak, gündelik hayatta girdiğimiz herhangi bir BSH veya Arçelik bayisinde farklı markaların ürünlerine rastlamamaktayız. Nitekim her iki sağlayıcı da, yetkili satıcılarına tek marka sınırlaması getirmiştir. Fiziksel kanalda söz konusu olan bu durumun sağlayıcı tarafından pazaryerinde de sağlanmak istenmesi, tüketici deneyiminin ve kalite algısının standartlaştırılması açısından faydalı olacaktır.

3.2.3. Yetkili Satıcının Sağlayıcıya Veri Aktarması Koşulu

BSH tarafından getirilen 5 numaralı koşula göre “Yetkili Satıcı, BSH ile, platformda yapılan satışlarla ilgili erişebildiği istatistiki bilgileri paylaşacaktır veya platform tarafından BSH ile paylaşılmasına izin verecektir.” Kararda bu koşula ilişkin olarak, BSH tarafından talep edilen bilgilerin yetkili satıcıların pazaryerleri aracılığıyla ulaşabilecekleri bilgiler ile sınırlı olduğu, bu bilgilerin halihazırda pazaryerleri tarafından üye satıcılarla paylaşıldığı ifade edilmiştir. Pazaryerlerinden gelen cevaplara göre, üye satıcılarla paylaşılan bilgiler oldukça kapsamlıdır. Buna göre, pazaryerleri tarafından;

- Günlük net ciro,
- Satış, iade ve iptal raporları,
- Operasyonel metrikler,
- Satılan ürün bilgisi, satış trafiği, satış adedi,
- Şikâyetler,
- Satış ya da ürün profili, satışa dönüş oranı,
- Ziyaret sayıları,
- Bayi/satıcı ve ürün ile ilgili yorum/soru/cevap bilgileri, satıcı puan bilgileri, satıcılara yapılan değerlendirmeler,
- Görüntülenme,
- Favorilere eklenme,

- Müşterinin ad-soyad, T.C. kimlik numarası, adres, e-posta, iletişim numarası

gibi bilgilerin paylaşıldığı anlaşılmaktadır. Soruşturma kapsamında görüşülen platformlardan biri, bu bilgilerin günlük veya anlık olarak aktarımının mümkün olduğunu belirtmiştir.

Kararda Dikey Kılavuz'un 28. ve 29. paragraflarına atıfla koşulların amacının, dağıtımın niteliği ve etkinliği, marka imajının korunması gibi dağıtım sisteminin yapısına yönelik unsurlar bakımından makul ve kabul edilebilir olması gerektiği, bu koşulların, fiziksel satış kanalına getirilenlerle özdeş olmamakla birlikte aynı amaca hizmet etmesi ve karşılaştırılabilir sonuçlar doğurması gerektiği ifade edilmiştir.

Buna ek olarak, tüketici şikâyetleri ve kategorileri, satıcı puan bilgileri gibi verilerle, şikâyetlere zamanında müdahale edilerek marka imajının korunmasının amaçlandığı, mağazada satılan marka/kategori/ürün bilgisi ile yetkili satıcılara getirilen koşullar kapsamında yer alan "Yetkili satıcı, platform mağazasında sadece fiziki mağazasında satışını yaptığı marka ve ürünleri satabilir." hükmünün korunmasının sağlanmaya çalışıldığı, yetkili satıcı platform mağazası tüketici grafiği, satılan ürün bilgileri vb. veriler ile dağıtım ağının etkinliğinin ölçülmeye çalışıldığı ifade edilerek koşulların makul ve kabul edilebilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Arçelik kararına bakıldığında ise 6 numaralı koşulun "Yetkili satıcı, PY'den yapacağı *Arçelik*/Beko markalı ürünlerin satışlarına ilişkin olarak satış adedi, satış-teslimat tarihi, mağaza puanları, mevzuatın izin verdiği ölçüde müşteri verisi gibi bilgileri anlık olarak Arpaz'a aktaracaktır." şeklinde olduğu ve BSH'ye benzer şekilde bayinin *Arçelik*'e pazaryeri verilerini aktarmasına yönelik olduğu görülmektedir.

Satış adedi ve teslimat tarihinin *Arçelik* tarafından öğrenilmesinin dağıtımın niteliği ve kalitesinin korunması ile etkinliğin artırılması bakımından önem arz ettiği dile getirilmiştir. İlaveten çevrim içi pazaryerlerinde satış yapan yetkili satıcılara ait mağaza puanı ve müşteri verisi gibi bilgilerin *Arçelik*'in dağıtım ağının kalitesi üzerindeki denetimini kolaylaştırabileceği, yetkili satıcıların ilgili mecralardaki satışlar bakımından sergiledikleri performansın ölçümlenebileceği, bu veriler sayesinde pazarlama stratejilerinin daha etkin kurgulanabileceği, böylelikle marka imajının korunmasının sağlanacağı değerlendirilmelerine yer verilmiştir.

Her iki koşulun temelde sağlayıcıya veri aktarımına ilişkin olmalarına karşılık belirli açılardan farklılaştığı söylenebilecektir. Koşullardaki en belirgin farklılık BSH'nin veri aktarımının maliyetini üstleneceğine dair açık bir beyana yer verilmemiş olmasıdır. Arçelik kararına göre ise veri aktarımına ilişkin altyapı maliyeti Arçelik tarafından karşılanacaktır.

Koşullardaki diğer bir farklılığın ise paylaşılan verinin içeriğine ilişkin lafzi bir farklılıktan ibaret olduğu söylenebilecektir. BSH kararına göre dağıtıcılar pazaryerleri tarafından kendi erişimlerine açılan verinin tamamını BSH'ye iletmekle yükümlüdür. Arçelik kararında ise dağıtıcıların "satış adedi, satış-teslimat tarihi, mağaza puanları, mevzuatın izin verdiği ölçüde müşteri verisi gibi bilgileri" Arçelik ile paylaşacağı belirtilmiştir. Ancak Arçelik tarafından yapılan açıklamalar incelendiğinde aktarımı sağlanacak olan veri türlerine ilişkin herhangi bir sınırlama bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla uygulamada her iki sağlayıcının da pazaryerleri tarafından dağıtıcılara sağlanan her tür veriye erişebileceği düşünülmektedir.

Her iki karar arasındaki diğer bir farklılık 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ve 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Korunması Hakkında Kanun (ETK) kapsamında bayiye yüklenen yükümlülüklerle ilişkindir. Arçelik kararında, müşteri verisinin Arçelik'e aktarılabilmesi için yetkili satıcının KVKK ve ETK kapsamında ortaya çıkacak yükümlülükleri yerine getirmeye yönelik olarak gayret göstereceği belirtilmektedir. BSH ise buna ilişkin açık bir koşul ortaya koymamıştır. Dolayısıyla söz konusu koşulların lafzen birbirlerinden farklılaştığı söylenebilecektir. Bununla birlikte yetkili satıcının basiretli tacir gibi davranarak, BSH'ye veri aktarımı yapması için gereken yasal prosedürü yerine getireceği varsayımından hareketle, uygulamada yine kayda değer bir farklılığın ortaya çıkmayacağı düşünülmektedir.

Ayrıca *Arçelik* kararında verilerin hâlihazırda yetkili satıcıları ile *Arçelik* arasında veri aktarımına olanak tanıyan RAPID sistemi üzerinden aktarılması gerektiği açıkça belirtilirken *BSH* kararında veri akışının nasıl bir sistem üzerinden yapılacağı açıkça ifade edilmemiştir. Dolayısıyla bu husus da her iki koşul arasındaki nüanslara örnek olarak gösterilebilecektir.

3.2.4. Çoklu Satış Kısıtlaması Koşulu

BSH tarafından getirilen 6 numaralı koşulda “Yetkili satıcı aynı alıcıya tek seferde aynı üründen dört adetten fazla satılmasını engelleyecek teknik çözümleri oluşturan platformlarda satış yapabilecektir.” hükmü yer almaktadır.

Kararda yapılan değerlendirmelerde teşebbüsün seçici dağıtım sistemi uyguladığı, mevcut yetkili satıcılık sözleşmeleri kapsamında yetkili satıcıların yetkisiz satıcılara satış yapmasının engellenebildiği, eşdeğerlik prensibi kapsamında sağlayıcıların fiziksel kanal ile aynı amaca hizmet eden koşulları internet kanalı bakımından getirebildiği, aynı üründen çok sayıda almak isteyen bir tüketicinin büyük olasılıkla bu ürünü yeniden satmak amacıyla satın aldığı, öte yandan seçici dağıtım sistemi kapsamında BSH tarafından buna izin verilmediği benzer bir koşulun internet kanalında da aranmasının eşdeğerlik prensibi kapsamında makul olduğu ifade edilmiştir.

Arçelik’in 5 numaralı koşulunda ise “Yetkili satıcı, ürünleri PY’den sadece nihai tüketicilere satış yapacaktır. Çoklu satışlar (aynı ürün grubundan 2 üründen fazlası toplu satış kabul edilir) ve kurumsal satışlar yapmayacaktır.” hükmü bulunmaktadır. Arçelik kararında da, söz konusu koşulun amacının yetkisiz satıcılara satış yapılmaması olduğu ifade edilmiştir. Kararda, Arçelik ve Beko markalı ürünlerin satışının yalnızca B2C modeli kapsamında son kullanıcılara yapılması gerektiği ve bunun dışındaki sistem üyesi olmayan B2B modeli içerisinde yer alan kurumsal müşterilere ve pazaryerlerine yapılan satışların yasaklanmasına yönelik yetkili satıcılara getirilen bu kriterin seçici dağıtım sisteminin işleyişi bağlamında makul olduğu ifade edilmiştir.

2002/2 sayılı Tebliğ’in 4/c maddesine göre “Seçici dağıtım sisteminde, bir sistem üyesinin yetkili olmadığı yerde faaliyet göstermesinin yasaklanması hakkı saklı kalmak kaydıyla, perakende seviyesinde faaliyet gösteren sistem üyelerinin son kullanıcılara yapacakları aktif veya pasif satışların kısıtlanması” dikey anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkartmaktadır. Bu çerçevede, Arçelik tarafından yetkili satıcılarına getirilen kurumsal müşterilere satış yasağı, kurumsal müşterilerin son kullanıcı olarak değerlendirilmesi halinde bir tür pasif satış yasağı şeklinde algılanabilecektir. Kararda Arçelik’in getirdiği koşulun Tebliğ’in ilgili maddesi kapsamında bireysel muafiyet alabileceğine dair ayrı bir değerlendirme yapılmamıştır. Ek olarak karar metni

incelendiğinde kurumsal müşteriler ifadesi ile Arçelik'in seçici dağıtım sistemine üye olmayan yeniden satıcıların kastedildiği, yeniden satma amacı olmaksızın çok sayıda ürün satın almak isteyen kurumsal müşterilerin bu koşul kapsamına girmediği anlaşılmaktadır.

BSH ve Arçelik tarafından sunulan bu koşullar benzer nitelikte olmakla birlikte ürün adedi bakımından farklı sayıda sınır getirmektedir. BSH, yetkili satıcılarına aynı üründen dört adetten fazla satmama şartı getirirken Arçelik yetkili satıcıları için bu sayı iki olarak belirlenmiştir. Bahse konu farklılık BSH'nin koşullarının revize edilmesi kapsamında giderilmiş olup BSH yetkili satıcıları da söz konusu revizyon sonrasında aynı alıcıya tek seferde aynı üründen en fazla iki adet satabilecek şekilde sınırlamaya tabi tutulmuştur.

Yetkisiz satıcılara satış yapılmasını engellemeye yönelik olarak getirilen söz konusu koşulun makul olduğu düşünülmektedir. Öte yandan bu koşul mutlak olarak yetkisiz satıcıların varlığının önüne geçememektedir. Yetkisiz bir satıcı farklı yetkili satıcılardan ürün tedarik etmek suretiyle faaliyet göstermeye devam edebilir. Nitekim bu durum çevrim içi kanal bakımından olduğu kadar fiziksel kanal bakımından da söz konusu olup yetkisiz satıcılar her iki kanal üzerinden de ürün bulabilmektedir. Öte yandan söz konusu koşul tek bir yetkili satıcıdan büyük miktarda alım yapılmasının önüne geçmekte, yetkisiz satıcının tek bir noktadan ürün tedarik etmek suretiyle elde edebileceği miktar indiriminin önüne geçmektedir. Dolayısıyla bu koşulun seçici dağıtım sisteminin nitelikleriyle örtüştüğü açıktır. Ayrıca BSH tarafından 4 adet olarak belirlenen aynı üründen satma sınırlamasının Arçelik'e paralel olarak 2 adede düşürülmesi, anılan koşula BSH tarafından da belirli düzeyde bir önem atfedildiğini göstermektedir.

3.2.5. Pazaryerinde Yayımlanan Görsel ve İçeriklere Standart Getirilmesi Koşulu

BSH tarafından sunulan 7 numaralı koşul "Yetkili satıcı platforma sadece BSH'nin paylaştığı ya da onayladığı ürün materyallerini ve bilgileri (ürün özellikleri/resimler/videolar, vb.) temin edecek, kendi temin ettiklerinin dışında ürün materyali ya da bilgisinin platform mağazasında ya da ürün sayfasında kullanılmamasını ve gösterilmemesini sağlayacaktır." şeklinde, 11 numaralı koşul ise "Yetkili

satıcının platform mağazası BSH'nin ilgili markasına ilişkin kurumsal standartlara uygun olmalıdır.” şeklindedir.

Kararda, her iki koşul bakımından da BSH'nin fiziki kanalda geçerli olan sözleşme hükümleri incelenmiş ve BSH yetkili satıcılarının fiziksel kanalda yaptıkları satışlar kapsamında sadece BSH'nin paylaştığı ya da onayladığı ürün materyallerini ve bilgileri (ürün özellikleri/resimler/videolar, vb.) kullanabildiği ve bunların dışında herhangi bir ürün materyali ya da bilgisini kullanmadığı ifade edilmiş, bu koşulların dağıtım sisteminin niteliğine uygun ve makul olduğu, fiziksel satış kanallarına getirilen koşullarla aynı amaca hizmet ettiği ve kabul edilebilir nitelik taşıdığı değerlendirilmiştir.

Arçelik tarafından sunulan 1 numaralı koşul “Yetkili satıcı logo, görsel, içerik metinleri vb.lerini Arçelik/Beko web siteleri ile aynı kalite ve içerikte sağlayabilen PY’lerde satış yapacaktır.” şeklinde 4 numaralı koşul ise “Yetkili satıcı, ürünleri PY’de Arçelik/Beko web siteleri ile tamamen aynı kalite ve içerikte logo, görsel, içerik metinleri ile satışa sunmalı, bu mecralarda ürünler ile ilgili yanıltıcı bilgiye yer verilmemesini sağlamalıdır.” şeklindedir.

Kararda, Arçelik’in yetkili satıcılarına kendi internet sitesi üzerinden gerçekleştirdikleri satışlara ilişkin olarak birtakım standart/kuralları içeren bayilik sözleşmesi bulunduğu, buna göre yetkili satıcının kendi internet sitesinde ürünlerin yer aldığı sayfada kullanılacak logo, marka görselleri, ürün içerik açıklamasına ilişkin ayrıntılı kriterler getirildiği ifade edilmiş, yetkili satıcıların kendi internet sitesi üzerinden gerçekleştirdikleri satışlara yönelik getirilen bu kriterin pazaryerlerinde satış yapacak olan yetkili satıcılara da getirilmesinin tüketici deneyimlerini olumlu yönde etkileyeceği ve marka imajının korunmasını sağlayacağı, bu bakımdan makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Kanaatimce seçici dağıtımın tüketiciye bakan en önemli taraflarından birisi de ürünlerin yeknesak bir görüntü altında ulaştırılmasıdır. Bunu sağlamanın ilk yolu ise tüm satış noktalarında benzer görsellere yer verilmesi ve markaya ilişkin görsel unsurların tüm noktalarda bütünlük arz etmesidir. Bu bütünlüğün bozulması, tüketicinin gözündeki marka imajına önemli ölçüde zarar verebilecektir. Dolayısıyla fiziksel kanalda oluşturulan standart görsel kullanma stratejisinin pazaryerlerine de taşınması elzemdir.

3.2.6. Pazaryerinde Satış Yapmak İsteyen Bayilerin Ek Sözleşme Akdetmesi Koşulu

BSH tarafından getirilen 12 numaralı koşula göre “*Platformlarda satış yapmak isteyen yetkili satıcılar, BSH ile ayrı bir sözleşme imzalamalıdır.*” Kararda, söz konusu çerçeve sözleşmenin yetkili satıcıların kendi internet sitesi üzerinden gerçekleştirdikleri satışlara yönelik gönderilen sirküler ile aynı amaca hizmet ettiği, tüketici deneyimlerini olumlu yönde etkileyeceği ve marka imajının korunmasını sağlayacağı, bu bakımdan seçici dağıtım sisteminin niteliğinin gereklerine uygun, makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Arçelik tarafından getirilen 11 numaralı koşula göre

“Yetkili satıcı, örneği EK-1’de sunulan koşulları ihtiva eden bir protokol imzalayacaktır. Söz konusu bu protokolün taraflarca sona erdirilmesi veya hükümlerine riayet edilmediğinin Arpaz tarafından tespit edilmesi halinde, Arpaz ile yetkili satıcı arasındaki pazaryerlerinden satışa ilişkin protokol feshedilecek, ürünlerin PY’lerden satışı sona erdirilecektir.”

Kararda, bu koşul ile Arçelik tarafından uygulanmakta olan seçici dağıtım sisteminin iç tutarlılığının sağlanması ve korunması, sisteme dâhil tüm satış kanallarında yeknesak bir görüntü sunulmasının hedeflendiği ifade edilmiştir. Arçelik tarafından belirlenen koşulların bağlayıcı bir nitelik taşıyacak şekilde bir protokol ile düzenlenmesine yönelik koşulun makul ve kabul edilebilir olduğu sonucuna varılmıştır.

Koşullar incelendiğinde, sağlayıcı ile bayi arasında protokol/sözleşme imzalanmamasıveyabunauyulmamasıhalindeortayaçıkan yaptırımların farklılaştığı görülmektedir. Arçelik kararına göre, 11 numaralı koşuldan anlaşıldığı üzere, bayinin pazaryerinden satış yapacağına dair Arçelik ile protokolü karşılıklı olarak sona erdirmesi veya bu protokolde yer alan koşullara uygun hareket etmediğinin Arçelik tarafından tespit edilmesi halinde Arçelik ilgili protokolü feshedebilecek ve ilgili bayinin pazaryeri satışlarının durdurulmasına karar verebilecektir. Bununla birlikte “H 3.5. Revize Taahhüt Metninde Yer Alan %85 Oranının İzlenmesine Yönelik Taahhüdün Değerlendirilmesi” başlığı altında yer verilen taahhütlere göre Arçelik, taahhütlerin kabul edilmesini takip eden bir yılın sonunda platformda satış yapılmasına ilişkin protokolü sona eren yetkili satıcıların unvanlarını, iletişim bilgilerini, protokol başlangıç ve sona erme tarihlerini ve protokolün sona erme nedeni hakkında açıklamalarını Kurula tevsik edecektir. Kanaatimce, Arçelik’in

fesholunan protokollere yönelik olarak Kurula açıklama yapmak durumunda olması protokolleri objektif nedenlere dayanmaksızın iptal edebilmesinin önüne geçecektir.

Arçelik'e benzer bir fesih hükmü, BSH kararında açık olarak yer almamaktadır. Bununla birlikte BSH kararının "H.4.3 Kriterlere Dayanan Sistemin Uygulanmasının Denetimine Dair Taahhütler" başlığı altında, Arçelik'e benzer şekilde sözleşmesi sona eren bayilere ilişkin bilgileri ve sona erme nedenlerini Kurula tevsik edeceği düzenlenmiştir. Dolayısıyla her iki kararın da lafzen örtüşmeler de sağlayıcı ile bayi arasında akdedilecek olan pazaryeri satış sözleşmelerinin sağlayıcılar tarafından keyfi olarak feshedilmesinin önüne geçtiği anlaşılmaktadır.

3.2.7. Pazaryerinden Yapılan Satışlarda Bayinin Münhasıran Sorumlu Olması Koşulu

BSH tarafından getirilen 20 numaralı koşula göre "Satışa konu ürünün temin ve alıcısına tesliminden münhasıran satışı gerçekleştiren yetkili satıcı sorumlu olacaktır ve nihai tüketiciyi bu hususta açıkça bilgilendirecektir."

Ek olarak BSH tarafından getirilen 23 numaralı koşul "23- BSH'nin müdahil olarak çözdüğü tüketici şikâyetlerinden kaynaklanan maliyetler, yetkili satıcı tarafından karşılanır." şeklindedir.

İlgili koşullar değerlendirilirken BSH'nin fiziksel kanal satış sözleşmeleri incelenmiş, fiziksel mağaza sözleşmelerinde de yetkili satıcının teslimat, iade, iptal vb. durumlarda nakliye gibi işlemlerinden yetkili satıcıların sorumlu olması nedeniyle bu işlemlere ilişkin yapılan her türlü harcama, maliyet ve masraflardan da yetkili satıcıların sorumlu olduğu tespit edilmiştir. Yetkili satıcının çözemediği herhangi bir sorun karşısında BSH'nin devreye girmesi halinde de BSH tarafından katılan bedeller yetkili satıcıya rücu edilebilmektedir. Bu çerçevede seçici dağıtım sisteminin işleyişinin pazaryerlerinde de korunmasını teminen bu kanalda satış yapmak isteyen yetkili satıcılara getirilmek istenen bahse konu koşulun, fiziksel satış kanalında yapılacak satışlar bakımından getirilen koşullarla aynı amaca hizmet ettiği değerlendirildiğinden buna dair koşulun kabul edilebilir olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Arçelik tarafından getirilen 7 numaralı koşula göre;

“Yetkili satıcı, PY’den satışını yaptığı ve montaj gerektiren ürünlerde nakliye hizmeti sağlayacaktır. Müşteri memnuniyeti gözetilerek, bu tür ürünlerin teslimatının, nakliye firmalarınca ilgili ürünlerin daire içinde kurulum yapılacak yere kadar taşınması sağlanmalıdır. Arpaz’a bağlı yetkili servisler tarafından kurulum yapılacak yere kadar ürünlerin taşınmak durumunda kalınması halinde, Arpaz bu nakliye hizmetine karşılık oluşan bedeli yetkili satıcıya rücu edecektir.”

Kararda Arçelik’in nakliye sistemi incelenmiş, Arçelik’in fiziksel kanalda yapılan kimi satış türlerinde (dış teslim ve tüketici teslim) ürünün nakliyesini üstlendiği ancak pazaryeri satışlarında bu desteğin söz konusu olamayacağı ifade edilmiştir. Fiziksel kanal satışlarında Arçelik’in katkıda bulunduğu bu teslimatların, nakliyenin bizzat yetkili satıcı tarafından sağlandığı satışlara oranla oldukça düşük olduğu, bu bakımdan pazaryerlerinde yapılacak satışlarda nakliye masrafının yetkili satıcı tarafından karşılanmasının mevcut uygulamaya ciddi bir aykırılık içermediği değerlendirilmiştir.

Her üç koşul da ürünün nakliyesine ilişkin olarak bayiye çeşitli açılardan sorumluluk yüklemektedir. Bununla birlikte koşullar arasında kısmen farklılıklar olduğu da söylenebilecektir. Şöyle ki, BSH kararında ürünün temininden bayinin sorumlu olacağı düzenlemekte ancak “Eve Teslimat Sistemi”nden yetkili satıcının yararlanması durumunda BSH’nin sorumluluğunun doğacağı belirtilmektedir. Bununla birlikte, BSH’nin “Eve Teslimat Sistemi” kapsamındaki sorumluluğu karşılığında katlanacağı maliyetin bayiye rücu edilip edilmeyeceği hususunda açık bir ifade yer almamaktadır. Öte yandan, “ürünün temin ve alıcısına tesliminden münhasıran” bayinin sorumlu tutulacağı hususu dikkate alındığında “Eve Teslimat Sistemi” kapsamında oluşan maliyetlerin de bayiye rücu edilebileceği, dolayısıyla uygulamada her iki sağlayıcı bakımından esaslı bir farklılığın oluşmayacağı düşünülmektedir.

Arçelik kararında ise, ürünlerin Arçelik’e bağlı yetkili servisler tarafından kurulum yapılacak yere kadar taşınmak durumunda kalınması halinde, bu nakliye hizmetine karşılık oluşan bedelin yetkili satıcıya rücu edilebileceği belirtilmektedir.

Yetkili satıcıların, pazaryeri üzerinden yaptıkları satışlar kapsamında belirli sorumluluklara katlanması doğaldır. Nitekim bu satışların söz konusu olduğu durumlarda sağlayıcının dağıtım sisteminin

kullanılmayabildiği, dolayısıyla ürünün nakliyesi kapsamında fiziksel satış kapsamında söz konusu olmayan sorumlulukların ortaya çıkabildiği anlaşılmaktadır.

Söz konusu koşullara yöneltilebilecek eleştirilerden biri, bu koşulların ikili fiyatlamaya yol açıp açmadığının kararlarda tespit edilmemiş olmasıdır. Nitekim fiziksel kanal üzerinden yapılan satışlar kapsamında sağlayıcılar tarafından verilen nakliye desteğinin pazaryeri satışlarında verilmeyebileceği anlaşılmakta, bu durumun bayiler bakımından farklı maliyetlerin oluşmasına yol açacağı ve bir tür ikili fiyatlama etkisi doğuracağı düşünülmektedir. Keza, taşımanın yapıldığı konuma bağlı olarak nakliye maliyetleri de bayi maliyetleri içerisinde önemli bir kalem olabilecektir. Bu maliyetlere sağlayıcının katlanmaması ise bayinin pazaryeri satışlarının sınırlandırıcı bir etki oluşmasına yol açabilecektir.

Öte yandan Arçelik “ürün nakliyesinde dış teslim ve tüketici teslim şeklindeki nakliye oranının bütün teslimatlar içinde çok düşük bir paya sahip olduğunu, toplam (...) milyon parça ürün satışı içerisinde bu taşımaların (...) adet pay aldığını, oranın ise ay bazlı değişmek ile beraber yıl ortalamasında %(...)'ye geldiğini, pazaryerinden yapılacak satışlarda bu oranın işin doğası gereği çok daha yüksek olacağını ve bunun ARÇELİK tarafından karşılanmasının mümkün olmadığını” ifade etmiştir.

Bu açıklamalar incelendiğinde, her ne kadar ilgili oranlar ticari sır olmaları nedeniyle karartılmış olsa da, Arçelik'in bayiye verdiği nakliye desteğinin sınırlı olduğu, dolayısıyla bu desteğin kesilmesinin bayinin pazaryeri satışları üzerinde kayda değer bir etki göstermeyebileceği, nitekim pazaryerleri tarafından sağlanan kargo desteği dikkate alındığında bayilerin pazaryeri satışlarının devam etmesi önünde büyük bir engel olmadığı düşünülmektedir. Elbette bu koşulun etkilerinin taahhütlerin denetimi kapsamında Kurul tarafından daha net olarak ortaya konabileceği de unutulmamalıdır.

3.2.8. Yetkili Satıcıların Pazaryeri Puanına İlişkin Koşullar

BSH tarafından getirilen 24 numaralı koşula göre “Yetkili satıcı, hizmet puanlaması (satıcı puanı) ve şikâyet yönetimi gibi objektif kriterler esas alınarak değerlendirilir.” Kararda bu koşula ilişkin olarak; “BSH, çevrim içi pazaryerinde satış yapacak yetkili satıcılarının, fiziki mağaza kanalında mevcut olan uygulamaya benzer şekilde, e-platforddaki iş süreçlerini ve

hizmet kalitesini, tüketicilerden gelen hizmet puanları (satıcı puanı) ve şikâyet yönetim süreçlerini de dikkate alarak denetleyecektir.” denilmekte ve koşulun ilk halinde yetkili satıcının sahip olması gereken asgari bir puan düzeyi aranmamaktadır. BSH, yetkili satıcılarını marka imajına ve müşteri memnuniyetine zarar verilmesinin önüne geçecek şekilde denetleyeceğini belirtmektedir. Soruşturma kapsamında yine BSH’nin mevcut fiziksel kanal bayi sözleşmeleri incelenmiş ve BSH’nin hâlihazırda yetkili satıcılarının kalitesine yönelik olarak çeşitli kriterlerinin ve buna yönelik denetimlerinin bulunduğu ifade edilmiştir. Ek olarak, pazaryerlerine satıcı puanlamalarının nasıl yapıldığı sorulmuştur. Gelen cevaplara göre puanı belirleyen temel etmenlerin;

- Ürüne tıklanma, ürünün sepete eklenme ve satın alınma sıklığı,
- Ürün bilgilerinin tamlığı,
- Alışveriş sorgu sonuçları,
- Ürünün mevcudiyeti, fiyatı ve teslim süresi,
- Sipariş ret, kargo gecikme oranı,
- Müşteri yorumları,
- Müşteriye dönüş süresi,
- Sorunlu iade sayısı

gibi kriterlerin dikkate alındığı ortaya konulmuştur. Fiziksel kanalda uygulanan denetim mekanizmasıyla aynı amaca hizmet ettiği düşünülen bu koşulun seçici dağıtım sisteminin amacına uygun, dağıtımın kalitesini ve marka imajının korunması bakımından objektif olarak somut ve makul olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Arçelik tarafından getirilen 8 numaralı koşul ise;

“Yetkili satıcı, PY’den yapacağı satışlarda da marka imajı ve müşteri memnuniyetini hedef alan davranışlarda bulunacaktır. Yetkili satıcının bu mecralardaki mağaza puanlarının PY’nin puanlamasına göre üst %2’lik dilimde olması şarttır. Arpaz, bu şartın sağlanamadığı durumlarda, yetkili satıcıya yazılı uyarı yapar ve 2 aylık süre tanır. Bu süre içinde yetkili satıcının mağaza puanını yükseltmesi beklenir. 2 aylık süre sonunda bu kriterlere uymayan yetkili satıcılara ikinci bir yazılı uyarı yapılır ve 1 ay ilave süre tanınır. Arpaz, toplam 3 aylık süre sonunda hala üst %20’lik dilime giremeyen ve müşteri memnuniyeti açısından marka imajına zarar veren yetkili satıcı ile

pazaryerlerinden satışa ilişkin protokolü feshetme hakkına sahiptir.”

şeklinde. Arçelik’in de BSH’ye benzer şekilde yetkili satıcılarından pazaryerinde belirli bir kalitede hizmet sunmalarını beklediği ve ek olarak bunun belirli sayısal oranların altına düşmemesini sağlamaya çalıştığı görülmektedir.

Kararda pazaryeri puanlama süreçlerinin her bir pazaryeri tarafından farklılık arz etmekle birlikte tüm satıcılar için uygulanan objektif kriterlere dayandığı ifade edilmiş, Arçelik tarafından talep edilen puan başarı koşulunun, seçici dağıtım sisteminin amacına uygun, dağıtımın kalitesini ve marka imajını korumak bakımından objektif olarak somut ve makul olduğu değerlendirilmiştir. Ayrıca istenen puanın altına düşen yetkili satıcılar için protokolün derhal feshedilmemesi, yetkili satıcıya iki kez uyarı yapılması ve toplam üç ay süre tanınması gibi hususlar dikkate alınarak mağaza puanlarının %20’lik dilimde olması gerektiği koşulunun dağıtım sisteminin etkinliği ile kalitesinin koruma amacına hizmet ettiği; bu nedenle makul ve kabul edilebilir olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Her iki koşul da yetkili satıcıların pazaryeri performansına ve sağlayıcıların marka imajının korunmasına yönelik olsa da koşullar arasında belirgin farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin BSH kararının ilk halinde, yukarıda da belirtildiği üzere yetkili satıcılar bakımından asgari puan şartı getirilmemiş ancak yetkili satıcıların sağlayıcı tarafından objektif kriterlere göre değerlendirileceği ifade edilmiştir. Bununla birlikte Arçelik kararında yetkili satıcıların mağaza puanlarının %20’lik dilimde olması gerektiği, bu dilimde kalamayan yetkili satıcılara iki aylık süre tanınacağı ve bu sürenin sonunda halen gerekli puan dilimine ulaşamamış olan yetkili satıcılara yazılı uyarı yapılarak bir aylık ek süre tanınacağı ve toplam üç aylık süre sonunda istenen mağaza puanına ulaşamayan yetkili satıcıların pazaryeri satış protokollerinin Arçelik tarafından feshedilebileceği belirtilmektedir. Dolayısıyla Arçelik kararında, mağaza puanı kriterinin açıkça %20’lik dilim belirtilmek suretiyle daha somut bir şekilde düzenlendiği ve daha belirgin yaptırımlara tabi tutulduğu görülmektedir.

Bahse konu farklılık BSH’nin koşullarının revize edilmesi kapsamında giderilmiş olup BSH’nin de Arçelik ile oldukça benzer şekilde “mağaza değerlendirme puanı olarak %80 başarı seviyesinin yakalanması” koşulu getirdiği ve yine aynı doğrultuda, bu başarıyı

sağlayamayan yetkili satıcılara yazılı uyarı yapılacağı ve üç aydan az olmayan bir süre verilerek gereken başarı puanına ulaşmalarının bekleneyeceği ifade edilmiştir.

Bayilerin pazaryeri mağaza puanlarının en üst %20'lik dilimde olması veya bayiler tarafından %80 başarı seviyesinin yakalanması esasen aynı nitelikteki koşullardır. Kanaatimce söz konusu koşullar bayilerin pazaryerlerinde faaliyet göstermeleri önünde büyük bir engel oluşturmamaktadır. Öte yandan bu koşulların fiili bir pazaryeri satış sınırlaması oluşturup oluşturmadıkları taahhütlerin denetimi kapsamında ortaya konulabilmektedir. Nitekim "3.3.4 Taahhütlerin Denetimi" başlığı altında belirtildiği üzere, bayilerin pazaryeri satışlarının sonlanması halinde bunun gerekçesine ilişkin olarak sağlayıcılar tarafından Kurula açıklama yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda, ilgili koşulun makul olup olmadığının söz konusu denetim sonrasında daha açık şekilde ortaya çıkacağı düşünülmektedir.

Yukarıdaki 8 başlık altında yer verilen "Benzer Nitelikli Koşullar" incelendiğinde, BSH ile Arçelik tarafından yetkili satıcılarına getirilen ve benzer nitelikler sergileyen pazaryeri satış koşullarının şu şekilde özetlenebileceği görülmektedir:

1. Yetkili satıcıların kimliğinin belirli olması,
2. Yetkili satıcıların başka markalı ürün satmamaları,
3. Yetkili satıcıların sağlayıcıya veri aktarımı yapması,
4. Yetkili satıcıların çoklu satış yapmaması,
5. Pazaryerinde yayımlanan görsel ve içeriklerin sağlayıcının standartlarına uygun olması,
6. Pazaryerinde satış yapmak isteyen yetkili satıcıların ek sözleşme akdetmesi,
7. Pazaryerinde yapılan satışlarda münhasıran yetkili satıcının sorumlu olması,
8. Yetkili satıcıların pazaryeri kalitesinin denetlenmesi.

Yukarıda sayılan başlıklarda yer verilen koşulların genel olarak sağlayıcıların benzer menfaatlerini korumaya yönelik oldukları görülmektedir. Bu koşulların bayilerin pazaryeri satışlarını nasıl etkileyeceği hâlihazırda belirsiz olmakla birlikte Kurul söz konusu koşulların seçici dağıtım sisteminin gerekleri kapsamında makul ve kabul edilebilir olduğu sonucuna varmıştır. Koşulların pazaryeri

satışlarını gereğinden fazla sınırlandırması halinde bu durumun taahhütlerin denetimi sonucunda ortaya çıkacağı düşünülmektedir. Nitekim Kurul, her iki sağlayıcı tarafından ayrı ayrı gönderilecek olan denetim raporları kapsamında söz konusu koşulların etkilerini görme fırsatı yakalayacak, gerekirse bunların revize edilmesine yönelik olarak teşebbüsler hakkında gereken idari süreçlerin başlatılmasına karar verebilecektir.

Aşağıdaki bölümde BSH ve Arçelik tarafından getirilen ve birbirinden farklı nitelikte olan koşullar ele alınacaktır.

3.3. Farklı Nitelikteki Koşullar

3.3.1. BSH'ye Özgü Koşullar

BSH'nin Arçelik'ten farklı olarak sunduğu koşullara kendi numaralıyla aşağıda yer verilmiş ve bunlara ilişkin değerlendirmelere yer verilirken genel olarak karardaki değerlendirmeler korunmuştur:

3.3.1.1. *Platform tarafından bayilere eşit arama kriteri uygulanması koşulu*

İlgili koşul; “3- Yetkili satıcı, tüketicilerin platformda yapmış olduğu aramalara istinaden oluşturulan sıralama için kullanılan kriterlerin, her yetkili satıcıya eşit şekilde uygulandığı platformlarda satış yapabilecektir.” şeklindedir. Söz konusu koşulun gerekçesinin esas olarak seçici dağıtım sisteminin de temelini oluşturan yetkili satıcılar arasında ayırım gözetmeden seçim yapma ilkesinin platform satışları bakımından da sürdürülmek istenmesi olduğu anlaşılmaktadır. Zira ayrımcı bir uygulama, BSH'nin dağıtım sistemine zarar verebileceği gibi yetkili satıcılar arasında memnuniyetsizliğe de sebep olabilecektir.

İlgili koşula yönelik olarak pazaryerlerinden açıklama talep edilmiş, bu açıklamalar çerçevesinde pazaryerlerinin yetkili satıcı puanlarının oluşumunun değişkenlik gösterdiği, bununla birlikte satıcı puanlarının, genel olarak kargo-teslimat imkânları ve tüketici memnuniyetini (müşteri yorumu, müşteri soru-cevap dönüş hızı, iade, şikâyetlere dönüş hızı vb.) göz önünde bulundurduğu ve üye satıcının başarısını yansıttığı ifade edilmiştir. Dolayısıyla söz konusu kriterlerin

hâlihazırda, bilgi talebinde bulunulan pazaryerleri tarafından objektif ve eşit bir biçimde tüm üye satıcılar bakımından uygulandığı ortaya konulmuştur. İlâveten pazaryerleri tarafından seçici dağıtım sistemine uygun şekilde tüm satıcılara eşit şekilde bir tutum sergilendiği, bu kapsamda pazaryerlerinin ilgili uygulamalarının BSH'nin endişelerini karşılar nitelikte olduğu, dolayısıyla ilgili koşulun makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Pazaryeri tarafından, bünyesindeki BSH bayilerine farklı nitelikte muamelede bulunulması belirli pazaryerlerinin tüketici bakımından daha ön plana çıkmasına, bazılarının ise daha dezavantajlı duruma gelmesine neden olabilecektir. Böyle bir durumda, bayilerin pazaryeri satış performansları fiziksel satış performanslarına kıyasla daha farklı bir düzeyde gerçekleşebilecektir. Böyle bir durum, kanaatimce BSH'nin dağıtım sisteminin etkinliğini olumsuz etkileyebileceğinden, bayiler arasında söz konusu olabilecek olası ayrımcı uygulamaların bu koşullar çerçevesinde bertaraf edilmeye çalışılmasının olağan olduğu düşünülmektedir.

3.3.1.2. Koşulların platform tarafından bayilere objektif uygulanması ve değişiklikler hakkında hızlı bilgilendirme yapılması koşulu

İlgili koşul; “4- Yetkili Satıcı, sözleşme şartlarının ve ticari koşulların tüm BSH yetkili satıcılarına objektif kriterlere göre uygulandığı; yetkili satıcının, platformdaki süreç ve hizmetlerle ilgili olası değişiklikler hakkında derhal bilgilendirildiği platformlarda satış yapabilecektir.” şeklindedir. Bu koşul, yukarıdaki 3 numaralı koşula benzer şekilde, pazaryerlerinin uyguladığı ticari koşullarda BSH yetkili satıcıları arasında ayırım yapılmamasını ve ek olarak, pazaryerlerinin yetkili satıcılar ile arasında akdettiği sözleşmelerde pazaryeri tarafından tek taraflı olarak değişiklik yapılması halinde yetkili satıcının gecikme olmaksızın bilgilendirilmesini sağlamayı amaçlamaktadır. Seçici dağıtım sisteminde sistem üyesi yetkili satıcılar arasında ayrımcılık yapılmaması ve objektif kriterlere dayalı koşulların uygulama alanı bulması gerekmektedir. Böylelikle yeniden satıcılar arasındaki etkin rekabetin korunması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda kararda, BSH'nin, sözleşme şartlarının ve ticari koşulların tüm yetkili satıcılarına objektif kriterlere göre uygulanmasını talep etmesinin makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

3.3.1.3. Platformun bayi fiyatlarının serbestçe belirlenmesine imkân tanınması koşulu

İlgili koşul; “8- Yetkili satıcı, ürün fiyatlarını münhasıran kendisinin belirlemesine izin veren ve imkân sağlayan platformlarda satış yapabilecektir.” şeklindedir. İlgili koşul değerlendirilirken BSH’nin fiziksel kanal satış koşulları incelenmiş ve pazaryerlerinden bilgi talep edilmiştir. Buna göre fiziksel kanalda satışı yapılan ürünlerin fiyatlaması yetkili satıcılar tarafından yapılmaktadır. Buna ek olarak BSH’nin yetkili satıcıya yalnızca tavsiye niteliğinde fiyat bilgisi sunabileceği hükme bağlanmıştır. Soruşturma kapsamında, platformlar tarafından yapılan indirimlerin genellikle belirli bir ürün kategorisine (örneğin beyaz eşya gibi) yönelik olarak uygulandığı, bu kapsamda satıcı özelinde bir farklılaşma yapılmadığı, dolayısıyla indirim tabi olan bir ürünü satan tüm satıcıların bu indirimden faydalanabildiği ve ürün fiyatlarının satıcılar tarafından belirlendiği tespit edilmiştir. Bu bakımdan BSH’nin aradığı koşulun hâlihazırda bilgi talebinde bulunulan platformlar tarafından uygulanmakta olduğu ifade edilmiş, ilgili koşulun kabul edilebilir olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

İlgili koşul incelendiğinde bayilerince satılan ürün fiyatlarına bayinin iradesi olmaksızın pazaryeri tarafından indirim uygulanmasının BSH tarafından istenmediği anlaşılmaktadır. Yapılan değerlendirmeler çerçevesinde bayi tarafından yayımlanan fiyatların kendi iradesi olmadan değiştirilmesinin mümkün olmayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Pazaryerinin bayi fiyatlarına yönelik olarak bu tür bir müdahalede bulunulması bahse konu koşulun ihlali olarak değerlendirilebileceğinden bayinin pazaryeri satışlarının sonlandırılmasına sebebiyet verebilecektir. Bu bakımdan bu ve benzer şekilde yalnızca bayinin uhdesinde olmayan durumlar bakımından pazaryerlerinin de sorumluluk sahibi olduğu ve bu koşullara uygun şekilde davranmaları gerektiği, aksi halde üyeleri olan bayileri kaybedebilecekleri belirtilmelidir.

3.3.1.4. Bayiye soru sorma imkânının platform tarafından tüketicilere tanınması koşulu

İlgili koşul; “9- Yetkili satıcı, platform mağazasında tüketiciye kendisine soru sorma imkânı sunacaktır.” şeklindedir. Bu koşul ile platform üzerinden satın alma işlemi yaparken tüketicilere BSH markalı ürünlere

ilişkin soru sorma imkânının sağlanması amaçlanmaktadır. Söz konusu koşul ile platform üzerinden teknik düzeyi yüksek ürün almak isteyen tüketicilerin satın alma kararını etkileyebilecek muhtemel sorulara yanıt bulma imkânına sahip olacağı, bu sayede tüketici yararı sağlanarak etkinlik artışının sağlanacağı anlaşılmaktadır. İlgili koşul kapsamında pazaryerlerinin cevapları da dikkate alınmış, BSH tarafından getirilen koşulun dağıtımın niteliği ve marka imajının korunması bakımından objektif olarak somut, makul ve kabul edilebilir nitelikte olduğu değerlendirilmiştir.

Anılan koşul kapsamında BSH'nin tüketicilerin fiziksel kanalda yapabildikleri şekilde doğrudan bayi ile iletişime geçebilmelerinin temin edilmeye çalışıldığı, kalite standartlarının her iki satış kanalı bakımından uyumlandırılmaya çalışıldığı anlaşılmaktadır.

3.3.1.5. Platformdaki satış süreçlerinin BSH tarafından denetlenebilmesi koşulu

İlgili koşul; “13- Yetkili satıcı BSH'nin, yetkili satıcıların platformlardaki satış süreçlerini, hizmet kalitesini yayınlanan kılavuz ve sözleşmeye bağlı olarak denetleyebileceğini kabul eder.” şeklindedir. Seçici dağıtım sisteminin işleyişinin çevrim içi pazaryerlerinde de korunmasını teminen bu kanalda yapılacak satış süreçlerinin, hizmet kalitesinin BSH'nin yayımlayacağı kılavuz ve sözleşmeye bağlı olarak denetlemesinin dağıtım sisteminin niteliğine uygun, marka imajının korunması amacıyla hizmet eder nitelikte ve bu bakımdan makul olduğu, anılan koşulun fiziksel satış kanallarına getirilen koşullarla aynı amaca hizmet ettiği ve kabul edilebileceği değerlendirilmiştir.

Söz konusu denetimin nasıl gerçekleştirileceğine dair kararda açık bir ifade bulunmamaktadır. Dolayısıyla, BSH'nin bu yetkisini kullanırken dürüstlük ilkesi çerçevesinde hareket etmesi ve süreç üzerindeki denetim yetkisini taahhütlerin ruhuna aykırı olacak şekilde kullanmaması önem arz etmektedir.

3.3.1.6. Platforma satış yapan bayilerin fiziksel mağazaya sahip olması koşulu

İlgili koşul; “15- Platformlarda ürün satışı yapacak olan yetkili satıcıların öncelikle fiziki mağazası olmalıdır.” şeklindedir. Daha önce de ifade edildiği üzere BSH; Bosch, Siemens ve Profilo markaları altında ürettiği veya tedarik ettiği ürünlerin perakende satışını seçici dağıtım ağıyla gerçekleştirmektedir. İlgili mevzuat, seçici dağıtım sistemi kapsamında yetkili satıcılara fiziksel mağaza açma koşulu getirmelerine izin vermektedir. Buna ek olarak BSH’nin seçici dağıtım sisteminde yalnızca internet kanalından satış yapan yetkili satıcısı bulunmamakta, tüm yetkili satıcılar hâlihazırda fiziksel mağazaya sahip olmak suretiyle faaliyet göstermektedir. Bu doğrultuda bu koşulun getirilmesiyle Dikey Kılavuz’da yer verilen yalnızca internet üzerinden satış yapan oyuncuların pazarın dışına itilmesi veya satışlarının kısıtlanmasına neden olabileceğine yönelik endişeye sebebiyet vermesinin mümkün olmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla yetkili satıcıların çevrim içi pazaryerlerinde faaliyet gösterebilmeleri için getirilen koşulun, dağıtımın niteliğine uygun olması nedeniyle objektif olarak somut, makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

BSH’nin dağıtım sistemine ilişkin olarak kararda yer alan değerlendirmeler incelendiğinde, söz konusu koşulun getirilmesinden önceki dönemde de BSH’nin dağıtım sisteminde yer alan tüm yeniden satıcıların fiziki mağazaya sahip olmaları gerektiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla anılan koşulun fiilen belirgin bir etki oluşturmayaacağı düşünülmekle birlikte fiziki satış faaliyeti sona eren bayilerin herhangi bir şekilde pazaryerinden satış yapmaya devam etmelerinin önüne geçilmek istenmiş olabileceği düşünülmektedir.

3.3.1.7. Stokta olmayan ürünlerin satılmaması ve stokta olmayan ürün için fiyat yayımlanmaması koşulları

İlgili koşullar; “16- Platformlarda stokta olmayan ürünler satışa sunulmamalı ve bu ürünlerin fiyatı gösterilmemelidir.” ve “17- Yetkili satıcı, platforma bildirdiği satılabilir ürün adedi sona erdikten sonra fiyat bilgisi paylaşmaya devam etmeyecektir.” şeklindedir. Söz konusu koşullara yönelik olarak çeşitli pazaryerlerinden açıklama talep edilmiş ve bu açıklamalara kararda yer verilmiştir. Platformlarda satış yapacak

yetkili satıcılara stok bilgilerinin doğru girilmesi konusunda, yukarıda da değinildiği üzere platformlar tarafından sözleşmeler yoluyla getirilen kontrol-uyarı mekanizmalarının mevcut olduğu; hâlihazırda stok bilgisi bulunmayan ürünlerin satışa sunulmamasının ve fiyat bilgisi paylaşılmamasının yetkili satıcıların sorumluluğunda olduğu dikkate alınarak ilgili koşulun tüketici deneyimlerini olumlu yönde etkileyeceği ve marka imajının korunmasını sağlayacağı, bu bakımdan makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Söz konusu koşulların BSH'nin marka imajının korunmasına hizmet eder nitelikte olduğu düşünülmektedir. Nitekim görüşüne başvurulmuş pazaryerleri tarafından yapılan açıklamalara göre bayiler ile pazaryerleri arasında akdedilen sözleşmelerde stokta olmayan ürün satışı yapılmamasını temin eden hükümler bulunabildiği, ayrıca pazaryerleri tarafından belirli bir ölçüde denetim yapıldığı anlaşılmaktadır. BSH tarafından getirilen ilgili koşullar çerçevesinde, pazaryerleri tarafından hâlihazırda uygulanmakta olan denetimin BSH tarafından da yapılabileceği ve bayilerin pazaryerlerine karşı sorumlu oldukları gibi aynı zamanda BSH'ye karşı da sorumlu olacakları değerlendirilmektedir.

3.3.1.8. Pazaryerinde hasarlı, ayıplı ve ikinci el ürün satılmaması koşulu

İlgili koşul; “18- Hasarlı, ayıplı veya ikinci el ürün satılmamalıdır.” şeklindedir. İlgili koşul değerlendirilirken BSH'nin fiziksel satış sözleşmesi incelenmiş, hasarlı, ayıplı mal teslimi gibi tüketiciye zarar verebilecek eylemlerde bulunulmasının hâlihazırda yasak olduğu tespit edilmiştir. Yetkili satıcılara hasarlı, ayıplı veya ikinci el ürün satışının yasaklanmasının fiziksel satış kanalına getirilen koşullarla aynı amaca hizmet ettiği değerlendirildiğinden, buna dair koşulun kabul edilebilir olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Bilindiği üzere 27.11.2014 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği'nin 9/1. maddesine göre “Tüketici on dört gün içinde herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin sözleşmeden cayma hakkına sahiptir.” Bu hüküm çerçevesinde, BSH bayilerinin pazaryerleri üzerinden satmış oldukları ürünlerin kendilerine iade edilmesi söz konusu olabilmektedir. İlgili koşul lafzi olarak değerlendirildiğinde bayinin, iade aldığı ürün hasarlı, ayıplı

veya ikinci el niteliği taşımadığı müddetçe tekrar satmasının mümkün olduğu düşünülmektedir. Nitekim koşul metninde iade ürünlerin satılamayacağına dair açık bir ifade bulunmamaktadır. Bununla birlikte on dört günlük cayma hakkı süresi boyunca bir miktar kullanılmış olan ürünlerin ikinci el olarak nitelendirilip nitelendirilmeyeceği açık bir şekilde ifade edilmemiştir.

3.3.1.9. BSH kampanyalarının pazaryeri satışlarında uygulanması koşulu

İlgili koşul; “19- BSH tarafından duyurulan kampanya tipleri platform mağazasında da mümkün olduğu ölçüde uygulanmalıdır.” şeklindedir. İlgili koşul kapsamında BSH’nin fiziksel satış sözleşmesi incelenmiş, yetkili satıcıların fiziksel mağazalarında BSH markalı ürünlere ilişkin her türlü kampanya ve promosyon faaliyetlerine katılmayı kabul ettiği anlaşılmıştır. Dolayısıyla seçici dağıtım sisteminin işleyişinin pazaryerlerinde de korunmasını teminen bu kanalda satış yapmak isteyen yetkili satıcılara fiziksel mağazalarda yapılacak satışlar için getirilen koşullara benzer koşullar getirilmesinin aynı amaca hizmet ettiği değerlendirildiğinden, buna dair koşulun kabul edilebilir olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

İlgili koşul, BSH tarafından uygulanan tüm kampanyaların bayilerce pazaryeri üzerindeki satışlar kapsamında da uygulanmasını zorunlu tutmamakla birlikte BSH tarafından bu yönde bir beklentinin olduğunu göstermektedir.

3.3.1.10. Tüketicilere sevkiyat takip etme imkânının sunulması koşulu

İlgili koşul; “21- Sistemlerin uygunluğu durumunda, tüketicilere sevkiyat takip etme imkânı sağlanmalıdır.” şeklindedir. İlgili koşul değerlendirilirken pazaryerlerinden bilgi talep edilmiş, hâlihazırda tüketicilere sevkiyat takip imkânı sunulduğu anlaşılmıştır. Söz konusu koşulun tüketici deneyimlerini olumlu yönde etkileyeceği ve marka imajının korunmasını sağlayacağı, bu bakımdan makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Söz konusu koşula göre bayiler, tüketicilere sevkiyat takip etme imkânı sağlayan pazaryerlerinden satış yapabilecek, bu imkânın

sağlanmadığı pazaryerlerinde ise satış yapamayacaktır. Söz konusu koşulun fiili etkilerini ortaya koyabilmek adına Kurul pazaryerlerinden görüş talep etmiş ve bu imkânın uygulamada pazaryerleri tarafından yaygın olarak sunulduğu tespitiyle birlikte koşulu makul ve kabul edilebilir bulmuştur.

3.3.1.11. Platformda bayiye gelen sorulara iki gün içerisinde cevap verilmesi koşulu

İlgili koşul; “22- Platformda yetkili satıcıya sorulan sorulara 2 (iki) gün içerisinde cevap verilmelidir.” şeklindedir. Konuyla ilgili çevrim içi pazaryerlerinden elde edilen bilgilerden, pazaryerlerinin mağaza puanlarının oluşumunda genel olarak müşteri soru-cevap dönüş hızı, şikâyetlere dönüş hızı unsurlarının mağaza puanlarını doğrudan etkilediği ve üye satıcının başarısını yansıttığı göz önünde bulundurulduğunda, yetkili satıcının ürünlerle ilgili sorulan sorulara iki gün içinde cevap vermesi koşulunun, seçici dağıtım sisteminin amacına uygun, dağıtımın kalitesini ve marka imajını korumak bakımından objektif olarak somut ve makul olduğu değerlendirilmiştir.

Söz konusu koşul eşdeğerlik prensibi kapsamında ele alınmamış yalnızca seçici dağıtım sisteminin amacına uygun, dağıtımın kalitesi ve marka imajını korumak bakımından objektif olarak somut ve makul olup olmadığı açısından değerlendirilmiştir. Dolayısıyla fiziksel kanalda BSH bayilerinin tüketici şikâyetlerine cevap vermek için herhangi bir düzenleme bulunup bulunmadığı karardan anlaşılamamaktadır. Koşul değerlendirilirken, tüketici şikâyetine cevap verme süresinin mağaza puanını da etki ettiği belirtilmiştir. BSH’nin 24 numaralı koşulunda bayinin belirli bir mağaza puanı başarısı sağlaması gerektiği düzenlenmiştir. Dolayısıyla 22 ve 24 numaralı koşulun aynı amaca hizmet ettiği söylenebilecektir. Ek olarak, daha geniş bir yorumla, tüketici deneyimini iyileştirmeyi ve marka imajını korumayı amaçlayan tüm koşulların aslında bayinin mağaza puanına olumlu etki edeceği ve getirilen birçok koşulun da benzer bir etki oluşturacağı değerlendirilebilecektir.

3.3.1.12. Tüketicinin cayma hakkını kullanması dışında veya bayinin stokunun bulunmaması nedeniyle bayi tarafından siparişin iptal edilememesi koşulu

İlgili koşul; “25- Mevzuat gereği iptal işlemi ancak tüketici cayma hakkını kullanırsa yapılabilir. Yetkili satıcı, stokunun bulunmaması sebebiyle siparişi iptal edemez.” şeklindedir. İlgili koşul değerlendirilirken 27.11.2014 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği’nin 16/4. maddesi dikkate alınmış, yetkili satıcıların stok bulunmaması sebebiyle siparişleri iptal etmesinin haklı gerekçe olarak görülemeyeceği tespit edilmiştir. Mevzuat kapsamında stoksuz satışlar nedeniyle sağlayıcının gerek tüketici gerekse yetkili satıcıya karşı ürün temin etme yükümlülüğü bulunmadığından söz konusu koşulun makul olduğu değerlendirilmiştir. Nitekim platformlar tarafından da bu sorumluluğun satıcılara (BSH bayilerine) yüklendiği, tüketicilerin mağdur edilmemesi ve platform imajının korunması amacıyla stok nedeniyle siparişin iptali durumlarında platformların mağaza puanı düşürülmesi, mağazanın satışa kapatılması gibi denetim ve yaptırım mekanizmalarının bulunduğu, bu kapsamda ilgili koşulun makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Mevzuatta yer alan hükümlerin koruduğu tüketici haklarına ilişkin koşullar getirilmesi, BSH’nin tüketici memnuniyetine önem verdiğini ve buna yönelik olarak kendisinin de denetim yapacağını göstermektedir. Bu hüküm doğrultusunda, bayi davranışlarında mevzuata aykırılık tespit etmesi halinde BSH bayinin pazaryeri satışlarına müdahale edebilecektir.

3.3.1.13. Fiyatın geçerli olduğu süre veya stok miktarı sınırının açıklanması koşulu

İlgili koşul; “26- Fiyatın geçerliliği ile ilgili bir süre veya stok sınırı var ise, bu süre ve stok miktarı yetkili satıcının platform mağazasında ilgili bölümde açıkça belirtilmelidir.” şeklindedir. İlgili koşulun değerlendirilmesi kapsamında 10.01.2015 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği’nin 13/9. maddesi ve pazaryerleri tarafından yapılan açıklamalar dikkate alınmıştır. Söz konusu mevzuat ve pazaryerlerinin bu doğrultudaki uygulamalarına göre fiyat geçerliliği ile ilgili bir süre veya stok sınırı gibi ibarelerin

pazaryerlerinde görünür kılınmasının mümkün olduğu, stok sınırı olan ürünlerin belirtilmesi ve fiyat bilgisinin geçerli olduğu sürenin paylaşılması hususlarının yetkili satıcıların sorumluluğunda olduğu tespit edilmiştir. Nihai olarak, ilgili koşulun dağıtım sisteminin niteliği ile marka imajının korunması unsurları bakımından objektif olarak makul ve kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Yukarıdaki hükme benzer şekilde BSH, mevzuatla korunan hususları koşul olarak getirmiş ve mevzuata aykırılıklara yönelik olarak kendisine bayileri üzerinde bir denetim alanı açmıştır.

3.3.2. Arçelik'e Özgü %85 Koşulu, İlgili Koşulun Denetimi ve Diğer Sektörlere Olası Etkileri

Arçelik'in BSH'den farklı olarak sunduğu tek koşul olan 9 numaralı koşula ve buna ilişkin değerlendirmelere yer verilirken genel olarak karardaki değerlendirmeler korunmuştur.

3.3.2.1. Fiziki satışların yetkili satıcı cirosunun minimum %85'i düzeyinde olması koşulu

İlgili koşul; "9- Yetkili satıcının PY'den yapacağı satışlar RAPID sistemi üzerinden takip edilir. Fiziki satışların oranı yetkili satıcının cirosunun minimum %85'i olmalıdır. Fizikisatışlara, mağazalardan yapılan satışların yanı sıra OSAS sistemi üzerinden yapılan satışlar ve yetkili satıcının kendi internet sitesi üzerinden yaptığı satışlar da dâhil edilecektir." şeklindedir. Karara göre Arçelik'in taahhütleri revize etmesinden önce söz konusu koşul, yetkili satıcının platformlarda yapacağı satışları toplam satışların %10'u ile sınırlamakta idi. Ancak bu koşul Kurul tarafından kabul edilmemiş ve Arçelik tarafından revize edilmiştir. Öte yandan, revize edilmiş olsa dahi bütün koşullar arasında platform satışlarını en ciddi şekilde kısıtlayan koşul söz konusu koşuldur. Buna göre, Arçelik yetkili satıcıları fiziksel satışlarının %85'ini fiziksel kanalda yapacaktır. Başka bir deyişle, belirli bir yetkili satıcının platform üzerinden yapabileceği satış oranı toplam satışlarının %15 ile sınırlandırılmış, dolayısıyla %10'luk sınırlama revize taahhüt paketinde 5 puan artırılarak %15'e yükseltilmiştir. Bu koşul pazaryeri satışları için ilk bakışta kayda değer bir sınırlandırma olarak algılanmaktadır. Nitekim belirli bir Arçelik bayisinin net satışları yıllık 100 birim ise pazaryeri satışları en fazla 15

birim olabilecektir. Yapılan inceleme kapsamında bazı beyaz eşya ve küçük ev aletleri sağlayıcıları bakımından bu tür bir sınırlandırmanın fiili etkileri ortaya konularak koşulun kabul edilebilir olup olmadığı değerlendirilmiştir.

Kararda, 5 adet beyaz eşya ve küçük ev aleti sağlayıcısının çeşitli kanallardan yaptıkları satışların toplam satışlarına oranları tablolar halinde yansıtılmıştır. Beyaz eşya ürün grubu bakımından yapılan analizde çevrim içi pazaryeri satışlarının toplam satışlara oranı, bu oranın en büyük olduğu sağlayıcı bakımından 2020 yılında %18,1 olarak gerçekleşmiş, onu takip eden sağlayıcılar bakımından bu oran büyükten küçüğe doğru %11,4, %8,5, %7,9 ve %1,3 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranlara göre, biri sağlayıcı haricindeki 4 sağlayıcının yetkili satıcıları tarafından yapılan platform satış oranı %15 seviyesinin oldukça altındadır. Aynı veriler küçük eşya satıcıları bakımından incelendiğinde, bu oranların beyaz eşyaya kıyasla çok daha yüksek olduğu; 2020 yılında büyükten küçüğe doğru %47,8, %27,3, 26,7, 25,6 ve 0,7 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Verilere göre yine tek bir sağlayıcı dışındakilerin pazaryeri satış oranlarının %30'un altında kaldığı görülmektedir.

Kararda, bu verilere ek olarak iki teşebbüsün güncel verileri (bir teşebbüsün 2021 verileri, diğerinin 2020, 2021 ve 2022 yılı ilk altı ayı verileri) incelenmiştir. İncelenen ilk teşebbüs bakımından pazaryeri satış oranlarının *BSH* (2021) kararındaki verilere kıyasla oldukça yüksek olduğu görülmüş ancak bu verilerin tüm ürünlere dair satış verilerini yansıtmadığı ifade edilmiştir. İncelenen diğer teşebbüste ise toplam pazaryeri satış oranları sırasıyla %7,46, %8,43 ve %3,51 olarak gerçekleşmiştir. Aynı sağlayıcının ürün grupları arasında en çok payı alan TV'nin pazaryeri satış oranı aynı yıllarda %17,63, %17,38 ve %9,86 olarak kaydedilmiştir. Beyaz eşya ürün grubundaki pazaryeri satışlarının ise 2021 ve 2022 yılının ilk altı ayında yaklaşık %15 civarında seyrettiği görülmektedir.

Kararda yer verilen analizler neticesinde, beyaz eşya ve küçük ev aletlerin bakımında yeniden satıcıların pazaryeri satış oranlarının toplam satışların %15'inin önemli oranda üzerine çıkmadığı, dolayısıyla Arçelik tarafından getirilmesi planlanan %85'lik fiziksel satış şartının makul ve kabul edilebilir olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Kararda da yer verildiği üzere ilgili koşul değerlendirilirken Dikey Kılavuz'un 25. paragrafındaki *"sağlayıcının, internet satışlarını engellemeden fiziki satış mağazalarının da etkinliğini koruyabilmek adına dağıtıcının satışının belli bir oranını fiziki mağazalar kanalıyla satması koşulu getirmesi"* hükmüne dayanılmıştır. Söz konusu hüküm lafzi olarak incelendiğinde dağıtıcının satış çabalarının tümünü çevrim içi kanala hasretmemesi, diğer bir ifadeyle fiziksel kanaldaki satış faaliyetlerini büsbütün sonlandırılmamasını ve bu kanaldaki varlığını belirli bir düzeyde sürdürmesini temin etmek amacıyla getirilmiş gibi görünmektedir. Nitekim ilgili hükümde, dağıtıcının internet satışlarının engellenmemesi hususu açıkça belirtilmiş ve *"satışının belli bir oranını"* fiziksel kanaldan satmasına yönelik bir koşul getirilebileceği ifade edilmiştir. Arçelik tarafından getirilen koşul kapsamında belirlenen asgari fiziksel satış oranı ise %85'tir. Her ne kadar bu oranın içerisine OSAS¹⁹ sistemi üzerinden yapılan satışların da dâhil olduğu belirtilmiş olsa da (diğer bir ifadeyle salt pazaryeri satış cirosu %15 olarak belirlenmiş olsa da) söz konusu oran, ilgili hükmün lafzı ışığında değerlendirildiğinde oldukça yüksek olup hükmün ruhuna aykırı görünmektedir.

Taahhüt paketinin revize edilmeden önceki halinde ilgili koşul, bayinin çevrim içi satış cirosunun toplam cirosuna oranı %10'u geçmeyecek (OSAS sistemi ve pazaryeri satışları toplamından elde edilen ciro bayinin toplam cirosunun %10'u ile sınırlı olacak) şekilde düzenlenmiş ancak bu koşul Kurul tarafından uygun görülmemiştir. Yapılan revizyon sonrasında bayinin pazaryeri üzerinden satış yapma imkânının önemli oranda arttığı görülmektedir. Öte yandan bahse konu %15'lik sınırlamanın, en azından pazaryerinden yoğun şekilde satış yapmak isteyen bayiiler için halen fiili bir sınırlama niteliği taşıyabileceği düşünülmektedir.

Pazaryeri satışları için belirlenen bu oranın %15 seviyesinde tutulması, Arçelik'in bayiilerce pazaryeri üzerinden yapılan satışları kontrolsüz şekilde serbest bırakmak istememesi ile açıklanabilecektir. Nitekim kendi dağıtım sistemi bünyesinde ilk defa sistematik şekilde pazaryeri satışlarını serbest bırakan Arçelik'in de bu yeni konjonktürde bayilik sistemi bakımından oluşabilecek olası olumsuz etkileri sınırlandırmak istemesi kendisi açısından anlamsız değildir. Pazaryeri

¹⁹ OSAS sistemi Arçelik web sitesi üzerinden Arçelik'e gelen çevrim içi satış taleplerinin bayiilere yönlendirilmesine imkân vermektedir.

satışlarının marka içi rekabeti kayda değer ölçüde artırabildiği dikkate alındığında, Arçelik ve yaklaşık üç bin adet bayisinin bu rekabet ortamından nasıl etkileneceklerinin kısmen belirsizlikler taşıması olağandır. Birçok bayinin bu ölçekte bir marka içi rekabet ile ilk kez karşılaşacağı açık olup bazı bayilerin rekabet baskısına dayanamamaları da mümkün görünmektedir. Dolayısıyla bahse konu sınırlamanın Arçelik (ve revizyon sonrasında BSH) bakımından, geçiş dönemi için geçerli olacak bir emniyet sübabı olarak değerlendirilmesi ve her iki teşebbüs ile bayileri bakımından bir tür alışma evresi olarak yorumlanması mümkündür.

3.3.2.2. %85 koşulunun denetimi ve diğer sektörler bakımından olası etkileri

Arçelik kararında, fiziki satışların yetkili satıcı cirosunun minimum %85'i düzeyinde olması koşulunun izlenmesine ilişkin olarak Arçelik'ten taahhüt alındığı görülmektedir. Bu taahhüt kapsamında Arçelik, gerekçeli kararın kendisine tebliğ edilmesi ile başlayan on iki aylık sürenin sona ermesinden itibaren otuz gün içerisinde yetkili satıcılarının pazaryeri satışlarının hangi düzeyde olduğunu gösteren verileri ve diğer çeşitli belgeleri Rekabet Kurumuna sunacaktır. Bu sayede Arçelik'in getirmek istediği koşulun bir yıllık süreç sonunda, fiili bir pazaryeri satış kısıtlamasına dönüşüp dönüşmediği veya dönüştüyse bu sınırlamanın ne boyutta olduğu denetlenilebilecektir.

Bahse konu %85 koşuluna yönelik olarak kararda yer verilen değerlendirmeler ve bu koşula yönelik olarak getirilen izleme mekanizması birlikte ele alındığında, Kurulun bu koşulu kısa süreli bir izleme dönemi bakımından kabul ettiği, %85 koşulunun fiili olarak Arçelik bayilerinin pazaryeri satışlarını kısıtlar hale gelmesi durumunda bu koşulun revize edilmesinin söz konusu olabileceği düşünülmektedir. Nitekim söz konusu koşul, çok sayıda Arçelik yetkili satıcısının pazaryeri satış oranının %15'e ulaşması halinde fiilen pazaryeri satışlarını kısıtlayan bir koşula dönüşmüş olacak ve bu durumda kanaatimce Kurulun makul görmeyeceği bir koşul haline gelecektir.

Öte yandan kararda incelenen diğer sağlayıcıların pazaryeri satış oranlarının henüz %15'in oldukça altında olduğu dikkate alındığında, bu koşulun ne zaman fiili bir rekabet sorunu haline geleceği

belirsizliğini korumaktadır. Kurul, süreci yakından takip edecek ve gerekli görmesi halinde %85'lik fiziki satış koşulunun aşağı çekilmesi amacıyla teşebbüs ile yeni bir sürecin başlatılmasına karar verebilecektir. Karardan anlaşıldığı kadarıyla ortalama bir Arçelik bayisi tarafından gerçekleştirilen pazaryeri satışlarının bayinin toplam cirosunun %15'ine kısa vadede ulaşması düşük bir ihtimal olarak görülmektedir. Bazı bayilerin bu orana yaklaşması / ulaşması halinde ise koşulun revize edilmesi için kaç adet bayinin bu orana ulaştığının aranacağı bu aşamada belirsizdir. Son yıllarda hızla yükselen pazaryeri alışveriş eğiliminin Arçelik'i nasıl etkileyeceğini ve Kurulun izleme sürecinin Arçelik'e nasıl yansıtacağını ileriki tarihlerde ortaya çıkacaktır.

Bu noktada Kurulun bu kararının, özellikle %85'lik fiziksel satış şartının diğer sektörler bakımından emsal teşkil edip etmeyeceği hususu önemlidir. Örneğin kozmetik sektöründe faaliyet gösteren bir teşebbüsün yeniden satıcılarına böyle bir koşul getirip getiremeyeceğinin değerlendirilmesinde fayda görülmektedir. Buna kolaylıkla cevap verebilmek mümkün olmamakla birlikte Kurulun kararda benimsediği yöntemi dikkate almakta fayda bulunmaktadır. Kurul, %85 olan fiziki satış şartının makul olup olmadığını değerlendirirken teşebbüsün faaliyet gösterdiği sektördeki genel eğilimlere bakmış ve koşulu kabul ederken bu koşulun olası etkisini göz önünde bulundurmuştur. Bu çerçevede Kurul, pazaryeri satışlarını %10 ile sınırlandıran ilk taahhüt paketini reddetmiş ve pazaryeri satışlarının büyük ölçüde kısıtlanmasına zemin hazırlamadığını değerlendirdiği %85 fiziksel satış oranını kabul etmiştir. Bu yöntemin, bireysel muafiyet değerlendirmesini kendi başına yapmak isteyen ve özellikle Arçelik ile aynı pazarda faaliyet gösteren teşebbüsler bakımından dikkate alınması mümkündür. Ancak bu tür bir sınırlamanın farklı sektörlerde faaliyet gösteren teşebbüsler tarafından bireysel muafiyet talebiyle Kurulun önüne getirilmesi halinde Kurulun nasıl bir kanaate varacağını söylemek hayli zor görünmektedir. Çünkü karardan anlaşıldığı üzere Kurul söz konusu pazarın ve teşebbüsün durumuna göre vaka bazlı bir değerlendirme yapmıştır. Bu kapsamda, Pazaryeri satış oranları her sektör ve her teşebbüs bakımından farklılaşacağından belirli bir teşebbüs tarafından benzer bir koşul getirilmesi halinde asgari fiziksel satış oranının nasıl belirlenebileceği hususu büyük oranda belirsizleşmektedir. Nitekim beş puanlık bir farkın bile Kurulun değerlendirmesini değiştirdiği dikkate alındığında, teşebbüslerin bu konuda temkinli davranmaları kanaatimce faydalı olacaktır.

Yetkili satıcılar bakımından asgari %85 oranında asgari satış miktarı aranması koşulu BSH'nin kabul edilen ilk kriter paketinde bulunmamakla birlikte teşebbüsün sunduğu revize koşullar arasında yer almaktadır. Buna göre BSH, yetkili satıcının mağazasından ve kendi internet sitesinden gerçekleştireceği satışların (fiziki satışlar) toplam satışlarına oranının ciro bazında asgari %85 olmasına yönelik olarak revizyon talebinde bulunmuş ve söz konusu koşul BSH bakımından da geçerli hale gelmiştir. Dolayısıyla yukarıdaki bölümde Arçelik için yer verilen değerlendirmelerin BSH bakımından da geçerli olacağı söylenebilecektir. BSH'nin taahhüt paketinde / koşullarında yapılan revizyona ilişkin detaya da aşağıdaki başlık altında yer verilmektedir.

3.3.3. BSH'nin Taahhüt Paketinde Yapılan Revizyon²⁰

BSH ve Arçelik tarafından sunulan taahhüt paketlerinin kabul edilmesini takip eden dönemde, koşulların revize edilmesi için BSH tarafından Rekabet Kurumuna başvuruda bulunulmuştur. BSH, yukarıda bahsedilen yirmi altı adet koşula ek olarak;

- Çevrim içi platformlarda %80 başarı seviyesi yakalanması ve
- Fiziki satışların toplam satışlara oranının asgari %85 olması
- koşullarının getirilmesini ve ayrıca
- 6 numaralı koşul olarak belirtilen çoklu satış sınırlamasında en fazla dört olarak belirlenen ürün adedinin ikiye düşürülmesini

talep etmiştir. BSH, seçici dağıtım sistemine bağlı marka imajının korunması, pazarlama stratejilerinin daha etkin kurgulanabilmesi, nihai müşteriye sunulacak hizmetin kalitesinin artırılması gibi hususlara ek olarak Kurulun *Arçelik* kararını bu değişikliklere gerekçe olarak göstermiş ve “rakipleri ile aynı kurallar esasında şekillenmiş, adil ve rekabetçi bir ticaret ortamında faaliyet gösterilmesinin amaçlandığı”nı ifade etmiştir.

Kararda öncelikle Arçelik ve BSH'nin faaliyet gösterdiği pazarlar, bu pazarlardaki pazar payları ve bayi sayıları belirlenmiş, Arçelik'in görece büyük pazar payıyla BSH'nin rakibi olduğu ortaya konulmuştur. Devamında, Arçelik'in dağıtım koşullarını Kurulun *Arçelik* kararından itibaren uygulanmakta olan kriterler çerçevesinde belirlediği, BSH'nin

²⁰ Bu başlık altında sunulan bilgiler Kurulun 03.08.2023 tarih ve 23-36/684-236 sayılı kararından aktarılmıştır.

sunduğu taahhütlerin kabul edildiği tarih itibarıyla söz konusu kararda belirlenen koşulların henüz uygulamaya konulmamış olduğu, diğer bir deyişle BSH hakkındaki kararın alınmasına temel teşkil eden piyasa koşullarının *Arçelik* kararından sonra değişmiş olduğu belirtilmiş ve BSH'nin revizyon talebi kabul edilmiştir.

Kurulun bu kararı teşebbüsler arasında olası bir dengesizlik oluşmaması bakımından önem arz etmektedir. Beyaz eşya ve küçük ev aletleri pazarlarında oldukça yakın iki rakip olarak konumlanan *Arçelik* ve BSH'nin, tüm dağıtım sistemlerini etkileyen söz konusu koşullar açısından birbirlerinden belirgin seviyede daha avantajlı veya dezavantajlı konumda olmaları pazarda başkaca sorunlara yol açabilecektir. Örneğin belirli bir sağlayıcının dağıtım sistemini kendisi açısından daha güvenilir bulan bayiler mevcut sağlayıcıları ile olan sözleşmelerini feshederek rakip sağlayıcıya geçebilecektir. Bu ve benzeri durumlara sebebiyet verilmemesi bakımından her iki sağlayıcının eşit ve adil bir rekabet ortamında faaliyet göstermelerinin temin edilmesi rekabetin korunması bakımından elzemdir.

3.3.4. Taahhütlerin Denetimi

3.3.4.1. *BSH tarafından sunulan taahhütlerinin denetimi*

BSH (2022) kararına göre BSH, gerekçeli kararın kendisine tebliğinden itibaren on iki aylık döneme ilişkin olarak, on iki aylık dönemin bitişinden itibaren otuz gün içerisinde Kurulu aşağıdaki hususlarda bilgilendirecektir:

- a) Platformlarda satış yapmak için BSH ile sözleşme yapan yeniden satıcıların listesi,
- b) Yetkili bayiler tarafından satış yapılan platformların isimleri,
- c) Bayinin beyan ettiği platformlardan yapılan her bir ürün grubundan satış adetleri ve bunların toplam satışlara oranları,
- d) Platformda satış yapılmasına ilişkin sözleşmesi sona eren bayilerin
 - unvanları,
 - iletişim bilgileri,
 - sözleşmenin yapıldığı ve sona erme tarihleri,

- sözleşmenin sona erme nedeni.

Buna ek olarak BSH, kararda belirlenen süre içerisinde (gerekçeli kararın kendisine tebliğinden itibaren doksan gün içerisinde ve her halükarda 31.12.2022'yi geçmeyecek şekilde) yetkili satıcıları ile iletişim amacıyla kullandığı sistemleri aracılığıyla Kurul kararını ve platformda satış yapmak isteyen yetkili satıcıların BSH ile sözleşme yapması gerektiğini duyuracaktır. Söz konusu duyurudan itibaren iki hafta içinde BSH, Rekabet Kurumunu duyurunun gerçekleştirildiğine ilişkin olarak bilgilendirecektir.

Son olarak ilgili kararda, yetkili satıcılar ile akdedilen çevrim içi platform satışlarına yönelik ek sözleşmelerin bir örneği ile Online Pazar Yeri Yetkili Satıcı Kurumsal Kılavuzu'nun bir örneğinin Kurulun gerekçeli kararının tebliğinden itibaren 90 (doksan) gün içerisinde ve en geç 31.12.2022 tarihine kadar Rekabet Kurumu kayıtlarına intikal edecek şekilde tevsik edilmesine karar verilmiştir.

3.3.4.2. Arçelik tarafından sunulan taahhütlerinin denetimi

Karara göre Arçelik'in yetkili satıcılarına getirilmiş olan fiziki satış yükümlülüğü bir yıl sonra gözden geçirilecektir. Bu kapsamda sunduğu taahhütlerin Kurul tarafından uygun bulunarak kabul edilmesi ve buna ilişkin gerekçeli kararın kendisine tebliğinden itibaren Arçelik bir yıllık döneme ilişkin olarak, bir yılın bitiminden itibaren otuz gün içerisinde Kurula aşağıdaki hususları tevsik edecektir:

- a) Platformlarda satış yapmak için Arçelik ile protokol imzalayan yetkili satıcıların listesi,
 - b) Yetkili satıcılar tarafından satış yapılan platformların isimleri,
 - c) Platformlardan yapılan her bir ürün grubundan satış adetleri ve bunların toplam satışlara oranları,
 - d) Platformda satış yapılmasına ilişkin protokolü sona eren yetkili satıcıların,
- Unvanları ve iletişim bilgileri
 - Protokolün başlangıç ve sona erme tarihleri
 - Protokolün sona erme nedeni hakkında açıklama.

Arçelik gerekçeli kararın kendisine tebliğ edilmesinden başlayarak

on iki ayın bitiminden itibaren en geç otuz gün içinde, çevrim içi pazaryerlerinde satış yapan yetkili satıcıları ve hangi pazaryerlerinde satış yaptıklarına ilişkin bilgileri, satışların adet ve değer bazındaki oranlarını ve ayrıca söz konusu satışları sonlandırılan yetkili satıcılara yönelik bilgileri ve sonlanma gerekçelerini de Rekabet Kurumuna tevsik edecektir.

Taahhütlerin/koşulların denetimine yönelik olarak sunulan taahhütler incelendiğinde ilk olarak her iki teşebbüs bakımından benzer bir denetim sürecinin söz konusu olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim BSH ve Arçelik, kendileri hakkında alınan gerekçeli kararları tebellüğ ettikleri tarihten itibaren başlayan on iki aylık döneme ilişkin olarak Kurula raporlama yapmak durumundadır. Söz konusu raporlama kapsamında, pazaryerinde satış yapan bayilere ilişkin unvan ve iletişim bilgileri ile bu bayilerin hangi pazaryerlerinde satış yaptıkları, satışa başlama ve satışı sonlandırma tarihleri Kurula sunulacaktır. Ek olarak pazaryeri satışı sonlanan bayilere ilişkin olarak sağlayıcılardan açıklama alınacaktır. Son olarak söz konusu bayilerin her birinin pazaryeri üzerinden yaptığı satışlar bakımından her bir ürün grubu özelinde satış adedi, satış cirosu ve bu cironun bayi toplam cirosuna oranı Kurula bildirilecektir.

Söz konusu taahhütlerin, bayilerin pazaryeri satış verilerini göstermek bakımından etkili olduğu düşünülmektedir. Bununla birlikte denetimin sıkılaştırılmasında fayda bulunmaktadır. Nitekim her iki kararda da yalnızca bir defa raporlama yapılması söz konusu olup ilk raporlama döneminden sonraki süreçte ikinci bir raporlama yapılması öngörülmemiştir. Taahhütlerin revize edilmesi durumunda, raporlama döneminin uzatılarak rapor sayısının artırılması koşulların orta ve uzun dönemdeki etkilerinin izlenmesi ve sağlayıcıların keyfi uygulamalarının (yetkili satıcıların pazaryeri satışlarının haklı bir gerekçe olmaksızın sonlandırılması gibi) önüne geçilmesi bakımından faydalı olabilecektir. Denetim mekanizmasında geliştirilebilecek diğer bir nokta ise c fıkrasında yer alan “Platformlardan yapılan her bir ürün grubundan satış adetleri ve bunların toplam satışlara oranları” maddesinin, ürünlerden elde edilen cirolar da gösterilecek şekilde revize edilmesidir. Nitekim ilgili maddenin %85 koşulunun takibini sağlamak amacıyla konulduğu düşünülmektedir. Bu bakımdan satış adedi bilgisinin yanı sıra her bir ürün grubu bakımından elde edilen ciro verisinin de paylaşılması Kurulun denetim imkânını kolaylaştıracaktır.

SONUÇ

Pazaryerleri günümüz ekonomisinde üstlendikleri aracılık göreviyle büyük önem taşımakta ve bu platformların e-ticaret hacminden aldıkları pay yıldan yıla artmaktadır. Pandemi koşulları da pazaryerleri üzerinden geçen ticaret hacminin kayda değer oranda artmasına neden olmuştur. Kurul tarafından 2022 yılında yayımlanan Sektör Raporu'na göre çevrim içi satışların büyük çoğunluğu pazaryerleri aracılığıyla gerçekleştirilmekte, tüketicilerin önemli bir kısmı fiyat araştırması yaparken dahi öncelikle bu platformları tercih etmektedir. Rapordaki veriler bu platformların teşebbüsler bakımından da vazgeçilmez nitelikte olduğunu ve temel internet satış kanalı haline geldiğini göstermektedir.

Türkiye ve AB rekabet hukukunda pazaryeri satış yasaklarına yaklaşım ABAD'ın 2017 yılında aldığı *Coty* kararı sonrasında ve 1 Haziran 2022'de AB Dikey Tüzüğü ve AB Dikey Kılavuzu'nda yapılan değişiklikler sonrasında belirgin şekilde ayrılmıştır. AB mevzuatı hâlihazırda, sağlayıcı ve alıcının pazar payının %30'un altında olduğu durumda sağlayıcı tarafından alıcının pazaryeri satışlarının tamamen yasaklanabilmesine ve alıcıya ikili fiyatlandırma uygulanabilmesine cevaz verirken Türkiye'de bu tür eylemler grup muafiyetinden yararlanamamaktadır. Ayrıca Kurulun yakın zamanda aldığı *BSH* (2021), *BSH* (2022) ve *Arçelik* kararları bu tür eylemlere bireysel muafiyet de tanınmadığını, sağlayıcıların belirli koşullar getirebilmek suretiyle dağıtıcıların pazaryerinden satış yapmalarını serbest bırakması gerektiğini ve ikili fiyatlandırma yapamayacaklarını göstermektedir. Kurul bu kararlarıyla alıcılar arasındaki fiyat rekabetine önemli katkı sunan ve Türkiye'de yaygın olan pazaryeri satış kanalı ile sağlayıcıların marka imajına dair kaygıları arasında dengeli bir yaklaşım sergilemiştir. Kararlarda, Türkiye e-ticaret sektörünün yapısı, satıcı ve tüketici tercihleri ekseninde kapsamlı olarak ele alınmış, kanaatimce ülkenin koşulları göz önünde bulundurularak özgün bir yaklaşım sergilenmiştir.

Kurul 2021 yılında BSH tarafından yetkili satıcılarına getirilen pazaryeri satış yasağını incelemiş ve bu yasağın bireysel muafiyet alamayacağına hükmetmiştir. Ancak 2022 yılında BSH ve Arçelik hakkında yürütülen soruşturma kapsamında, *BSH* (2021) kararına aksi doğrultuda, söz konusu sağlayıcılar tarafından pazaryeri satış yasağı uygulamasına devam edildiği tespit edilmiştir. Soruşturma sürecinde anılan teşebbüsler, bayilerinin pazaryerinden yapacakları satışları

serbest bırakacaklarına dair taahhütler sunmuş ancak bu taahhütlerin yanı sıra bayilerin uymaları gereken birtakım koşullar belirlemiş, anılan taahhütler ve koşullar Taahhüt Tebliği ve 2002/2 sayılı Tebliğ hükümleri çerçevesinde Kurul tarafından bir arada değerlendirilmiştir. BSH (2022) ve *Arçelik* kararları, sağlayıcılar tarafından alıcılara getirilebilecek ve oldukça detaylı nitelikteki koşulların etraflıca değerlendirildiği kararlar olmaları nedeniyle Kurul içtihadında bir ilk olma özelliği taşımaktadır. Bu özelliklerinden dolayı anılan kararların detayları hakkında işbu çalışmada geniş kapsamlı bilgiler sunulmaya çalışılmış ve kararlarda ulaşılan sonuçlar hakkında çeşitli değerlendirmelere yer verilmiştir.

Kararlarda, BSH ve *Arçelik* tarafından getirilen her bir koşulun; amacı, dağıtımın niteliği ve etkinliği, marka imajının korunması gibi dağıtım sisteminin yapısına yönelik unsurlar bakımından makul ve kabul edilebilir olması gerektiği vurgulanmış, teşebbüslerin marka imajlarını korumaya yönelik kaygıları ile pazaryeri satış serbestisi arasında denge kurulmaya çalışılmıştır. Soruşturma süreci içerisinde bazı koşullar Kurul tarafından uygun görülmemiş ve teşebbüslerce revize edilmiştir. Soruşturma tamamlandıktan sonra BSH tarafından getirilen koşullar tekrar revize edilerek *Arçelik* ile BSH'nin koşulları arasında oluşan belirli farklılıklar ortadan kaldırılmıştır.

Alıcıların uyması gereken pazaryeri satış kriterlerinin nakliye sürecinden pazaryerinde yapılan tüketici şikâyetlerinin cevaplanmasına kadar oldukça detaylı bir şekilde incelendiği söz konusu kararlar, bu detayları içermeleri nedeniyle rekabet hukuku içtihadında önemli bir yer tutmaktadır. Seçici dağıtım sistemi kurmuş olan sağlayıcılar bakımından her iki karar da emsal niteliğinde olup bu kararlarda sağlayıcılar tarafından alıcılara getirilebilecek emsal pazaryeri satış koşulları etraflıca ortaya konulmaktadır. *Arçelik* ve BSH tarafından getirilen koşullar diğer sektörler bakımından da dikkate alınabilecek nitelikte olup farklı sektörlerde faaliyet gösteren sağlayıcılar da muafiyet değerlendirmesini kendileri yapmak suretiyle alıcılarına yönelik olarak benzer koşullar getirebilecektir. Öte yandan *Arçelik* kararında ve daha sonrasında BSH taahhütlerinin revizyonu sürecinde belirlenen %85 koşulunun beyaz eşya dışındaki sektörlerde uygulanıp uygulanamayacağı kanaatimce belirli değildir. Belki birçok sektör bakımından pazaryeri satışlarını fiilen kısıtlayıcı etki doğurabilecek olan bu koşulun uygulanması oldukça zor görünmektedir. Bu tür bir koşul getirmek isteyen farklı sektördeki sağlayıcılar bakımından ilgili

sağlayıcının faaliyet gösterdiği sektördeki pazaryeri satış verileri bu kısıtlamayı makul ve kabul edilebilir kılacak seviyede olmalı, diğer bir ifadeyle pazaryeri satışlarını ağır bir şekilde sınırlamamalıdır. Elbette böyle bir durumda dahi Kurulun yaklaşımının nasıl olacağı belirsizliğini korumaktadır. BSH, Arçelik ve başka teşebbüsler bakımından uygulamanın nasıl gelişeceğini zaman gösterecektir. Dolayısıyla alıcılara benzer bir koşul getirmek isteyen sağlayıcıların Kuruldan bireysel muafiyet almaları kendileri için güvenli bir liman oluşturacaktır.

Her iki teşebbüs tarafından taahhütlerin / koşulların denetimine yönelik olarak sunulan taahhütler, denetime konu on iki aylık dönem boyunca bu teşebbüslerin pazaryeri satışı yapan bayilerine karşı objektif davranma ihtiyatını artıracaktır. Kurul, kabul ettiği koşulların pazardaki fiili yansımalarını BSH ve Arçelik tarafından yapılan raporlamalar kapsamında takip etme fırsatı bulacak, gerekli görürse koşulların değiştirilmesine yönelik olarak idari bir süreç işletebilecektir. Anılan raporlamalar bu açıdan oldukça faydalı görünmekle birlikte, raporlamanın bir kere ile sınırlı olmaması ve ürün gruplarından elde edilen ciro bilgisini de içerecek şekilde genişletilmesi öngörülen denetimin etkinliğini artıracaktır.

KAYNAKÇA

- BORTOLOTTI, S. (2011), "EU: Pierre Fabre – The EU Court of Justice last judgment on Internet sales", <https://www.idipproject.com/news/eu-pierre-fabre-eu-court-justice-last-judgment-internet-sales/> Erişim Tarihi: 31.12.2023.
- Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices, OJ L 134.
- Communication from the Commission Commission Notice Guidelines on vertical restraints 2022/C 248/01, OJ C 248.
- CZAPRACKA, K., KUHN, T., WITT, S., ve CITRON P. (2022), "New EU Competition Rules for Distribution Agreements", <https://www.whitecase.com/insight-alert/new-eu-competition-rules-distribution-agreements-0> Erişim Tarihi 20.01.2024.
- EZRACHI, A. (2016), "The Ripple Effects of Online Marketplace Bans", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2868347 Erişim Tarihi: 31.12.2023.
- GÖÇMEN, H. (2022), İnternet Satışlarında Dikey Kısıtlamalar, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.
- HAVU, K., ve ZUPANCIC, N. (2019), "Online Platforms and Selective Distribution: Coty Ruling Addresses Topical E-Commerce Issues", <https://helda.helsinki.fi/server/api/core/bitstreams/c7a45c02-71d0-4410-9bc8-a30726b0d498/content> Erişim Tarihi: 30.12.2023.
- Rekabet Kurumu (2022), E-Pazaryeri Platformları Sektör İncelemesi Nihai Raporu. <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/sektor-raporlari/e-pazaryeri-si-raporu-pdf-202204251051https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/sektor-raporlari/e-pazaryeri-si-raporu-pdf-20220425105139595-pdf> Erişim Tarihi: 30.12.2023.
- SAVRUL KILINC, B., ve AKIN, F. (2021), Koronavirüs Salgınının Türkiye’de E-Ticaret Sektörüne Etkileri, Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl 14, Özel Sayı, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1840759> ss. 87-97.
- YÜKSEK, C. (2017), Seçici Dağıtım Sisteminde İnternette Satış Sınırlamaları, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.
- VANHOOSE, D. D. (2011), E-Commerce Economics, Second Edition,

Routledge, London and NewYork.

WITT, A. C. (2016), “Restrictions on the use of Third-party Platforms in Selective Distribution Agreements for Luxury Goods”, European Competition Journal, Vol: 12, Sayı: 2-3, ss. 435-461.

Rekabet Kurulu Kararları

- 16.12.2021 tarih ve 21-61/859-423 sayılı BSH kararı
- 08.09.2022 tarih ve 22-41/579-239 sayılı BSH kararı
- 08.09.2022 tarih ve 22-41/580-240 sayılı Arçelik kararı
- 2.3.2023 tarih ve 23-12/187-63 sayılı Farmasi kararı,
- 23.2.2023 tarih ve 23-10/175-43 sayılı Pierre Fabre kararı,
- 9.3.2023 tarih ve 23-13/223-72 sayılı Avon kararı,
- 2.3.2023 tarih ve 23-12/186-62 sayılı Engingrup kararı,
- 18.5.2022 tarih ve 22-23/371-156 sayılı Sunny kararı,
- 30.9.2021 tarih ve 21-46/671-335 sayılı Arnica kararı,
- 4.3.2021 tarih ve 21-11/154-63 sayılı Groupe SEB kararı

ABAD Kararları

- Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v Commission of the European Communities, Case 26/76 [1977], <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:61976CJ0026> Erişim Tarihi: 3.3.2024.
- Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS v Président de l’Autorité de la concurrence and Ministre de l’Économie, de l’Industrie et de l’Emploi, Case C-439/09 [2011]. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62009CJ0439> Erişim Tarihi: 3.3.2024.
- Coty Germany GmbH v Parfümerie Akzente GmbH, Case C-230/16, [2017] <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-230/16> Erişim Tarihi: 3.3.2024.

American Airlines ve US Airways Birleşme İşleminin Fiyat Dışı Etkilerinin Farkların-Farkı Tahminiyle Analizi

19 Eylül 2024'de alındı; 09 Ekim 2024'de kabul edildi.
Araştırma Makalesi

Dilan TOPRAK ERDAĞI¹, İbrahim ŞAHİN²

Öz

Bu çalışmanın amacı Amerika Birleşik Devletleri'nde faaliyet gösteren iki hava yolu şirketinin birleşmesinin toplam uçuş sayısı ve uçak kapasitesi gibi fiyat dışı parametreler üzerinde etkinlik doğurucu olup olmadığının farkların farkı (differences-in-difference, DID) yöntemi aracılığıyla analiz edilmesidir. Birleşme devralma işlemlerinde fiyat dışı etkilere odaklanılması, işlemin tüketiciler üzerindeki etkilerinin fiyatla sınırlı olmadığını, fiyat dışındaki parametrelerde ortaya çıkan etkinin de ortaya çıkarılmasının bakımından önem taşımaktadır. Sonuç olarak yapılan çalışmada; birleşen tarafların birlikte faaliyet gösterdiği uçuş rotalarında, uçakların toplam talebin yoğunluğuna göre yeniden tahsis edilmesi sonucunda, nispeten yüksek talebe sahip şehirler arasında gerçekleşen uçuşlarda uçuş sayısında azalma ve koltuk kapasitesinde artış yaşandığı sonucuna ulaşılmıştır. Yaptığımız çalışma kapsamında elimizde fiyat verisi bulunmamaktadır. Ancak, Das (2019) çalışmasında, aynı birleşme işlemini analiz etmiştir. Bu çalışmada söz konusu birleşmenin ardından fiyatlarda düşüş olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çerçevede kanaatimiz, işlemin gerçekleşmesinin ardından, farklı kapasitede uçakların kalkış ve varış noktalarındaki talep doğrultusunda yeniden tahsis edilmesiyle operasyonel anlamda etkinlik sağlandığı yönündedir. Bu etkinliğin birleşen tarafların maliyetlerinde bir düşüşe yol açtığı ve sağlanan maliyet avantajının Das (2019) çalışmasındaki aynı birleşme işlemi neticesinde fiyatlarda düşüş olduğu yönünde tespitini destekler nitelikte olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Rekabet Hukuku, Birleşme-devralma işlemleri, Farkların Farkı Tahmini, Hava Yolu Birleşme İşlemi, Fiyat Dışı Etkiler, Etkinlik

¹ Rekabet Kurumu II. Denetim ve Uygulama Dairesi Rekabet Uzmanı (dtoprak@rekabet.gov.tr, ORCID ID: 0009-0006-1617-4779). Mevcut çalışmada yer alan görüşler, yazarın kendi görüşleri olup Rekabet Kurumunu bağlayıcı değildir.

² Rekabet Kurumu Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesi Rekabet Uzmanı (isahin@rekabet.gov.tr, ORCID ID: 0000-0001-7259-175X). Mevcut çalışmada yer alan görüşler, yazarın kendi görüşleri olup Rekabet Kurumunu bağlayıcı değildir.

An Empirical Analysis of the Non-Price Effects Resulting from the Merger of American Airlines and US Airways Using a Difference-in-Differences Approach

Received 19 September 2024; accepted 09 October 2024
Original Article

Dilan TOPRAK ERDAĞI, İbrahim ŞAHİN

Abstract

The aim of this study is to analyze whether the merger of two airlines operating in the United States has a significant impact on non-price parameters such as the total number of flights and aircraft capacity through the differences-in-differences (DID) method. Focusing on non-price effects in merger and acquisition transactions is important as it highlights that the impact of the transaction on consumers is not limited to price, but also involves the operational efficiencies emerging in non-price parameters. As a result of the study, it was found that in the flight routes operated by the merging parties, the reassignment of aircraft based on total demand intensity led to a reduction in the number of flights and an increase in seat capacity on routes with relatively high demand between cities. Our study does not include price data. However, Das (2019) analyzed the same merger and concluded that there was a decrease in prices following the merger. In this context, we believe that operational efficiency was achieved through the reassignment of aircraft of different capacities based on demand at departure and arrival points after the transaction took place. This efficiency is believed to lead to a reduction in the costs of the merging parties, and it is thought to support Das (2019) finding that there was a decrease in prices as a result of the same merger.

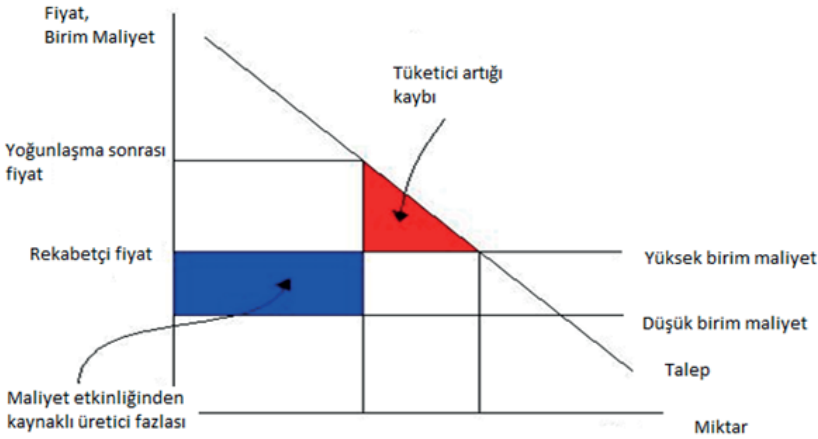
Keywords: Competition Law, Merger and Acquisitions, Difference-in-Differences Estimation, Airline Merger, Non-price Effects, Efficiency

GİRİŞ

Birleşme-devralma işlemlerinin piyasada yaratacağı etkileri önceden tahmin edebilmek oldukça güçtür. Aynı pazarda faaliyet gösteren rakiplerin birleşmesi/devralması pazar güçlerinde bir artışa sebep olurken aynı zamanda etkinlik kazanımına yol açmaktadır. Birleşme işleminin gerçekleşmesinin ardından, maliyet tasarruflarından elde edilen verimlilik artışı pazar gücünün etkisinden büyükse tüketicinin daha düşük fiyatlarla karşılaşması ve bundan fayda sağlaması muhtemeldir. Ancak söz konusu pazar gücü etkisi birleşen tarafların elde edecekleri etkinlikten daha büyükse, birleşme sonrasında fiyatların yükselmesi ve tüketicinin bundan zarar görmesi muhtemeldir.

Tüketici refahı açısından değerlendirildiğinde pazar gücündeki artış ve bunun sonucunda oluşan fiyat artışı istenmeyen bir durum olmakla birlikte Williamson (1968) bir birleşme/devralma sonucu oluşan etkinlik kazanımı ve pazar gücü etkisi arasında bir trade-off olduğunu göstermiştir.

Şekil 1: Williamson Trade-off Modeli



Kaynak: Williamson (1968)

Williamson (1968)'a göre, pazar gücü etkisi, birleşme işleminin toplam refahı azaltması için gerekli ama yeterli değildir. Diğer bir deyişle, şekildeki verimlilik artışı sonucu elde edilen maliyet avantajını gösteren mavi alanın, tüketicinin refah kaybını gösteren kırmızı alandan büyük olması halinde ilgili birleşme işleminin toplam refahı artıracığı öngörülmektedir.

Nispeten az sayıda rakibin bulunduğu hava yolu sektöründe önemli ölçüde pazar gücüne sahip iki rakibin birleşmesi fiyatlarda artışa, kalite ve miktarda ise düşüşe neden olabilecek ve bu nedenle tüketiciler bakımından son derece zararlı olabilecektir. Dolayısıyla birleşmeler ve diğer yoğunlaşma türlerinin piyasa yapısı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu ve özellikle hava yolu taşımacılığı gibi nispeten az sayıda oyuncunun bulunduğu sektörlerde bu hususun daha da önem kazandığı söylenebilecektir.

Birleşme-devralma işleminin etkilerinin tespiti, çeşitli parametrelerin işlem öncesi değerleri ile işlem sonrası değerlerinin karşılaştırılması ile yapılabilirken birçok çalışmada farkların farkı yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmektedir. Hava yolu sektörüne ilişkin olarak yapılan bu çalışmaların büyük bir kısmı birleşme işlemi gerçekleştikten sonra fiyat seviyesinde bir artış olduğu sonucuna varmış olsa da kimi çalışmalarda fiyat düzeyinde bir düşüş meydana geldiği ve uçuş sayısı gibi tüketiciye de fayda sağlayacak bazı parametrelerde etkinlik kazanımı sağlandığı belirlenmiştir (Jiménez ve Perdigüero, 2012). Birleşme devralma işlemlerinde rekabet politikasının etkinliğini anlayabilmek için işleme ilişkin verilen karardan sonra sektörde yarattığı etkileri görebilmek, aynı zamanda rekabet otoritesinin kararının amacına ulaşip ulaşmadığının denetlenmesi bakımından önem taşımaktadır.

Bu çalışma, Temmuz 2015'te gerçekleşen *American Airlines/US Airways* birleşmesinin hava yolu sektörü üzerindeki etkinlik kazanımlarını değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu çalışmanın literatüre temel katkısı, farkların farkı yaklaşımı aracılığıyla Amerika Birleşik Devletleri (ABD) düzeyinde bir birleşmenin fiyat dışı parametreler üzerindeki etkilerine ilişkin ampirik kanıtlar sunulmasıdır. Hava yolu taşımacılığı pazarında birleşme/devralmaların fiyat üzerindeki etkilerini gösteren çok sayıda çalışma bulunmaktadır ancak bu çalışmanın bir birleşme işleminin uçuş sayısı ve kapasite gibi fiyat dışındaki parametrelerde meydana getirdiği etkiye yer vererek literatürde boşluğu kapattığı düşünülmektedir.

Farkların farkı yaklaşımı, iki hava yolu şirketi arasındaki bir birleşmenin çeşitli faktörler kontrol edilirken uçuş sayıları ve yolcu kapasitesi üzerindeki etkilerini incelemek için kullanılacaktır. Bu yaklaşım, *American Airlines*'in ve *US Airways*'in (müdahale grubu) faaliyet gösterdiği rotalarda birleşme öncesi ve sonrasındaki uçuş sayısı ve uçak kapasitesi arasındaki farkın hesaplanmasından elde edilecektir. Bu amaçla öncelikle *American Airlines* ve *US Airways* dışındaki rakiplerin faaliyet gösterdikleri rotalardaki (kontrol grubu) uçuş sayısı ve uçak kapasitesi arasındaki fark hesaplanacak ve ardından müdahale grubu ile kontrol grubu arasındaki fark hesaplanacaktır. Bu yaklaşım, maliyet yapılarındaki değişiklikler gibi birleşme öncesi ve sonrası dönem arasındaki genel ekonomik değişikliklerin etkisini ortadan kaldıracak ve birleşmenin uçuş sayısı ve uçak kapasitesi üzerindeki etkisini gösterecektir.

Bu çalışma kapsamında öncelikli olarak ABD, Çin başta olmak üzere farklı ülkelerde hava yolu sektöründe gerçekleşen birleşme-devralma işlemlerinin etkilerinin fiyat, etkinlik, yoğunlaşma oranı, uçuş sayısı, doluluk oranı gibi farklı parametrelerle analiz edildiği iktisadi yöntemlere yer verilecektir. Ardından, çalışma kapsamında kullanılan veri seti ve analizde kullanılan metodolojiye ilişkin açıklamalara yer verilecektir. Çalışmanın dördüncü bölümünde ampirik uygulama sonucundan elde edilen çıktılarına yer verilecektir. Sonuç bölümünde ise ulaşılan sonuçların değerlendirmesi bütüncül olarak yapılacaktır.

1. LİTERATÜR

Literatürde yer alan çok sayıda çalışmada birleşme-devralma işlemlerinin sebeplerinin yanında sonuçları da çeşitli iktisadi parametreler temel alınmak suretiyle araştırılmıştır (Zhang ve Round, 2008; Geiger ve Schiereck, 2014). Özellikle etkinlik teorisi etrafında şekillenen bu çalışmaların başlangıç noktası ise etkinlik kazanımının firmaların düzenli olarak yayımladığı faaliyet raporlarının öncesi ve sonrası şeklinde karşılaştırması olarak kabul edilebilecektir (Farrell ve Shapiro, 2000). Az sayıda oyuncunun bulunduğu oligopolistik bir yapıya sahip olan piyasalarda gerçekleşen birleşme-devralma işlemleri fiyatı artırma eğilimindedir (Deneckere ve Davidson, 1985).

Birleşme-devralma işleminin gerçekleştiği pazarlarda örtüşen ürün yahut hizmetlerde fiyat etkisinin söz konusu olması beklenmektedir

(Ma, Wang, Yang & Zhang, 2020). Bu bakımdan birbirlerine ikame ilişkisi olmayan, yani farklı rotalarda hizmet veren hava yolu firmalarının birbirlerine ikame olmadıkları söylenebileceği gibi, örtüşen rotalarda faaliyet gösteren firmaların birbirine ikame oldukları ifade edilebilecektir (Dobson ve Piga, 2009). Birbirine ikame olma özelliğine sahip hava yolu firmalarının pazarda yarattığı etkinin incelendiği çalışmalarda genel kabul gören bir sonuca ulaşmak mümkün olmamıştır. Yoğunlaşma işlemi ile bir etkinlik kazanımı sağlanıp sağlanmadığının tespitinde, fiyatlarda meydana gelen değişimler ile uçuş sayısındaki değişiklikler çeşitli çalışmalarda araştırılmıştır.

Borenstein (1990), 1986 yılında gerçekleşen *Trans World Airlines (TWA)-Ozark Airlines* birleşmesi ve *Northwest-Republic Airlines* birleşmesinin bilet fiyatları ile uçuş sayısı değişkenleri üzerindeki etkilerini incelemiştir. İşlemlerin öncesi ve sonrasını karşılaştırılmasına ilişkin yapılan ampirik çalışma sonucunda *Northwest-Republic Airlines* işlemi için farklı hatlarda %6 ile 22,5 arasında fiyat artışı ve *TWA-Ozark Airlines* birleşme işlemi için %0 ile 12,3 aralığında fiyat düşüşü tespit edilmiştir. Öte yandan söz konusu işlemler için uçuş sayısının sırasıyla %28,3 ile %53 arası ve %18,2 ile %25,5 arası oranlarda azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan Werden vd. (1991), aynı iki birleşme işleminin ürün fiyatları ile sunulan hizmet kalitesini araştırmışlardır. Yapılan çalışma sonucunda *TWA-Ozark* birleşmesinin fiyatları %1,5 oranında arttırdığı, *Northwest-Republic Airlines* birleşmesinin ise fiyatları %5,6 oranında arttırdığı saptanmıştır. Bununla birlikte söz konusu birleşme işlemleri için uçuş sayılarında azalmalar meydana geldiği belirlenmiştir. Yine Morrison (1996), *TWA-Ozark* birleşmesinin fiyatları %10,1-%15,4 oranında azalttığını, *Northwest-Republic Airlines* birleşmesinin ise fiyatları %19,9 oranında arttırdığını saptamıştır. Peters (2006) tarafından ortaya konulan işlemleri konu alan bir başka çalışmada ise *TWA-Ozark* birleşmesinin fiyatları %16 oranında arttırdığı, *Northwest-Republic Airlines* birleşmesinin ise fiyatları %7,2 oranında arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kim ve Signal (1993) 1985-1998 döneminde ABD’de gerçekleşen hava yolu birleşme ve devralma işlemlerinin fiyat etkilerini araştırmışlardır. Yapılan analizlerde birleşme işlemine ilişkin görüşmelerin başladığı tarihteki fiyatlar ile işlemin kapanışının yapıldığı tarihteki fiyatların karşılaştırılması sonucunda, işlem taraflarının ortalama %9,44 oranında fiyat artışı gerçekleştirdiği belirlenmiştir.

Zhang ve Orund (2009) tarafından yapılan çalışmada, 2002 yılında Çin'de gerçekleşen *The Air China Group*, *The China Eastern Group* ve *The China Southern Group* birleşme işleminin etkisi 2002-2004 dönemi aylık yolcu sayısı ve elde edilen gelir verileriyle araştırılmıştır. Çalışma sonucunda *The China Eastern Group* için 2002 yılı ile 2003 yılı elde edilen gelirler karşılaştırıldığında %4'lük bir düşüş, *The China Southern Group* için ise %3 üzerinde bir düşüş meydana geldiği ve bu sonuçların istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla söz konusu işlemlerin tüketici üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir.

Gaggero ve Piga (2010), Haziran 2003-Aralık 2004 dönemine ait aylık fiyat ve uçuş sayısı verileriyle İngiltere ve İrlanda arasındaki uçuşları regresyon modeline Herfindahl-Hirschman Index (HHI) indeks skorlarını dâhil ederek fiyatlama ve pazar yapısında meydana gelen değişimleri araştırmıştır. *Aer Lingus* ve *Ryanair*'in birleşmesi durumunda meydana gelecek fiyat etkilerinin konu edildiği bu çalışmada, birleşme işlemi gerçekleştiği takdirde %7-8 aralığında bir fiyat artışı olabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Mizutoni (2011) çalışmasında, *Japan Airlines* ve *Japan Air System*'nin birleşme işleminin ardından 2003 yılı sonrasında sağlanan etkinlik kazanımları ile birlikte pazarda önemli bir oyuncu olan *All Nippon Airways* ile rekabet edebilir bir konuma geldiği, birleşik teşebbüsün daha düşük fiyattan hizmet sunabilmesine de bağlı olarak piyasada rekabetin arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Dobson ve Piga (2013) çalışmasında *EasyJet's* ve *Go Fly* birleşmesi ile *Ryanair*'in *Buzz*'ı devralma işlemlerinin sonrasında sağlanan etkinlik kazanımlarıyla beraber özellikle erken rezervasyon biletlerinin fiyatlarında düşüş sağladığı sonucuna ulaşmışlardır.

Brueckner, Lee & Singer (2013), ABD'de hava yolu sektöründe rekabetin fiyatlar üzerindeki etkisini yerleşik hava yolu firmaları ile düşük bütçeli hava yolu firmaları için ayrı ayrı değerlendirmek için 2007 yılının üçüncü çeyreği ile 2008 yılının ikinci çeyreği arasındaki uçuş sayısı bilgisi verilerini kullanmışlardır. Bu çalışma kapsamında düşük bütçeli hava yolu firmalarının aralarındaki fiyat rekabetinin diğer hava yolu firmalarına göre fiyat üzerinde daha yüksek bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Fageda ve Perdiguero (2014) tarafından yapılan ampirik çalışmada, İspanya'da 73 hattı kapsayan 2001-2010 dönemine ait yarı yıl verileriyle 2009 yılında gerçekleşen *Iberia*'nın çoğunluk payına sahip olduğu *Clickair* ile *Vueling*'in birleşme işlemi incelenmiştir. Çalışma kapsamında (1) düşük maliyetli hava yolu firmaları olan *Clickair* ve *Vueling*'in rekabet ettiği, (2) *Iberia* ve düşük maliyetli hava yolu firmalarının (*Clickair* ve *Vueling*) rekabet ettiği hatlar için iki senaryoda farkların farkı tahmincisi kullanılarak işlem öncesi ile işlem sonrası etkiler analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, ilk senaryoda ilgili hatlarda gerçekleşen uçuş sayısında azalmalar meydana gelmiş olmakla birlikte fiyatlarda herhangi bir değişiklik olmadığı tespit edilmiştir. İkinci senaryoda ise fiyatlarda bir artış olmakla beraber uçuş sayısı üzerinde herhangi bir farklılık saptanmamıştır.

Luo (2014), 2008 yılının birinci çeyreği ile 2010 yılının ikinci çeyreği arasında uçak bileti satışından elde edilen gelir, ortalama uçak bileti fiyatı ve uçuş sayısı verileri de kullanarak 2008 yılında gerçekleşen *Delta & Northwest Airlines* birleşme işlemini araştırmıştır. İşlem öncesi ve sonrasındaki farkı görmeye yönelik olarak yapılan regresyon analizi sonucunda *Delta-Northwest Airlines* birleşme işleminin tarifeler üzerinde sınırlı bir artış etkisi yarattığı, pazar gücündeki artışın birleşmenin tamamlanmasının ardından başladığı, bu fiyat artışının sınırlı kalmasının *Delta* ve *Northwest Airlines*'in eski hava yolu firmaları olmasından kaynaklı olduğu tespit edilmiştir.

Grunfeld (2015), 2000 yılının birinci çeyreği ile 2013 yılının ikinci çeyreği arasındaki mesafe, günlük yolcu sayısı, pazar payı, ortalama tarife fiyat verilerini kullanarak 2008 yılında gerçekleşen *Delta & Northwest Airlines* ve 2010 yılında gerçekleşen *Continental-United* birleşme işleminin etkilerini araştırmıştır. İşlem öncesi ve sonrasındaki farkı görmeye yönelik yapılan regresyon analizi ile işlem öncesiyle sonrası için çeşitli göstergelerin karşılaştırılması sonucunda işlem gerçekleşmemiş olsaydı oluşacak fiyat artışının işlemde kaynaklı fiyat artışından daha sınırlı kalacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Das (2019) çalışmasında 2010 yılının ikinci çeyreği ile 2016 yılının dördüncü çeyreği arasındaki üç aylık ait bilet fiyatı, aktarma noktası sayısı, yolcu sayısı, mesafe, biletleme işlemini yapan firma ve işleten hava yolu hakkında bilgiler içeren veri setini kullanarak 2015 yılında gerçekleşen *American Airlines/US Airways* birleşme işleminin pazardaki etkisini araştırmıştır. Yapılan farkların farkı ve birleşme-devralma

simülasyonu analizleri sonucunda pazar yapısında meydana gelen bu değişimin fiyatları yaklaşık %10 oranında düşürdüğü ve söz konusu fiyat düşüşünün daha büyük şehirlerde daha büyük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yukarıda yer alan hava yolu sektöründe gerçekleşen yoğunlaşma işlemlerinin fiyat ile fiyat dışı parametreler üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmaların odak noktası, pazar yapısında meydana gelen değişiklikler ve bu değişikliklerin rekabetçi dinamikler üzerindeki etkisini belirlemektir. Yapılan çalışmalar sonucunda yoğunlaşma işlemlerinin etkinlik kazanımı sağlayıcı yönü bulunmakla birlikte kimi ülke örneklerinde fiyatı arttırıcı kimilerinde ise fiyatı düşürücü etkisi olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan fiyat artışının beraberinde hizmet kalitesinde artış meydana getirdiğine ilişkin net bir sonuca varılmamıştır. Anılan çalışmalar bağlamında yoğunlaşma işlemlerinin fiyat ile fiyat dışı unsurlar üzerinde farklı etkiler yarattığı, piyasa yapısı ile rekabetçi koşullara bağlı olarak farklı sonuçlar meydana getirdiği anlaşılmaktadır.

2. VERİ SETİ ve METODOLOJİ

2.1. Veri Seti

Çalışmada kullanılan veri seti 2020 yılında David Seymour tarafından *Mendeley Data*'da yayınlanan *Airline Delay Data* veri havuzundan elde edilmiştir. Veri setinde yer alan hava yolu verilerine ilişkin gözlemler, yazar tarafından ABD Ulaştırma İstatistikleri Bürosu'nun Hava Yolu Zamanında Performans Verilerinden ve uçak tescil kodu ile koltuk kapasitesi hakkındaki veriler Federal Uçak İdaresi Uçak Komisyonu'ndan elde edilmiştir.

Söz konusu veri seti tarafımızca analize uygun hale getirilmek amacıyla belirli bir kapasitenin altında olan özel uçuşlardan arındırılmış ve tamamen ticari uçuşları kapsayacak şekilde yeniden düzenlenmiştir. Belirli bir dönemde seçilen uçuş ve varış noktaları (rota) dâhilinde belirli bir hava yolu şirketi tarafından gerçekleştirilen uçuş sayısının elde edilmesi amacıyla, veride günlük olarak yer alan uçuş sayıları üç aylık dönemleri içerecek şekilde toplulaştırılmıştır.

Ham olarak 1.201.664 adet gözlemden oluşan veri setinde; sadece ticari uçuşların dikkate alınması ve verinin çeyrek dönemler halinde toplulaştırılması sonucunda toplamda 48.869 gözlem üzerinden elde edilen ve kalkış ve iniş havalimanları dikkate alınarak oluşturulan 1.843 farklı rota bulunmaktadır. Veri 2010-2017 yılları dâhil olmak üzere 8 yıllık bir periyodu kapsamakta olup 32 çeyrek dönemi ihtiva etmektedir. Söz konusu veri setinin nihai halinde her bir rotada çeyrek dönemler halinde gerçekleşen uçuş sayısı ve bu rotada faaliyet gösteren hava yolu şirketlerine ilişkin bilgi bulunmaktadır. Ayrıca veri setinde kalkış ve varış noktasında faaliyet gösteren rakip şirketlerin ilgili rotalardaki pazar paylarının hesaplanması yoluyla elde edilen yoğunlaşma oranları gibi ilgili rotaya ilişkin çeşitli özellikler yer almaktadır.

American Airlines ve *US Airways* birleşme işlemini 2015 yılının temmuz ayında gerçekleştirmiştir. İlgili birleşme işleminden etkilenen rotaları belirlemek amacıyla birleşme işleminin gerçekleşmesinden önceki bir yılı kapsayacak şekilde *American Airlines* ile *US Airways*'in *duopol* olarak faaliyet gösterdikleri rotalar ile *American Airlines*, *US Airways*'in ve diğer hava yolu şirketlerinin faaliyet gösterdikleri 201 adet rota literatüre uygun olarak birleşme işleminden etkilenen, bir diğer deyişle müdahale gören grup olarak, geriye kalan rotalar ise kontrol grubu olarak kullanılmıştır.

Nihai olarak çalışma kapsamında yapılacak analize uygun hale getirilmek amacıyla düzenlenen ve 48.869 adet gözlemden oluşan veri setinde, 7.289 adet gözlem birleşme işleminden etkilenen rotalara aitken 41.580 adet gözlem ise ilgili birleşme işleminden etkilenmeyen bir diğer deyişle *American Airlines* ve *US Airways*'in faaliyet göstermediği rotalardan oluşmaktadır. Birleşme işleminden etkilenen rotalardaki 4.947 adet gözlem birleşme işlemi öncesini kapsamaktayken 2.342 adet gözlem ise birleşme işlemi sonrasını içermektedir. Yine kontrol grubunda yer alan rotalardaki gözlem sayısının 26.877 adedi birleşme işleminin gerçekleştiği 2015 yılının Temmuz ayının öncesine ilişkin olup 14.703 adet gözlem ise 2015 yılının Temmuz ayı ve sonrasına aittir.

Çalışmada temel olarak ilgilenilen değişkenlerin başında toplam uçuş sayısı bulunmaktadır. Toplam uçuş sayısı, belirli bir rotada belirli bir çeyrekte gerçekleşen uçuş sayısını göstermektedir. Kapasite, belirli bir rotada gerçekleşen uçuşa ilişkin ortalama uçuş kapasitesini göstermektedir. Kontrol değişkenleri ise ortalama sıcaklık, hava

durumu, kalkış ve varış noktalarındaki nüfusun gelir durumu ile kalkış ve iniş noktaları arasında mil olarak ölçülen mesafeden oluşmaktadır.

Aşağıda yer alan tablolarda seçilen değişkenlerin birleşme öncesi ve sonrası durumunu gösteren özet istatistiki sonuçlar bulunmaktadır.

Tablo 1: Birleşme Öncesi Betimleyici İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Minimum
Yoğunlaşma (Kalkış)	31.824	0,302	0,16	0,096	1
Yoğunlaşma (Varış)	31.824	0,305	0,164	0,096	1
Uçak Kapasitesi	31.824	166,137	37,108	139	495
Uçuş Sayısı	31.824	16,022	14,896	1	106
Kaynak: Mendeley Data'dan elde edilen veriler neticesinde yazarlar tarafından yapılan hesaplamalar.					

Tablo 2: Birleşme Sonrası Betimleyici İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Minimum
Yoğunlaşma (Kalkış)	17.045	0,344	0,182	0,136	1
Yoğunlaşma (Varış)	17.045	0,345	0,183	0,136	1
Uçak Kapasitesi	17.045	172,946	49,1	140	552
Uçuş Sayısı	17.045	18,821	18,465	1	120
Kaynak: Mendeley Data'dan elde edilen veriler neticesinde yazarlar tarafından yapılan hesaplamalar.					

Kalkış ve iniş noktalarındaki yoğunlaşma, ilgili noktada faaliyet gösteren havayolu şirketlerinin HHI değerlerini³ göstermektedir. Tablo 1 ve 2'den görülebileceği üzere birleşme işleminin gerçekleşmesinin ardından kalkış ve iniş noktalarındaki yoğunlaşma değerleri artış göstermiştir. Bu durum ekonomik teoriye uygun olarak birleşme işlemine bağlı olarak pazarda faaliyet gösteren rakip sayısının azalması sonucu pazardaki yoğunlaşmanın arttığını ortaya koymaktadır. Uçak kapasitesi, ilgili kalkış-iniş rotasında faaliyet gösteren uçağa ilişkin

³ HHI değerlerinin hesaplanmasında kullanılan pazar payı verileri 0 ile 1 arasındaki değerler ile temsil edildiğinden, HHI değerleri de bu eşikte yer almaktadır.

kapasiteyi ve uçuş sayısı ilgili rotalarda gerçekleşen toplam uçuş sayısını ifade etmektedir. Birleşme sonrasında toplam uçuş sayısında azalış, uçak kapasitelerinde ise artış yaşandığı anlaşılmaktadır.

2.2. Metodoloji

Birleşme-devralma işlemlerinin etkilerinin araştırıldığı birçok çalışmada işlemin öncesi ve sonrasındaki parametreler karşılaştırılmakla birlikte, hava yolu sektöründeki yoğunlaşma işlemleri kontrol ve müdahale grubu arasındaki ilişkiyi farkların farkı tahmini ile değerlendiren çalışmalar bulunmaktadır. Bu kapsamda *American Airlines* ve *US Airways* birleşme işleminin etkilerini analiz edebilmek için farkların farkı yöntemi kullanılmıştır. Bununla birlikte ilgili yöntem kapsamında işlemin etkilerinin araştırılmasındaki amaç, yoğunlaşmanın etkinlik yaratıp yaratmadığını ortaya koymaktır. Söz konusu işlemin etkileri, farkların farkı tahmini yaklaşımıyla En Küçük Kareler (*Ordinary Least Squares* –OLS/EKK) yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir.

Farkların farkı yönteminin kullanımı Londra’da yaşanan kolera salgınının etkilerini araştıran Snow (1855) çalışmasına kadar uzanmakla birlikte, deneysel araştırmalarda kullanılan en yaygın yöntemlerden biridir. Yöntemin önemli avantajı, kontrol ve müdahale gruplarına ilişkin veri mevcut olduğu durumlarda, işlemin etkisini yanlış olmayan bir biçimde tahmin etmesidir.

Çalışma kapsamında ilgili birleşme işleminin uçuş sayısı ve uçak kapasitesi üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Başka bir deyişle (1) numaralı denklem iki farklı bağımlı değişken için ayrı ayrı olmak suretiyle analize konu olmuştur.

$$y_{it} = a + \beta Treat_{it} + \gamma Post_{it} + \delta Treat_{it} \times Post_{it} + \Gamma X_{it} + \epsilon_{it} \quad (1)$$

Bu kapsamda “*y*” olarak ifade edilen değişken farklı analizler için değişken sayısı, uçak kapasitesini ve uçuş sayısını göstermektedir. Kukla değişken olan “*Treat*”; gözlemin müdahale alan grup içerisinde olup olmadığını göstermektedir. Kukla değişken olan “*Treat*”’in 1’e eşit olması gözlemin müdahale gören grup içerisinde olduğunu gösterirken, 0’a eşit olması gözlemin müdahale almayan grup içerisinde olduğunu göstermektedir. Bu çalışma kapsamında, “*Treat*” kukla değişkeni, uçuşun birleşme işleminden etkilenen bir rotada bulunması halinde

1, birleşme işleminden etkilenmediği varsayılan bir rotada bulunması halinde ise 0 değerini almaktadır.

“*Post*”; gözlemin birleşmenin gerçekleşmeden önceki döneme ait olması halinde 0, birleşme gerçekleştikten sonraki döneme ait olması halinde ise 1 değerini alan bir kukla değişkendir. Bu çalışma kapsamında “*Post*” kukla değişkeni gözlemin 2015 yılının temmuz ayından öncesine ait olması durumunda 0, gözlemin 2015 yılının temmuz ayından sonrasına ait olması durumunda ise 1 değerini almaktadır.

X matrisi seçilen bağımlı değişkenleri etkileyecek nitelikte olan diğer kontrol değişkenlerini içermektedir. Kalkış ve varış noktasında faaliyet gösteren rakip şirketlerin ilgili rotalardaki pazar paylarının hesaplanması yoluyla elde edilen yoğunlaşma oranları, kalkış ve varış noktaları arasındaki mesafe, kalkış ve varış noktalarındaki hava sıcaklığı, rüzgârın hızı, nüfus yoğunluğu, kişi başına düşen gayrisafi milli hasıla verileri kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. “*ε*” ise hata terimini ifade etmektedir.

“*Treat*” ve “*Post*” değişkenlerinin etkileşiminin sonucunda ulaşılan katsayı; birleşme neticesinde müdahale gören grup ile müdahale görmeyen grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını göstermektedir. Bu yönüyle birleşmenin toplam uçuş sayısı ve kapasite üzerinde etkisini gösteren esas değişkeni oluşturmaktadır.

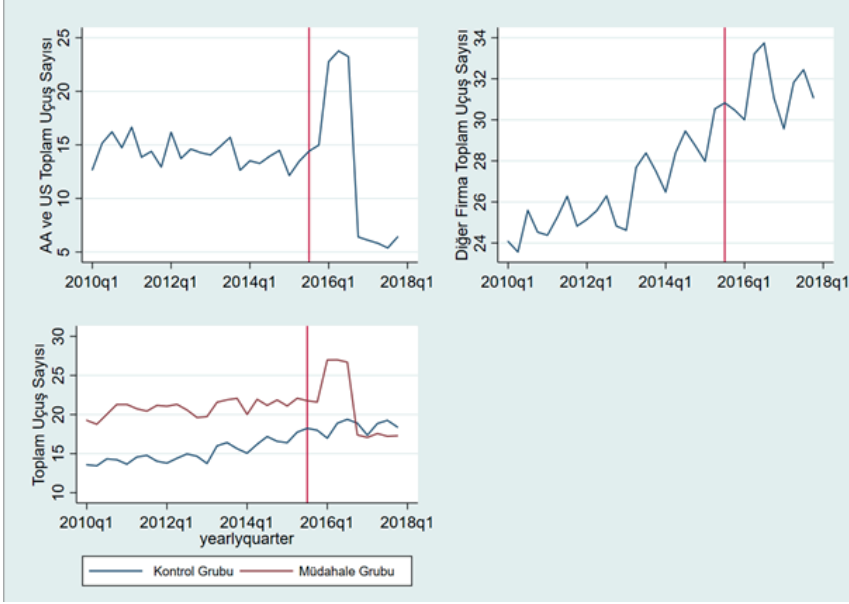
En küçük kareler yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen “*Farkların Farkı*” yöntemi güçlü varsayımlara dayanmaktadır. Bunlar; söz konusu yöntemde birleşme işleminin dışsal olduğu, müdahale gören ve görmeyen grupların müdahalenin gerçekleşmesinden önce paralel eğilimlere sahip olduğu ve müdahale edilen grubun müdahale edilmeyen grup üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı varsayılmaktadır.

3. AMPRİK UYGULAMA

Çalışmamızın temelini hava yolu şirketleri arasında gerçekleşen bir birleşmenin toplam uçuş sayısı ve uçuş kapasitesi üzerindeki etkisinin analiz edilmesi ve nihayetinde birleşme işleminin etkinlik doğurucu nitelikte bir birleşme işlemi olup olmadığına yönelik istatistiksel çıkarımlar yapılması oluşturmaktadır. Bu bağlamda aşağıda yer alan grafiklerde birleşme işleminin müdahale alan ve almayan gruplarda

toplam uçuş sayısı ve uçuş kapasitesi üzerindeki etkilerine yer verilecektir. *American Airlines* ve *US Airways*'in toplam ortalama uçuş sayısının (günlük) yoğunlaşma işlemi ve sonrasındaki durumunu gösteren grafikler aşağıda yer almaktadır.

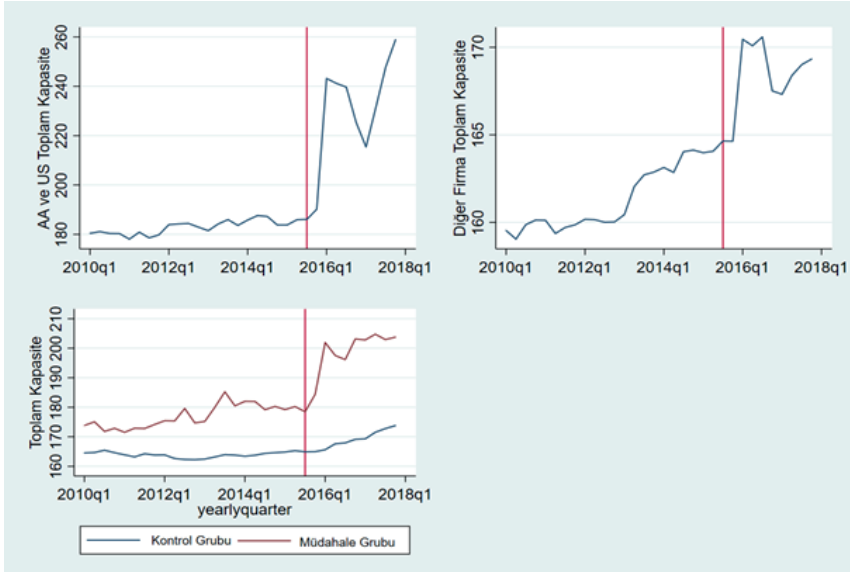
Şekil 2: American Airlines, US Airways, Diğer Firmalar, Kontrol ve Müdahale Grubu Toplam Uçuş Sayısı



American Airlines ve *US Airways*'in toplam ortalama uçuş sayısının 15 seviyelerinde seyrederken, işlem sonrasında önemli bir artış gösterdiği, ancak 2016 yılı sonrasında düşüş eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Diğer firmalar bakımından ise ortalama uçuş sayısının dönemler itibarıyla farklılık göstermekle birlikte, artış eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte uçuş sayısı bakımından kontrol grubu ile müdahale grubu arasında işlem sonrasında anlamlı bir farklılık dikkat çekmektedir.

American Airlines-US Airways, diğer firmalar ile kontrol grubu ve müdahale grubunun toplam kapasitesinin yoğunlaşma işlemi ve sonrasındaki durumunu gösteren grafikler ise aşağıda sunulmaktadır.

Şekil 3: American Airlines, US Airways, Diğer Firmalar, Kontrol ve Müdahale Grubu Toplam Kapasite



American Airlines ve *US Airways*'in toplam kapasitesi işlem öncesinde 180-190 seviyelerinde seyrederken, işlem sonrasında önemli bir artış göstererek 2017 yılı sonu itibarıyla 260 düzeyine yaklaşmıştır. Diğer firmalar bakımından ise 2015 yılının temmuz ayında gerçekleşen işlemden önceki beş senede toplam kapasite 160-165 aralığında dalgalanırken, yoğunlaşma işlemi sonrasında bir artış gösterdiği, daha sonrasında bir düşüş eğiliminde olduğu, 2017'nin son çeyreğinde ise artış gösterdiği belirlenmiştir. Öte yandan diğer hava yolu şirketleri için toplam kapasitede meydana gelen artışın, *American Airlines* ve *US Airways* için birleşme işleminin sonrasında gerçekleşen artışa nazaran sınırlı kaldığı görülmektedir.

Yukarıda yer verilen grafikler, birleşme işleminin gerçekleştiği dönemden önce müdahale gören ve görmeyen grup arasında paralel eğilim olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilen modelimizde, toplam kapasite ve toplam uçuş sayısı bakımından birleşme gerçekleşmeden önceki dönemde müdahale gören grup ile görmeyen grup arasında paralel bir trendin varlığından bahsedilebileceğinden hareketle, bu yöntemle elde ettiğimiz sonuçların yansız bir diğer değişle tarafsız olduğu düşünülmektedir.

Birleşme işlemi, *American Airlines* ve *US Airways*'in duopol olarak faaliyet gösterdikleri ve *American Airlines*, *US Airways* ve diğer hava yollarının faaliyet gösterdikleri iniş ve varış noktalarında toplam uçuş sayısı ve uçak kapasitesi üzerinde ciddi bir etkiye neden olmuştur. Nitekim taraflar, birleşmenin ardından, uçakları rotalar arasında yeniden tahsis edeceklerini ve bunları daha verimli bir şekilde kullanabileceklerini savunmuşlardır. Bu, birleşme işlemi gerçeğe dönüşen taraflarca ileri sürülen en önemli etkinlik kazanımlarından biridir. Bu noktadan hareketle birleşme işleminin gerçekleşmesinin ardından daha yüksek kapasiteli uçakların kullanılmasının uçuş sayısında bir azalmaya yol açtığı söylenebilecektir. Nitekim birleşme işleminin gerçekleşmesinden önce *American Airlines*, faaliyetlerinin büyük bir kısmını 110-168 yolcu kapasiteli Boeing 737 ve 130-155 yolcu kapasiteli *McDonnell Douglas MD-80* türü uçaklar ile gerçekleştirmektedir (Sign 2021)⁴. *US Airways* ise uçuşlarını 185-230 yolcu kapasiteli *Airbus A320* ve 247-277 yolcu kapasiteli *Airbus A330* ile gerçekleştirmektedir. Yukarıda yer verilen grafiklerden hareketle kısa bir geçiş döneminin ardından, birleşen tarafların faaliyetlerinde daha yüksek kapasiteli uçakların yeniden tahsis edilmesinin bir sonucu olarak etkinlik elde edildiği söylenebilecektir.

Yukarıda grafiklerle gösterildiği üzere, birleşme işleminin ardından toplam uçuş sayısında bir azalış ve toplam kapasitede ise bir artış olduğu belirlenmiştir. Bu bulgunun istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığına ilişkin yapılan farkların farkı yöntemi kullanılarak elde edilen EKK sonuçlarına ilişkin özet tablolar aşağıda sunulmaktadır.

⁴ <https://simpleflying.com/american-airlines-a320-family/>

Tablo 3: Yoğunlaşma İşleminin Toplam Uçuş Sayısı Üzerindeki Etkileri

toplam_ucus_ sayisi	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
mudahale_ grubu	5.986	.236	25.38	0	5.524	6.448	***
birlesme_ sonrasi	1.367	.166	8.23	0	1.042	1.693	***
birlesme_ sonrasi_ müdahale grubu	-2.56	.409	-6.25	0	-3.362	-1.758	***
kalkis_pazar_ payi	-5.381	.384	-14.03	0	-6.133	-4.63	***
varis_pazar_ payi	-4.795	.385	-12.45	0	-5.55	-4.04	***
yogunlasma_ kalkis	-1.836	.543	-3.38	.001	-2.901	-.771	***
yogunlasma_ varis	-2.278	.541	-4.21	0	-3.337	-1.218	***
uzaklik	-.006	0	-59.26	0	-.006	-.006	***
havadurumu	.075	.007	11.38	0	.062	.088	***
ruzgarhizi	-.049	.013	-3.77	0	-.074	-.023	***
kalkis_nufus	0	0	25.57	0	0	0	***
kalkis_gsyih	0	0	27.26	0	0	0	***
varis_nufus	0	0	26.74	0	0	0	***
varis_gsyih	0	0	28.50	0	0	0	***
Constant	4.126	.489	8.43	0	3.167	5.085	***
Mean dependent var	17.001		SD dependent var			16.286	
R-squared	0.141		Number of obs			48854	
F-test	573.151		Prob > F			0.000	
Akaike crit. (AIC)	403873.408		Bayesian crit. (BIC)			404005.357	
*** $p<.01$, ** $p<.05$, * $p<.1$							
Kaynak: Mendeley Data'dan elde edilen veriler neticesinde yazarlar tarafından yapılan hesaplamalar.							

Yapılan tahminlerde birleşme sonrası müdahale grubu katsayısı (-2,56) istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bulunmuştur. Dolayısıyla birleşme işlemi sonrasında *American Airlines* ve *US Airways*'in faaliyet gösterdiği rotalarda ortalama uçuş sayısı yaklaşık 3 sefer azalmıştır.

Tablo 4: Yoğunlaşma İşleminin Uçak Kapasitesi Üzerindeki Etkileri

ucak_kapasite	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
mudahale_ grubu	11.805	.583	20.24	0	10.662	12.948	***
birlesme_sonrasi	3.386	.411	8.24	0	2.581	4.191	***
birlesme_ sonrasi_ müdahale grubu	14.905	1.012	14.72	0	12.921	16.889	***
kalkis_pazar_ payi	-27.456	.948	-28.95	0	-29.315	-25.597	***
varis_pazar_payi	-25.367	.953	-26.63	0	-27.234	-23.5	***
yogunlasma_ kalkis	19.639	1.343	14.62	0	17.006	22.272	***
yogunlasma_ varis	20.133	1.337	15.06	0	17.513	22.753	***
uzaklik	.019	0	74.88	0	.019	.02	***
havadurumu	.061	.016	3.72	0	.029	.093	***
ruzgarhizi	.133	.032	4.14	0	.07	.195	***
kalkis_nufus	0	0	10.06	0	0	0	***
kalkis_gsyih	0	0	5.35	0	0	0	***
varis_nufus	0	0	11.84	0	0	0	***
varis_gsyih	0	0	2.46	.014	0	0	**
Constant	135.949	1.21	112.34	0	133.577	138.321	***
Mean dependent var		168.448		SD dependent var		41.753	
R-squared		0.201		Number of obs		48854	
F-test		877.052		Prob > F		0.000	
Akaike crit. (AIC)		492337.069		Bayesian crit. (BIC)		492469.018	
*** $p<.01$, ** $p<.05$, * $p<.1$							
Kaynak: Mendeley Data'dan elde edilen veriler neticesinde yazarlar tarafından yapılan hesaplamalar.							

Son olarak birleşme işleminin kapasite üzerindeki etkileri incelendiğine, yapılan tahminlerde birleşme sonrası müdahale grubu katsayısı (14,905) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bulunmuştur. Bu kapsamda birleşme işlemi sonrasında *American Airlines* ve *US Airways*'in faaliyet gösterdiği rotalarda ortalama uçuş kapasitesi yaklaşık 15 koltuk artmıştır.

Yaptığımız çalışma kapsamında elimizde fiyat verisi bulunmamaktadır. Ancak Das (2019) çalışmasında, aynı birleşme işlemini analiz etmiştir. Bu çalışmada iki hava yolu şirketinin birleşmesinin ardından fiyatlarda düşüş olduğu tespit edilmiş ve bu düşüşün büyük şehirler arasında gerçekleşen uçuşlarda daha belirgin olduğu sonucuna ulaşılmıştır⁵. Gerçekten de birleşme sonrasında havayolu şirketlerinin kapasite yönetimi stratejilerini yeniden gözden geçirmeleri sıkça rastlanan bir durumdur. İki havayolu şirketinin birleşmesi, uçak kapasitelerinin talep doğrultusunda optimize edilmesine olanak tanıyarak, farklı kapasitelerdeki uçakların yeniden tahsis edilmesi ve özellikle yüksek talep gören rotalara daha büyük kapasiteli uçaklar atanmasına yol açabilir. Büyük kapasiteli uçakların kullanılması, aynı sayıda yolcunun daha az uçuşla taşınmasına imkân verir. Böylece yüksek talep gören hatlardaki uçuş sayısında bir azalma görülür, ancak bu azalma hizmet kalitesinde bir düşüş anlamına gelmez; aksine, daha fazla yolcu tek seferde taşınabildiği için operasyonel verimlilik artar. Bu verimlilik artışı, maliyetlerin azalmasına ve bu durumun bilet fiyatlarına yansımaya neden olabilir. Maliyetlerin düşmesiyle birlikte fiyatlarda da düşüşler yaşanması, tüketicilerin daha uygun fiyatlarla seyahat etmesine olanak tanır. Ayrıca birleşmenin sağladığı bu kapasite artışı, operasyonların daha etkin bir şekilde yürütülmesine ve daha düşük fiyatlarla hizmet sunulmasına zemin hazırlar. Sonuç olarak, uçuşların daha verimli hale gelmesi, hem uçuş sıklığındaki azalmaya rağmen talebin karşılanmasını sağlamakta hem de tüketicilere fiyat avantajı sunarak, onların bu gelişmeden olumlu şekilde faydalanmasına neden olmaktadır.

Bu çerçevede kanaatimiz, işlemin gerçekleşmesinin ardından, farklı kapasitede uçakların kalkış ve varış noktalarındaki talep doğrultusunda yeniden tahsis edilmesiyle operasyonel anlamda etkinlik sağlandığı yönündedir. Bu etkinliğin birleşen tarafların maliyetlerinde bir düşüşe yol açtığı ve sağlanan maliyet avantajının Das (2019) çalışmasındaki aynı birleşme işlemi neticesinde fiyatlarda düşüş olduğu yönünde tespitini destekler nitelikte olduğu düşünülmektedir.

⁵ Bir başka çalışma için bkz. Bontemps, Remmy & Wei (2021). Anılan çalışmada American Airlines&US Airways birleşme işleminin ortalama fiyatta yakıt fiyatlarındaki düşüşe de bağlı olarak %6,59 oranında düşüşe sebebiyet verdiği, ancak işlem gerçekleşmeseydi de fiyatların ortalama 6,73 oranında düşeceği tespit edilmiştir.

SONUÇ

Çalışma kapsamında *American Airlines* ve *US Airways* birleşme işleminin etkinlik doğurucu sonuçları olup olmadığı hususu fiyat dışı parametreler olan uçuş sayısı ve uçuş kapasitesi değişiklikleri bağlamında incelenmiştir.

Analizin başlangıcında, müdahale gören ve görmeyen grupların seçilen değişkenler bakımından işlemin gerçekleştiği dönem öncesinde paralel bir trende sahip olduğu ortaya koyulmuştur. Akabinde yapılan farkların farkı tahmini sonuçlarına göre *American Airlines* ve *US Airways*'in faaliyet gösterdiği rotalarda ortalama uçuş sayısının düştüğü, uçuş kapasitesinin önemli ölçüde arttığı istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu kapsamda işlemin, uçuş sayısı ve kapasite üzerinde belirgin etkiler yarattığı tespit edilmiştir.

Birleşme işlemi sonrası, *American Airlines* ve *US Airways*'in faaliyet gösterdiği rotalardaki uçakların toplam talebe göre yeniden tahsis edildiği ve yüksek talep gören rotalarda daha yüksek kapasiteli uçakların kullanılmasının uçuş sayısında azalmaya yol açtığı görülmektedir. Sonuç olarak ilgili birleşme işleminin taraflarınca iddia edilen etkinlik kazanımının gerçekte de meydana geldiği görülmektedir.

Yukarıda sunulan analiz sonuçları *American Airlines* ve *US Airways* birleşmesi sonucunda, farklı kapasitede uçakların kalkış ve varış noktalarındaki talep doğrultusunda yeniden tahsis edilmesiyle gerçekleşen operasyonel etkinlik sağlandığını göstermektedir. Bu etkinliğin birleşen tarafların maliyetlerinde bir düşüşe yol açtığı ve sağlanan maliyet avantajının Das (2019) çalışmasındaki aynı birleşme işlemi neticesinde fiyatlarda düşüş olduğu yönünde tespitini destekler nitelikte olduğu düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Borenstein, S. (1990). Airline mergers, airport dominance, and market power, *American Economic Review*, 80, 400-404.
- Bontemps, C., Remmy K. ve Wei, J. (2021). Ex-post evaluation of the American Airlines-US Airways merger: a structural approach, *Toulouse School of Economics Working Papers*, 1258, 1-45.
- Brueckner, J. K., Lee, D. ve Singer, E. S. (2013). Airline competition and domestic US airfares: A comprehensive reappraisal. *Economics of Transportation*, 2(1), 1-17.
- Das, S. (2019). Effect of merger on market price and product quality: American and US Airways, *Review of Industrial Organization*, 55(4), 339-374.
- Deneckere, R. ve Davidson, C. (1985). Incentives to form coalitions with Bertrand competition, *The RAND Journal of Economics*, 16(4), 473-486.
- Dobson, P. W. ve Piga, C. A. (2009). Mergers and business model assimilation: Evidence from low-cost airline takeovers, *Loughborough University WP*, 2.
- Dobson, P. W. ve Piga, C. A. (2013). The Impact of Mergers on Fares Structure: Evidence from European Low-Cost Airlines, *Economic Inquiry*, 51(2), 1196-1217.
- Fageda, X., ve Perdiguerro, J. (2014). An empirical analysis of a merger between a network and low-cost airlines, *Journal of Transport Economics and Policy*, 48(1), 81-96.
- Farrell, J. ve Shapiro, C. (2000). Scale economies and synergies in horizontal merger analysis. *Antitrust LJ*, 68, 685.
- Gaggero, A.A. ve Piga, C.A. (2010). Airline competition in the British Isles, *Transportation Research Part E*, 46, 270-279.
- Geiger, F. ve Schiereck, D. (2014). The influence of industry concentration on merger motives—empirical evidence from machinery industry mergers, *Journal of Economics and Finance*, 38(1), 27-52.
- Grunfeld, A. (2015). An analysis of the effect of airline mergers on airfares: a case study of Delta-Northwest and Continental-United, *Penn Journal of Philosophy, Politics & Economics*, 10(1), 39-66.
- Kim, H. ve Singal, V. (1993). Mergers and market power: evidence from the

- airline industry, *American Economic Review*, 83, 549-569.
- Luo, D. (2014). The price effects of the Delta/Northwest airline merger, *Review of Industrial Organization*, 44(1), 27-48.
- Ma, W., Wang Q., Yang, H. ve Zhang, Y. (2020), Evaluating the price effects of two airline mergers in China, *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 141(C).
- Mizutani, J. (2011). *Airline merger and competition in Japan: A conduct parameter and theoretical price approach*, *Journal of Air Transport Management*, 17(2), 120-124.
- Morrison, S.A. (1996). Airline mergers: A longer view, *Journal of Transport Economics and Policy*, 30, 237-250.
- Özer, M. ve Çiftçi, N. (2015). Ar-Ge harcamaları ve ihracat ilişkisi: OECD ülkeleri panel veri analizi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23, 1-9.
- Peters, C. (2006). Evaluating the performance of merger simulations: Evidence from the U.S. airline industry, *Journal of Law and Economics*, 49, 627-649.
- Snow, J. (1855). On the mode of communication of Cholera. Edited by John Churchill. Second ed. London.
- Werden, G.J., Joskow, A.S. ve Johnson, R.L. (1991). The effects of mergers on price and output: Two case studies from the airline industry, *Managerial and Decision Economics*, 12, 341-352.
- Williamson, O. E. (1968). Economies as an antitrust defense: The welfare tradeoffs, *American Economic Review*, 58, 18-36.
- Zhang, Y. ve Round, D. K. (2008). China's airline deregulation since 1997 and the driving forces behind the 2002 airline consolidations, *Journal of Air Transport Management*, 14(3), 130-142.
- Zhang, Y. ve Round, D.K. (2009). The effects of China's airline mergers on prices. *Journal of Air Transport Management*, 15, 315-323.

Türk Rekabet Hukukunda Yeni Bir Kavram: Kartel Kolaylaştırıcısı

12 Aralık 2024'de alındı; 12 Mart 2024'de kabul edildi.
Araştırma Makalesi

Bengi ESEN¹, Mine ŞEVİK²

Öz

Doğası gereği gizli olan kartellerin rekabet otoriteleri tarafından ortaya çıkarılması güçtür. Ancak kartellerin kurulmasının ve devamlılığının sağlanması da oldukça zor olup kartel yapısının korunması için kartel üyeleri dışındaki teşebbüslerden destek alınması gerekebilmektedir. Bu bağlamda kartel üyesi olmayan ancak kartelin devamlılığının sağlanması noktasında kolaylaştırıcı rol üstlenen teşebbüslerle karşılaşılabilir. Ancak kartel üyesi olmayan, kolaylaştırıcı rol üstlenen ve kartel kolaylaştırıcısı olarak nitelendirilen bu teşebbüslerin cezalandırılmasının mümkün olup olmadığı, eğer mümkün ise de ne şekilde cezalandırılmaları gerektiği soru işaretleri yaratmaktadır. Türk rekabet hukuku literatürüne de yeni dâhil olan kartel kolaylaştırıcısı kavramı bakımından bu soruların cevaplandırılması ve hukuki çerçevenin çizilmesi gerekmektedir. Bu bakımdan kartel kolaylaştırıcısı kavramının açıklanması, hukuki temele oturtulması için ceza hukuku ve kabahatler hukukunda yer alan iştirak hükümlerinin irdelenmesi, Avrupa Komisyonu ve Rekabet Kurulu tarafından verilen kararların incelenmesi konunun daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır. Kartel kolaylaştırıcısına ilişkin bu çalışmanın literatüre katkıda bulunması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kartel, Kartel Kolaylaştırıcısı, İştirak, Teklik-İkilik Sistemi, Kabahatler Hukuku

¹ Rekabet Kurumu V. Denetim ve Uygulama Dairesi Rekabet Uzman Yardımcısı (bduran@rekabet.gov.tr, ORCID ID: 0000-0001-5541-2676). Mevcut çalışmada yer alan görüşler, yazarın kendi görüşleri olup Rekabet Kurumunu bağlayıcı değildir.

² Rekabet Kurumu V. Denetim ve Uygulama Dairesi Rekabet Uzman Yardımcısı (msevik@rekabet.gov.tr, ORCID ID: 0009-0009-3697-2817). Mevcut çalışmada yer alan görüşler, yazarın kendi görüşleri olup Rekabet Kurumunu bağlayıcı değildir.

A New Term in Turkish Competition Law: Cartel Facilitator

Received 12 December 2024; accepted 12 March 2024
Original Article

Bengi ESEN, Mine ŞEVİK 

Abstract

It is rather difficult for competition authorities to uncover cartels that is secretive in nature. However, it is also very difficult to establish and maintain cartels since the support of the parties, which may be both members and non-members of the cartel, may be necessary. In this context, undertakings that are not actual cartel members but play a facilitating role in ensuring the continuity of the cartel may be encountered. However, it is questionable whether it is possible to fine these undertakings or not, which are not actual cartel members but play a facilitating role and therefore considered as cartel facilitators. It is also questionable if possible, how they should be fined. In terms of the concept of cartel facilitator, which has recently been included in the Turkish competition law literature, these questions should be answered and the legal framework should be drawn. In this respect, while explaining the concept of cartel facilitator, analysing the participation provisions in the criminal law and misdemeanor law, also examining the decisions of the European Commission and the Competition Board will help to better understand the issue. This study on cartel facilitators is expected to contribute to the literature.

Keywords: Cartel, Cartel Facilitator, Participation, Uniqueness-Duality System, Misdemeanor Law

GİRİŞ

Rekabet otoritelerinin radarında olan ihlal türlerinin belki de en başında karteller yer almaktadır. Bu bağlamda birçok rekabet otoritesi tarafından kartel oluşturmak ve üyesi olmak nedenleriyle ihlal kararları verildiği görülmektedir. Kartel, her ne kadar sıklıkla karşılaşılan bir ihlal türü olsa da Türk rekabet hukuku literatürüne kartellerin incelenmesi açısından yeni dâhil olan bir kavram dikkat çekmektedir: Kartel kolaylaştırıcısı.

Kartel kolaylaştırıcısı, yabancı rekabet hukuku sistemlerinde 1980’li yıllardan itibaren kendisine yer edinmiş olup Türk rekabet hukuku içtihadında da zaman zaman ele alınmasına karşın, kavramın açıkça ihlal sebebi olarak mevzuata dâhil olması 2023 yılının son çeyreğinde gerçekleşmiştir. Oldukça yeni olan bu kavramın hukuki temele kavuşturulması ve literatürdeki boşluğun giderilmesi elzemdir.

Kartel kolaylaştırıcısı yaklaşımının uygulanabilmesi için kavramın hukuki çerçevesinin çizilmesi gerekmektedir. Kartel kolaylaştırıcısının hukuki çerçevesinin çizilebilmesi için öncelikli olarak 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu³ (5237 sayılı Kanun) ve 5326 sayılı Kabahatler Kanunu’nda⁴ (5326 sayılı Kanun) iştirak müessesesinin nasıl ele alındığının belirtilmesi gereklidir. Hukuki çerçevenin çizilmesinin ardından ise yabancı rekabet hukuku sistemlerinde verilen kararların ve kararlardaki değerlendirmelerin incelenmesi, ardından Rekabet Kurulu (Kurul) tarafından kolaylaştırıcı rol üstlenen teşebbüslere yaklaşımın süreç içerisinde kararlara nasıl yansıdığının irdelenmesi gerekmektedir.

İşbu çalışmanın amacı kartel kolaylaştırıcısı kavramının açıklığa kavuşturulması olup çalışma ile literatürdeki boşluk giderilmeye çalışılacaktır. Bu nedenle ilk olarak kartel kolaylaştırıcısı kavramına yer verilecek, sonrasında iştirak kurumu ceza hukuku ve kabahatler hukuku özelinde ele alınacaktır. Ardından kartel kolaylaştırıcısına ilişkin Avrupa Komisyonu (Komisyon) tarafından verilen kararlar ile Kurul tarafından verilmiş olan kararlara ve değerlendirmelere yer verilecektir.

³ Kabul Tarihi: 26.9.2004, Yayımlandığı Resmî Gazete’nin Tarih ve Sayısı: 12.10.2004, 25611.

⁴ Kabul Tarihi: 30.3.2005, Yayımlandığı Resmî Gazete’nin Tarih ve Sayısı: 31.3.2005, 25772.

1. KARTEL KOLAYLAŞTIRICISI

1.1. Kartel Kolaylaştırıcısı Kavramı

16.12.2023 tarih ve 32401 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Kartellerin Ortaya Çıkarılması Amacıyla Aktif İşbirliği Yapılmasına Dair Yönetmelik’te (Aktif İşbirliği Yönetmeliği) kartel tanımına yer verilmiştir. Aktif İşbirliği Yönetmeliği’nin “Tanımlar” başlıklı 3.maddesinde kartel; *“Fiyat tespiti, müşterilerin, sağlayıcıların, bölgelerin ya da ticaret kanallarının paylaşılması, arz miktarının kısıtlanması veya kotalar konması, ihalelerde danışıklı hareket konularında, rakipler arasında gerçekleşen, rekabeti sınırlayıcı anlaşma ve/veya uyumlu eylemle,”* olarak tanımlanmıştır. OECD’nin 2019 tarihli “Açık Kartellere Karşı Etkin Mücadeleye İlişkin Tavsiye” metninde ise karteller, *“fili veya potansiyel rakiplerin fiyatlar üzerinde anlaşması, danışıklı fiyat teklifi (uzlaşmaya dayanan ihaleler), arz kısıtlaması veya kotalar oluşturmaları örneğin müşterilerin, tedarikçilerin, bölgelerin veya ticaret hatlarının tahsisi suretiyle pazarların paylaşılması için yapılan rekabete aykırı anlaşmalar, uyumlu eylemler veya kararlar”* olarak tanımlanmaktadır.

Rekabet otoritelerinin kuruluş sebebi olan ve öncelikli inceleme alanında bulunan kartellerle mücadele konusunda rekabet otoritelerince yapılan müdahalelerdeki kararlılık ve sert tutum; teşebbüsler üzerinde iki yönlü etki yaratmıştır (Can, 2012, s. 17-18). Birinci etki ihlal motivasyonunun düşmesi şeklinde ortaya çıkarken, diğer etki ihlal niyetini sürdüren teşebbüsler için arkada delil bırakmaksızın hareket etme motivasyonunun artması şeklinde ortaya çıkmıştır (Can, 2012, s. 18).

Geçmişe kıyasla rekabet mevzuatlarını ihlal ederek rakipleri ile rekabet etmek istemeyen teşebbüslerin oluşturduğu karteller daha fazla gizlilik içerisinde faaliyet göstermekte, teşebbüsler kartel kurulmasında ve/veya sürdürülmesinde ise çeşitli araçlar kullanmaktadırlar (Altun, 2018, s. 68). Kullanılan bu araçlardan biri olan kartel kolaylaştırıcısı, kartel katılımcıları tarafından görevlendirilen ve kartelin sorunsuz bir şekilde işlemlerini sağlayan teşebbüs ya da teşebbüs birlikleridir⁵. Kolaylaştırıcının, kartelin faaliyet gösterdiği ilgili pazarda herhangi bir ticari çıkarı olması gerekmemektedir.

⁵ <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=328465f8-895a-48f7-9cc8-8fba18862338> (Erişim Tarihi: 2.2.2025).

Kartel tarafı teşebbüsler; üçüncü taraflarla (örneğin danışmanlık firmaları, dikey ilişkili teşebbüsler vb.) kartelin kurulması ve/veya sürdürülmesi için kartel kolaylaştırıcısı teşebbüsler ile anlaşmalar yapabilmektedirler. Bu sebeple kartellerin kurulması, eylemlerinin kontrolünün sağlanması ve/veya kartelin gizlenmesi için üçüncü taraf olan kartel kolaylaştırıcılarının kullanılması beklenen bir durumdur (Marshall & Marx, 2012, s. 59).

Kartel kolaylaştırıcıları genellikle aracı olarak hareket ederek kartel üyelerinin rekabet otoritelerince tespit edilmeden iletişim kurabilmelerini ve hassas bilgi alışverişinde bulunabilmelerini sağlamaktadırlar. Aynı zamanda, fiyatlandırma, tedarik limitleri ve kartelle ilgili diğer konuları tartışmak için güvenli iletişim kanalları da kurabilmektedirler (William E. Kovacic R. C., 2018, s. 338). Kartel kolaylaştırıcıları kimi zaman da pazar paylaşım stratejileri, üretim kotaları veya fiyatlandırma mekanizmaları hakkında rehberlik vermektedirler (William E. Kovacic R. C., 2018, s. 338).

Kartel kolaylaştırıcıları, kartel içindeki mali işlemleri idare edebilmekte, örneğin pazar paylaşımı anlaşmaları veya fiyat artışları gibi koordineli eylemler için yapılan ödemelerin yetkililerin incelemesinden kaçınacak şekilde yapılmasını sağlayabilmektedirler (Marshall & Marx, 2012, s. 59-61). Ayrıca kartel kolaylaştırıcıları genellikle kartel üyelerinin iş stratejilerini uyumlu hale getirebilecekleri ve devam eden faaliyetleri gözden geçirebilecekleri gizli toplantılar düzenleyerek kartelin hedeflerine ulaşmasına yardımcı olabilmektedirler (Marshall & Marx, 2012, s. 59-61).

Kartel kolaylaştırıcılarının oluşumuna katkı sağladıkları kartel nedeniyle iktisadi birtakım sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Kartel kolaylaştırıcılarının varlığının başlıca sonuçlarından biri, oluşturdukları kartellerin pazardaki rekabeti ortadan kaldırarak fiyatları yapay olarak yükselmesini sağlayabilmesidir (William E. Kovacic R. C., 2018, s. 320). Ayrıca karteller, rekabeti en aza indirdiği için teşebbüslerin yenilik yapma veya ürünlerinin kalitesini artırma teşvikini de azaltma ihtimali bulunmaktadır (William E. Kovacic R. C., 2018, s. 322). Bunun yanı sıra, kartel kolaylaştırıcıları statükonun korunmasına yardımcı olarak tüketicileri optimal olmayan seçeneklere mahkûm edebilmektedir (William E. Kovacic R. C., 2018, s. 323-324). Kartel kolaylaştırıcılarının varlığının bir başka sonucu ise ilgili pazarın diğer teşebbüslerin girişlerine kapanması veya pazarın manipüle edilmesidir (William

E. Kovacic R. C., 2018, s. 324). Kartel kolaylaştırıcıları aynı zamanda yerleşik firmaların kontrolü sürdürmesine yardımcı olmakta ve yeni rakiplerin pazara girmesini zorlaştırabilmektedir.

1.2. Türk Rekabet Mevzuatında Kartel Kolaylaştırıcısı

Kartel kolaylaştırıcısı kavramı Türkiye’de ilk kez 16.12.2023 tarih ve 32401 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Aktif İşbirliği Yönetmeliği’nde tanımlanmıştır. Aktif İşbirliği Yönetmeliği’nin 3. maddesinin birinci fıkrasının (d) bendinde kartel kolaylaştırıcısı;

“Kartel tarafları ile üretim veya dağıtım zincirinin aynı seviyesinde faaliyet göstermeksizin, bir kartelin kurulmasına ve/veya sürdürülmesine aracılık eden, faaliyetleriyle bir kartelin kurulmasını ve/veya sürdürülmesini kolaylaştıran teşebbüsleri ve teşebbüs birliklerini (...) ifade eder”

şeklinde ifade edilmektedir.

Kartel kolaylaştırıcısına ilişkin Türk rekabet hukuku mevzuatına bakıldığında kavramın genel nitelikte bir açıklamasının yapılmasının yeterli görüldüğü anlaşılmaktadır. Kartel kolaylaştırıcısının nasıl tespit edileceğine ilişkin usulün diğer mevzuatlarda yer alan hükümler ve uygulama ile beraber ortaya çıktığı görülmektedir. Bu çerçevede aynı ilgili pazarda yer almayan kartel kolaylaştırıcısının sorumluluğunun nasıl tespit edilebileceği önem arz etmektedir. Bu sorumluluğun tespitinde kullanılabilecek hukuki müessesenin şeriklik olması muhtemeldir. Bu kapsamda 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun⁶ (4054 sayılı Kanun) ile yasaklanmış kartel eyleminin tarafı olmamakla birlikte bu eyleme katılan, ortaklık eden kartel kolaylaştırıcısının şerik olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla öncelikle iştirak kavramının izahı yapılarak, 5237 sayılı Kanun’da iştirake ilişkin hükümlerin nasıl değerlendirildiği açıklanmalıdır. Rekabet hukuku kapsamında verilen idari para cezalarının mahiyetinin kabahat olması nedeniyle 5237 sayılı Kanun’da yer verilen genel hükümlere değindikten sonra, 5326 sayılı Kanun’da iştirake ilişkin hükümlere ve kabahatler hukuku kapsamında iştirak hükümlerinin nasıl değerlendirildiğine de yer verilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu kapsamda yapılan değerlendirmeler ve açıklamalar aşağıda yer almaktadır.

⁶ Kabul Tarihi: 7.12.1994, Yayımlandığı Resmî Gazete’nin Tarih ve Sayısı: 13.12.1994, 22140.

2. İŞTİRAKİN TANIMI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE AMACI

2.1. Kavram ve Tanım

Arapça kökenli olan iştirak kavramı, Türk Dil Kurumu sözlüğünde “ortaklık, paydaşlık, bir işte yer alma, paydaşlık etme, katılma, katılım” şeklinde tanımlanmıştır⁷. Ceza hukuku bakımından iştirak kavramı ise, “kanuna veya niteliğine göre tek bir faille işlenebilen bir suçun, iştirak iradesi doğrultusunda, birden fazla kişiyle işlenmesi ya da çok failli bir suçta faillik düzeyine erişmeyen fiillerle ilgili suçun faillerinin dışındaki kişiler tarafından katkıda bulunulması.” şeklinde ifade edilmektedir (Koca & Üzülmüş, 2022, s. 448; Akbulut, 2016, s. 559; Soyaslan, 2014, s. 488-489; Özen, 2023, s. 941; Hakeri, 2022, s. 509-510; Gökçen, Artuk, & Yenidünya, 2015, s. 624; Özbek, Doğan, Meraklı, Bacaksız & Başbüyük, 2023, s. 531).

2.2. İştirakin Hukuki Niteliği

Ceza sistematigi içerisinde suçlar birçok tasnife tabi tutularak değerlendirilmektedir. Bu tasniflerden biri de fail sayısının suçun kanuni tarifte belirlenmesine göre yapılmaktadır. Fail sayısının suçun kanuni tarifte belirlenmesine göre suçlar, tek failli suçlar ve çok failli suçlar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Özbek vd., 2023, s. 531). Kanun koyucu yapmış olduğu kanuni tarifte fail sayısına önem vermemiş ise tek failli suçlardan, suçun işlenmesi için birden fazla kişinin katılımını koşul olarak belirlemiş ise çok failli suçlardan bahsedilmektedir (Evik, 2011, s. 5; Özen, 2023, s. 939). Kural olarak suçlarda tipiklik unsurunun gerçekleşmesi gerektiğinden, suçun kanuni tarifinde birden fazla kişi tarafından işlenebileceği öngörülen çok failli suçların tek fail ile işlenmesi mümkün değildir (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 311).

Kanun koyucu tarafından suçların ağırlıklı olarak tek faille işlenebileceği düzenlenmiş olmasına karşın olağan hayat akışı içerisinde suç teşkil eden fiillerin birden fazla kişi tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu bağlamda, suç işlenmesine katkıda bulunan kişilerin sorumlulukları doğmakta ve fiilin icrasına yapmış oldukları katkı nedeniyle bu sorumluluklarının ne ölçüde olduğunun tespiti gerekmektedir. Fiilin icrasına nedensellik bağı uyarınca katkı sağlayan

⁷ <https://sozluk.gov.tr/?q=i%C5%9Ftirak&aranan=>; Erişim Tarihi:10.12.2024.

kişilerin belirlenmesi ise iştirak olarak adlandırılmaktadır (Koca & Üzülmüş, 2022, s. 449-450,482).

Suç teşkil eden fiilin icrasında kural failin cezalandırılması iken, iştirak ile birlikte fail dışındaki kişilerin de cezalandırılabilmesi imkânı getirilmiştir. Bu noktada iştirak, suç tanımlarını tamamlayıcı ve genişletici bir rol üstlenmektedir (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 312; Özen, 2023, s. 943; Özbek vd., 2023, s. 532; Evik, 2011, s. 83-85; Özgenç, 2016, s. 529).

3. CEZA HUKUKUNDA İŞTİRAK

3.1. İştirakin Unsurları

3.1.1. Maddi Unsur

İştirakin varlığından bahsedilebilmesi için ilk koşul birden fazla kişinin varlığıdır. Çok failli suçlar bakımından suçun meydana gelebilmesi için gerekli olan kişi sayısının yanı sıra tek başına işlenebilen suçlar bakımından ikinci bir kişinin varlığı iştirak hükümlerinin uygulanabilmesi için gereklidir (Özen, 2023, s. 976; Özbek vd., 2023, s. 544; Soyaslan, 2014, s. 494-495; Evik, 2011, s. 153; Hakeri, 2022, s. 513-518). Mülga 765 sayılı Türk Ceza Kanunu'nda (765 sayılı Kanun) ilgili koşul, “*Bir kaç kişi bir cürüm veya kabahatin icrasına iştirak ettikleri takdirde*”, şeklinde ifade edilmişken 5237 sayılı Kanun'da ise, “*Suçun kanuni tanımında yer alan fiili birlikte gerçekleştiren kişilerden her biri*” şeklinde düzenlemiştir. Fiilin maddiliği ilkesi uyarınca birden fazla kişi tarafından yapılan hareketin dış dünyaya yansıyan ve duyulan organları vasıtasıyla algılanabilen bir hareket olması gereklidir (Özen, 2023, s. 976). Suç teşkil eden fiiller tamamlandıktan sonra o suçta iştirak etmek mümkün değildir (Özbek vd., 2023, s. 545). İştiraktan bahsedilebilmesi için icrası gerçekleştirilen fiilin nedensellik bağı da taşıması gerekmektedir (Özen, 2023, s. 976; Özbek vd., 2023, s. 544; Soyaslan, 2014, s. 497-499; Evik, 2011, s. 158; Hakeri, 2022, s. 519).

3.1.2. Manevi Unsur

İştirakin manevi unsuru suçta iştirak iradesinin bulunmasıdır. Suçta iştirak iradesinden bahsedilebilmesi için fiilin ortaklaşa

gerçekleştirilmesine yönelik bilinç ve isteğin varlığı yeterlidir (Özen, 2023, s. 976-977; Özbek vd., 2023, s. 545; Soyaslan, 2014, s. 500; Hakeri, 2022, s. 524-526). Konuya ilişkin Yargıtay kararlarına bakıldığında da fikir birliğine varılan suçlar bakımından iştirakten bahsedilebileceği vurgulanmaktadır⁸. Burada kişilerin hangi suçta iştirak ettiğini bilmesi yeterli olup suça ilişkin bütün detaylara vakıf olması beklenmemektedir. Suça iştirak iradesinin, suç tamamlanıncaya kadar her aşamada oluşabileceği kabul edilmektedir.

İştirakin gerçekleşebilmesi için kanun koyucu tarafından öngörülen suç tipi bakımından meydana gelecek olan netice veya hukuken korunan menfaat ihlalinin istenmesi gerekir (Özen, 2023, s. 987). Başka bir ifadeyle iştirak için kastın varlığı aranmaktadır. Kast, 5237 sayılı Kanun'un 21. maddesinde, "*suçun kanuni tanımında yer alan unsurların bilerek ve istenerek gerçekleştirilmesi*" şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanımdan yola çıkıldığında, iştirakte, kastın unsurlarının bulunması gerektiği anlaşılmaktadır. Bu koşul, 5237 sayılı Kanun'un bağlılık kuralını düzenleyen 40. maddesinin birinci fıkrasında, "*Suçta iştirak için kasten ve hukuka aykırı işlenmiş bir fiilin varlığı yeterlidir*" şeklinde açıkça düzenlenmiştir. Taksirle işlenebilen suçlar bakımından kanunun açık hükmü gereği iştirak hükümlerinin uygulanabilirliği bulunmamaktadır.

İştirak için aynı zamanda suça katılanların aynı suçu işleme iradesi içerisinde olmaları aranmaktadır. Şeriklerden biri, kararlaştırılardan başka bir suç işlerse, diğer şeriklerin o suç bakımından sorumluluğu gündeme gelmeyecektir (Özen, 2023, s. 933; Evik, 2011, s. 174-175; Hakeri, 2022, s. 530-535).

Ceza hukuku prensipleri uyarınca işlenmesi için mutabık kalınan suç bakımından iştirak iradesinin varlığı için en azından icra hareketlerine başlanması aranmaktadır. Bu bağlamda, 5237 sayılı Kanun, icra hareketlerine başlanmış sayılabilmesinin kabulü için, "*doğrudan doğruya icraya başlama*" kıstasını kabul etmiştir (Evik, 2011, s. 172-174).

⁸ Yargıtay Ceza Genel Kurulu, 02.05.2017, E.137, K.254 (<https://kazanci.com.tr/>; Erişim Tarihi: 9.12.2024).

3.2. İştirakçilerin Ceza Sorumluluğuna İlişkin Sistemler

765 sayılı Kanun'un 64. maddesinde asli iştirak ve fer'i iştirak kavramları üzerinden iştirak kurumu düzenlenmekteydi. Bu ikili ayırmada asli iştirak faillik kavramını karşılamakta, fer'i iştirak ise şeriklik kavramını karşılamaktaydı. Ancak her iki iştirak türü bakımından geçerli olmak üzere maddi iştirak ve manevi iştirak şeklinde ikili bir ayırım da öngörülmüştü. Bu ayrımlar kapsamında asli iştirak halinde iştirakçiler, iştirake konu suç için öngörülen cezanın tamamından sorumlu tutulmuşken, fer'i iştirak halinde ise iştirakçiler, iştirake konu suç için öngörülen cezaya nazaran hafifletilmiş bir ceza ile muhatap olmuşlardır (Gökçen vd., 2015, s. 625-626; Özgenç, 2016, s. 498).

5237 sayılı Kanun'da ise iştirak hükümleri "*Suçta İştirak*" başlığını taşıyan dördüncü bölümde, 37. madde ile 41. madde hükümleri arasında düzenlenmiştir. 5237 sayılı Kanun'da yer alan hükümler uyarınca iştirak sistematığına ilişkin bilgi verilmeden önce suça iştirak halinde faillerin ya da suç ortaklarının ne şekilde cezalandıracağına ilişkin getirilmiş çözüm önerilerinden bahsedilmesi gereklidir. Bu çözüm önerileri teklik (eşitlik) sistemi ve ikilik sistemi olarak ifade edilen iki başlık altında toplanmaktadır (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 313; Özen, 2023, s. 944). Teklik (eşitlik) sistemi, kökleri Roma hukukuna kadar uzanan ve suça katılan kişilerin de tıpkı fail gibi cezanın tamamından sorumlu olmalarını gerektiren bir sistemdir. Bu bağlamda failler ile şerikler arasındaki haksızlık içeriğine ve suç işlenmesine olan katkı göz ardı edilmektedir (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 313; Özen, 2023, s. 944; Özbek vd., 2023, s. 533; Akbulut, 2016, s. 564-566; Gökçen vd., 2015, s. 629).

İkilik sistemi ise teklik sisteminden farklı olarak, suç işlenmesine sağlanan katkı oranını gözetmekte ve bu oran dikkate alınarak failleri ve iştirakçileri farklı ceza miktarlarıyla sorumlu tutmaktadır. İkilik sistemi uyarınca suçun işlenmesine birincil derecede katkı sağlayanlar bakımından suçun karşılığı olarak öngörülen cezanın tamamından sorumlu tutulma esası benimsenmişken, ikincil derecede katkı sağlayanlar bakımından ise daha hafif oranda bir cezadan sorumluluk esası kabul edilmektedir (Özen, 2023, s. 944-945; Özbek vd., 2023, s. 533; Gökçen vd., 2015, s. 629). İkincil derecede katkı sağlayanlar, şerik olarak adlandırılmakta ve faillik düzeyine erişmeden suç konusu fiillere nedensellik bağı da gözetilerek katkıda bulunanlar olarak ifade

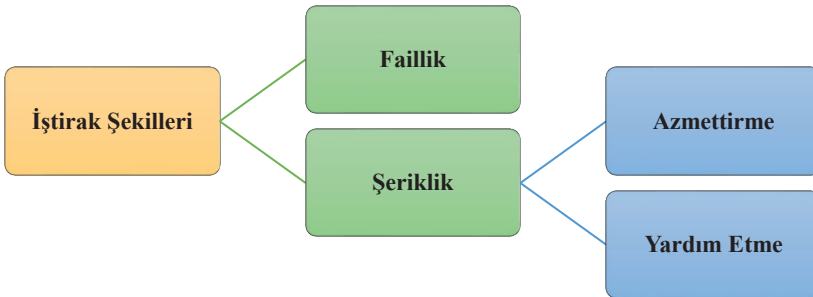
edilmektedir (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 313; Akbulut, 2016, s. 562-564). Fail ve şerik arasındaki ayrımın kolay bir şekilde saptanmasının her zaman mümkün olmaması, ikilik sisteminin eleştirilmesine neden olmuştur (Özbek vd., 2023, s. 533-534; Koca & Üzülmöz, 2022, s. 449-450).

İştirak müessesesi yalnızca 5237 sayılı Kanun'da değil aynı zamanda 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesinde "İştirak" başlığı altında düzenlenmektedir. Teklik ve ikilik sisteminin özellikleri dikkate alındığında, 5326 sayılı Kanun'da teklik sisteminin, 5237 sayılı Kanun'da ise ikilik sisteminin kabul edildiği görülmektedir (Özen, 2023, s. 944; Gökçen vd., 2015, s. 630; Özgenç, 2016, s. 562). 5237 sayılı Kanun'da iştirake ilişkin madde hükümlerinin gerekçesinde her ne kadar ikilik sisteminin sakıncasına değinilmiş olsa da kanun koyucunun madde dizaynında ikilik sistemini benimsediği dikkat çekmektedir.

3.3. Faillik ve Şeriklik Ayrımı

5237 sayılı Kanun'da, faillik ve şeriklik kavramları suça iştirak çatısı altında birleşmiştir (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 313). Bir iştirak şekli olan şeriklik kavramı, azmettirme ve yardım etmeyi kapsayan üst bir kavram olarak kabul edilmiştir (Koca & Üzülmöz, 2022, s. 451).

Şekil-1: 5237 Sayılı Kanuna Göre İştirak Şekilleri



Faillik ve şeriklik ayrımı bakımından suçun kanuni tanımındaki fiilin kim tarafından gerçekleştirildiği önem kazanmaktadır. Suçun kanuni tanımındaki fiili gerçekleştiren kişi dar fail anlayışı gereğince fail olarak kabul edilmekte, bu kişi ya da kişiler dışında kalanlar ise

şerik olarak nitelendirilmektedir (Akbulut, 2016, s. 560-561; Evik, 2011, s. 82; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 449).

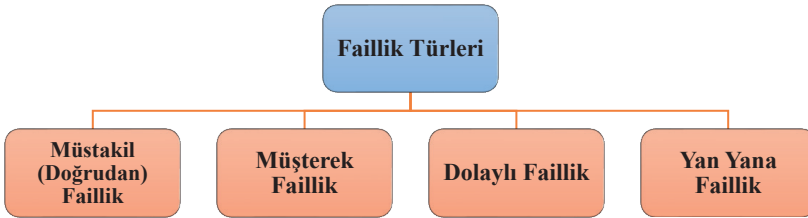
Faillik ve şeriklik ayırımına ilişkin dört farklı teori mevcuttur. Bu teorilerden ilki subjektif teori olarak adlandırılmaktadır. Subjektif teori, suçun işlenişine olan katkının ağırlığını dikkate almamakta ve örneğin bir kişi tarafından suçun kanuni tanımındaki bütün unsurlar gerçekleştirilse dahi o kişinin fail olma iradesine sahip olmaması halinde şerik olarak değerlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır (Özen, 2023, s. 948-949; Öztürk & Erdem, 2011, s. 325; Özbek vd., 2023, s. 533-534; Evik, 2011, s. 105-109; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 451-452). Bir diğer teori ise şekli objektif teoridir. Şekli objektif teori, faillik-şeriklik ayırımında esas olarak suç tipindeki unsurların kısmen ya da tamamen gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğine bakmaktadır. Suç tipini objektif ve subjektif olarak tamamen gerçekleştiren kişi fail, diğerleri ise şeriktir (Özen, 2023, s. 949; Öztürk & Erdem, 2011, s. 324; Özbek vd., 2023, s. 533; Evik, 2011, s. 109-111; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 452). Maddi objektif teori ise faillik-şeriklik ayırımını, suç teşkil eden fiilin işlenişine yapılan katkı ile netice arasındaki nedensellik bağına esas alarak yapmaktadır (Özen, 2023, s. 949; Öztürk & Erdem, 2011, s. 325; Özbek vd., 2023, s. 533; Evik, 2011, s. 111-112; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 453).

Faillik ve şeriklik ayırımına ilişkin son teori fiil hâkimiyeti teorisidir. Burada suç teşkil eden fiil üzerindeki hâkimiyet dikkate alınmaktadır (Koca & Üzülmmez, 2022, s. 452). Fiil hâkimiyeti teorisinin üç görünüm şekli bulunmaktadır: Harekete hâkimiyet, iradeye hâkimiyet ve fonksiyonel hâkimiyet (Özen, 2023, s. 949; Özbek vd., 2023, s. 536; Evik, 2011, s. 112-119). Harekete hâkimiyet doğrudan failliği, iradeye hâkimiyet dolaylı failliği ve fonksiyonel hâkimiyet müşterek failliği karşılamaktadır (Özen, 2023, s. 949; Öztürk & Erdem, 2011, s. 326; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 453). Bu üç hâkimiyet türünden biri somut olayda mevcut ise o kişi fail olup diğer hallerde şerik olarak nitelendirilmektedir. 5237 sayılı Kanun'un 37. maddesi failliği tanımlamakta olup, ilgili maddenin gerekçesinde “*Yeni yapılan düzenlemeyle, iştirak şekilleri, fiilin işleniş üzerinde kurulan hâkimiyet ölçü alınarak belirlenecektir.*” ifadesine yer verildiğinden, faillik ve şeriklik ayırımı için benimsenen teorisinin fiil hâkimiyeti teorisi olduğu anlaşılmaktadır (Özen, 2023, s. 949; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 453).

3.3.1. Faillik

5237 sayılı Kanun’da failliğin düzenlendiği 37. maddenin birinci fıkrasında “*Suçun kanuni tanımında yer alan fiili birlikte gerçekleştiren kişilerden her biri, fail olarak sorumlu olur.*” denilerek müşterek faillik tanımlanmıştır. Bu tanımdan yola çıkılarak müstakil (doğrudan) failliğin tanımlanması mümkündür. Bu bağlamda suçun kanuni tanımında yer alan unsurları bizzat ve tek başına gerçekleştiren kişi müstakil (doğrudan) faildir (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 315). Kanun koyucu 5237 sayılı Kanun’un 37. maddesinin ikinci fıkrasında ise dolaylı failliği tanımlamaktadır. İlgili hükme göre, suçun işlenmesinde bir başkasını araç olarak kullanan kişi de fail olarak sorumlu tutulur. Bu bağlamda doğrudan, dolaylı ve müşterek faillik kavramları, kanun koyucu tarafından yapılan tanımlar ve lafzi yorum esası uyarınca ortaya çıkmaktadır. Doktrin, bu faillik türlerine yan yana failliği de eklemekte ve böylece dört ana faillik türü uygulama alanı bulmaktadır (Özen, 2023, s. 950; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 454).

Şekil-2: 5237 Sayılı Kanuna Göre Faillik Türleri



3.3.1.1. Müstakil (Doğrudan) Faillik

Kendisinin ya da başkasının yararına hareket etmiş olmasının önemi olmaksızın suçun kanuni tanımındaki objektif ve subjektif unsurları tek başına gerçekleştiren kişi müstakil faildir (Özen, 2023, s. 950; Gökçen vd., 2015, s. 632-633; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 454).

3.3.1.2. Müşterek Faillik

5237 sayılı Kanun’un 37. maddesinin birinci fıkrasında müşterek faillik tanımlanmaktadır. Tanıma bakıldığında, suçun kanuni tanımında yer alan fiili birlikte gerçekleştiren kişilerden her birinin, fail olarak sorumlu

olacağı belirtilmiştir (Gökçen vd., 2015, s. 633). Bu bağlamda suçun kanuni tanımında yer alan fiilin üzerinde birlikte hâkimiyet kuran kişilerin müşterek fail olarak sorumlu olacağı söylenebilecektir (Özbek vd., 2023, s. 539; Akbulut, 2016, s. 581; Özgenç, 2016, s. 500; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 454-455). Kanuni tanımdan yola çıkıldığında kişilerin müşterek fail olarak sorumlu tutulabilmesi için iki unsurun bir arada bulunması gerektiği anlaşılmaktadır: i) Birlikte suç işleme kararı (Subjektif unsur), ii) Fiil üzerinde birlikte hâkimiyet kurulması (Objektif unsur) (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 315; Özen, 2023, s. 951-952; Özbek vd., 2023, s. 539-540; Akbulut, 2016, s. 581).

Kişilerin müşterek fail olarak sorumlu tutulabilmesi için ilk olarak kasten (doğrudan ya da olası kast) belli bir fiilin icrası ve neticesi bakımından suç ortaklarının iradelerinin uyuşması gerekmektedir (Özbek vd., 2023, s. 539-540; Akbulut, 2016, s. 582-583; Gökçen vd., 2015, s. 639-642; Özgenç, 2016, s. 512-513; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 455-457).

Fiil üzerinde birlikte hâkimiyet kurulması, diğer bir ifadeyle fiilin birlikte icra edilmesi, fiilin icrasına katılan her kişinin birlikte suç işleme kararına dayanarak fiilin gerçekleşmesinde işbölümüne dayalı olarak önemli bir rol üstlenmesini ifade etmektedir (Çetintürk & Töngür, 2020, s. 316; Gökçen vd., 2015, s. 639-642; Özgenç, 2016, s. 500). Birlikte hâkimiyet kurulduğunun tespitinde suçun icrasında üstlenilen roller, sunulan katkılar ve suçun işlenmesi için zorunluluk teşkil eden hususlar dikkate alınmaktadır (Özbek vd., 2023, s. 540-541; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 458).

3.3.1.3. Dolaylı Faillik

Dolaylı faillik, 5237 sayılı Kanun'un 37. maddesinin ikinci fıkrasında "Suçun işlenmesinde bir başkasını araç olarak kullanan kişi de fail olarak sorumlu tutulur." şeklinde hüküm altına alınmıştır. Bir kişinin dolaylı fail olarak sorumlu tutulmasının sebebi, araç durumunda suç fiilini gerçekleştiren kişi üzerinde hâkimiyet kurmasından ileri gelmektedir (Akbulut, 2016, s. 567; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 464). Bu hâkimiyet, kişinin hataya düşürülmesinden ya da kusur yeteneğinin bulunmamasından kaynaklanabileceği gibi kişinin cebir ve tehdit ile iradesinin ortadan kaldırılması şeklinde de gerçekleştirilebilmektedir (Özgenç, 2016, s. 526; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 464).

Somut olay özelinde kişinin azmettiren olarak mı dolaylı fail olarak mı sorumluluğunun doğacağı noktasının netleştirilmesi gerekmektedir. Burada fiili hâkimiyet prensibinden hareket edilerek tespit yapılmalıdır. Dolaylı faillikte, arka plandaki kişi, araç konumunda olan kişiye suç işleme kararı verdirmemekte, araç durumundaki kişiyi yalnızca suç işlemeye teşvik etmektedir. Diğer bir deyişle kişi, suç konusu vakıaların gerçekleştirilmesi noktasında kontrol sahibi ise dolaylı faillik söz konusudur. Azmettirme bakımından ise azmettiren konumundaki kişinin suç işleme yönündeki iradesi azmettirilen konumundaki kişiye aktarılmaktadır. Dolayısıyla azmettiren kişi suç konusu vakıaların gerçekleştirilmesi bakımından kontrol mekanizması geliştirememektedir (Özbek vd., 2023, s. 543; Akbulut, 2016, s. 604; Gökçen vd., 2015, s. 648; Hakeri, 2022, s. 544,554-555; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 465).

3.3.1.4. Yan Yana Faillik

Bazı haller bakımından kanun koyucu tarafından öngörülme-yen faillik durumları gerçekleşebilmektedir. Bu doğrultuda doktrinde kişilerin sorumluluğunun tespit edilebilmesi için yan yana faillik kavramı getirilmiştir. Birden fazla kişi tarafından belirli bir suç tipinin dolaylı ya da müşterek faillik ilişkileri olmaksızın gerçekleştirilmesi halinde yan yana faillik söz konusu olmaktadır. Başka bir ifadeyle, aynı konu üzerinde, aynı anda aynı suçun birbirinden habersiz hareket eden kişiler tarafından işlenmesi halinde yan yana faillikten bahisle sorumluluk gündeme gelecektir (Akbulut, 2016, s. 577; Hakeri, 2022, s. 527). Burada kişiler arasında bilinçli ve iradi karşılıklı ilişki bulunmaksızın her bir kişi tarafından neticenin gerçekleşmesi için uygun hareketler bulunmaktadır (Koca & Üzülmmez, 2022, s. 481-482).

3.3.2. Şeriklik

3.3.2.1. Genel Açıklamalar ve Bağlılık Kuralı

Şeriklik, bir suçun icrası kapsamında sunulan katkının, o suç tipi için kanunda öngörülen fiil üzerinde hâkimiyet kurulamaması şeklinde tanımlanmaktadır (Akbulut, 2016, s. 590; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 482).

Şerikler, fail olmadıkları halde ceza sistemiği içerisinde sorumlu tutulmuşlardır. Şeriklerin ceza sistemiği içerisinde neden cezalandırılması gerektiğine ilişkin farklı görüşler ileri sürülmüştür. Sebebiyet verme (canlandırma) teorisi, neticenin ortaya çıkmasına şeriklerin de neden olduğu esasına dayanmaktadır (Akbulut, 2016, s. 593; Evik, 2011, s. 123; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 482-483). Kusurun/haksızlığın karışması teorisi olarak adlandırılan diğer bir görüş ise şeriklerin haksızlığının, failin kusuruna ya da haksızlığına karıştığını ve şeriklerin bu nedenle cezalandırıldığını ileri sürmektedir (Evik, 2011, s. 125-126; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 483). Kusura iştirak teorisi, failin kusurundan şeriki sorumlu tutmaktadır (Akbulut, 2016, s. 592-593; Evik, 2011, s. 124; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 483). Bağımsız şeriklik suçu teorisini savunanlar ise şerikin failin fiiline olan katkısından dolayı değil, ayrı bir tipe uygun haksızlık içeriğini meydana getirdiği için sorumlu tutulması gerektiğini ifade etmektedir (Evik, 2011, s. 124-125; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 483).

5237 sayılı Kanun ise sınırlı bağlılık kuralını esas almaktadır (Akbulut, 2016, s. 592; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 486). Sınırlı bağlılık kuralı uyarınca suça iştirak için kasten ve hukuka aykırı işlenmiş bir fiilin varlığı yeterlidir (5237 sayılı Kanun m. 40/1). Niteliksel bağlılık kuralı olarak ifade edilen husus ise suçun işlenişine iştirak eden her kişinin, diğerinin cezalandırılmasını önleyen kişisel nedenler göz önünde bulundurulmaksızın kendi kusurlu fiiline göre cezalandırılacağına ilişkindir (5237 sayılı Kanun m. 40/1). Bu düzenleme ile birlikte şeriklerin iştiraktan dolayı sorumluluğu haksızlık içeriği ile sınırlandırılmış olup kusur durumunda ise bağlılık kuralının dışına çıkmıştır (Koca & Üzülmmez, 2022, s. 487). Suça iştiraktan dolayı sorumlu tutulabilmek için ilgili suçun en azından teşebbüs aşamasına varmış olması gereklidir (5237 sayılı Kanun m. 40/3). Belirtilen hüküm, doktrinde “*niteliksel bağlılık kuralı*” olarak ifade edilmektedir (Özgenç, 2016, s. 541; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 487-488). Şeriklerin sorumluluğunun doğabilmesi için failin kasten suçu işlemiş olması gerekmektedir. Ayrıca belirtmekte fayda bulunmaktadır ki bir suça şerik olarak yalnızca bir kere katılmak mümkündür.

5237 sayılı Kanun, şeriklik statüsünde azmettirme ve yardım etme kurumlarına yer vermiştir. Bu iki kurum aşağıda sırasıyla incelenecektir.

3.3.2.2. *Azmettirme*

Azmettirme, 5237 sayılı Kanun'un 38. maddesinde düzenlenmektedir. İlgili hüküm incelendiğinde, azmettirmenin, bir başkasına suç işleme kararı aldırılması şeklinde düzenlendiği görülmektedir. Diğer bir ifadeyle azmettirme, belli bir suç tipi bakımından henüz herhangi bir suç işleme kararı olmayan bir kişiye, başkası tarafından bu suç işleme kararı verdirilmesidir (Özen, 2023, s. 996; Özbek vd., 2023, s. 545; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 494). Burada esasen failin iradesinin etkilenmesi, azmettirenin sorumluluğunu doğurmaktadır⁹ (Soyaslan, 2014, s. 493). İfade edilmelidir ki azmettirme, yardım etmeye nazaran şerikliğin daha kuvvetli bir şeklidir (Koca & Üzülmmez, 2022, s. 495).

Bir kişinin azmettiren olarak sorumluluğunun doğabilmesi için; bir kişiye suç işleme kararı verdirilmesi, azmettirilen fiilin işlenmiş olması ve azmettirenin kasten hareket ediyor olması gereklidir (Akbulut, 2016, s. 605; Hakeri, 2022, s. 551).

Azmettirme ancak kasten işlenebilen suçlar bakımından uygulama alanı bulmakla birlikte, kast-taksir kombinasyonu ile işlenen ve neticesi sebebiyle ağırlaşmış suçlar bakımından da uygulanabilmektedir (Koca & Üzülmmez, 2022, s. 497-498). Azmettirme kastının kişide suç işleme kararı verdirilmesine ilişkin olması gerekli olup kastın belli bir fiile ve kişiye yönelik olması aranmakla birlikte azmettirme bakımından sorumluluğun doğabilmesi için azmettirenin kusurlu olması aranmamaktadır (Gökçen vd., 2015, s. 651-654; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 500).

3.3.2.3. *Yardım Etme*

Şerikliğin bir diğer şekli olan yardım etme, bir başkası tarafından kasten işlenen bir suça kasten destekte bulunmak şeklinde ifade edilmektedir (Özen, 2023, s. 1010; Özbek vd., 2023, s. 550; Evik, 2011, s. 188). Faillik veya azmettirme olarak nitelendirilmeyen her türlü katkı, yardım etme şeklinde değerlendirilmektedir (Akbulut, 2016, s. 608; Koca & Üzülmmez, 2022, s. 506).

⁹ Yargıtay Ceza Genel Kurulu, 15.11.2018, E.912, K.537 (<https://kazanci.com.tr/>; Erişim Tarihi: 5.12.2024).

Bir kişinin yardım etmeden dolayı sorumluluğunun gündeme gelebilmesi için ilk olarak yardım etme niteliğindeki hareketlerin gerçekleştirilmesi, ikinci olarak yardımda bulunmanın kasten gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Özen, 2023, s. 1010; Koca & Üzülmöz, 2022, s. 507,510).

Yardım etme şeklinde gerçekleştirilen fiillerin asıl suçun gerçekleşmesinde nedensel olması aranmaktadır. Ayrıca yardım niteliğindeki katkının belirlenmesinde, suç işlenmesini kolaylaştırma, yoğunlaştırma veya garantileme dikkate alınmaktadır (Evik, 2011, s. 189).

Yardım etme, maddi olabileceği gibi manevi nitelikte de olabilmektedir (Özbek vd., 2023, s. 551; Soyaslan, 2014, s. 494; Akbulut, 2016, s. 608; Koca & Üzülmöz, 2022, s. 507). Bir suçun işlenişi esnasında yapılabilecek yardımlar 5237 sayılı Kanun'un 39. maddesinin ikinci fıkrasında belirtilmiştir. İlgili hüküm uyarınca; suç işlemeye teşvik etmek, suç işleme kararını kuvvetlendirmek, fiilin işlenmesinden sonra yardımda bulunacağını vaat etmek, suçun nasıl işleneceği hususunda yol göstermek veya fiilin işlenmesinde kullanılan araçları sağlamak ve suçun işlenmesinden önce veya işlenmesi sırasında yardımda bulunarak icrasını kolaylaştırmak yardım olarak kabul edilen fiillerdir (Özen, 2023, s. 1014-1016; Özbek vd., 2023, s. 551-553; Soyaslan, 2014, s. 494; Akbulut, 2016, s. 608-610; Gökçen vd., 2015, s. 658-659; Hakeri, 2022, s. 559-560; Koca & Üzülmöz, 2022, s. 508-510; Çetintürk & Töngür, 2020, s. 332-334).

Yardım edenin kastının hem asıl fiilin gerçekleştirilmesi bakımından hem de yardım etme bakımından bulunması gerekmektedir (Özbek vd., 2023, s. 550; Akbulut, 2016, s. 610; Koca & Üzülmöz, 2022, s. 511). Yardım edenin suç teşkil eden fiil sonucunda herhangi bir yarar sağlaması aranmamaktadır (Koca & Üzülmöz, 2022, s. 511).

4. KABAHAHLER HUKUKUNDA İŞTİRAK

4.1. Genel Olarak

5326 sayılı Kanun'un 3. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi gereğince 5326 sayılı Kanun'un genel hükümleri, idarî para cezası veya mülkiyetin kamuya geçirilmesi gibi yaptırım gerektiren bütün fiiller

hakkında uygulanacaktır. Bu bağlamda, 4054 sayılı Kanun kapsamında uygulanan idari müeyyideler kabahat niteliği taşıdığından, 4054 sayılı Kanun'da özel bir hüküm bulunmadığı durumlarda, 5326 sayılı Kanun uygulama alanı bulacaktır.

Kartel ihlalinin oluşumuna veya sürdürülmesine azmettiren veyahut yardım edenin sorumluluğunun belirlenmesine yönelik bir düzenleme 4054 sayılı Kanun ve bu kanuna dayanılarak çıkarılan mevzuat hükümlerinde yer almamaktadır. Bu sebeptir ki, 5237 sayılı Kanun ve 5326 sayılı Kanun'un genel hükümlerine bakılmasında fayda görülmektedir. 5237 sayılı Kanun'un iştirake ilişkin hükümlerine yukarıda yer verilmiş olup, çalışmanın bu bölümünde 5326 sayılı Kanun anlamında kabahate iştirak eden kişinin sorumluluğuna ilişkin bilgiler yer almaktadır.

İştirake ilişkin hükümler, suçu ve/veya kabahati genişletici ve tamamlayıcı bir etki göstermekte ve aslında suç/kabahat tanımına girmeyen hareketlerin cezalandırılması söz konusu olmaktadır. Böylelikle, suçun/kabahatin tanımındaki hareketi yapma dışında katkıda bulunanların yaptırıma uğratılması sağlanmaktadır¹⁰.

Haksızlık niteliğini haiz kabahat eylemleri için 5237 sayılı Kanun'un iştirake ilişkin hükümlerini, 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesi gereği uygulama imkânı bulunmamaktadır (Yeğrim, 2023, s. 138).

5326 sayılı Kanun'un 14. maddesinin birinci fıkrasında "*Kabahatin işlenişine birden fazla kişinin iştirak etmesi halinde bu kişilerin her biri hakkında, fail olarak idarî para cezası verilir.*" hükmü bulunmaktadır. İlgili mevzuat hükmü dikkate alındığında kabahatler hukukunda esasen tek faillik sisteminin kabul edildiği söylenebilecektir (Kangal, 2022, s. 236). Dolayısıyla kabahatler hukuku anlamında haksızlık teşkil eden bir fiilin tek bir kimse tarafından işleneceği varsayılmakla birlikte birden fazla kişinin haksızlık niteliğini haiz eyleme katkılarının olması da mümkündür (Akbulut, 2022, s. 432).

Kabahatler hukuku anlamında iştirak için en az iki kimsenin normda belirtilen unsurları içeren eylemi birlikte yapması gerekmektedir ve eylemi gerçekleştiren kişi sayısı birden fazla olmasına karşın eylemin tek olduğu söylenebilecektir (Kangal, 2022, s. 236). Kabahat teşkil eden bu eyleme katılanlara sorumluluk atfedilebilmesi için kanunilik ilkesi gereğince kanuna özel olarak bir norm eklenmesi gereklidir

(Kangal, 2022, s. 236). Bu sebeptir ki, 5326 sayılı Kanun'a 14. madde derç edilmiştir. Bu düzenleme ile beraber kabahate iştirak eden kimselerin yaptırımlara tabi tutulması mümkün olmuş, sorumluluk alanı genişletilmiştir (Akbulut, 2022, s. 432; Mitsch, 2005, s. 121-122; Özbek, 2010, s. 635).

Kabahat eylemine katılanlar kanunda yer alan unsurların gerçekleşmesine katkıları bulunmuyorsa, söz konusu eylemden sorumluluklarının bulunduğu da söylenemeyecektir (Akbulut, 2022, s. 433). Bu nedenle iştirak hükümlerinin varlığı ile de şeriklere uygulanacak ve/veya uygulanan yaptırımların sınırları çizilmiştir (Akbulut, 2022, s. 433; Mitsch, 2005, s. 124).

4.2. Dar Fail - Geniş Fail Kavramı

Geniş fail kavramı doktrinde azmettiren ve yardım edenleri de kapsayacak şekilde; haksızlık teşkil eden eyleme yönelik katkıların eşit olması şeklinde tanımlanmıştır (Akbulut, 2022, s. 433). Geniş fail kavramının ortaya çıkışı esasen eylemi oluşturan sebepler arasında bir hiyerarşi olmaması gerektiği düşüncesine dayanmaktadır. Bu şekilde fail ile şerik arasında herhangi bir farkın olmaması gerektiği ifade edilmektedir (Erem, 1993, s. 538).

Dar fail kavramı ise tipikliğe uygun bir biçimde haksızlığı gerçekleştiren kişinin fail olarak kabul edilmesidir (Akbulut, 2022, s. 434). Dar fail sisteminin kabul edildiği hukuk sistemlerinde failin eylemine katkıda bulunan kimselerin sorumlu olabilmesi için ceza veya kabahatlere ilişkin mevzuata iştirak hükümlerinin getirildiği görülmektedir. Nitekim şeriklerin sorumluluğuna ilişkin madde hükmü bulunan 5326 sayılı Kanun'da dar fail kavramının kabul edildiği anlaşılmaktadır (Özgenç, 2005, s. 487).

4.3. Tek Fail Sistemi - Eşitlik Sistemi

İştirak müessesesinin 5237 sayılı Kanun'da ele alınışının ayırt etme prensibi veyahüt diğer ismiyle ikilik sistemi çerçevesinde olduğu anlaşılmaktadır (Akbulut, 2010b, s. 415). Bu sisteme göre failin sorumluluğunun diğer katılımcılardan ayırt edilebilmesi için fail ve şeriklere verilen müeyyideler farklılaşmakta, her kişi eyleme sunduğu

katkısı oranında sorumlu tutulmaktadır (Akbulut, 2022, s. 435).

Eşitlik sisteminde ise haksızlık içeren eyleme katılan kimseler, eyleme sunduğu katkılara bakılmaksızın aynı idari müeyyide ile karşılaşmaktadırlar. 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesinin birinci fıkrasının gerekçesinde;

“Kabahatlere iştirak haliyle ilgili olarak tek tip fail sistemi kabul edilmiştir. Kabahatin işlenişine iştirak eden kişiler arasında fail ve şerik (azmettiren veya yardım eden) ayrımı gözetilmemiştir.”

denilmektedir (Yurtcan, 2016, s. 89). Madde gerekçesine bakıldığında, kabahatlere iştirak haliyle ilgili olarak tek tip fail sisteminin, diğer ismiyle eşitlik sisteminin kabul edildiği ve kabahatin işlenişine iştirak eden kişiler arasında fail ve şerik ayrımının gözetilmediği, her birinin iştirakçi fail olarak görüldüğü söylenebilecektir (Yeğrim, 2023, s. 139).

Kısaca, kabahate iştirak edenin konumu asıl failin düzeyine çıkartılmış ve iştirakçi de bir fail olarak nitelendirilmiştir. Doktrinde 5326 sayılı Kanun'daki bu sistemin kabul edilmesinin nedeninin; hukuki titizlik gerektiren faillik ve şeriklik ayrımına ilişkin bir değerlendirmenin idare tarafından yapılmasının idari işleyişi zorlaştırabileceği olduğu kabul edilmektedir (Akbulut, 2022, s. 437).

Her ne kadar 5326 sayılı Kanun'da faillik şekillerinden müşterek faillik ve dolaylı faillik ile şeriklik hallerinden azmettiren ve yardım eden kavramları ayrıştırılmasa da haksızlık teşkil eden eylemden kaynaklanan sorumluluğun belirlenmesi için en azından kişinin fail veya şerik olup olmadığının belirlenmesi, faillik ve şeriklik ayrımının değerlendirildiği bu durumlarda 5237 sayılı Kanun'daki ayrımlara da yer verilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu şekilde bir değerlendirme ile fail veya şerik olmayan kişilerin söz konusu kabahatten sorumlu tutulmaması sağlanabilecektir (Akbulut, 2022, s. 436).

4.4. Kabahatler Kanununda İştirak

4.4.1. İştirakin Objektif Davranış Unsuru

5326 sayılı Kanun'da müşterek fail, azmettiren veya yardım eden gibi ayrımlar yapılmamış, haksızlık teşkil eden eyleme katılanların eylemi, tipikliği gerçekleştiren kimsenin eylemiyle bir tutulmuştur. Bu sebeptendir ki 5326 sayılı Kanun veyahut kabahat niteliğini haiz

yaptırımlar içeren diğer kanunlardaki tipikliğe uygun eylemlere, şeriklerin eylemlerinin de dâhil olduğu kabul edilmektedir (Akbulut, 2022, s. 445; Mitsch, 2005, s. 131).

5326 sayılı Kanun kapsamında şerikler iki şekilde kabahat eylemine katılım sağlayabilmektedir. Bunlardan ilki kabahatin maddi unsurlarını tamamıyla gerçekleştiren şeriklerden birinin eylemine, diğer şeriklerin tipiklikteki tüm hususları gerçekleştirmemesine rağmen katılması durumunda şeriklerin hepsinin aynı müeyyideye tabi olmasıdır. Ancak şu belirtilmelidir ki, istisnai de olsa kabahat niteliğini haiz olmasına karşın bazı mevzuat hükümlerinde şeriklerin sorumluluğu failden daha az tutulabilmektedir.

Türk rekabet hukuku mevzuatında şerikin daha az ceza almasını öngören bir hüküm bulunmamaktadır. Bu doğrultuda 5326 sayılı Kanun'da belirtildiği şekliyle şerik ile failin aynı idari müeyyideye tabi tutulması gerekmektedir. Fakat bazı Kurul kararlarında, örneğin “*Taksimetre*” kararında¹¹; kartel kolaylaştırıcısı teşebbüse bir kartel eyleminden ziyade karteli kolaylaştırıcı bir davranışı gerçekleştirmesi nedeniyle kartel üyelerinden daha az ceza verildiği görülmektedir. Türk rekabet hukukunda iştirake ilişkin ayrışan bir hüküm bulunmaması nedeniyle, bahse konu kararın 5326 sayılı Kanun’a aykırılık oluşturduğu söylenebilecektir.

Şeriklerin failin eylemine katılımının ikinci şekli ise; bir kabahat eylemini müştereken birden fazla kişinin gerçekleştirmesidir. 5237 sayılı Kanun kapsamında müşterek fail olarak nitelendirilebilecek bu kimseler kabahatler hukukundaki nitelendirme gereği şerik olarak kabul edilmektedir (Akbulut, 2022, s. 446; Mitsch, 2005, s. 132-133)

4.4.2. İştirakin Subjektif Unsuru

Kural olarak kabahatler kast veya taksirli olarak işlenebilmektedir (Akbulut, 2022, s. 452). İştirakte manevi unsurun tespitine yönelik olarak 5326 sayılı Kanun’un 14. maddesinin üçüncü fıkrasında “*Kabahate iştirak için kasten ve hukuka aykırı işlenmiş bir fiilin varlığı yeterlidir...*” şeklinde bir düzenleme bulunmaktadır. 5326 sayılı Kanun’un 14. maddesinin üçüncü fıkrasında açıkça, kabahate iştirak için kast unsurunun varlığı gerektiğinden, kabahate katılan

¹¹ Kurulun 11.03.2021 tarih ve 21-13/174-75 sayılı kararı, para. 112.

şerikin sorumluluğundan bahsedebilmek için kasıtlı olarak hareket edip etmediğinin araştırılması gerekmektedir. Nitekim ilgili hükmün gerekçesinde de haksızlık niteliğini haiz fiile katılım için kasten ve hukuka aykırı işlenmiş bir fiilin varlığının gerekli ve yeterli olduğu ifade edilmektedir (Yurtcan, 2016, s. 90).

Çalışmamızın “3.1. İştirakin Unsurları” bölümünde de yer verildiği üzere 5237 sayılı Kanun 40. maddesinde yer alan “*Suçta iştirak için, kasten ve hukuka aykırı işlenmiş bir fiilin varlığı yeterlidir.*” düzenlemesi 5326 sayılı Kanun’a benzer bir niteliktedir. Bu benzer iki hüküm için doktrindeki bazı görüşler katı bağlılık kuralının (Demirbaş, 2013, s. 506) geçerli olduğunu ifade ederken, diğer görüşler sınırlı bağlılık kuralının (Koca & Üzülmüş, 2022, s. 486; Akbulut, 2010a, s. 182) var olduğunu kabul etmektedir (Şahin, 2015, s. 648). Sınırlı bağlılık kuralına göre haksızlık niteliğini haiz eyleme iştirakin kasten işlenmesi gerekirken, iştirak edilen eylemin de kasten işlenebilen bir suç ve/veya kabahat olması gerekmektedir (Akbulut, 2022, s. 453). Kısaca tipik eylemi gerçekleştiren fail taksirli bir şekilde hareket etmiş ise şerikin katılımı da yaptırıma tabi tutulmamaktadır. Farklı bir görüşe göre ise taksirli olarak işlenebilen bir kabahatin varlığı halinde iştirakin de taksirli bir şekilde olması mümkündür (Akbulut, 2022, s. 453; Mitsch, 2005, s. 143)¹². İlgili görüşe katılmak mümkün görülmemektedir; şöyle ki haksızlık niteliği, kabahate nazaran fazla olan suçlar bakımından taksirli iştirak mümkün değilken, evleviyetle kabahatler hukuku kapsamında taksirli iştirakin kabulü de mümkün değildir. Aksi durumda ceza ve kabahatler hukuku değerlendirmeleri birbiri ile çelişki yaratacaktır.

Rekabet hukuku ise, ticari gelişmeleri izleyerek tam rekabeti sağlamayı hedeflediği için diğer hukuk dallarından farklıdır ve içtihadi nitelik taşımaktadır. Bu da, teşebbüslerin eylemlerinin kast ya da taksirle mi işlendiğini net bir şekilde sınıflandırmayı zorlaştırabilecek niteliktedir. Bu sebeple, hem Kurul hem de mahkemeler, teşebbüslerin eylemlerinin kast ya da taksirle mi işlendiğini belirlerken geniş takdir yetkisine sahiptir (Yavuz, 2014, s. 908). Rekabet hukuku kapsamında şerikin sorumluluğun belirlenirken bir eylemin kast veya taksirle

¹² Benzer bir görüş Türk ceza hukuku bağlamında da 765 sayılı Kanun’un yürürlüğü esnasında ileri sürülmüş olup (Erem, Danışman & Artuk, 1997, s. 368-369), günümüzde bu görüş ceza hukukunda 5237 sayılı Kanun’un 22. maddesinin beşinci fıkrasında “Birden fazla kişinin taksirle işlediği suçlarda, herkes kendi kusurundan dolayı sorumlu olur. Her failin cezası kusuruna göre ayrı ayrı belirlenir.” hükmü nedeniyle anlamını yitirmiştir (Şahin, 2015, s. 649).

işlendiğinin tespiti noktasında da idarenin ve mahkemelerin geniş takdir yetkisi bulunmaktadır.

4.5. İştirakte Sorumluluk İçin Aranılan Şartlar

4.5.1. Birden Fazla Kişinin İşlenen Kabahate Katılması

5326 sayılı Kanun'un 14. maddesi anlamında bir iştirakin gerçekleşebilmesi için öncelikle birden fazla kişinin söz konusu kabahate katılım göstermesi gerekmektedir (Kangal, 2022, s. 239). Daha evvel de değinildiği üzere ceza hukukundan farklı olarak kabahat hukukunda, mevzuat gereği şeriklere uygulanacak idari para cezası ile faile uygulanacak para cezası miktarı aynı olmalıdır (Yeğrim, 2023, s. 140). İdari para cezası dışındaki müeyyideler için ise mevzuat bir düzenleme yapma ihtiyacı duymamıştır. Örneğin birden fazla şerik tarafından işlenen bir kabahat kapsamında bir şirketin veya şirketin bir bölümünün ayrı ayrı her kabahati işleyen kişi için kapatılmasının mümkün olması beklenemez (Zafer, Pamuk, & Çakır, 2014, s. 13).

Birden fazla kişinin kabahate katılım göstermesi, bir kişinin kabahate ilişkin kanunda yer alan tüm unsurları gerçekleştirmesi sonucu ortaya çıkabilir (Kangal, 2022, s. 239). Örneğin dilencilik yapmak isteyen A kişinin, bu düşüncesini iş arkadaşı B'ye söylemesi sonrasında B bu fikri destekleyerek daha çok para kazanabileceğini düşündüğü lokasyon önerisinde bulunmuştur (Yeğrim, 2023, s. 141). Daha sonrasında ise B'nin A'yı her gün bu yere dilencilik yapması için bıraktığı, A'nın da burada dilencilik yaptığı tespit edilmiştir. Somut olayda A dilencilik fiili ile 5326 sayılı Kanun'un 33. maddesinin birinci fıkrasındaki tüm unsurları yerine getirmiştir ve fail olarak sorumluluğu bulunmaktadır. Ek olarak B de fiilleriyle A'nın kabahatine iştirak etmiştir. Son durumda A ve B'ye uygulanacak idari para cezasında ikisine de fail gibi muamele edilecektir.

Kabahate katılım gösteren kişilerin birlikte tipiklikteki unsurları gerçekleştirmesiyle de ilgili şart sağlanmış olmaktadır (Kangal, 2022, s. 240). Örnek olarak A ve B ağır bir masayı yetkililerden izin almaksızın sokaklarında bulunan kaldırıma birlikte yerleştirmeleri durumunda 5326 sayılı Kanun'un 38. madde hükmündeki kabahati oluşturan şartları birlikte sağlamış olduklarından, müşterek fail olmalarına karşın kabahatler hukuku anlamında şerik olarak kabul edilmektedirler

ve fail için öngörülen ceza miktarından eşit bir şekilde sorumlu tutulmaktadırlar.

Her ne kadar kabahatler hukukunun genel hükümleri nedeniyle failin de şerikin de aynı cezayı alması gerekse de kabahatin düzenlendiği özel hükmün varlığı gibi istisnai durumlarda şerikin daha az ceza alması da mümkündür (Akbulut, 2022, s. 446). Örneğin 1512 sayılı Noterlik Kanunu'nun¹³ 157. maddesinde noterin eylemlerine nazaran şeriklere daha az müeyyide uygulanması kabul edilmiştir (Akbulut, 2022, s. 446).

Rekabet hukuku kapsamında ise şu şekilde varsayımsal bir örnek incelenebilecektir; aynı ilgili ürün pazarında faaliyet gösteren A ve B'nin fiyat tespiti konusunda anlaştıkları bilinmektedir. C ise söz konusu anlaşmaya uyulup uyulmadığının tespitini gerçekleştirerek fiyat tespiti anlaşmasının devamını sağlamaktadır. Somut olayda A ve B, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki tüm unsurları yerine getirmişlerdir ve fail olarak sorumlulukları bulunmaktadır. Ek olarak C de fiilleriyle A ve B'nin kabahatine iştirak etmiştir. Dolayısıyla A, B ve C'ye uygulanacak idari para cezasında üçüne de fail gibi muamele edilecektir.

4.5.2. Kabahatin Gerçekleşmesine Katkıda Bulunulması

Şerikin fiilinin, failin veya diğer şeriklerin fiili ile nedensellik bağı bulunacak şekilde katkısının olması gerekmektedir ve fakat şerikin katkısının oranı müeyyide uygulanması bakımından önem arz etmemektedir (Yeğrim, 2023, s. 142). Doktrinde de idarenin faillik veyahut şeriklik (diğer bir deyişle doğrudan faillik, müşterek faillik, azmettiren ve yardım eden) ayrımının net bir şekilde yapmasının zorunlu olmadığı ifade edilmekle beraber bu ayrımın yapılmasının somut olayların net bir biçimde değerlendirilmesi için önemli olabileceği belirtilmektedir (Akbulut, 2022, s. 437; Yeğrim, 2023, s. 142). Kısaca idarenin de kabahatler hukukuna ilişkin karar verirken ceza hukukuna benzer bir şekilde şeriklerin katkılarını bakması gerekmektedir.

Şeriklerin haksızlık niteliğine sahip eyleme katkıları maddi ve/veya manevi olmalıdır ki failin eyleminden sorumlu olabilsin (Yeğrim,

¹³ Kabul Tarihi: 18.1.1972, Yayımlandığı Resmî Gazete'nin Tarih ve Sayısı: 5.2.1972, 14090.

2023, s. 142). Örneğin B'nin 5326 sayılı Kanun anlamında işgal yapması için A'nın dükkânındaki masayı sokağa taşımasında fiili yardım yapması şerik olarak kabul edilmesi için yeterli olabileceği gibi, B'nin masayı sokağa taşıması noktasında A'yı azmettirmesi de kâfidir. Yine benzer şekilde kartel kolaylaştırıcısı da örneğin kartelin kurulması hususunda tarafları azmettirerek ya da kartel kurulduktan sonra çeşitli eylemlerle yardım ederek kartel eylemine maddi ve/veya manevi bir katkı sunmalıdır.

Haksızlık niteliğine sahip bir kabahate katkı (Kangal, 2022, s. 240), icrai bir eylemle yapılabileceği gibi ihmali bir şekilde de yapılabilecektir. Lakin bu şekilde bir katkının oluşması için kişinin garantör niteliğini haiz olması gerekmektedir (Kangal, 2022, s. 241). Garantörün iştiraki için failin eylemi ile objektif bağının olması önemlidir, çünkü 5326 sayılı Kanun'da müşterek fail, azmettiren ve yardım eden arasında bir ayrım bulunmamaktadır (Akbulut, 2022, s. 448).

4.5.3. Kasten İşlenebilen Hukuka Aykırı Bir Kabahat Olması

Çalışmamızın “4.4.2. İştirakin Subjektif Unsuru” bölümünde de detaylı bir şekilde izah ettiğimiz şekliyle 5326 sayılı Kanun uyarınca iştirake ilişkin hükümlerin somut olayda vukuu bulması için hem kasten işlenebilen hukuka aykırı bir kabahatin bulunması hem de şeriklerin bu kabahate kasten katılım göstermesi gerekli ve yeterlidir (Akbulut, 2022, s. 456).

5326 sayılı Kanun'da kast açıkça tanımlanmamaktadır; bu sebeple 5237 sayılı Kanun hükümlerine bakmak gerekmektedir. Mezkûr kanunun 21. maddesinin birinci fıkrasında kast, “*suçun kanuni tanımındaki unsurların bilerek ve istenerek gerçekleştirilmesi*” olarak tanımlanmıştır. Maddede de açıkça belirtildiği üzere kast ile belirtilen şey, fiilin bilerek ve istenerek gerçekleştirilmesidir. Bu çerçevede kastın iki unsuru vardır; bunlardan birincisi hukuka aykırı eylemin unsurlarını bilme, ikincisi ise bunları isteme unsurudur. Bu iki unsur gerçekleştiği vakit şeriklerin de idari müeyyideden sorumluluğu ortaya çıkacaktır.

Taksirli kabahatlere iştirak hükümleri uygulanması mümkün olmamakla birlikte kasten işlenebilen bir kabahate de taksirli bir şekilde iştirak etmek mümkün olmayacaktır (Yeğrim, 2023, s. 142). Taksirli bir kabahatte tipikliğin birden fazla kimse tarafından gerçekleştirilmesi

durumunda her bir failin kendi kusuru oranında sorumlu tutulması gerekmektedir (Yeğrim, 2023, s. 143).

Hâlihazırda 4054 sayılı Kanun'da yer alan kabahatlere ilişkin hükümler kasten işlenebilecek kabahatlerden oluşmaktadır. Dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlaline yönelik katkı sunan şerikler kasten hareket ettikleri zaman işbu katkılarından fail gibi sorumlu tutulacakları söylenebilecektir. Ancak ticari gelişmeleri takip ederek piyasadaki tam rekabeti sağlamak amacıyla oluşturulan rekabet hukuku diğer hukuk dallarından farklı olarak içtihadî nitelik arz etmektedir. Bu durum ise teşebbüslerin eylemleri üzerinde kast veya taksir ayrımına giderek net bir sınıflandırma yapılamamasına neden olabilecektir (Yavuz, 2014, s. 908). Bu sebeptendir ki hem Kurulun hem mahkemelerin teşebbüslerin eylemlerinin kasten veya taksirli olup olmadığının tespitinde geniş takdir yetkisine sahip olduğu söylenebilecektir.

Belirtmek gerekir ki 5326 sayılı Kanun'daki iştirak hükmü uyarınca kabahat eylemi işlenirken bir hukuka uygunluk nedeninin bulunmaması gerekir. Şayet bir hukuka uygunluk nedeni bulunuyor ise; eylemin hukuka uygun olması hasebiyle şeriklerin de sorumluluğu doğmayacaktır (Akbulut, 2022, s. 457).

Kabahat oluşturan eylemden bir kimsenin sorumlu tutulabilmesi için kusurunun bulunması gerekmektedir (Akbulut, 2022, s. 458). Dolayısıyla şerikin de kabahatten sorumlu tutulabilmesi için kusurunun bulunması icap ettiğinden şerik için kabahatler hukuku için kusurluluğu kaldıran bir neden olması durumunda bu nedenden şerikin yararlandırılması lazımdır (Akbulut, 2022, s. 458).

Kişisel yaptırımsızlık sebebi veya yaptırımı kaldıran bir kişisel neden şerikte bulunuyorsa da şerikin sorumluluğu gündeme gelmeyecektir (Akbulut, 2022, s. 458). Aynı şekilde şerikin kasti bir katkısının bulunması gerektiğinden şerik kabahatte öngörülen bir nitelikli hali bilmiyor veya yaptırımı ağırlaştıran bir neden (örneğin tekerrür) şerikte bulunmuyor ise şerik, bunlardan da sorumlu tutulamayacaktır (Akbulut, 2022, s. 458).

4.5.4. Kabahatin Tamamlanması ve Bazı Durumlarda İcra Hareketlerine Başlanması

5326 sayılı Kanun'un 13. maddesinin birinci fıkrasındaki; “*Kabahate teşebbüs cezalandırılmaz. Ancak, teşebbüsün de cezalandırılabilmesine dair ilgili kanunda hüküm bulunan haller saklıdır.*” ifadesi ile kural olarak kabahatlere teşebbüsün yani kabahat eyleminin tamamlanmamasının müeyyideye tabi tutulmamasının esas olduğu söylenebilecektir (Yeğrim, 2023, s. 144). İlgili kabahate ilişkin düzenlemenin teşebbüse ceza vermesi halinde ise kabahate teşebbüs idari yaptırıma konu olabilecektir (Akbulut, 2022, s. 447). Bir kabahatin icra hareketlerine başlanmış olmasına karşın hareket bir nedenden ötürü gerçekleşmemiş, diğer bir ifadeyle kabahate teşebbüs edilmiş ise, kanun da teşebbüsü mümkün kılıyorsa teşebbüs edilen fiile iştirak eden kimsenin de sorumluluğu gündeme gelecektir (Kangal, 2022, s. 243). 4054 sayılı Kanun'da rekabet ihlallerine teşebbüs edilmesi halinde cezalandırılabilmesine ilişkin bir hüküm bulunmamaktadır. Bu sebeple de rekabet mevzuatında yer alan ihlallere teşebbüs edilmesi halinde teşebbüs eden cezalandırılmayacaktır.

Hâl böyle iken; teşebbüsle işlenmesi mümkün olmayan kabahatlerde, ancak fiilin tamamlanması halinde şerik cezalandırılabilcektir (Kangal, 2022, s. 243). Nitekim neticenin gerçekleşmesinin öngörüldüğü kabahatlerde de ancak neticenin gerçekleşmesi halinde iştiraktan sorumluluk gündeme gelebilecektir (Yeğrim, 2023, s. 144).

Kesintisiz kabahatlere de kesinti gerçekleşinceye kadar iştirak etmek mümkündür (Akbulut, 2022, s. 448). Örneğin ilgili pazarda kartel oluşturmak 4054 sayılı Kanun kapsamında 4. maddenin ihlaline yol açmaktadır. Oluşturulan bir karteli Kurul tespit edip, karteğe son verinceye veya taraffarca kendiliğinden kartel oluşumuna son verilmesine kadar ihlal gerçekleşebilir. Bu nedenle bu şekilde süre gelen kartel eylemi kesintisiz bir kabahattir. Kartel ihlaline son verilinceye kadar üçüncü taraf ihlale iştirak edebilecektir.

4.6. Kartel Kolaylaştırıcısının Sorumluluğu

Türk rekabet hukuku mevzuatında kartel kolaylaştırıcısının sorumluluğunun nasıl ele alınması gerektiği yer almamış, Aktif İşbirliği Yönetmeliği'nde kartel kolaylaştırıcısının tanımının yapılması yeterli

görülmüştür. Bu kapsamda kartel kolaylaştırıcısının somut olaydaki konumunun ortaya konulması için bu çalışmada kartel kolaylaştırıcısı olan teşebbüsün sorumluluğunun iştirak kapsamında değerlendirilmesi gerektiği düşünüldüğünden öncelikle iştirakin tanımı yapılmış, daha sonra 5237 sayılı Kanun ve 5326 sayılı Kanun kapsamında şeriklerin her bir hukuk dalı bakımından sorumluluğu detaylıca tartışılmıştır.

4054 sayılı Kanun kapsamında uygulanan idari müeyyidelerin kabahat niteliğini haiz olması nedeniyle 4054 sayılı Kanun'da bir hüküm bulunmaması durumunda 5326 sayılı Kanun uygulanmaktadır. Türk rekabet hukuku mevzuatında iştirak ile ilgili de bir hükmün bulunmaması nedeniyle kartel ihlalinin oluşumuna veya sürdürülmesine azmettiren veya yardım edenin sorumluluğunun belirlenmesine yönelik uygulanacak iştirak hükümlerinin belirlenmesinde de; 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesi hükmü nedeniyle 5237 sayılı Kanun'un iştirake ilişkin hükümlerinin uygulama alanı bulamayacağı söylenebilecektir (Yeğrim, 2023, s. 138).

Kısaca somut bir olayda kartel kolaylaştırıcısının varlığına dair bir şüphe bulunmakta ise yukarıda detaylı bir şekilde izah edilen iştirake ilişkin şartların somut olayda var olup olmadığı incelenmelidir. Dolayısıyla kartel kolaylaştırıcısının; birden fazla kişi tarafından işlenen kartel oluşumuna katıldığı, kartel oluşumunun gerçekleşmesine eylemleriyle katkıda bulunduğu, kasten işlenebilen ve hukuka aykırı bir kabahat olan kartel eylemine kasten dâhil olduğu, kartel eyleminin tamamlanmış bir eylem olduğu anlaşıyor ise kartel kolaylaştırıcısının 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesi gereği kartel üyeleriyle aynı sorumlulukta olduğu ifade edilmeli ve aynı idari müeyyide uygulanmalıdır¹⁴.

Devam eden bölümde kartel kolaylaştırıcısının sorumluluğuna ilişkin Komisyonun ve Kurulun vermiş olduğu kararlara kısaca yer verilerek hem Komisyonun hem de Kurulun kartel kolaylaştırıcısına yaklaşımı ele alınacaktır.

¹⁴ Aynı idari müeyyide ile ifade edilmek istenen, kartel üyeleri ile kartel kolaylaştırıcısının aynı hüküm kapsamında sorumlu tutulmasıdır. Ceza hukukunun genel prensiplerinden olan cezaların şahsiliği ilkesi uyarınca ağırlaştırıcı ve hafifletici sebeplerin aynı idari müeyyide kapsamında değerlendirilmesi mümkün değildir. Bu bakımdan kartel üyeleri ile kartel kolaylaştırıcısı 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine göre, başka bir ifadeyle aynı idari müeyyide ile sorumlu olacaklardır. Ancak somut olay özelinde, kartel üyesi olan her bir teşebbüs ile kartel kolaylaştırıcısı bakımından ayrı ayrı saptanacak olan ağırlaştırıcı ve/veya hafifletici sebepler sonucunda sonuç idari para cezası tespit edilecektir.

5. KARTEL KOLAYLAŞTIRICISININ SORUMLULUĞUNA İLİŞKİN KURUL VE KOMİSYON KARARLARI

5.1. Kartel Kolaylaştırıcısının Sorumluluğuna İlişkin Komisyon Kararları

5.1.1. *İtalyan Dökme Cam Kararı*

Komisyonun kartel kolaylaştırıcılarını rekabet hukuku ihlallerinden sorumlu tutmasına yönelik ilk karar olan 17 Aralık 1980 tarihli *İtalyan Dökme Cam*¹⁵ kararında, üç cam üreticisinin üretim ve pazarlama politikalarına ilişkin istatistiki verileri ve diğer bilgileri birbiriyle doğrudan paylaşmamak ve bunu bir üçüncü taraf teşebbüs olan Fides-Unione Fiduciaria SpA (Milan Fides) aracılığıyla yapmak üzerine anlaştıkları belirtilmiştir. Milan Fides normalde rakipler aracılığıyla paylaşılmayan ticari bilgilerin paylaşılmasını sağlamıştır. Ayrıca İtalya dökme cam pazarında satış kotalarına uyulduğunu doğrulayarak da rekabet kısıtlamasına neden olmuştur.

Kararda, Milan Fides'in kartel kurmak amacıyla bilgi değişimi yapma konusunda anlaşılan teşebbüslerin faaliyetlerini tamamlayıcı bir ekonomik faaliyet yürüten bir teşebbüs olduğu ve rekabeti kısıtlayan bir uygulamaya etkin bir şekilde katıldığı savunulmaktadır. Komisyon ayrıca,

“Milan Fides'in kartel anlaşmalarının amacı olan rekabet kısıtlamalarının uygulanmasına olanak sağladığı ve bilinçli olarak yardımcı olduğu ve sonuç olarak ortaya çıkan kısıtlayıcı etkilerden müştereken sorumlu olduğu unutulmamalıdır”

demektedir. Dolayısıyla Komisyonun kararında; söz konusu ürünlerin üretimi veya dağıtımında doğrudan yer almamasına rağmen, üçüncü taraf teşebbüsün de rekabeti kısıtlayan anlaşmaların uygulanmasından müştereken sorumlu olduğu sonucuna vardığı söylenebilecektir. Kararda teşebbüslere karşı herhangi bir para cezası uygulanmamıştır. Milan Fides'a kartel firmalarına destek sağlamayı durdurmasına yönelik görüş gönderilmiştir. İlk kez kartel kolaylaştırıcısının müştereken sorumlu olduğunun açık bir şekilde ifade edilmesi nedeniyle söz konusu kararın önemli olduğu düşünülmektedir.

¹⁵ Case V/29.869.

5.1.2. Komisyonun *İtalyan Dökme Cam Kararı* Sonrası Uygulaması

Komisyonun *İtalyan Dökme Cam* kararından sonra 1980'ler ve 1990'larda harici bir veri toplayıcısının bir kartelin uygulanmasını kolaylaştırdığını tespit ettiği, ancak söz konusu tarafa ihlal için sorumluluk atfetmediği beş kararı daha bulunmaktadır¹⁶. Bu kararların dördünde (*Cast Iron and Steel Rolls* kararı istisnadır) söz konusu üçüncü taraf İsviçre'nin Zürih kentindeki Fides Trust AG'dir (Fides).

Bu dosyaların olayları ve nitelikleri nispeten benzerdir; her birinde Fides tedarikçilerden satış ve üretim verilerini almış ve onlara pazar istatistikleri sağlamıştır. Ancak tedarikçiler kendi aralarında da kartellerin hedefleriyle ilgili olarak ilave ve doğrudan rekabet karşıtı bilgi alışverişinde bulunmuşlardır. Bununla birlikte, kararlarda Fides'in kartel grubunun sekreteryası olarak hareket ettiği, toplantılara katılıp tutanak tuttuğu ve veri toplayıp sağladığı kartele doğrudan dâhil olduğu ifade edilmiştir. Dahası, Komisyon Fides'in verdiği analizlerin kartel üyelerinin bireysel pazar paylarını daha kolay belirlemelerine ve izlemelerine olanak tanıdığını ve böylece "*üreticilerin ticari davranışlarını rekabete aykırı bir şekilde koordine etmelerini kolaylaştıran 'kolaylaştırıcı' bir mekanizma*" oluşturduğunu tespit etmiştir. Bununla birlikte, Komisyon bu kararlarında Fides'a herhangi bir para cezası vermediği gibi ihlalden sorumlu tutmamıştır (Hartnett & Sparks, 2015, s. 55).

5.1.3. *Organik Peroksitler Kararı*

Komisyonun kartel kolaylaştırıcısı rolü nedeniyle bir teşebbüse para cezası verdiği ilk karar ise 10 Aralık 2003 tarihli *Organik Peroksitler*¹⁷ kararıdır. Komisyona göre bir grup organik peroksit üreticisinin 1971 ve 1999 yılları arasında fiyat artışlarını koordine etmek ve pazar paylarını bölüşmek için uyguladıkları bir kartelin başarısı bir danışmanlık firmasının kartel kolaylaştırıcısı olmasından kaynaklanmıştır (Hartnett & Sparks, 2015, s. 55).

¹⁶ Komisyon; 17.10.1983 tarihli ve Case IV/30.064 sayılı "Cast Iron and Steel Rolls" kararı, 19.12.1984 tarihli ve Case IV/29.725 sayılı "Wood Pulp" kararı, 23.04.1986 tarihli ve Case IV/31.149 sayılı "Polypropylene" kararı, 21.12.1988 tarihli ve Case IV/31.866 sayılı "LdPE" kararı ve 13.07.1994 tarihli ve Case IV/33.833 sayılı "Cartonboard" kararında kartel kolaylaştırıcısına sorumluluk atfetmemiştir.

¹⁷ Case COMP/E-2/37.857.

Organik peroksitler ile ilgili Komisyon kararında tanımlanan kartel kolaylaştırıcısı; kartel iletişimini kolaylaştırmak, denetimler yapmak, kartel belgelerini yönetmek, otoritelerce tespit edilmekten nasıl kaçınılacağı konusunda tavsiyelerde bulunmak ve diğer hizmetleri sağlamak şeklinde ifade edilmiş olup teşebbüsler bu hususları gerçekleştirmesi için Ac Treuhand AG'yi¹⁸ (Ac Treuhand) görevlendirmiştir. Komisyon tarafından, danışmanlık firmasının kartel düzenlemelerinden haberdar olduğu, bu düzenlemelere aktif olarak dâhil olduğu ve işlevlerinin bir sekreteryaya rolünün ötesine geçtiği, özellikle de tarafların verilerini denetlediği ve danışmanlık firmasının anlaşma üyeleri üzerinde yetkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Komisyon, emsal olarak yukarıda bahsi geçen İtalyan Dökme Cam kararına atıfta bulunarak, danışmanlık firmasının kartel kolaylaştırıcısı rolünden dolayı sorumlu tutulması gerektiğini ifade ederek teşebbüse, kartel kolaylaştırıcısının fiilen para cezasına çarptırıldığı ilk dava olması nedeniyle sembolik olarak 1.000 avro para cezası vermiştir.

5.1.4. *Marine Hoses Kararı*

Komisyon 28.01.2009 tarihinde verdiği *Marine Hoses* kararında¹⁹, küresel ve uzun süredir devam eden bir ihale kartelinin düzenlenmesinde merkezi bir rol oynadığını tespit etmesine rağmen, danışmanlık firması olan *Marine Hoses'u* kartel ile ilgili olarak sorumlu tutmamıştır. Komisyonun gerekçeli kararında danışmanlık firması, “kartel koordinatörü” olarak tanımlanmış ve teşebbüsün tek yöneticisi olan gerçek kişinin İngiltere’de bir ceza mahkemesinde üç yıl hapis cezasına çarptırıldığı göz önünde bulundurulduğunda, danışmanlık firmasının kartelden sorumlu olduğu konusunda herhangi bir şüphe olmadığı belirtilmiş, ancak teşebbüs kartelden sorumlu tutulmamıştır.

Komisyonun kararındaki tutarsızlık üzerine yapılan eleştiriler sonucu Komisyon, tutumunu gerekçelendiren bir açıklama yayınlamıştır²⁰. “*Dosyanın istisnai koşullarına*” atıfta bulunan Komisyon, yaptırıma konu olacak kişinin ulusal düzeyde cezai kovuşturmayla konu olan bir

¹⁸ Yukarıda bahsedilen birçok dosyada taraf olan Fides’in kontrolü devredilerek Ac Treuhand AG (Ac Treuhand) kurulmuştur.

¹⁹ Case COMP/39406.

²⁰ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip_09_137/IP_09_137_EN.pdf (Erişim Tarihi: 4.12.2024).

birey olması nedeniyle çifte cezalandırılmama ilkesinin uygulandığını belirtmiştir. Komisyon ayrıca danışmanlık firmasının esasen hiçbir varlığı olmayan bir paravan şirket olduğunu ve danışmanlık firmasının başındaki gerçek kişinin ise zaten hapis cezasına çarptırılmış olması nedeniyle *Organik Peroksitler* dosyasında olduğu gibi ‘sembolik’ bir para cezasının uygulanmasının sınırlı bir caydırıcı etkisi olacağını belirtmiştir.

5.1.5. *Isı Stabilizatörleri Kararı*

Komisyonun 11.11.2009 tarihli kararında²¹ çeşitli ısı stabilizatörleri tedarikçilerinin 1987-2000 yılları arasında kalay stabilizatörleri karteline ve 1991-2000 yılları arasında ESBO/ester karteline katıldıkları tespit etmiştir. Söz konusu kararda Ac Treuhand’ın da ihlallerde önemli bir rol oynadığı ve diğerlerinin yanı sıra kendi tesislerinde düzenli kartel toplantıları düzenlediği için tedarikçiler tarafından kendisine ücret ödendiği, aktif olarak toplantılarda yer aldığı, satış verilerini topladığı ve anlaşmaların uygulanmasını izlediği, kartel üyelerinin aralarındaki anlaşmazlıklarda moderatör olarak hareket etmeyi teklif ettiği ve onları uzlaşmaya teşvik ettiği belirtilmiştir. Bu kararda kartel kolaylaştırıcısı olan Ac Treuhand’a *Organik Peroksitler* kararında olduğu gibi sembolik bir miktar değil, 348.000 avro para cezası verilmiştir. Bu kararla birlikte artık kartel kolaylaştırıcısı niteliğine sahip şirketlere caydırıcı nitelikte para cezalarının verilmeye başlandığı söylenebilecektir.

5.1.6. *YIRD Kararı*

Organik Peroksitler ve *Isı Stabilizatörleri* kararlarından sonra, bir tarafın kartel kolaylaştırıcısı olması nedeniyle Komisyon tarafından para cezasına çarptırıldığı üçüncü karar ise 04.02.2015’te verilmiştir²². Kararda finansal piyasalarda aracı olan Icap plc, Icap Management Services Ltd ve Icap New Zealand Ltd (üç teşebbüs birlikte ICAP olarak adlandırılmıştır), Japon yeni faiz oranı türevleri (YIRD) ile ilgili olarak 2007 ve 2010 yılları arasında kurulan altı karteldeki rolü nedeniyle 14,9 milyon avro para cezasına çarptırılmıştır. ICAP’ın Japon yeni *London*

²¹ Case COMP/38589.

²² Case AT.39861.

Interbank Offered Rate (LIBOR)²³ oranlarının nerede belirleneceğine dair beklentileri konusunda kartel dışındaki bankalara yanıltıcı bilgi yaydığı, kartel dışındaki bankalarla olan bağlantılarını kullanarak onların yeni LIBOR oranı karşılaştırma ölçütü sunumlarını etkilediği ve Citigroup ile RBS'deki tüccarlar arasında kendi sunumlarını koordine etmelerini sağlayan bir iletişim kanalı olarak hareket ettiği tespit edilmiş, ICAP bu eylemlerinden de sorumlu tutulmuştur.

ICAP tarafından karar temyiz edilmiş ve Avrupa Birliği Adalet Divanı 2019 yılında para cezasının hesaplanmasında hata yapıldığı gerekçesiyle kararı bozmuştur²⁴.

Komisyon tarafından bir kartel kolaylaştırıcısı olarak nitelendirilmesine rağmen, ICAP'ın *YIRD* kararındaki konumu *Ac Treuhand*'ın *Organik Peroksitler* ve *Isı Stabilizatörleri* kararlarındaki konumundan ayırt edilebilmektedir. ICAP yen-hack'li türevlerde işlem yapmamasına rağmen, bu tür işlemlere satıcılar (*dealers*) arasında aracılık etmiş ve böylece hem kartel üyeleri hem de doğrudan etkilenen piyasa ile dikey olarak ilişki kurmuştur. Bu sebeple ICAP'ın diğer *YIRD* kartel üyeleri ile ilişkisi doğrudandır ve ilgili pazar ile bağlantısı yakındır. Oysaki *Ac Treuhand*'ın söz konusu diğer dosyalardaki taraflarla ilişkisi yalnızca hizmet sağlayıcı/müşteri ilişkisi olup, *Ac Treuhand*, kartel üyelerinin faaliyet gösterdiği pazarın alt ve/veya üst pazarında faaliyet göstermemekteydi.

5.2. Kartel Kolaylaştırıcısının Sorumluluğuna İlişkin Kurul Kararları

Geçmişten günümüze Kurul içtihadına bakıldığında, Kurulun kimi kararlarında 5326 sayılı Kanun'da yer alan iştirak hükümleri uyarınca değerlendirme yapılarak teşebbüsün sorumluluğuna ilişkin tespitlerde bulunduğu gözlemlenirken, kimi kararlarında ise 5326 sayılı Kanun'da

²³ LIBOR, Londra bankalararası para piyasasında likiditesi yüksek bankaların birbirlerine Amerikan doları üzerinden borç verme işlemlerinde uyguladıkları faiz oranıdır. Piyasalar tarafından gösterge faizi olarak kullanılır. Libor oranları 10 farklı para birimi ve 15 farklı zaman periyodu için her gün Londra saati ile 11.30'da hesaplanır ve Thomson Reuters aracılığı ile ilan edilir. <https://tr.wikipedia.org/wiki/LIBOR> (Erişim Tarihi: 28.1.2025).

²⁴ 28.05.2021 tarihli Mlex haberine göre usulî hata Komisyon tarafından düzeltilerek ICAP'a 6,45 milyon avro para cezası verilmiştir. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/mex_21_2744 (Erişim Tarihi: 4.12.2024).

yer alan iştirak hükümleri uyarınca herhangi bir değerlendirme yapılmaksızın teşebbüsün sorumluluğuna gidildiği görülmektedir. Bu bağlamda 5326 sayılı Kanun'da yer alan iştirak hükümleri uyarınca değerlendirme yapılan kararlar ile yapılmayan kararların ayrıştırılarak incelenmesi yerinde olacaktır. Aşağıda sırasıyla 5326 sayılı Kanun'da yer alan iştirak hükümleri uyarınca değerlendirme yapılmayan ve yapılan kararlar ele alınacaktır.

5.2.1. 5326 Sayılı Kanun'da Yer Alan İştirak Hükümleri Uyarınca Değerlendirme Yapılmayan Kararlar

5.2.1.1. Roche/EİP/Beşer Kararı

Roche/EİP/Beşer kararında²⁵; ilgili pazarda birbirine rakip iki ilaç sağlayıcısı olan Roche Müstahzarları San. Tic. AŞ (Roche) ve Eczacıbaşı İlaç Pazarlama AŞ (EİP) ile ecza deposu olarak faaliyet gösteren Beşer Ecza Deposu Tic. ve San. Ltd. Şti.'nin (Beşer) SSK, devlet ve üniversite hastanelerinin 2003 yılı granisetron ihalelerinde 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettikleri iddiası değerlendirilmiştir. Roche ve EİP, pazarın sağlayıcı seviyesinde üretici/ithalatçı olarak, Beşer ise pazarın toptancı seviyesinde ecza deposu olarak yer almaktadır.

Şikâyetle bahsi geçen ürünler, EİP'e ait *Setron* ve Roche'a ait *Kytril*'dir. Granisetron etken maddeli olan bu ürünler, kanser tedavisinde güçlü bulantı ve kusmayı gidermek için kullanılmakta ve aynı ticari formlarda satılmaktadır. Ondansetron ve tropisetron etken maddeli ilaçlar da benzer amaçlı tedavilerde kullanılsa da granisetron içeren ürünler yalnızca *Kytril* ve *Setron*'dur. İhalelere granisetron etken maddesi belirtilerek çıkıldığından, bu ihalelerde yalnızca söz konusu iki ürün için teklif verilebilmektedir. Roche ve EİP ecza deposu olarak Beşer ile çalışmaktadır.

Roche ve EİP'nin ihale satışlarının toplamı içinde Beşer'in payı yaklaşık %98 olmakla beraber dosya kapsamında 2003 yılında, Roche ve EİP ile düzenli olarak çalışan Beşer'in granisetron ihalelerine *Kytril* veya *Setron*'dan biri için teklif vererek katıldığı tespit edilmiştir. Roche ve EİP'nin aynı depoyla çalışmayı tercih etmesinin bir sonucu olarak granisetron ihalelerinde rekabet ortamının oluşmasının önüne

geçilmiştir. Taraflar bu üçlü ilişkinin iki bağımsız dikey ilişkiden meydana geldiğini ileri sürse de, bu ilişkiler toplamda Roche ve EİP arasındaki rekabetin ortadan kaldırılmasına hizmet etmiştir²⁶.

Anılan durumun, iki rakip sağlayıcının ortak bir dağıtıcı ile çalıştığı sıradan örneklerden farklı olduğu vurgulanmalıdır. Örneğin, gıda pazarında faaliyet gösteren iki rakip teşebbüsün ürünlerinin aynı dağıtıcılar tarafından satılması, buna rağmen perakende seviyesinde iki ürünün de rekabet halinde olması ve tüketici tercihlerinin kısıtlanmaması mümkündür. Ancak ihaleler özelinde, üçüncü bir alternatifi olmayan iki rakip ürün için tek bir dağıtıcı ile anlaşılması neticesinde, rekabetin ve tüketici tercihlerinin kısıtlanmadığını söylemek mümkün olmayacaktır.

Kararda, Roche ve EİP'e rakip konumda bulunmayan Beşer'in, soruşturmanın diğer taraflarıyla aynı seviyede faaliyet göstermesi de, her iki dikey ilişkinin de tarafı olarak inceleme konusu ilişki üçgeninin yürümesinde asli aktör durumunda olduğu, iki rakip ürünü buluşturmasıyla ihalelerde rekabet ortamının oluşmasını engellediği, bu nedenle Beşer'in ihlaldeki payının en az diğer taraflarınki kadar olduğu ifade edilerek 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kabul edilmiş olup oyçokluğu ile Roche, EİP ve Beşer'e idari para cezası uygulanmıştır.

Roche/EİP/Beşer kararı, her ne kadar 5326 sayılı Kanun'un iştirak hükümlerine ilişkin bir değerlendirme içermese de, rakip konumunda olmayan bir teşebbüsün asli aktör konumunda olduğu ve ihlalin gerçekleştirilmesindeki payının diğer teşebbüsler ile aynı olduğunun vurgulanarak idari para cezası verilmesi bakımından önem arz etmektedir.

4054 sayılı Kanun'un para cezalarını düzenleyen 16. maddesinde 5728 sayılı Temel Ceza Kanunlarına Uyum Amacıyla Çeşitli Kanunlarda ve Diğer Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun²⁷ ile yapılan değişikliklerle Kurula, cezalara ilişkin olarak yönetmelik çıkarma yetkisi verilmiştir. Kurul ise bu yetkisini 15.2.2009 tarihinde yayımlanmış olan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde

²⁶ Kurulun 13.07.2006 tarih ve 06-51/655-183 sayılı kararı, s. 11.

²⁷ 23/1/2008 tarihli ve 26781 sayılı Resmî Gazete.

Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik” (Eski Ceza Yönetmeliği)²⁸ ile kullanmıştır. İncelenen karar tarihine bakıldığında, kararın 2006 yılına ilişkin olduğu ve o dönemde yürürlükte olan cezalara ilişkin bir yönetmelik bulunmadığı, kartel ve diğer ihlallere ilişkin ayırımın 2009 yılında yürürlüğe giren Eski Ceza Yönetmeliği ile getirildiği ve bu nedenlerle ilgili kararda teşebbüslere verilecek idari para cezalarının belirlenmesi hususuna ilişkin bir değerlendirme yapılmadığı, sadece 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinin ihlal edildiğine ilişkin ifadelerle yer verildiği görülmektedir.

Bu kapsamda ilgili kararın Eski Ceza Yönetmeliği kapsamında değerlendirildiği varsayımında, Eski Ceza Yönetmeliği’nin 3. maddesinin (ç) bendinde tanımına yer verilen kartel kavramının rakip olan Roche ve EİP’in faaliyetleri bakımından karşılık bulduğu düşünülmektedir. Dosyada yapılan tespitler ve teoriye ilişkin kısımlarda değinilen hususlar dikkate alındığında; Roche ve EİP’e rakip olmayan Beşer’in, birden fazla kişi tarafından işlenen kartel oluşumuna katıldığı, kartel oluşumunun gerçekleşmesine eylemleriyle katkıda bulunduğu, kasten işlenebilen ve hukuka aykırı bir kabahat olan kartel eylemine kasten dâhil olduğu ve incelenen kartel eyleminin tamamlanmış bir eylem olduğu görülmektedir. Bu çerçevede Beşer’in 5326 sayılı Kanun bağlamında iştirak eden konumunda olduğu ve kartel kolaylaştırıcısı olarak nitelendirilebileceği değerlendirilmektedir.

5.2.1.2. İEİS Kararı

İEİS kararında²⁹; İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası (İEİS), Bilim İlaç San. ve Tic. A.Ş. (Bilim), Deva Holding A.Ş. (Deva), Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş. (EİP), Fako İlaçları A.Ş. (Fako), Mustafa Nevzat İlaç Sanayii A.Ş. (Mustafa Nevzat), İbrahim Ethem Ulagay İlaç San. T.A.Ş. (İbrahim Ethem) ve Özsel Ecza Depoları Ticaret ve Pazarlama A.Ş.’nin (Özsel) 2002 yılında eğitim hastaneleri ilaç ihalelerine katılmamak ve bunlara yönelik olarak fiyat artışı yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun’u ihlal ettikleri iddiası incelenmiştir. Bilim, Deva, EİP, Fako, Mustafa

²⁸ 27.12.2024 tarih ve 32765 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem Ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik ile 15.02.2009 tarih ve 27142 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Eski Ceza Yönetmeliği yürürlükten kaldırılmıştır.

²⁹ Kurulun 19.01.2007 tarih ve 07-07/43-12 sayılı kararı.

Nevzat ve İbrahim Ethem Beşeri ilaç pazarında üretici seviyesinde, Özsel ise pazarın toptan dağıtım seviyesinde ecza deposu olarak faaliyet göstermektedir. İEİS ise bu pazarda faaliyet gösteren üretici firmaların oluşturduğu bir teşebbüs birliğidir.

Yapılan incelemeler neticesinde; Bilim, EİP, Deva, Mustafa Nevzat ve İbrahim Ethem'in, T.C. Sağlık Bakanlığı'nın 75 hastanenin serum ve ilaç ihtiyacını karşılamak üzere açtığı 3.4.2002 tarihli ihaleyi boykot etme konusunda anlaşmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiklerine oyçokluğu ile, Özsel'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediğine oybirliği ile, Fako'nun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine oyçokluğu ile karar verilmiştir.

İlgili dosya bakımından raportör görüşüne bakıldığında, anlaşma iradesinin oluşumuna katkıda bulunan Özsel'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi hükmüne göre ihlale katıldığı yönünde bir kanaat olduğu görülmektedir³⁰. Ancak Kurul, *"Nitekim pazarın farklı seviyelerinde bulunan sağlayıcı teşebbüsler ile bir ecza deposunun fiyat birliği sağlanması gibi bir ortak çıkarından söz etmek güçtür"* yaklaşımı ile ÖZSEL hakkında herhangi bir yaptırım uygulanmamasına karar vermiştir³¹. Fakat ifade edilmelidir ki pazarın farklı seviyelerinde bulunsu da bir teşebbüsün kolaylaştırıcı konumunda bulunması ve ihlale iştirak etmesi mümkündür. Anılan dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler, yapılan görüşmeler ve savunmalar dikkate alındığında Özsel'in kasıtlı olarak bu fiilleri gerçekleştirdiğinin kabul edilebileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca Özsel'in fiyat anlaşması sağlanması noktasında yapmış olduğu katkı da göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu dosya kapsamında kanaatimizce Kurulun teşebbüsün bir kartel kolaylaştırıcısı olduğuna hükmetmesi mümkün olabilirdi.

5.2.1.3. Peugeot Bayileri Kararı

Peugeot Bayileri kararında³²; Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş.'nin (Peugeot) yetkili servis sözleşmesini, 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne (2005/4 sayılı Tebliğ) aykırı olarak feshetmiş olduğu, Peugeot ve bayileri arasında ortak fiyatlandırmaya gidilerek

³⁰ Kurulun 19.01.2007 tarih ve 07-07/43-12 sayılı kararı, s. 3-4.

³¹ Kurulun 19.01.2007 tarih ve 07-07/43-12 sayılı kararı, s. 26-27.

³² Kurulun 08.01.2009 tarih ve 09-01/8-7 sayılı kararı.

fiyat tespiti yapıldığı, bayiler arasında ayrımcılık yapıldığı, çok markalılığın engellendiği ve yapılan sözleşmelere ikinci el araç satışıyla ilgili hükümler konulmak suretiyle muafiyet kapsamı dışına çıkıldığı ve Peugeot Türkiye Bayi Konseyi (Bayi Konseyi) tarafından gerçekleştirilen uygulamalarla 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiği iddiaları değerlendirilmiştir.

Aynı zamanda, Bayi Konseyi'nce, Peugeot tarafından yaptırılan müşteri memnuniyeti araştırmasına alternatif olması ve müşteri memnuniyetini ölçmek amacının yanında fiyat birlikteliğinin devamını sağlamak adına, anlaşmaya uymayan bayilerin tespit edilmesi için "*Method Research Company (MRC)*" ünvanlı bir teşebbüs ile anlaşma yapılmıştır. Dosya mevcudu bilgilere göre, bu anlaşma çerçevesinde MRC, "*gizli müşteri araştırması*" adıyla bir çalışma yürütmektedir. Bu çalışmada, müşteri gibi davranan araştırma şirketi çalışanları tarafından bayilerin belirlenen fiyatlardan daha düşük fiyatlar uygulayıp uygulamadıkları ses kayıtları alınmak suretiyle tespit edilmektedir³³.

Söz konusu dosyada, Komisyon tarafından alınan *Organik Peroksitler* kararı, kartel kolaylaştırıcısı bağlamında örnek karar olarak ele alınmıştır. İlgili karar ışığında MRC'nin de Bayi Konseyi ile yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde fiyat birlikteliğini sağlamaya yardımcı eylemler içerisinde bulunduğu anlaşıldığı ifade edilmiştir³⁴. Ancak söz konusu şirketin Komisyon kararına konu olan danışmanlık şirketi örneğinde olduğu gibi kartele "*kasıtlı ve aktif bir şekilde*" katılımından söz edilemeyeceği için söz konusu teşebbüs hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı sonucuna varılmakla birlikte, Kurul tarafından teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un kapsamını açıklayan ve Kanun'u ihlal eder nitelikteki eylemlere yardımcı olmaması gerektiğini hatırlatan bir yazının gönderilmesine karar verilmiştir.

Kararda, Peugeot ve bayileri arasında ortak fiyatlandırmaya gidilerek fiyat tespiti yapılmadığına kanaat getirildiğinden, MRC'nin iştirakçi olup olmadığı yahut kolaylaştırıcı rolü nedeniyle ceza alıp almaması gerektiği hususları derinlemesine incelenmemiştir. Ancak ortak bir fiyat tespiti olduğu varsayımında, MRC'nin faaliyeti kanaatimizce fiyat birlikteliğinin devamının sağlanması adına önemlidir. Bunun nedeni ise MRC'nin Bayi Konseyi ile yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde, müşteri gibi davranan çalışanları ile bayilerin belirlenen fiyatlardan

³³ Kurulun 08.01.2009 tarih ve 09-01/8-7 sayılı kararı, s. 8-9.

³⁴ Kurulun 08.01.2009 tarih ve 09-01/8-7 sayılı kararı, s. 9.

daha düşük fiyatlar uygulayıp uygulamadıklarını ses kayıtları alınmak suretiyle tespit etmesidir. Anılan eylem teşebbüsün kartelin devamı için kilit bir rol üstlenmesi anlamına gelmektedir. Bu durumda, dosya kapsamında ortak fiyat tespitine yönelik kanaate ulaşılmış olsaydı MRC'nin ihlale “kasıtlı ve aktif bir şekilde” katılımının olduğu ve kartelin devamı için kilit bir rol üstlendiği dikkate alınarak, MRC'nin kartel kolaylaştırıcısı olduğu gözetilerek idari para cezası verilebileceği değerlendirilmektedir.

5.2.1.4. *Beyaz Et Kararı*

Beyaz Et kararında³⁵; beyaz et sektöründe faaliyet gösteren 27 teşebbüsün aralarında anlaşarak arzu kısıtlıkları ve piliç eti fiyatlarını tespit ettikleri, Beyaz Et Sanayicileri ve Damızlıkçılar Birliği Derneği'nin (BESD-BİR) de söz konusu rekabeti kısıtlayıcı eylemleri kolaylaştırdığı iddiaları değerlendirilmiştir.

Hakkında soruşturma açılan teşebbüslerde ve BESD-BİR'de yapılan yerinde incelemelerde, bazı teşebbüslerin aralarındaki rekabeti engellemeye yönelik eylemlerinin olduğunu gösterir nitelikte belgelere ulaşılmıştır. Söz konusu belgelerden soruşturmaya konu teşebbüslerin 2003-2008 yılları arasındaki çeşitli tarihlerde piliç eti fiyatını arttırmak ve arzını kıstamak yönünde anlaşmalar yaptıkları tespit edilmiştir³⁶. Ayrıca bazı teşebbüs yetkililerinin ileri tarihli fiyat listelerini ve teşebbüslerine ait bazı gizli bilgileri diğer teşebbüslere yollamak suretiyle piyasadaki şeffaflığı arttırdıklarını ve aralarındaki koordinasyonun devamlılığını sağlamaya yönelik çalışmalarda bulunduklarını gösteren belgelere ulaşılmıştır. Aynı zamanda, soruşturmaya konu bazı teşebbüslerin bir araya gelerek fiyatlarını arttırmak için anlaştıklarını gösteren belgeler de elde edilmiştir.

Yapılan incelemelerde, 2005 ve 2006 yıllarında teşebbüslerin piliç eti arzının kısılması için çeşitli eylemlerde bulunduğu ve BESD-BİR'in bu eylemleri kolaylaştırdığı anlaşılmaktadır. 3 Şubat 2005 tarihinde BESD-BİR'e üye 26 firmanın katılımıyla toplandığı ve söz konusu toplantıda piliç eti arzını kısma amacıyla kuluçkalık yumurta ihracatına hız verilmesi gerektiği kararına varıldığı, 7 Şubat-20 Mart 2005 tarihleri arasında damızlıkçı firmaların civciv ve kuluçkalık

³⁵ Kurulun 25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı kararı.

³⁶ Kurulun 25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı kararı, s.24.

yumurta ihracatları ve kuluçkalık yumurtalardan sofralık yumurta olarak satılanların BESD-BİR tarafından titizlikle takip edildiği, 16-31 Mart 2005 tarihli “Besd-Bir Faaliyet Özeti” başlıklı belgede ise 3 Şubat 2005 tarihli sektör toplantısında alınan karar gereğince damızlıkçı firmalarca yürütülen kısıtlama programının sona erdiği belirtilerek alınan sonuçların değerlendirildiği tespit edilmiştir³⁷.

Dosya kapsamında, BESD-BİR’in, gizli şirket bilgilerini beyaz et üreticileri ile paylaşarak piliç eti piyasasındaki şeffaflığı arttırdığı ve bunun sonucunda rekabet ihlallerinin oluşumunu kolaylaştıran bir zemin yarattığı, teşebbüslerin gizli bilgilerini içeren projeksiyon çalışması ile arzın kısılmasına katkıda bulunduğu, söz konusu projeksiyon çalışmalarının sonuçlarını bazı teşebbüslere göndermesi ile de piyasadaki şeffaflığı arttırmasının yanında diğer teşebbüsler karşısında piliç eti pazarında bu teşebbüslerin daha iyi bir konuma gelmesini sağladığı sonucuna ulaşılmıştır³⁸.

Ancak Kurul, kartelin oluşumunda kolaylaştırıcı rolü bulunduğunu tespit ettiği BESD-BİR’e, BESD-BİR başkanına ihlalde belirleyici etkisi bulunması nedeniyle ceza verildiğinden, tüzel kişiliğe ayrıca ceza verilmesinin mükerrer cezalandırmaya neden olacağı gerekçesiyle sadece görüş gönderilmesine karar vermiştir. Burada ceza sorumluluğuna ilişkin bir kavram karmaşası yaşandığı düşünülmektedir. Çünkü kolaylaştırıcı rolü tespit edilen BESD-BİR’in iştirakçi konumu ile ihlalde belirleyici etkisi saptanan çalışan ve yöneticilerin ceza sorumluluğu birbirinden ayrılmaktadır. Burada hem tüzel kişiliğe hem de belirleyici etkisi bulunan çalışan veya yöneticilere ceza verilmesinin önünde herhangi bir engel bulunmamakla birlikte ceza sorumluluğunun ayrışması nedeniyle mükerrer ceza oluşması da kanaatimizce mümkün değildir. Dolayısıyla kolaylaştırıcı rolü saptanan BESD-BİR’in kartel kolaylaştırıcısı olarak, teklik sistemi uyarınca fail gibi sorumlu tutularak idari para cezasına muhatap olmasının daha uygun olacağı düşünülmektedir.

5.2.1.5. Citroen Bayileri Kararı

Citroen Bayileri kararı³⁹; Citroen Bayi Konseyi (Bayi Konseyi) tarafından gerçekleştirilen uygulamalarla, bazı Citroen bayilerinin yeni

³⁷ Kurulun 25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı kararı, s.35.

³⁸ Kurulun 25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı kararı, s.81.

³⁹ Kurulun 23.9.2010 tarih ve 10-60/1274-480 sayılı kararı.

araç satış ve yedek parça satış, bakım-onarım hizmetlerinde fiyat tespiti ederek 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiasını değerlendirmektedir.

Dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde bulunan belgelerden, bayilerin *"fiyat istikrarı"* adı altında yaptıkları fiyat tespiti çalışmalarının 2007 yılının ilk aylarında başladığı, Bayi Konseyi'nin bir çatı kuruluş olarak kullanıldığı, söz konusu ihlale katılanların İstanbul'daki bayiler ile İstanbul pazarını etkileyebilecek Kocaeli ve Tekirdağ gibi yakın illerin bayileri olduğu ve bir dönem konsey başkanlığı yapmış olan Samsun ilindeki bayinin de anlaşmaya dâhil olduğu anlaşılmıştır. Yapılan anlaşmanın devamını sağlamak adına anlaşmaya uymayanların denetimine ilişkin, bayilerin birbirlerini denetleyebilecekleri ve *"yakalama başına 400 YTL"* ödeneceği, yapılacak denetimlerde kanıt olarak ses ve görüntü kayıtlarının kullanılabileceği dosya kapsamında incelenen e-postalardan tespit edilmiştir. Bayilerin birbirini denetlemesinin yanı sıra *"fiyat istikrarı"* anlaşmasının devamlılığını sağlamak amacıyla Duyar Danışmanlık San ve Tic. Ltd Şti. (Duyar Danışmanlık) ünvanlı bir denetim firmasıyla da mutabakata varılmıştır. Bu bağlamda teşebbüslerin Duyar Danışmanlık vasıtasıyla denetim yaptıkları, düşük fiyatla satış yapan bayilere para ceza uyguladıkları ve bu tür davranışların yaklaşık 2 yıl devam ettiği belgelerle tespit edilmiştir⁴⁰.

Kurul; ihlalin, düşük pazar payına sahip olan bir markanın araç satış ve bakım-onarım hizmeti veren bayileri arasında gerçekleşmiş olması nedeniyle, Eski Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasındaki *"diğer ihlaller"* kapsamında idari para cezası verilmesine karar vermiştir⁴¹. Raportör heyeti, Duyar Danışmanlık'ın sorumluluğuna ilişkin herhangi bir değerlendirme yapmamış olup Kurul da Duyar Danışmanlık'a ilişkin herhangi bir karar vermemiştir. Ancak burada Duyar Danışmanlık hakkında da bir ceza sorumluluğu değerlendirmesi yapılması gerektiği düşünülmektedir. Kararda da belirtildiği üzere Duyar Danışmanlık, *"fiyat istikrarı"* anlaşmasının devamlılığını sağlamak amacıyla bayileri denetlemekte, yaptığı denetimler sonucu ses veya görüntü kaydı alarak bayinin anlaşılan fiyata uymadığını tespit ettiği takdirde para cezası uygulamaktadır. Bu durumdan anlaşılmaktadır ki Duyar Danışmanlık, kurulan sistemin devamlılığı noktasında kritik rol oynamakta ve sistemin devamlılığını sağlama noktasında kolaylaştırıcı bir işlev

⁴⁰ Kurulun 23.9.2010 tarih ve 10-60/1274-480 sayılı kararı, s.43

⁴¹ Kurulun 23.9.2010 tarih ve 10-60/1274-480 sayılı kararı, s.59-60.

üstlenmektedir. Kolaylaştırıcı bir işleve sahip olmasına karşın, ilgili dosya kapsamında diğer ihlallerden dolayı ceza verildiğinden Duyar Danışmanlık hakkında kartel kolaylaştırıcısı olarak bir değerlendirme yapılması mümkün olmasa da 5326 sayılı Kanun uyarınca iştirake ilişkin bir değerlendirme yapılmasının mümkün olduğu kanaatindeyiz. Bu bağlamda Duyar Danışmanlık'ın fiillerinin dosya kapsamındaki bilgiler çerçevesinde kasten gerçekleştirdiği ve iştirak eden olarak sorumlu tutulması gerektiği değerlendirilmektedir.

5.2.1.6. *Erzincan Hazır Beton Kararı*

Erzincan Hazır Beton kararında⁴²; Erzincan ili merkezinde faaliyet gösteren ve hazır beton üreticisi olan Erzincan Teknik Hazır Beton İnş. Taah. Nakl. Mad. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. (Teknik Beton), Koru Gayrimenkul Yatırım İnşaat AŞ (Erzincan Beton), Öz Çakıroğlu İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti. (Özçakır Beton) ve İşbirlik Hafriyat İnş. Taah. Tic. ve San. Ltd. Şti.'nin (Kuşak Beton) aralarında anlaşarak müşterilere doğrudan satış yapmadıkları ve satış kanalı olarak kurdukları iki ortak şirket olan Betaşcan İnşaat Mad. Petrol Oto ve Nak. San. Tic. Paz. Ltd. Şti. (Betaşcan) ve İlkadım Maden Petrol İnş. Emlak ve Nak. San. Tic. Ltd. Şti.'ye (İlkadım) satış gerçekleştirdikleri, dört üretici ve iki bayi arasındaki anlaşma sonucunda hazır beton satışı için ortak bir satış sistemi kurulmasının ve kurulan bu sistem çerçevesinde rekabete duyarlı bilgi paylaşımlarının rakipler arasında fiyatların koordine edilmesine yol açtığı ve bu suretle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği iddiaları değerlendirilmiştir.

Dosya kapsamında yapılan incelemeler sonucunda, beton üreticilerinin bayilerle yaptıkları yetkili satıcılık sözleşmelerinin aynı hükümlerden oluştuğu, üreticilerin bayilik sistemine geçme konusundaki zamanlamaları dikkate alındığında bütün beton üreticilerinin Betaşcan ve İlkadım ile çalışılması kararını beraberce verdiği ve bayilerin, uygulanmasına karar verilen ortak satış konusundaki sistemin bir aracısı olarak kullanıldığı tespit edilmiştir. Böylelikle alıcılar eskiden beton üreticilerinden rekabete dayalı farklı fiyatlar alabilirken, kurulan ortak satış sistemi neticesinde tek bir fiyat almak durumunda kalmışlardır. Pazardaki oyuncuların tamamının ortak satış yaptığı ve anlaşmanın gerçekleştiği 2012 yılı içerisinde alınan siparişlere

ilişkin ortak satışların, pazarın toplam büyüklüğünün yaklaşık %90'ını oluşturduğu dikkate alındığında, dosya konusu anlaşmanın, fiyatların koordine edilmesine yol açtığı, dolayısıyla amaç bakımından rekabeti kısıtlayıcı olduğu sonucuna varılmıştır⁴³. Aynı zamanda, rekabete duyarlı bilgi değişimi yoluyla üreticiler arasında şeffaflığın arttırıldığı, üreticilerin fiyat politikaları arasında koordinasyon sağlanmasının ve müşteri/pazar paylaşımı yapılmasının sağlandığı görülmektedir.

Soruşturmaya taraf olan hazır beton üreticileri Teknik Beton, Erzincan Beton, Özçakır Beton, Kuşak Beton ile bayi konumunda bulunan Betaşcan ve İlkadım'a; Eski Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi uyarınca "*diğer ihlaller*" kapsamında olmak üzere idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir⁴⁴.

İlgili kararda bayilerin üreticiler arasındaki rekabeti kısıtlayıcı yatay bir anlaşmaya aracılık etmesi veya böyle bir anlaşmaya olanak sağlaması halinde aynı seviyede faaliyet göstermeseler de sorumlu oldukları kabul edilmiştir. Kararda "*diğer ihlaller*" kapsamında idari para cezası verildiği belirtildiğinden Betaşcan ve İlkadım için kartel kolaylaştırıcılığı bağlamında bir değerlendirme yapılması mümkün değildir. Ancak iştirak bakımından bir değerlendirme yapılabileceği düşünülmektedir. 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesinde açıkça, kabahate iştirak için kast unsurunun varlığı zorunlu kılındığından, Betaşcan ve İlkadım'ın kastının bulunup bulunmadığının tespiti gerekmektedir. Dosya kapsamında elde edilen bulgu ve bilgiler birlikte değerlendirildiğinde Betaşcan ve İlkadım'ın kasten hareket ettiğinin söylenebileceği, bu bağlamda Betaşcan ve İlkadım'ın iştirak eden konumunda olduğu ve fail gibi sorumlu olacağı düşünülmektedir.

5.2.1.7. Maya Kararı

Maya kararında⁴⁵; yaş ekmek mayası sektöründe faaliyet gösteren; Pak Gıda Üretim ve Pazarlama A.Ş. (Pak Maya), Öz Maya Sanayi A.Ş. (Öz Maya), Dosu Maya Mayacılık A.Ş. (Dosu Maya) ve Mauri Maya San. A.Ş.'nin (Mauri Maya) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddiaları incelenmiştir.

⁴³ Kurulun 17.09.2013 tarih ve 13-54/755-315 sayılı kararı, para. 54.

⁴⁴ Kurulun 17.09.2013 tarih ve 13-54/755-315 sayılı kararı, para. 72.

⁴⁵ Kurulun 22.10.2014 tarih ve 14-42/783-346 sayılı kararı.

Dosya kapsamında yapılan pişmanlık başvurusunda, “ombudsman” kod adlı bir kişi aracılığıyla pazardaki oyuncular ile doğrudan iletişimin sağlandığı veya görüşmeler düzenlenerek çeşitli bilgilerin pazar oyuncularına iletildiği belirtilmiştir. Bunun yanında, ombudsmana karteli koordine etme, gözetme ve diğer hizmetleri karşılığında kartel üyesi dört teşebbüs tarafından doğrudan en az üç ödeme yapıldığı ifade edilmiştir. Ayrıca ödemelerin ombudsmanın kızı aracılığıyla yapıldığına işaret edilmiştir⁴⁶.

Elde edilen belgelerden soruşturma taraflarının 2011 yılından 2013’e kadar, fiyat belirlemeye yönelik olarak temas halinde oldukları kararda vurgulanmıştır. Pişmanlık başvurusunda, ilgili taraf bu durumu kabul etmiş ve fiyat toplantılarına dair bilgiler sunmuştur. İhlal iradesiyle gerçekleştirilen görüşmelerin, hem yönetim seviyesinde hem de sahada bölge sorumluları aracılığıyla ve bazen de bayiler üzerinden yürütüldüğü tespit edilmiştir. Fiyat anlaşmasının etkili uygulanabilmesi amacıyla bir teşebbüsün görevlendirildiğine işaret edilmiştir. Nitekim karardaki;

“Pişmanlık başvurusunda yapılan önemli açıklamalardan biri de, (....)’ın kartelin yürütülmesini kolaylaştırmak üzere ombudsman olarak görevlendirildiği ve bunun karşılığında da firmaların her birinin, (....)’ın kızı olan (....)Şubat 2013 ve Mart 2013 aylarına ait toplam 3 adet aylık 5.194 TL ödeme yaptığı yönündedir.”

şeklindeki ifadeden ombudsman adı verilen kişinin kartel kolaylaştırıcısı niteliğini haiz olduğu söylenebilecektir⁴⁷.

Kararda bahse konu ombudsmanın toplantılar organize ederek, kartelin denetimini yaparak ve bunun karşılığında belli bir ücret elde ederek karteli kolaylaştırdığına değinilmiş olsa da ombudsmana herhangi bir idari para cezası verilmemiştir. Dolayısıyla kolaylaştırıcı rolü saptanan ombudsmanın kartel kolaylaştırıcısı rolü nedeniyle şerik olduğu ifade edilerek 5326 sayılı Kanun gereği fail gibi sorumlu tutularak idari para cezasına muhatap olmasının daha uygun olacağı kanaatindeyiz.

⁴⁶ Kurulun 22.10.2014 tarih ve 14-42/783-346 sayılı kararı, para. 87.

⁴⁷ Kurulun 22.10.2014 tarih ve 14-42/783-346 sayılı kararı, para. 189.

5.2.1.8. Taksimetre Kararı

Taksimetre kararında⁴⁸; İstanbul ilinde taksimetre satışı ve değişimi hizmeti pazarında faaliyet gösteren Alberen Elektronik İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (Alberen), Atak Taksi Elektronik İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti. (ATAK), Tetaş Elektronik Ltd. Şti'nin (TETAŞ) fiyatları birlikte belirledikleri, Ata Taksimetre Muayene Servisleri Ltd. Şti (ATA) ve Paşa Taksimetre Ltd. Şti.'nin (PAŞA) eylemlerinin ise karteli kolaylaştırıcı eylem kapsamında olduğu ve bu suretle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği iddiası incelenmiştir.

Yapılan incelemeler sonucunda taksimetre ürünü ve tarife hizmetinde uyumlu fiyat artışları olmak üzere elde edilen deliller ve verilerin; Alberen, Atak ve Tetaş'ın taksimetre satışı ve yan ürün ve hizmetlerden tarife hizmeti pazarlarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan türden bir fiyat birlikteliği içinde olduğu sonucuna ulaşıldığı kararda belirtilmektedir. Öte yandan Atak ve Alberen'in bayiliğini yapan Paşa ve muayene hizmeti veren Ata ile ilgili olarak ise, öncelikle doğrudan bu teşebbüslerin diğer teşebbüslerle bir fiyat anlaşması içinde ya da bu iradede olduğunu gösteren herhangi bir belge bulunmadığı belirtilmiş, söz konusu taraflardan Paşa'nın bayiliğini yaptığı Alberen ve Atak tarafından iletilen fiyatları uyguladığı ifade edilmiştir. Nitekim Ata ve Paşa'nın doğrudan kartelin tarafı olmamakla birlikte anılan teşebbüslerin söz konusu davranışının da kartelin uygulanmasını, devamını ve kontrolünü kolaylaştırıcı nitelik taşıdığı açıkça vurgulanmıştır⁴⁹.

Bu çerçevede, Alberen, Atak ve Tetaş'ın eylemlerinin “kartel” kategorisinde olduğu ve fakat Ata ve Paşa ile ilgili olarak, bu teşebbüsler tarafından üretici teşebbüslere ürün-hizmet türü ve fiyatı bilgisini içerecek şekilde rapor gönderme eyleminin bir kartel eyleminden ziyade karteli kolaylaştırıcı bir davranış olarak ele alınması nedeniyle “diğer ihlaller” kategorisinde olduğu belirlenmiştir. Ata ve Paşa'nın eylemlerinin karteli kolaylaştırdığı izah edilmesine ve kartel tarafı teşebbüsler için kartele ilişkin müeyyidelerin uygulanmasına karşın Ata ve Paşa'nın eylemlerin diğer ihlal kategorisinde ele alındığı görülmektedir. İlgili kararda 5326 sayılı Kanun'da yer alan iştirak hükümlerinin doğrudan uygulanarak kartel eylemine iştirak eden

⁴⁸ Kurulun 11.03.2021 tarih ve 21-13/174-75 sayılı kararı.

⁴⁹ Kurulun 11.03.2021 tarih ve 21-13/174-75 sayılı kararı, para. 67.

teşebbüslerin kartel kolaylaştırıcısı olarak fail gibi sorumlu tutulması ve idari para cezasına muhatap olmasının daha uygun olacağı düşünülmektedir.

5.2.2. 5326 Sayılı Kanun'da Yer Alan İştirak Hükümleri Uyarınca Değerlendirme Yapılan Kararlar

5.2.2.1. Çorum Yapı Denetim Kararı

Çorum Yapı Denetim kararında⁵⁰; Çorum'da yapı denetim firması olarak faaliyet gösteren Çorum İlk Yapı Denetim Ltd. Şti. (Çorum İlk), Çorum Pozitif Yapı Denetim Ltd. Şti. (Çorum Pozitif), Çorum Teknik Yapı Denetim Ltd. Şti. (Çorum Teknik), Günay Yapı Denetim Ltd. Şti. (Günay), Hattuşa Yapı Denetim Ltd. Şti. (Hattuşa), Kalite Yapı Denetim Ltd. Şti. (Kalite), Loca Yapı Denetim Ltd. Şti. (Loca), Toktaş Yapı Denetim Ltd. Şti. (Toktaş) ve Tunam Yapı Denetim Ltd. Şti.'nin (Tunam) aralarında havuz sistemi kurdukları, bu yapı denetim firmalarına hizmet veren Duru Bilişim Teknolojileri İletişim Yayıncılık Eğ. İnş. Eml. Elektronik İth. İhr. İç ve Dış Tic. Ltd. Şti. (Duru Bilişim) ünvanlı yazılım şirketinin beton, zemin ve yapı malzemeleri laboratuvarlarının da bu sistemi desteklediği iddiaları incelenmiştir.

Dosya kapsamında yapılan incelemelerde, Duru Bilişim'in temel faaliyetinin yapı denetimi sektörüne hizmet veren yazılımları üretmek olduğu, Duru Bilişim'in internet sayfasında, "*Yapı Denetim İş Dağıtım (Havuz) Programı*" adlı programın sağlandığına ilişkin ibareler bulunduğu, söz konusu programın tanıtımına ilişkin olarak Duru Bilişim'in internet sayfasında "*İllerde şantiyelerin belirli bir düzende firmalar arasında eşit olarak dağıtılmasını sağlayan Havuz sistemidir.*" şeklinde ifadelerin yer aldığı tespit edilmiştir⁵¹. Bu bağlamda, ilgili havuz programının yapı denetim firmaları arasında işbirliğini kolaylaştıracak bir platform olarak kullanıldığı anlaşılmıştır.

Tespit edilen hususlar gözetildiğinde, 5326 sayılı Kanun'a ilişkin değerlendirmelere yer verilerek Duru Bilişim'in ceza tayinindeki konumu belirlenmeye çalışılmıştır. 5326 sayılı Kanun'a ilişkin dosya kapsamında yapılan değerlendirmelere bakıldığında; 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesinin gerekçesinde kabahatlere iştirak haliyle ilgili

⁵⁰ Kurulun 02.12.2013 tarih ve 13-67/929-391 sayılı kararı.

⁵¹ Kurulun 02.12.2013 tarih ve 13-67/929-391 sayılı kararı, para. 120.

olarak tek tip fail sisteminin kabul edildiği, kabahate iştirak için kasten ve hukuka aykırı işlenmiş bir fiilin varlığının gerekli ve yeterli olduğu, bunun sonucu olarak, kabahatin işlenişine iştirak eden kişilerden birinin, örneğin kusur yeteneğinin olmamasının, diğer ortakların idarî para cezası ile cezalandırılmasını engellemeyeceği ifade edilmektedir. Dolayısıyla, kabahate iştirak edenin konumu asıl failin düzeyine çıkartılarak iştirak eden de bir fail olarak nitelendirilmiştir. 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesinde açıkça, kabahate iştirak için kast unsurunun varlığı zorunlu kılındığından, Duru Bilişim'in kasten hareket edip etmediğinin irdelendiği ve yerinde incelemede elde edilen belgeler çerçevesinde kasten hareket ettiği sonucuna ulaşıldığı görülmektedir. Ayrıyeten Duru Bilişim'in desteğinin bu sistemin işlemesi bakımından esaslı unsur niteliğinde olduğu da ilgili kararda vurgulanmıştır⁵².

Söz konusu kararda Kurul, Çorum'daki yapı denetim firmaları arasındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların sorumluluğuna ilişkin olarak yalnızca ilgili yapı denetim firmalarının değil; aynı zamanda anlaşmaya taraf olmayan ancak bu anlaşmanın hayata geçirilmesinde teknik bir rol üstlenerek yazılım desteği sağlayan iştirakçi konumundaki DURU BİLİŞİM'in eyleminin de 4054 sayılı Kanun kapsamında olduğuna hükmetmiş ve bu nedenle ilgili firmaya idari para cezası uygulamıştır⁵³.

İlgili kararda, 5326 sayılı Kanun'da yer alan iştirak hükümlerine ilişkin bir değerlendirme yapılsa da, karar tarihinde kartel kolaylaştırıcısına ilişkin yürürlükte bulunan bir hüküm bulunmadığından Duru Bilişim'in kartel kolaylaştırıcısı olup olmadığı değerlendirilememiştir. Bu bağlamda Duru Bilişim'in kartel kolaylaştırıcısı olup olamayacağının varsayımsal olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Duru Bilişim'in sağlamış olduğu havuz programının yapı denetim firmaları arasında işbirliğini kolaylaştıracak bir platform olarak kullanıldığı tespitinden yola çıkıldığında, kartel olarak değerlendirilebilecek olan yapı denetim firmaları arasındaki işbirliğinin/anlaşmanın, daha kolay bir şekilde hayata geçirilmesi ve sürekliliğinin sağlanması noktasında Duru Bilişim tarafından sağlanan havuz programının önemli bir işleve sahip olduğu, Duru Bilişim'in yapı denetim firmaları ile yatay ya da dikey yönden herhangi bir ilişkiye sahip olmadığı gibi hususlar birlikte değerlendirildiğinde Duru Bilişim'in kartel kolaylaştırıcısı olarak nitelendirilebileceği kanaatindeyiz.

⁵² Kurulun 02.12.2013 tarih ve 13-67/929-391 sayılı kararı, para. 129.

⁵³ Kurulun 02.12.2013 tarih ve 13-67/929-391 sayılı kararı, para. 140.

5.2.2.2. *Mauri Maya Kararı*

Mauri Maya kararında⁵⁴; 2020-2021 yılları arasında Türkiye'nin içerisinde bulunduğu ekonomik koşullar içerisinde ekmeğin girdi maliyetlerinin arttığı ancak ekmeğin üretiminde girdi olarak kullanılan maya fiyatlarının beklentilerin oldukça üzerinde yükseldiği ve ilgili fiyat artışlarının yaş maya üretiminde faaliyet gösteren Pak Gıda Üretim ve Pazarlama AŞ (Pakmaya), Mauri Maya San. AŞ (Mauri Maya) ve Lesaffre Turquie Mayacılık Üretim ve Ticaret AŞ (Lesaffre) tarafından ortaklaşa belirlendiği iddiası incelenmiştir.

İlgili kararın değerlendirme bölümünde; dosya özelinde elde edilen belgelerden Mauri Maya'nın, maya bayileri arasındaki fiyat tespiti ve/veya müşteri paylaşımı kartellerinin uygulanmasını desteklediği tespit edilmiştir. Aynı zamanda, bayiler arasındaki koordinasyonun sağlanması ve devamlılığı için Mauri Maya'nın desteğinin esaslı bir unsur olduğu ifade edilmiştir⁵⁵. Bayilerin fiyat tespiti konusunda anlaşmazlığa düştüğü durumlarda Mauri Maya ile görüşüldüğü ve Mauri Maya'dan çözüm bulunmasının talep edildiği de ilgili kararda ifade edilen bir diğer husustur. Mauri Maya'nın eylemlerinin bayi kartelinin devamlılığında önem arz ettiği ve söz konusu eylemleri bilerek ve isteyerek gerçekleştirdiği de dosya kapsamında yapılan incelemeler ile anlaşılmıştır. Dolayısıyla ilgili kararda Mauri Maya'nın 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesi uyarınca maya bayileri arasındaki fiyat tespiti/müşteri paylaşımı kartellerine kolaylaştırıcı olarak iştirak ettiği değerlendirmesine yer verilmiştir. Bu çerçevede, Mauri Maya'nın da söz konusu anlaşmaların tarafı olduğu sonucuna ulaşılmıştır⁵⁶.

Mauri Maya için yapılan değerlendirmelerde, çalışmada daha önce ifade edilen Komisyonun *Isı Stabilizatörleri* kararına değinildiği görülmektedir. Komisyonun ilgili kararında, üretici şirketler arasındaki kartellere kendisinin de katıldığı toplantılar ayarlama, şirketlerin satışlarına yönelik verileri toplama ve paylaşma, üreticiler arasında ortaya çıkan anlaşmazlıklarda moderatör gibi davranarak üreticilerin anlaşmaya varmalarını sağlama gibi eylemlerde bulunduğu gerekçesiyle Ac Treuhand'ın bahse konu kartellerde önemli bir rol oynadığı sonucuna varılmış ve teşebbüsün bu ihlalden sorumlu tutulmasına karar

⁵⁴ Kurulun 17.08.2023 tarih ve 23-39/755-264 sayılı kararı.

⁵⁵ Kurulun 17.08.2023 tarih ve 23-39/755-264 sayılı kararı, para. 278.

⁵⁶ Kurulun 17.08.2023 tarih ve 23-39/755-264 sayılı kararı, para. 283.

verilmiştir. Dosya kapsamında, Mauri Maya'nın ihlaldeki konumu da Ac Treuhand'ın konumuna benzetilmiştir⁵⁷. Aynı zamanda Kurulun Duru Bilişim kararına da atıfta bulunularak ilgili kararda da benzer bir durumun incelendiği belirtilmiştir.

Söz konusu kararda, 5326 sayılı Kanun'da yer alan iştirak hükümlerine ilişkin bir değerlendirme yapılsa da, karar tarihinde kartel kolaylaştırıcısına ilişkin yürürlükte bulunan bir hüküm bulunmadığından Mauri Maya'nın kartel kolaylaştırıcısı olup olmadığı değerlendirilememiştir. Ancak önemle belirtilmelidir ki terim olarak kartel kolaylaştırıcısı ifadesine yer verilmese de "...*kartellerine kolaylaştırıcı olarak iştirak ettiği...*" cümlesinden aslında Mauri Maya'nın kartel kolaylaştırıcısı olarak nazara alındığı anlaşılmaktadır. İlgili kararda kartel kolaylaştırıcısı bakımından yapılan değerlendirmede tek eksik terimsel olarak "*kartel kolaylaştırıcısı*" ifadesinin yer almamasıdır. Bu bağlamda, bayiler arasındaki koordinasyonun sağlanması ve devamlılığı için Mauri Maya'nın desteğinin esaslı bir unsur olması, bayilerin fiyat tespiti konusunda anlaşmazlığa düştüğü durumlarda Mauri Maya ile görüşmesi ve Mauri Maya'dan çözüm bulunmasının talep edilmesi, Mauri Maya'nın eylemlerinin bayi kartelinin devamlılığında önem arz etmesi ve söz konusu eylemleri bilerek ve isteyerek gerçekleştirdiği hususları birlikte değerlendirildiğinde Mauri Maya'nın kartel kolaylaştırıcısı olarak nitelendirilebileceği kanaatindeyiz.

5.2.2.3. Uşak Sürücü Kursları Kararı

Uşak Sürücü Kursları kararında⁵⁸; Uşak ilinde faaliyet göstermekte olan motorlu taşıt sürücü kursları tarafından belirli aralıklarla toplantılar gerçekleştirildiği ve bu toplantılar sonucunda "*Fiyat Protokolü*" başlıklı sözleşme imzalandığı, sürücü kursları tarafından imzalanan protokolde tek fiyat anlaşmasının yanı sıra kurs ücretinin tahsilinde uygulanacak taksit sayısının da ortaklaşa tespit edildiği, bu fiyatların Milli Eğitim Bakanlığı Motorlu Taşıtlı Sürücüleri Kursu Yönetmeliği'nde⁵⁹ yer verilen şartları ihlal edecek şekilde belirlendiği, belirlenen fiyatın altında kursiyer kaydeden sürücü kursları için cezai yaptırım uygulama

⁵⁷ Kurulun 17.08.2023 tarih ve 23-39/755-264 sayılı kararı, para. 281.

⁵⁸ Kurulun 26.09.2024 tarih ve 24-39/927-398 sayılı kararı. İlgili Kurul kararının gerekçeli versiyonu henüz yayımlanmamıştır.

⁵⁹ 29/05/2013 tarihli ve 28661 sayılı Resmî Gazete.

kararı alınarak ceza tutarlarına karşılık gelen bonolar düzenlendiği, anlaşmaya uyulmaması halinde bu bonoların tahsili için ise hukuki süreç başlatıldığı, anlaşmaya taraf olan sürücü kurslarının ilgili protokole uyup uymadıklarının denetiminin True Özel Araştırma ve Danışmanlık Tic. San. Ltd. Şti. (True Danışmanlık) tarafından sağlandığı ve bahsi geçen denetim şirketinin ilgili denetim hizmeti kapsamında sürücü kurslarından aidat adı altında bir bedel aldığı iddiaları değerlendirilmiştir.

Soruşturma sürecinde, 12 sürücü kursu⁶⁰, aktif işbirliği başvurusu sahibi Mir İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetleri Sürücü Kursu İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nin (Emir Mtsk)⁶¹ ve Uşak ilinde sürücü kursu faaliyeti yürütmeyen True Danışmanlık'ın Uşak ili sürücü kursu ücretlerinin ve ödeme yöntemlerinin belirlenmesine ilişkin eylemlerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanmış olan *"mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi"* halleriyle örtüştüğü, dolayısıyla yer verilen bilgi ve belgeler ışığında tarafların kartel kurmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği Kurul tarafından tespit edilmiştir.

Yürütülen soruşturma kapsamında kartel oluşturmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettikleri iddiasına yönelik olarak, Uşak ilinde motorlu taşıt sürücü kursu olarak faaliyet gösteren soruşturma tarafları Akdoğan Mtsk, Banaz Kardelen Mtsk, Burak Mtsk, Elit Ege

⁶⁰ Söz konusu 12 sürücü kursu; Özel Akdoğan Motorlu Taşıt Sürücüleri Kursu-Nurullah Akdoğan (Akdoğan Mtsk), Banaz Özel Kardelen Eğitim Hizmetleri ve Tic. Ltd. Şti (Banaz Kardelen Mtsk), Uşak Akademi Eğt. Hiz. Ltd. Şti. (Burak Mtsk), Özel Elit Ege Motorlu Taşıt Sürücüleri Kursu-Ömriye Baydur (Elit Ege Mtsk), Özel Erdilek Motorlu Taşıt Sürücüleri Kursu-Dilek Ilgın (Erdilek Mtsk), Özel Ergül Motorlu Taşıt Sürücüleri Kursu-Ergül Karakoyun (Ergül Mtsk), Özel Eşme Osmanlı Motorlu Taşıt Sürücüleri Kursu-Ömer Metin Çakal (Eşme Osmanlı Mtsk), Güray Eğitim Hizm. İnş. Tur. Taş. Hayv. San. Ve Tic. Ltd. Şti (Güray Mtsk), Uşak Erol Kardeşler Eğitim Öğretim Hizmetleri Nakliye Gıda Ticaret Limited Şirketi (Lider Mtsk), Özel Süren Motorlu Taşıt Sürücüleri Kursu-Suat Süren (Süren Mtsk), Özel Uşak Tek Motorlu Taşıtlar Sürücü Kursu Ticaret Limited Şirketi (Tek Mtsk) Ve Zülfikar Özdemir Yeni Uşak Sürücü Kursu ve Eğitim Hizmetleri'dir (Yeni Uşak Mtsk).

⁶¹ Kurulun 26.09.2024 tarih ve 24-39/927-398 sayılı kararı ile, Emir Mtsk'nin fiyat tespiti yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, bununla birlikte, Kartellerin Ortaya Çıkarılması Amacıyla Aktif İşbirliği Yapılmasına Dair Yönetmelik'ten yararlanmak üzere yaptığı başvuru hakkında verilen 21.09.2023 tarih ve 23-45/843-MP sayılı Kurul kararı dikkate alınarak, Emir Mtsk'ye 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 6. fıkrası kapsamında idari para cezası verilmemesine karar verilmiştir.

Mtsk, Erdilek Mtsk, Ergül Mtsk, Esme Osmanlı Mtsk, Güray Mtsk, Lider Mtsk, Süren Mtsk, Tek Mtsk, Yeni Uşak Mtsk bakımından soruşturmanın uzlaşma usulü ile sonlandırılmasına karar verilmiştir⁶².

Dosyada yapılan değerlendirmelere bakıldığında; True Danışmanlık'ın, kurumsal firmaların iç ve dış denetimini yürüten; hukuk, araştırma ve dedektiflik alanlarında faaliyet gösteren bağımsız bir danışmanlık şirketi olduğu, bu bakımdan faaliyet alanları göz önüne alındığında sürücü kurslarıyla True Danışmanlık arasında yatay düzeyde bir rekabet olmadığı, aynı zamanda True Danışmanlık tarafından gerçekleştirilen denetim hizmeti ile ihlal tarafı olan sürücü kurslarının faaliyetleri bakımından bir dikey ilişki de bulunmadığı, sürücü kurslarının True Danışmanlık'tan aldığı hizmetin sürücü kursu faaliyetlerinin üretilmesiyle/mevdana gelmesiyle doğrudan veya dolaylı bir ilişkisi bulunmadığı belirtilmiştir. Bu nedenle True Danışmanlık'ın ceza sorumluluğu bakımından True Danışmanlık'ın söz konusu ihlale iştirak edip etmediğinin tespiti için 5326 sayılı Kanun'un 14. maddesi kapsamında bir değerlendirme yapılması gerektiği ifade edilmiştir.

Yerinde incelemelerden elde edilen bulgular ile aktif işbirliği başvurusu sahibi Emir Mtsk tarafından sunulan bilgi ve belgeler değerlendirildiğinde; True Danışmanlık'ın ihlale konu sözleşmenin yürütülmesine ilişkin denetçi rolü üstlendiği, sözleşmenin uygulanışını yönettiği ve tarafları bilgilendirdiği, bu doğrultuda 5326 sayılı Kanunun 14. maddesi anlamında ihlale bilerek ve isteyerek katıldığı, Uşak ilinde faaliyet gösteren sürücü kurslarının aralarında fiyat anlaşması yaparak 4054 sayılı Kanun'un ihlal etmelerine iştirak ettiği ve söz konusu sürücü kursları arasında fiyat tespitine ilişkin kartel kurulmasını ve sürdürülmesini kolaylaştırdığı, bu suretle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği ve kartel kolaylaştırıcısı olarak kabul edilebileceği sonucuna varılmıştır. Kurul, True Danışmanlık'ın fiyat tespiti yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine karar vermiştir⁶³.

Her ne kadar Kurul içtihadında karteli kolaylaştırdığı gerekçesi ile sorumlu tutulan teşebbüsler olsa da, ilgili kararda en önemli husus, terimsel olarak “*kartel kolaylaştırıcısı*” şeklinde sorumlu tutulan bir teşebbüsün bulunduğu ilk karar niteliğini haiz olmasıdır.

⁶² Kurulun 14.03.2024 tarih ve 24-13/250-105 sayılı kararı.

⁶³ Kurulun 26.09.2024 tarih ve 24-39/927-398 sayılı kararı.

SONUÇ

Geçmişe kıyasla, rekabeti ihlal eden teşebbüslerin oluşturduğu karteller daha büyük bir gizlilik içinde faaliyet göstermektedir. Kartellerin kurulması ve sürdürülmesinde çeşitli araçlar da kullanılmaya başlanmıştır. Bu araçlardan biri olan kartel kolaylaştırıcısı, kartel katılımcıları tarafından görevlendirilen ve kartelin sorunsuz işlemlerini sağlayan teşebbüs ya da teşebbüs birlikleridir.

Türk rekabet hukuku mevzuatında kartel kolaylaştırıcısının sorumluluğu doğrudan ele alınmamış; Aktif İşbirliği Yönetmeliği'nde ise yalnızca kartel kolaylaştırıcısının tanımına yer verilmiştir. Bu çalışmada ise, kartel kolaylaştırıcısının somut bir olaydaki rolünün netleştirilmesi amacıyla, bu tür teşebbüslerin sorumluluğunun iştirak kapsamında değerlendirilmesi gerektiği düşünüldüğü, öncelikle iştirak kavramı açıklanmış ve ardından 5237 sayılı Kanun ile 5326 sayılı Kanun çerçevesinde şeriklerin sorumluluğu detaylı bir şekilde ele alınmıştır.

5326 sayılı Kanun'un 14. maddesi gereği bir kartelin uygulanmasına aktif ve kasıtlı olarak, kartel üyelerinin rakibi olmamasına veya ilgili pazarda faaliyet göstermemesine rağmen katkıda bulunan bir üçüncü taraf olan kartel kolaylaştırıcısının kartel üyeleriyle eşit derecede sorumlu tutulması gerektiği değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, kartel kolaylaştırıcılarının sorumluluğu, rekabeti ihlal eden eylemlerin etkin bir şekilde önlenmesi adına büyük önem taşımaktadır.

Komisyonun kartel kolaylaştırıcılarının sorumlu olduğunu ifade ettiği ilk karar 1980 yılında verilen *İtalyan Dökme Cam* kararıdır. *İtalyan Dökme Cam* kararı sonrasında 2003 tarihli *Organik Peroksitler* kararına kadar kartel kolaylaştırıcılarının sorumlu olduğu söylenmemiş olmakla birlikte, *Organik Peroksitler* kararında da sembolik bir para cezası verilerek kartel kolaylaştırıcılarına esasen bir uyarı yapıldığı söylenebilecektir. *Isı Stabilizatörleri* ve *YIRD* kararları ile birlikte ise Komisyonun nihayet kartel üyelerine veri analizleri yaparak ve bu sağlanan verileri her bir kartel üyesine vererek gerçekleştirilen karteli kolaylaştırma eylemlerinin cezalandırıldığı söylenebilecektir. Komisyonun bu kararları ile birlikte veri toplama gibi meşru ve rekabet yanlısı hizmetlerin sağlanmasını potansiyel olarak tehlikeye attığı ifade edilse de kartel kolaylaştırma eylemleri bakımından caydırıcı bir mekanizma kurulduğu söylenebilecektir.

Kurul kararlarına bakıldığında ise ilk olarak 2013 yılında verilen *Çorum Yapı Denetim* kararıyla birlikte kartele iştirak eden bir teşebbüse 5326 sayılı Kanun'da yer alan iştirak hükümlerine göre idari para cezası uygulandığı tespit edilmiştir. Daha sonra ise kartel eylemlerine aracılık eden, bu eylemleri kolaylaştıran teşebbüslere kartele iştirak eylemleri nedeniyle ceza verilen kararlar 2023 yılında verilen *Mauri Maya* ve 2024 yılında verilen *Uşak Sürücü Kursları* kararlarıdır. *Çorum Yapı Denetim* kararı öncesinde veya *Çorum Yapı Denetim* ile *Mauri Maya* kararları arasındaki dönemdeki kararlara bakıldığında; kartel kolaylaştırıcısı niteliğine sahip olabilecek teşebbüslere bazen cezai yaptırım uygulanmaz iken, bazı kararlarda kartel üyeleriyle eşit ceza verilmediği, bazı kararlarda ise 5326 sayılı Kanun'un iştirak hükümlerinin uygulandığının ifade edilmediği görülmüştür. Dolayısıyla Kurul uygulamalarının yeknesaklaşmadığı, kararların birçoğunda fail veyahut şerik ayırımına gidilerek bir değerlendirme yapılmadığı söylenebilecektir.

Kurulun mevcut mevzuat hükümleri gereği yeknasak bir yaklaşım geliştirerek; kartel tarafları ile üretim veya dağıtım zincirinin aynı seviyesinde faaliyet göstermeksizin, bir kartelin kurulmasına ve/veya sürdürülmesine aracılık eden, faaliyetleriyle bir kartelin kurulmasını ve/veya sürdürülmesini kolaylaştıran teşebbüslere ve teşebbüs birliklerine 5326 sayılı Kanun'da yer alan hükümler çerçevesince kartel üyeleri ile eşit ceza vermesi gerektiği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akbulut, B. (2010a). Bağlılık kuralı. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XIV.(1).
- Akbulut, B. (2010b). *Türk ceza kanunu ile kabahatler kanunun genel hükümlerinin yaptırım hükümleri dışında karşılaştırmalı olarak incelenmesi*. Ankara : Adalet Yayınları.
- Akbulut, B. (2016). *Ceza hukuku genel hükümler*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Akbulut, B. (2022). *Kabahatler hukuku*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Altun, M. (2018). *Kartellerin ortaya çıkarılmasında kullanılabilecek araçlar bağlamında rekabet kurumu uygulamasına bir öneri: ihbarcı koruma ve ödül programları*. *Rekabet Dergisi*, C.19, S.1, s. 66-125.
- Can, B. (2012). *Rekabet hukukunda kartellere ilişkin ispat standardı*. *Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi*, S.123, Ankara.
- Çetintürk , E., & Töngür, A. R. (2020). *Ceza hukuku genel hükümler*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Demirbaş, T. (2013). *Ceza hukuku genel hükümler* (9. baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Erem, F. (1993). *Türk ceza kanunu şerhi, genel hükümler (C.I)*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Erem, F., Danışman, A., & Artuk, M. E. (1997). *Ümanist doktrin açısından türk ceza hukuku, genel hükümler*. Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.
- Evik, V. S. (2011). *Suçta iştirakte yardım edenin ceza sorumluluğu* (2. baskı). İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Gökçen, A., Artuk, M. E., & Yenidünya, A. C. (2015). *Ceza hukuku genel hükümler* (Yenilenmiş gözden geçirilmiş 9. baskı). Ankara: Adalet Yayınevi.
- Hakeri, H. (2022). *Ceza hukuku genel hükümler* (26. baskı). Ankara: Adalet Yayınevi.
- Hartnett, B. N., & Sparks, W. (2015). *The service provider as cartel facilitator: assessing 'third party' liability under article101 TFEU*. *Competition Law & Policy Debate*, C.1, S.2, s.54-62.
- Kangal, Z. T. (2022). *Kabahatler hukuku*. Ankara: Adalet Yayınevi.

- Koca, M., & Üzülmmez, İ. (2022). *Türk ceza hukuku genel hükümler* (Gözden geçirilmiş ve güncellenmiş 15. baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Marshall , R. C., & Marx, L. M. (2012). *On the third-party facilitation of cartels*. MIT Press, 6.
- Mitsch, W. (2005). *Ordnungswidringkeiten, recht der ordnungswidringkeiten*. Berlin: 2. Auflage.
- Özbek, V. Ö. (2010). *TCK İzmir şerh, Türk ceza kanununun anlamı* . Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özbek, V. Ö., Doğan, K., Meraklı, S., Bacaksız, P., & Başbüyük, İ. (2023). *Türk ceza hukuku genel hükümler* (Güncellenmiş ve gözden geçirilmiş 14. baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özen, M. (2023). *Öğreti ve uygulama ışığında ceza hukuku genel hükümler* (Gözden geçirilmiş ve güncellenmiş 6. baskı). Ankara: Adalet Yayınevi.
- Özgenç, İ. (2005). *Türk ceza kanunu gazi şerhi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özgenç, İ. (2016). *Türk ceza hukuku genel hükümler* (Gözden geçirilmiş ve güncellenmiş 12. bası). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Öztürk, B., & Erdem, M. R. (2011). *Uygulamalı ceza hukuku ve emniyet tedbirleri hukuku*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Soyaslan, D. (2014). *Ceza hukuku genel hükümler* (Güncelleştirilmiş 6. baskı). Ankara: Yetkin Yayınları.
- Şahin, M. E. (2015). *İştirak halinde işlenen suçlarda suça etki eden nedenlerin şeriklere sirayeti*. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.64, S.3, s.637-686.
- Yavuz, Ş. (2014). *Kabahatler kanunun iştirake ilişkin hükümleri rekabet ihlallerine uygulanabilir mi?* Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.63, S.4, s.901-926.
- Yeğrim, K. (2023). *Kabahatler hukuku*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Yurtcan, E. (2016). *Yargıtay kararları ışığında kabahatler kanunu ve yorumu*. Türkiye Barolar Birliği Yayınları, S.317.
- Zafer, H., Pamuk, G., & Çakır , K. (2014). *Gerekçeli-açıklamalı-içtihatlı kabahatler kanunu*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- William E. Kovacic, R. C. (2018). *Serial collusion by multi-product firms*. Birleşik Krallık: Journal of Antitrust Enforcement, 6(3), 296-354.

İnternet Kaynakları

Ceza Genel Kurulu kararları için;

<https://kazanci.com.tr/> (Erişim Tarihleri: 5.12.2024 ve 9.12.2024).

İştirak tanımı için:

<https://sozluk.gov.tr/?q=i%C5%9Ftirak&aranan> (Erişim Tarihi: 10.12.2024).

Kartel kolaylaştırıcısı tanımı için:

<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=328465f8-895a-48f7-9cc8-8fba18862338> (Erişim Tarihi: 2.2.2025).

Komisyon tarafından *Marine Hoses* kararına ilişkin yapılan duyuru:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip_09_137/IP_09_137_EN.pdf (Erişim Tarihi: 4.12.2024).

Komisyon tarafından *YIRD* kararına ilişkin yapılan duyuru:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/mex_21_2744 (Erişim Tarihi: 4.12.2024).

LIBOR oranı tanımı için:

<https://tr.wikipedia.org/wiki/LIBOR> (Erişim Tarihi: 28.1.2025).

KARARLAR

Rekabet Kurulu Kararları

Roche/EİP/Beşer, 13.07.2006 tarih ve 06-51/655-183 sayılı karar.

İEİS, 19.01.2007 tarih ve 07-07/43-12 sayılı karar.

Peugeot Bayileri, 08.01.2009 tarih ve 09-01/8-7 sayılı karar.

Beyaz Et, 25.11.2009 tarih ve 09-57/1393-362 sayılı karar.

Citroen Bayileri, 23.9.2010 tarih ve 10-60/1274-480 sayılı karar.

Erzincan Hazır Beton, 17.09.2013 tarih ve 13-54/755-315 sayılı karar.

Çorum Yapı Denetim, 02.12.2013 tarih ve 13-67/929-391 sayılı karar.

Maya, 22.10.2014 tarih ve 14-42/783-346 sayılı karar.

Taksimetre, 11.03.2021 tarih ve 21-13/174-75 sayılı karar.

Mauri Maya, 17.08.2023 tarih ve 23-39/755-264 sayılı karar.

Uşak Sürücü Kursları, 14.03.2024 tarih ve 24-13/250-105 sayılı ve 26.09.2024 tarih ve 24-39/927-398 sayılı kararlar.

Komisyon Kararları

Case V/29.869. - İtalyan Dökme Cam [1980]

Case IV/30.064 - Cast Iron and Steel Rolls [1983]

Case IV/29.725 - Wood Pulp [1984]

Case IV/31.149 – Polypropylene [1986]

Case IV/31.866 - LdPE [1988]

Case IV/33.833 - Cartonboard [1994]

Case COMP/E-2/37.857. - Organik Peroksitler [2003]

Case COMP/39406. - Marine Hoses [2009]

Case COMP/38589. - Isı Stabilizatörleri [2009]

Case AT.39861. – YIRD [2015]

Mahkeme Kararları

02.05.2017 tarihli ve E.137, K.254 sayılı Yargıtay Ceza Genel Kurul kararı.

15.11.2018 tarihli ve E.912, K.537 sayılı Yargıtay Ceza Genel Kurul kararı.

YAYIN İLKELERİ VE MAKALE YAZIM KURALLARI

1. YAYIN İLKELERİ

1. Yayın hayatına 2000 yılında başlayan Rekabet Dergisi, Rekabet Kurumu tarafından altı ayda bir yayımlanan hakemli bir dergidir. Rekabet Dergisi'nde, rekabet hukuku, politikası ve sanayi iktisadı alanlarındaki Türkçe veya İngilizce özgün makalelere, vaka yorumları ve benzeri görüşler ile haberlere yer verilmektedir.

2. Rekabet Dergisi'nde yayımlanmak üzere rekabetdergisi@rekabet.gov.tr adresine gönderilen yazılar daha önce başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Dergimize gönderilen makaleler, **İntihal.net programı** aracılığı ile taranıp, intihal raporları editörlerimiz tarafından incelenmektedir. İncelemede, intihal oranı, intihal raporunun içeriği ile birlikte değerlendirilmektedir. Başka eserlerin yanı sıra yazarın önceki çalışmalarından intihal yapması da kabul edilmemektedir. Değerlendirmede intihal yönünden olumsuz bulunan makaleler yazara iade edilir.

3. Yazarlar, yazılarıyla birlikte, iletişim adresi, telefon ve elektronik posta bilgilerini sunmalıdır. Gönderilen yazılar, editörler tarafından içerik ve "Makale Yazım Kuralları" başlığı altında belirtilen kurallara uygunluk bakımından değerlendirilir. Ardından, yazarın ismi gizlenerek konu hakkında uzman iki hakeme gönderilir. Hakemlerden gelecek raporlar doğrultusunda yazının basılmasına, reddedilmesine veya yazardan düzeltme istenmesine karar verilecek ve bu durum yazara en kısa sürede bildirilecektir. Gerekli durumlarda üçüncü bir hakemin görüşüne başvurulabilir.

4. Rekabet Dergisi'nde yayımlanacak her bir yazı karşılığında yazarına telif ücreti olarak **net 15.000TL** ödenir. Ayrıca 10 adet dergi yazara ücretsiz olarak gönderilir.

2. MAKALE YAZIM KURALLARI

1. İlk sayfada şu bilgiler yer almalıdır:

a) Yazının Türkçe ve İngilizce başlığı (Siyah ve tümü büyük harf karakterinde),

b) Yazarın adı, çalıştığı kuruluş ve yazarın **ORCID numarası**¹ (Yazı başlığının hemen altında, sayfanın sağına yanaştırılmış olarak yazar adı belirtilmeli ve soyadın sonuna bir yıldız konulmalıdır. Yıldızlı dipnotta ise yazarın çalıştığı kuruluş unvanı ile koyu yazı karakteriyle ORCID numarası belirtilmelidir),

c) 200 kelimeyi aşmamak üzere Türkçe ve İngilizce özet,

d) Türkçe ve İngilizce olarak en az beş anahtar kelime.

2. Yazılar, kaynakça bölümü dahil olmak üzere çift aralıklı olarak 12 punto Times New Roman karakteri ile yazılmalıdır. Dipnot ve tablolarda ise 10 punto harf büyüklüğü kullanılmalıdır. Dipnotlar numarasıyla sayfa altında gösterilmelidir. Tablo ve şekillere numara verilmeli; başlıkları üstünde, kaynakları ise altında yer almalıdır.

3. Kısaltılacak isim ilk defa kullanıldığında, kısaltılmadan ve parantez içinde kısaltması belirtilerek kullanılmalıdır.

4. Metin içerisinde kullanılan yabancı kelimeler italik olarak belirtilmelidir.

5. Metin içerisindeki başlıklar, “Giriş” ve “Sonuç” hariç olmak üzere harf ya da Roma rakamı kullanılmaksızın aşağıdaki şekilde düzenlenmelidir:

¹ ORCID, Open Researcher and Contributor ID'nin kısaltmasıdır. ORCID numarasını almak için <http://orcid.org> adresinden ücretsiz kayıt oluşturabilirsiniz.

1. KALIN VE TÜMÜ BÜYÜK HARF

1.1. Kalın ve Sadece İlk Harfler Büyük

1.1.1. Kalın ve Sadece İlk Harfler Büyük

6. Açıklama notları sayfa altında dipnot şeklinde ifade edilmelidir. Metin içinde gönderme yapılan bütün kaynaklar ise kaynakça başlığı altında gösterilmelidir. Kaynakça alfabetik sıraya göre hazırlanmalıdır. Bir yazarın birden çok eserine başvurulmuşsa bu durumda yakın tarihli eser sonra gösterilmelidir. Bir yazarın aynı tarihli birden çok eseri varsa, yayın tarihleri sonuna “a”, “b”, “c” gibi harfler eklenmelidir.

Kaynakçadaki ve metin içindeki kısaltmalar aşağıdaki tabloya göre yapılmalıdır.

Açıklama	Türkçe	İngilizce
Sayfa (Page)	s.	p.
Sayfalar (Pages)	ss.	pp.
Editörlü Kitap (Edited Books)	içinde	in
Editör	Ed.	Ed.
Editörler	Ed.	Eds.
Çeviren	Çev.	Trans.
Bölüm	böl.	chap.
Diğer Yazarlar	vd.	et al.

Yazarlar metin içinde yapacakları atıflar ve kaynak gösterimi için **American Psychological Association (APA) tarafından yayımlanan Kılavuzun 6. sürümünde** yer alan kurallara uymalıdır². Gönderme yapılırken ve kaynakça düzenlenirken uyulması gereken biçim kurallarına aşağıda yer verilmiştir:

² Daha detaylı bilgi için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Metin İçinde Kaynak Gösterimi

a. Tek Yazarlı Eser:

Metin içinde kaynak gösterilirken yazarın soyadı, eserin yayın tarihi ve doğrudan aktarmalarda da sayfa numarası verilmelidir.

Genel bir alıntı söz konusu ise (Metin 2005) ya da Metin'e (2005) göre; doğrudan alıntılarda ise (Metin 2005, s. 44), Metin'e (2005, s. 101) göre

b. İki Yazarlı Eser:

İki yazarlı bir çalışmayı metin içinde kaynak gösterirken her iki yazarın soyadlarına yer verilmelidir:

(Kılıç ve Akgün, 2010, s. 33) ya da Kılıç ve Akgün'e (2010) göre

c. Üç ve Daha Fazla Yazarlı Eser:

Metin içinde ilk kez atıf yapıldığında tüm yazarların soyadları verilir; sonraki yerlerde sadece ilk yazarın soyadı verildikten sonra “vd.” eklenir. Yazım dili İngilizce ise “vd.” yerine “et. al.” yazılır:

Kaynak ilk geçtiğinde (Özgümüş, Adaklı& Çelenk, 2004) sonraki geçişinde (Özgümüş vd., 2004) olarak yer alır.

d. Aynı Konu ile İlgili Birden Fazla Atıf Yapılması Durumunda:

Atıflar tarih sırasına ve aynı tarihteki atıflar isme göre alfabetik olarak sıralanmalıdır: (Karataş ve Küçükçene, 1990; Deluga, 1995; Brockner, Siegel, Daly, Tyler & Martin, 1997; Francisco, 2000; İşbaşı, 2000)

e. İkincil Bir Kaynaktan Alıntı:

Çalışmalarda birincil kaynaklara ulaşmak esastır; fakat bazı güçlükler nedeniyle bu kaynağa ulaşılammışsa göndermede metin içinde alıntılanan ya da aktarılan kaynak belirtilir.

- Bacanlı'nın (1992) (akt. Özden, 1996) çalışmasında...
- Seidenberg's study (1996) (as cited in Peter, 1993)

f. Yazarı Belli Olmayan Yayınlar: Raporlar vb.: Metin içindeki ilk göndermede:

Sayfa numarası belli ise (OECD, 2017, s. 84); belli değilse OECD (2017).

g. İnternette Alınan Kaynaklar:

Metin içi göndermelerde makale başlığı, bölüm başlığı ya da bir web sayfasının adı çift tırnak içinde dergi, kitap, broşür ya da rapor başlığı ise italik olarak yazılır.

“Hacettepe Üniversitesi Bilgi”, 2010

Kaynakça

a. Tek Yazarlı Kitap:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. Baskı Yeri: Yayınevi.

Şişman, M. (2007). *Örgütler ve kültürler*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

b. İki ya da Daha Fazla Yazarlı Kitap:

İlk Yazarın Soyadı, İlk Yazarın Adının Baş Harfleri. ve İkinci Yazarın Soyadı, İkinci Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. Yer: Yayınevi.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2016). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

c. Gözden Geçirilmiş ya da Genişletilmiş Baskılar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde (Gözden geçirilmiş/genişletilmiş x. baskı). Baskı Yeri: Yayınevi.

Korkmaz, A (2013). *Dil bilgisi terimleri sözlüğü* (Gözden geçirilmiş genişletilmiş 5. baskı). Ankara: Bilgi Yayınevi.

d. Yazarı Belirsiz Kitaplar:

Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. (Yıl). Yer: Yayınevi.

The 1995 NEA almanac of higher education. (1995). Washington DC: National Education Association.

e. İki ya da Daha Fazla Ciltten Oluşan Kitaplar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde (x. cilt). Baskı Yeri: Yayınevi.

Moran, B. (1995). *Türk romanına eleştirel bir bakış* (3. cilt). İstanbul: İletişim.

f. Çeviri Kitaplar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. (Çevirmenin Adının İlk Harfleri. Çevirmenin Soyadı, Çev.) Baskı Yeri: Yayınevi.

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyümeye giriş*. (Ş. Ateş, İ. Tuncer, Çev.) İstanbul: Literatür Yayınları.

g. Makaleler:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl, varsa ay). Makalenin adı yalnızca ilk kelimenin ilk harfi büyük, geri kalanlar özel isim değilse küçük şekilde. Derginin Adı İtalik ve Her Kelimenin İlk Harfi

Büyük Şekilde, Cilt İtalik Şekilde (Sayı), Sayfa Numara Aralığı. doi: xxxxxx (Varsa)

Anderson, A. K. (2005). Affective influences on the attentional dynamics supporting awareness. *Journal of Experimental Psychology: General*, 154, 258–281. doi:10.1037/0096-3445.134.2.258

h. Yayımlanmamış Yüksek Lisans/Doktora Tezleri:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Tezin adı italik olarak, yalnızca ilk kelimenin ilk harfi büyük, geri kalanlar özel isim değilse küçük şekilde (Yayımlanmamış Yüksek Lisans/Doktora Tezi). Kurumun Adı, Kurumun Yeri.

Sarı, E. (2008). *Kültür kimlik ve politika: Mardin’de kültürlerarasılık*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

i. Editörlü Kitapta/Derlemede Bölüm:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Yazının başlığı. İçinde Editörün adının/adlarının baş harfi. Editörün soyadı (Ed.), Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde (ss. sayfa numara aralığı). Baskı Yeri: Yayınevi.

Oktar, S., & Eroğlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Eroğlu, H. İ. Aydın (Ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

j. Yazarı Belli Olmayan Yayınlar, Raporlar vb.:

OECD (2005). Competition Law and Policy in Turkey, OECD, Paris.

k. Kongre veya Sempozyum Bildirisi:

Leclerc, C. M., & Hess, T. M. (2005, August). *Age differences in processing of affectively primed information*. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, Washington, DC.

l. İnternet Kaynakları:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yazının yayım tarihi). Yazının adı italik olarak, yalnızca ilk kelimenin ilk harfi büyük, geri kalanlar özel isim değilse küçük şekilde. Erişim tarihi: Gün Ay Yıl, yazının linki.

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program> World Economic Forum (2012). *Quality of science and math education*. Retrieved August, 13 2018 from http://www3.weforum.org/docs/FDR/2012/15_Pillar_2_Business_environment_FDR12.pdf

PUBLICATION POLICY AND NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. PUBLICATION POLICY

1. Competition Journal, which started its life in 2000, is a refereed-journal published quarterly by the Turkish Competition Authority. Competition Journal, publishes original articles, case comments and news in Turkish and English in the field of competition law, policy and industrial economics.

2. Articles submitted to the rekabetdergisi@rekabet.gov.tr address for publication in the Competition Journal must be neither previously published in nor submitted for publication to other journals. The articles sent to our journal are scanned through **İntihal.net program** and plagiarism reports are reviewed by our editors. In the review, plagiarism rate is valuated together with the content of plagiarism report. Among other works, plagiarism of the author's previous works is not accepted. Articles found negative for plagiarism are returned to the author.

3. Authors should provide their contact addresses, telephone and electronic mail information alongside their articles. Articles sent are first checked by editors with respect to the content and for their compliance with the rules stated under the heading "Notes for Contributors". Afterwards, they are sent anonymously to two referees who are expert on the subject. According to the reports of the referees, a decision will be made on whether to publish or reject the article or request corrections from the author, and this decision will be notified to the author as soon as possible. If deemed necessary, the opinion of a third referee may be requested.

4. Competition Authority shall pay net TL15.000 as the copyright fee to the author of each article published in the Competition Journal. Also, 10 copies of the journal shall be sent to the author, free of charge.

2. NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. The first page of the article must include the following information:

a) Title of the article in Turkish and English (in bold and capital letters),

b) Name of the author, the organization s/he works in and the author's ORCID number¹ (Author's name must be indicated directly below the title of the article, aligned right, and an asterisk must be inserted after the surname. The relevant footnote must indicate the author's title at his/her organization and his/her ORCID number in bold),

c) An abstract of maximum 200 words in Turkish and English,

d) At least five keywords in Turkish and English,

2. Articles, including the bibliography section, must be written with a 12 point Times New Roman font, double-spaced. Footnotes and tables must use 10-point fonts. Footnotes must be included in numerical order at the bottom of each page. Tables and figures must be numbered; their titles must be indicated over the figure/table and the sources below.

3. For its first instance, an abbreviated name must be used in its full form, with the abbreviation included in parenthesis.

4. Foreign terms used in the text must be in italics.

5. With the exception of "Introduction" and "Conclusion," headings within the text must be arranged as follows, without letters or Roman numerals:

¹ ORCID is the acronym for Open Researcher and Contributor ID. You can get your ORCID number by creating a free record at <http://orcid.org>.

1. BOLD AND ALL CAPS

1.1. Bold and Only First Letters in Caps

1.1.1. Bold and Only First Letters in Caps

6. Explanatory notes must be given in footnotes below each page. All sources referenced in the text must be indicated under Bibliography. Bibliography must be in alphabetical order. If more than one title by an author is referenced, titles that are more recent must be listed later. In case an author has more than one title with the same date, letters such as “a”, “b”, “c” must be appended to the date of publication.

Abbreviations in the bibliography and the text itself must follow the rules in the following table:

Explanation	Turkish	English
Page	s.	p.
Pages	ss.	pp.
Edited Books	içinde	in
Editor	Ed.	Ed.
Editors	Ed.	Eds.
Translator	Çev.	Trans.
Chapter	böl.	chap.
Other Authors	vd.	et al.

For references and citations, authors must follow the rules listed in the **sixth edition of the Guidelines published by the American Psychological Association (APA)**.² Formatting rules to follow in references and in the bibliography are listed below:

²For more information visit the following links:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1.r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Citations Within the Text

a. Work with a Single Author:

Within the text, the last name of the author, publication date of the work and page number for direct quotations must be given.

For general quotations (Metin 2005) or according to the Metin (2005), for direct quotations (Metin 2005, p. 44), According to the Metin (2005, p. 101)

b. Work with Two Authors:

When citing from a work with two authors within the text, last names of both authors must be given: (Kılıç and Akgün, 2010, p. 33) or According to Kılıç and Akgün (2010)

c. Work with Three or More Authors:

Last names of all of the authors are given in the first citation within the text; afterwards only the first authors name is given followed by “vd.” If the language is English, “et. al.” is used instead of “vd.”

The first reference to the source must be in the form (Özgümüş, Adaklı & Çelenk, 2004), later references in the form (Özgümüş et. al., 2004)

d. When There Are More Than One References on the Same Subject:

The references must be listed by date and those with the same date must be listed alphabetically: (Karataş ve Küçükçene, 1990; Deluga, 1995; Brockner, Siegel, Daly, Tyler & Martin, 1997; Francisco, 2000; İşbaşı, 2000)

e. Quotation from a Secondary Source:

It is ideal to reference the primary source, but if this source cannot be accessed due to various challenges, the reference must cite the source quoted or paraphrased in the text.

- Bacanlı'nın (1992) (akt. Özden, 1996) çalışmasında...

- Seidenberg's study (1996) (as cited in Peter, 1993)

f. Publications the Authors of Which Are Not Known: Such as reports, etc.

For the first reference in the text:

If the page number is known, (OECD, 2017, s. 84); if the page number is unknown OECD (2017)

g. Sources from the Internet:

For in-text references, article title, chapter title or the name of the webpage must be given in double-quotes; if the source is a journal, book, brochure or report, the title must be italicized.

"Hacettepe University Information", 2010

Bibliography

a. Books with a Single Author:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter. Place of publication: Publishing House.

Şişman, M. (2007). *Örgütler ve kültürler*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

b. Books with Two or More Authors:

First Author's Last Name, First Author's Initials. and Second Author's Last Name, Second Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter. Place of publication: Publishing House.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2016). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

c. Revised or Extended Editions:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter (Revised/extended Xth edition). Place of publication: Publishing House.

Korkmaz, A (2013). *Dil bilgisi terimleri sözlüğü* (Gözden geçirilmiş genişletilmiş 5. baskı). Ankara: Bilgi Yayınevi.

d. Books with Anonymous Writers

The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter.(Year). Place of publication: Publishing House.

The 1995 NEA almanac of higher education. (1995). Washington DC: National Education Association.

e. Books with Two or More Volumes:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter (Vol. X). Place of publication: Publishing House.

Moran, B. (1995). *Türk romanına eleştirel bir bakış* (Vol. 3). İstanbul: İletişim.

f. Translated Books:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter (Translator's Initials. Translator's Last Name, Trans.). Place of publication: Publishing House.

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyüme giriş*. (Ş. Ateş, İ. Tuncer, Çev.). İstanbul: Literatür Yayınları.

g. Articles:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year, if available month).

Title of the article with only the first letter of the first word in capital and the rest in lower- case. Name of the Journal in Italics and with the First Letter of Each Word in Capital Letters, Volume in Italics (Number), Page Number Range. doi: xxxxxx (if available)

Anderson, A. K. (2005). Affective influences on the attentional dynamics supporting awareness. *Journal of Experimental Psychology: General*, 154, 258–281. doi:10.1037/0096- 3445.134.2.258

h. Unpublished Graduate/Doctorate Theses:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). Title of the thesis in italics and with only the first letter of the first word in capital and the rest in lower- case, except proper nouns (Unpublished Graduate/Doctorate Thesis). Name of the Organization, Place of the Organization.

Sarı, E. (2008). *Kültür kimlik ve politika: Mardin'de kültürlerarasılık*. (Unpublished Doctorate Thesis). Ankara University Institute of Social Sciences, Ankara.

i. Chapter in an Edited Book/Compilation:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). Title of the article. In Editor's Initials. Editor's Last Name (Ed.), Title of the book italicized and in all lower-case following the first letter (except proper nouns) (pp. page number range). Place of publication: Publishing House.

Oktar, S., & Eroğlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Eroğlu, H. İ. Aydın (Ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

j. Anonymous Publications, Reports, etc.:

OECD (2005). Competition Law and Policy in Turkey, OECD, Paris.

k. Congress and Symposium Papers:

Leclerc, C. M., & Hess, T. M. (2005, August). *Age differences in processing of affectively primed information*. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, Washington, DC.

l. Online Resources:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year of publication). The title of the text, italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter of the first word. Retrieved Month Day, Year from link to the text.

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program> World Economic Forum (2012). *Quality of science and math education*. Retrieved August, 13 2018 from http://www3.weforum.org/docs/FDR/2012/15_Pillar_2_Business_environment_FDR12.pdf

REKABET DERGİSİ

COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume: 24 Sayı/Number: 1 Haziran/June 2023

BSH ve Arçelik Kararları Işığında Rekabet Kurulunun Pazaryeri Düzenlemeleri

The Competition Board's Marketplace Regulations
in the Light of BSH and Arçelik Decisions

Noyan DELİBAŞI

American Airlines ve US Airways Birleşme İşleminin Fiyat Dışı Etkilerinin Farkların-Farkı Tahminiyle Analizi

An Empirical Analysis of the Non-Price Effects Resulting from
the Merger of American Airlines and US Airways Using a
Difference-in-Differences Approach

Dilan TOPRAK ERDAĞI & İbrahim ŞAHİN

Türk Rekabet Hukukunda Yeni Bir Kavram: Kartel Kolaylaştırıcısı

A New Term in Turkish Competition Law: Cartel Facilitator

Bengi ESEN & Mine ŞEVİK

Yayın İlkeleri ve Makale Yazım Kuralları

Publication Policy and Notes for Contributors



Üniversiteler Mahallesi
1597. Cadde No: 9
06800 Bilkent/ANKARA
www.rekabet.gov.tr

