

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2012-2-138 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 12-68/1682-618
Karar Tarihi : 27.12.2012

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı KARAKELLE,
Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR, Kenan TÜRK

B. RAPORTÖRLER : Bülent GÖKDEMİR, Sinan ÇÖRÜŞ

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Resen

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILANLAR : - Alfa Basım Yayın Dağıtım Tic. ve San. Ltd. Şti.
Ticarethane Sok. No:53 34410 Cağaloğlu/ İstanbul
- Altın Kitaplar Yayınevi Tic. A.Ş.
Göztepe Mah. Kazım Karabekir Cad. No:32 Mahmutbey
Bağcılar/İstanbul
- Can Sanat Yayınları Yapım, Dağıtım, Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti.
Hayriye Cad. No:2 34430 Galatasaray/İstanbul
- Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Ticaret A.Ş.
19 Mayıs Cad. Golden Plaza No:1 K:10 Şişli/İstanbul
- İletişim Yayıncılık Gazetecilik Basın Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Binbirdirek Meydanı Sok. İletişim Han No:7/3 Cağaloğlu/İstanbul
- İnkılap Kitabevi Yayın San. ve Tic. A.Ş.
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. Altay Sok. No:8
Yenibosna/İstanbul
- Mia Organizasyon Restorasyon Yayıncılık Ltd. Şti.
Mevlüt Pehlivan Cad. Cem Apt. No:20/1
Gayrettepe 34394 Şişli/İstanbul
- Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları İş-Türk Ltd. Şti.
İstiklal Cad. Meşelik Sok. No:2 Kat: 4 Beyoğlu/İstanbul
- Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık A.Ş.
İstiklal Cad. No:161 Beyoğlu/İstanbul
- Türkiye Yayıncılar ve Yayın Dağıtımçıları Birliği Derneği
Prof. Kazım İsmail Gürkan Cad. Ortaklar Han No:12/3
34440 Cağaloğlu/İstanbul
- Diğer basım, yayın ve dağıtım teşebbüsleri

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Kitap basım, yayın ve dağıtım alanında faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı uygulamalar içinde bulunup bulunmadığının tespit edilmesi.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** İnternet üzerinden gerçekleştirilen incelemeler neticesinde, kitap basım, yayın ve dağıtım alanında faaliyet gösteren teşebbüslerin rekabeti kısıtlayıcı davranışlar içinde bulunuyor olabileceğini ortaya koyan bulguların varlığı üzerine inceleme başlatılmıştır.

- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Yapılan inceleme üzerine hazırlanan 23.07.2012 tarih ve 2012-2-138/BN sayılı Bilgi Notu 09.08.2012 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek, 12-41/1202-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca yapılan inceleme sonucunda hazırlanan 19.12.2012 tarih ve 2012-2-138/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; elektronik kitap yayıncılığı alanındaki faaliyetleri aracılığıyla, Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti amacıyla unvanlarına yukarıda yer verilen şirketler ve Dernek hakkında Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma başlatılmasının uygun olacağı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Pazar

I.1.1. Pazar Hakkında Genel Bilgiler

- (5) Dosya kapsamında; kitap basım, yayın ve dağıtım alanıyla iştigal eden teşebbüslerin faaliyetleri incelenmiştir.
- (6) Kitap yayıncısı, normal bir tüccarın uymak zorunda olduğu tüm hukuki ve mali kurallara uygun olarak bir şirket kurmak ve Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu uyarınca Kültür ve Turizm Bakanlığı'na başvurarak "Yayıncı Sertifikası" almak zorundadır.
- (7) Yazar tarafından oluşturulan eser yayınevine teslim edildiğinde editörler tarafından incelenmekte, eserin yayımlanmaya uygun olup olmadığı çoğunlukla yayın kurulunda tartışılmakta, ürün portföyünü tamamladığı düşünülen kitaplar için yayımlama kararı verilmektedir. Sözleşmenin imzalanmasının ardından, eser yayın programına alınmaktadır. Yabancı eserler açısından durum bir ölçüde farklılaşmakta doğrudan yazarlarla değil, yurtiçi veya yurtdışı ajanslarla veya yurtdışındaki yayınevleriyle görüşülmesi gerekmektedir. Hak sahibiyle bir anlaşmaya varılması halinde eser Türkçe'ye çevrilmektedir.
- (8) Yazar ya da çevirmenden gelen metin, eserin basıma hazırlanması amacıyla editöre gönderilmektedir. Editör tarafından gerçekleştirilen çalışmanın ardından kitap baskıya girmekte, bu sırada kitabın kaç adet basılacağı, fiyatı, izlenecek pazarlama stratejisi gibi hususlar da belirlenmektedir. Basımı yapılacak eserin, raflara ulaştırılması ise sıklıkla dağıtımçıları üzerinden gerçekleştirilmektedir. Belli başlı dağıtımçıları anlaşmak veya doğrudan kitabevleriyle çalışmak suretiyle kitaplar nakledilmekte ve zincir marketler (Migros, Carrefour vb.), zincir kitabevleri (D&R, Remzi, Dost) gibi farklı satış noktalarına ulaştırılmaktadır.
- (9) Türkiye Yayıncılar ve Yayın Dağıtımçıları Birliği Derneği (TÜRKYAYBİR) verilerine göre, 2011 yılı sonu itibariyle Türkiye perakende kitap yayıncılığı piyasasının toplam büyüklüğü 2.425 milyon dolar civarındadır. Bu büyüklüğün 1.095 milyon dolarlık kısmını eğitim kitapları, 1.084 milyon dolarlık kısmını kültür kitapları, 196 milyon dolarlık kısmını akademik yayınlar, 107 milyon dolarlık kısmını ise ithal yayınlar oluşturmaktadır. Türkiye kitap yayıncılığına dair bazı verilere aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo 1: Türkiye'de Kitap Yayıncılığına Dair Bazı Veriler

Yayınevi Sayısı	8150
Kitabevi Sayısı	6.000
Dağıtım Şirketi	150
Yayınlanan Başlık Sayısı	43.190
Bandrol Alan Kitap Adeti	289.193.982
Ücretsiz Dağıtılan Ders Kitabı Adeti (MEB)	204.275.661
Üretilen Toplam Kitap Adeti	493.469.643

- (10) Eğitim yayınları olarak nitelendirilebilecek eserlerin ortalama fiyatı 1,2 dolar seviyesinde seyretmektedir. İlkokul ve ortaokul ders kitapları MEB tarafından devlet okullarına ücretsiz verilmektedir. MEB tarafından verilen bu kitapların söz konusu kategorinin %45'ini

oluşturduğu tahmin edilmektedir. Bu alandaki diğer yayınlar yardımcı kitap olarak değerlendirilebilecek yayınlardır.

- (11) Kültür yayınları ise yerli ve yabancı olmak üzere kurgu ve kurgu dışı ana kategorileri altında yer alan eserleri kapsamaktadır. Daha alt dallara inildiğinde, kültür yayınlarını; düzyazı, şiir, toplum, tarih, biyografi, felsefe, ekonomi, eğlence/mizah, bilimkurgu gibi kategoriler altında ele almak da mümkündür.
- (12) Yayınevleri yayınladıkları kitapları doğrudan son satış noktalarına pazarlayabildikleri gibi, toptan seviyede faaliyet gösteren dağıtım şirketlerinden de yararlanabilmektedir. Doğrudan nihai satıcıya yönelik pazarlama ya da dağıtıcı aracılığıyla pazarlama kararı açısından temel belirleyici yayıncının pazarlama kapasitesidir. Kitap satışları perakende düzeyde temel itibarıyla; zincir marketler, kitabeveleri, zincir kitabeveleri, fuarlar ve internet üzerinden gerçekleştirilmektedir.
- (13) Alternatif son satış noktaları üzerinden gerçekleşen satışların büyüklüklerini anlayabilmek bakımından Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Ticaret A.Ş. (Doğan Kitap), İletişim Yayıncılık Gazetecilik Basın Sanayi ve Ticaret A.Ş. (İletişim), Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık A.Ş. (YKY) ve TÜRKYAYBİR'den her bir kanal üzerinden gerçekleşen satışların toplam satışlar içerisindeki yeri konusunda talep edilen bilgilere göre hazırlanan tablo aşağıda sunulmuştur.

Tablo 2: Türkiye'de Kitap Yayıncılığında Son Satış Noktası Bazında Kırılım

Satış Kanallarına Göre Kırılım (%) (2011)	Doğan Kitap	İletişim	YKY ¹	TÜRKYAYBİR ²
Zincir Kitabeveleri	(.....)	(.....)	(.....)	35-40
Dağıtım Şirketleri/Toptancılar	(.....)	(.....)	(.....)	-
Zincir Market	(.....)	(.....)	(.....)	3-6
Bağımsız Kitapeveleri ve Satış Noktaları	(.....)		(.....)	50-60
İnternet Kitap Satış Siteleri	(.....)	(.....)	(.....)	10-15
Fuar Satışları	(.....)	(.....)	(.....)	2-5
Diğer	(.....)	(.....)	(.....)	-
Toplam	100	100	100	

1.1.2. Elektronik Kitap (E-Kitap) Yayıncılığı

- (14) E-kitap; her türlü masa üstü, diz üstü ve avuç içi bilgisayar aracılığıyla okunabilmesi için özel olarak tasarlanmış bir bilgisayar dosya formatıdır. E-kitap, basılı benzerinin kâğıt hariç bütün özelliklerini kapsamakla birlikte ek olarak ses, görüntü (video) ve etkileşimli bağlantıları da içermektedir. E-kitap, kolaylıkla internetten indirilebilecek, elektronik posta ile gönderilebilecek yapıdadır. E-kitabın; kolay güncellenmesi, kolay taşınması, depolanma sorununun olmaması, baskı maliyetlerini ortadan kaldırması, ses, video ve etkileşim olanaklarının bulunması gibi birçok avantajı bulunmaktadır³.
- (15) TÜRKYAYBİR verilerine göre 2010 yılında üretilen kitap başlıklarından 646'sı e-kitap, 35.575'i basılı formattadır. 2011'de ise 1314 e-kitaba karşılık 43.190 başlık basılı kitap üretilmiştir. Bu verilerden; e-kitabın toplam yayıncılık sektörü içerisindeki payının 2010 yılında %2, 2011 yılında ise %3 civarında olduğu sonucunu çıkartmak mümkündür. Öte yandan gerek TÜRKYAYBİR, gerekse bilgi istenen teşebbüsler tarafından, e-kitabın kitap

¹ YKY tarafından gönderilen cevap yazısında, internet satışlarını ayrı bir şekilde sunulmadığını belirtmektedir.

² TÜRKYAYBİR sektörel bazda bu bilgiyi toplamadığını belirtmekte ve bir tahmin sunmaktadır. Bahse konu tahmin; perakende düzeye ilişkin olup dağıtıcıların yaptığı satışların son satış noktalarına dağıtılmış haline ilişkindir.

³ YKY tarafından e-kitabın matbu kitaba göre %(.....) ile (.....) arasında değişen oranlarda daha ucuz satıldığı ifade edilmektedir.

yayıncılığı içerisindeki payının mevcut durumda %(.....) oranının altında bulunduğu ifade edilmektedir⁴.

- (16) Türkiye’de mevcut aktörler tarafından e-kitap piyasasının gelişimi ve geleceğine ilişkin değerlendirmeler bazı noktalarda benzeşmekte, bazı konularda ise ayrılmaktadır. Söz konusu değerlendirmelerin ortak paydası kısa ve orta erimde e-kitap yayıncılığının mütevazı bir büyüme gerçekleştireceği biçimindedir. Buna karşılık piyasa aktörlerinin uzun erimli değerlendirmeleri farklılaşmakta, bazı aktörler sektörün satış hacminin basılı kitap piyasası büyüklüğünü yakalayacağını, bazı aktörler ise basılı kitap satış hacmini etkilemeksizin toplam kitap piyasası pastasını büyüteceğini ifade etmektedir.

I.1.3. İlgili Pazar

- (17) Dosya kapsamında; ilgili ürün pazarının sınırlarının belirlenmesi noktasında;
- Alt ayrımları dışlayarak bütün olarak kitap yayıncılığı faaliyetini temel alan,
 - Yayıncılık alt kategorilerini temel alan (kültür kitapları yayıncılığı, eğitim kitapları yayıncılığı vb.),
 - Kitabın nihai satış noktasını temel alan (zincir market, zincir kitabevi vb.),
 - Kitabın matbu olup olmadığını temel alan (matbu kitap yayıncılığı, elektronik kitap yayıncılığı)

bakış açılarından değerlendirme yapmak mümkündür.

- (18) Bununla birlikte dosya konusu, kitap basım, yayın ve dağıtım alanında faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin faaliyetlerinin Kanun’un 4. maddesi kapsamında değerlendirilmesidir. Bu itibarla, ilgili ürün pazarının net bir biçimde tanımlanmasının yapılan değerlendirmeler üzerinde belirleyici bir etkisi olmayacağı dikkate alınarak, ilgili ürün pazarı tanımlanmamıştır. Aynı gerekçelerle dosya kapsamında coğrafi pazarın belirlenmesine de gerek duyulmamıştır.

I.2. İlk İnceleme Kapsamında Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (19) İnternet üzerinden gerçekleştirilen incelemeler esnasında; teşebbüs birliği olan TÜRKYAYBİR tarafından 2009 yılı Aralık ayında “Ulusal Yayın Kongresi” düzenlendiği, bahse konu kongrede tartışılan hususların ise 2011 yılı Şubat ayı itibariyle kitap haline getirildiği ve yayınlandığı tespit edilmiştir.
- (20) Söz konusu kongrede bazı konu başlıklarının belirlendiği, bu konu başlıklarını ele almak üzere alt komisyonların kurulduğu, alt komisyonların çalışmaları sırasında elde edilen bulguların Kongre’de diğer katılımcılarla paylaşıldığı anlaşılmıştır. Kurulan alt komisyonların; yayıncılıkta devletin rolünden, telif haklarına, kütüphanecilikten çeviri politikalarına çok sayıda konuyu ele aldığı görülmüştür. Bu bağlamda;
- Sektörel Yapı Komisyonu’nda;
 - *“Sektörün ana arter istatistikleri olan, yayınevi adedi, telif ve yazar ajansı adedi, kitap adedi, tür – kitap – yazar – çevirmen – editör vb. bazlarda satış adetleri, yayınevlerinde çalışan insan kaynağı, kitap satış noktaları hakkındaki bilgiler, satın alınan ve satılan telifler, diziler ve tür bazında detay bilgilerin içerisinde yer alacağı dokümanların hazırlanması ve belirli periyotlarda istatistiklerin oluşturulması, oluşturulan bu bilginin, sektörün ulusal ve uluslararası tüm aktörleri ile düzenli olarak paylaşılmasının sağlanması Sektöre giriş yapacak yeni*

⁴ YKY ve TÜRKYAYBİR %(.....), Doğan Kitap %(.....)’lük bir orandan bahsetmektedir. Oranlar arasındaki farkın teşebbüslerin ciro temelli bir yaklaşım benimsiyor olmasından kaynaklanması mümkündür.

kişi ve kuruluşların, bu tanımlar çerçevesinde oluşturulmuş yayıncılık standartlarına uygunluğunun yayıncılık örgütleri tarafından denetlendikten sonra yayıncılık sertifikasını alabilmelerinin sağlanması istatistik verilerin toplanması ve paylaşımı (ISBN, ISSN, bandrol, sertifika vb. veriler) hususunda ilgili kurumların yazılımlarının entegre edilmesi, veritabanlarının kendi aralarında ulaşılabilir ve ortak bilgi havuzu çerçevesinde çalışabilir hale gelmesinin sağlanması ve ilgili kurum departmanlarının ortak çalışmalar ile istatistik geliştirmesi ve çeşitlendirmesinin sağlanması

- *AB ülkelerindeki sabit fiyat uygulamasının (fixed prices) ulusal yayıncılık sektörüne uygulanabilirliğine ilişkin altyapı çalışmalarının yapılması ve uygulanması”,*
- Kitapçılık, Dağıtım, Satış ve Pazarlama Komisyonu’nda;
 - Zincir mağazalar ve marketlerdeki uygulamalar bağlamında;
 - “- *Haksız rekabeti engellemek amacıyla taksitli satışlar 4 ay ile sınırlandırılmalıdır,*
 - *Haksız rekabeti engellemek için üretici yayıncının ilk belirlediği perakende satış fiyatı en az 6 ay süreyle geçerli olmalıdır. Bunun altında bir fiyata kitaplar satılmamalıdır. Üretimden 6 ay sonra üreticinin istemesi hâlinde ve duyurusunu yapmasını takiben en az 1 ay sonra bu fiyatta indirim yapmışsa ancak düşük fiyatta satılabilmelidir (sabit fiyat uygulaması)”*,
 - Dijital ortamda kitapçılık: Dijital tanıtım, dağıtım ve satış yöntemleri (internet, kitap ağları, e-ticaret) bağlamında;
 - “- *İnternet ortamında yapılan satışlarda sabit fiyat uygulamasında bir istisna getirilmeli ancak yıkıcı indirim yapılmaması da engellenmelidir”,*
 - Kitap fuarları, şenlik, panayır ve okullarda kitap satışı bağlamında;
 - “- *Fuarlarda yıkıcı indirimler yapılmamalıdır.*
 - *1 veya 2 gün profesyonellere ayrılmalı ve bu günlerde halka ziyaret kapatılmalıdır”,*
 - Perakende de promosyon uygulamaları bağlamında;
 - “- *Gazete veya dergiler kültür ürünlerini kesinlikle promosyon malzemesi olarak ücretsiz veya kupon karşılığı dağıtmamalıdır”*

kararlarının alındığı görülmektedir.

- (21) Kitapçılık, Dağıtım, Satış ve Pazarlama Komisyonu’nun tespitlerini aktarması sonrasında; komisyon raporunda yer alan hususlara ilişkin olarak bazı katılımcıların yaptığı yorumlara aşağıda yer verilmektedir:

“Metin CELAL (Parantez Yayınları): Raporunda yer alan önemli bir madde var. Kitapta indirim yapılmaması, kitapların sabit bir fiyatla satılması konusu. Bu Avrupa Birliği ülkelerinde yaygın olarak kabul edilen bir kural. Bunun uygulanması, fuarlarda indirim, diğer konulardaki bütün alanlarda çok etkili olacaktır. Bu anlamda bir bildirimde bulunulması lazım... Kitap fuarlarıyla ilgili 1. ve 2. maddeyi pek anlayamadım. 1. maddede fuarlarda en fazla %10 indirim yapılması... Sanıyorum kitapevleriyle haksız bir rekabet yaratıldığı düşünülüyor. Ama bunun yasal bir uygulama olmadan sağlanacağını sanmıyorum. 2. maddede bir veya iki günün profesyonellere ve öğretmenlere ayrılmalı deniyor. Sanıyorum sadece bir fuar düşünülerek yazılmış.

Arman FİKRİ (İnkılap Kitapevi): Söz konusu madde TÜYAP İstanbul düşünülerek yazılmıştır. Bu maddeyi uluslararası kitap fuarı diye değiştirilebiliriz. 1. maddede yer alan %10 indirim konusunda da biz bunu Yayımcılar Birliği ve fuarlar arasından çözümlensin diye düşünmüştük ama komisyondaki arkadaşların isteğiyle kongrenin takdirine sunduk.

Cengiz AVCILAR (Toptan Kitap Dağıtımçıları Derneği): Komisyonda olan yayınevi temsilcileri “Bizim asıl amacımız fuarlarda perakendeciye kitap satmak değil editörümüzle, yazarımızla, personelimizle kaynaşmaları ve kitaplarımızın tanıtılmasını sağlamak.” derler. Biz de kitapçıların ve dağıtımçıların sağlıklı bir şekilde ayakta kalabilmesi için fuarlarda yapılan bu %70'lere varan indirimlerin sınırlandırılmasını istiyoruz. Madem yayınevlerinin asıl amacı kitaplarının tanıtılması, o zaman %10'luk indirimle itiraz edilmemeleri gerektiğini düşünüyorum. İkinci bir husus da biz satış ve dağıtımçıları olarak nitelikli personel gücüne sahip olmak istiyoruz. Bunun içinde yayınevlerinden destek bekliyoruz. Yayınevlerinin gerek yazarlarıyla gerek editörleriyle kitaplarının tanıtımında bizim personellerimizle dayanışma yapmalarını istiyoruz.

Tuğrul PAŞAOĞLU (Yayıncılar Birliği Başkanı): Ülkemizde geçerli rekabet hukuku kurallarına göre alıcının, tüketicinin aleyhine bir sınır koyulamaz. Bu rekabet hukukuna aykırıdır. Ancak bu durum sektör içinde bir anlaşma yapılarak mümkün olabilir.

Kenan KOCATÜRK (Yayıncılar Birliği Eşbaşkanı): Türkiye'deki yayıncılık endüstrisi keşke hiç perakende satış yapmayan bir fuarlar organizasyonu hâline gelse... İnternette veya kitabevlerinde %50 indirimlerden hepimiz muzdaripiz. Daha önce de biz bu konuyu tartıştık, araştırdık. Bize 2 şey önerdiler. Birincisi, ticari alanda kendi aranızda işbirliği; ikincisi, dava ettiğinizde rekabet kurulunun tüketicinin en iyi koşullarda AB bünyesinde çıkmış bir yasa var. Sizin sektörünüzde satış dağıtım indirim oranlarının incelediğinizde bir oran çıkar. Bu oranları dikkate alarak yıkıcı indirim tespit edip yıkıcı indirim yapanları ticaretten menedebilirsiniz. %80'lere varan yıkıcı indirimlerin fuarlarda olmaması için gerekir. Bana göre sabit fiyat uygulaması çıkana kadar bu meseleyi kendi içimizde tartışalım. Raporda sabit fiyat kavramı yerine yıkıcı indirim yapılmaması kavramının getirilmesine karar verelim.

Muharrem KAŞITOĞLU (BAŞYAYBİR Başkan Yard.): Yıkıcı indirim kavramlarının getirilmesi konusunu komisyonda tartıştık ancak karara varamadık. Çünkü yıkıcı indirim göreceli ve geniş bir kavram. Kimine göre %20'lik oran yıkıcıdır. Kimine göre de %30... Yayıncılar olarak yüksek iskontolar ve vadeler gibi içsel sorunlar yüzünden zaten maliyetlere fahiş yüklemeler yapıp kendimize göre haklı gerekçelerle kitabın fiyatını olması gerekenden daha yüksek tutuyoruz. İşte bu indirimlerin kaldırılmasıyla sabit fiyat uygulaması da zaten orta ve uzun vadede okuyucuya ucuz kitap olarak dönecektir. Bu da göz ardı edilmemelidir.

İsmet YILMAZ (Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşarı): Raporda %10 gibi bir indirim kavramı var, bu kavram Kanun'a aykırı bir kavramdır. Bu bölümü “Haksız rekabete yol açıcı yıkıcı indirimler yapılmamalı” şeklinde düzeltelim. Bir de diziler için senaryo yazan yazarlara bu senaryolarda kitap okuma bölümlerinin konulmasının önerilmesi bölümünün de raporda kalmasını oylarınıza sunuyorum. Çoğunluğun oyuyla kabul edilmiştir”.

I.3. Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (22) Öneri kapsamında; Alfa Basım Yayımcılık Dağıtım Tic. ve San. Ltd. Şti (Alfa Yayınları), Can Sanat Yayınları Yapım, Dağıtım, Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti. (Can Yayınları), Doğan

Kitap, İletişim, YKY ile TÜRKİYAYBİR'de inceleme gerçekleştirilmiştir. Değerlendirme açısından önem teşkil edebilecek belgelere aşağıda yer verilmiştir.

- (23) YKY'de gerçekleştirilen incelemede elde edilen Sevi Sönmez'den Tülay Güngen, Raşit Çavaş, Özgür Akın, Aslıhan Dinç, Levent Altunbek'e gönderilen 19.03.2010 tarihli elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

"Dünkü toplantıda bizim bir süredir konuşmakta olduğumuz konular paylaşıldı.

Sözleşmelerde kesinlikle hakların tamamen verilmemesi gerektiği, servis sağlayıcılara içerik sağlayıcı olanın yayınevleri olmasının zorunluluğu konuşuldu. Herkesin ortak kanısı ise gerekli sözleşmelerin hemen ve bir an önce yazarlarla imzalanması.

Bir başka sorun ise vergilendirmede yaşanacakmış; %8 ve %18 arasında daha kesin bir anlaşma sağlamak zor (ki bu Levent bey in çok daha anlayabileceği bir konu) Satış konusunda genel kanı satış fiyatından %(.....) İskonto uygulanması. Fakat TTNET biliyorsunuz başka bir uygulama peşinde Yazar teliflerinde genel olarak yarı yarıya bölüşüm hakim. Sözleşmemiz bu açıdan uygun.

Toplantının bizim bildiklerimiz dışındaki tek katkısı düşünmediğimiz maliyetleri de düşündürmesi oldu. Mesela kitaplarımızın enteraktif bir ortamda bulunması bize bir web editörüne de ihtiyaç duyabileceğimizi düşündürdü. Belki maliyetler açısından daha detaylı bir araştırma gerekecek.

Toplantıda elbette çok fazla ayrıntı vardı. Size yakında daha detaylı olarak raporlamak isterim. 29 Martta görüşmek üzere".

- (24) Doğan Kitap'ta yapılan incelemede 15.07.2010 tarihinde TMMOB-Taksim'de gerçekleştirilmiş TÜRKİYAYBİR Dijital Yayıncılık Toplantısı'na dair bir sunum elde edilmiştir. Alef, Altın, Arkeoloji ve Sanat, BKY, Bilgi Üniversitesi Yay., İletişim, İnkılap, İthaki, Literatür, Metis, PAN, Semerkant, Sistem Yay., YKY, Yordam yayınevlerinin katıldığı anlaşılan toplantıda yapılan sunumda yer alan ifadeler aşağıda yer almaktadır;

"Türkiye Yayıncılar Birliği, dijital yayıncılık için teknoloji temelli bir operasyon olarak kurgulanan "online bir platform" kurmayı hedefliyor. Bu Platformun, tüm yayıncıları kapsamı hedeflenmekte ancak ilk aşamada niyetli yayınevleri ile başlatılması öngörülmektedir.

"Dijital Yayıncılık Platformu - DYP" olarak kurgulanan bu platform farklı modüllerden oluşmaktadır.

DYP için ön çalışmalar yapılmış, kurulumu için de TYB tarafından sponsorluk görüşmeleri tamamlanmıştır.

Türkiye genelinde tespit edilen 1750 aktif yayımcı bulunmakta, DYP için ilk başta hedeflenen katılımcı yayıncılarla 60.000 in-print yüklemenin platforma yapılmasının sağlanmasıdır (Burada alt yapısı olmayan yayınevlerine destek sağlanması öngörülmektedir)....

DYP, daha çok kurumsal iş ortaklıklarına satışı hedefleyen bir sistem; doğrudan okura satış bulunmamaktadır.

DYP Hak Yönetim Modülü:

Hak Yönetimi Modülü'nde hedeflenenler özetle;

Tüm yayınevlerinin mevcut içeriğini dijital ortama aktarabilmek ve bu alan üzerinden tüm içerik haklarını toplu olarak savunabilmek,

Eser, hak sahiplerinin güvenini sağlamak,

Dijital Bandrol Sistemini uygulamak,

"Dijital Bandrol Denetleme Sistemi" ile "Kayıt - Tescil" araçları oluşturmak ve online takip sürecini kolaylaştırmak,...

DYP İş Yönetimi Modülü:

Hangi koşullarda, nereye satacağımız, ne kadar satış olduğu, fiyatların nasıl belirlendiği gibi durumlar "iş yönetimi modülünde planlanıyor.

DYP'de, okurlara doğrudan satış yok! Yayınevi isterse kendisi buradan kuruma özel "İnternet Satış Modeli"ni oluşturabilir; satış modülü oluşturup, satıcı konumuna gelebilir. Eğer 3. partilere satış yapacaksa da ayrı bir model oluşturabilir. Bu modül, satışlarla ilgili bilgileri veren, faturalarla ilgili detayları gösteren bir yapıdadır...

İlk başlangıçta e-kitaplar tek tek (a la carte satışlar halinde satılacak) gelecekte ise abonelik sistemi ile - streaming (online / çevrimiçi oku - kapat) gibi yapılar adapte edilecektir (kütüphane modelleri).

DYP Pazarlama Yönetimi Modülü:

Ürün Çeşitlendirmesi (Alt Yapıya Müzik Ekleme, İnteraktif Forumlara Yerleştirme...)

Tarifelendirme,

Lisanslama söz konusu olmaktadır.

Pazarlama modülü tamamıyla ticari bir platform olup, yayıncıların katkılarıyla geliştirilecektir.

DYP – Üyelik:

Sisteme üyelik için öncelikli istenenler,

Niyet mektubu (TYB, bu mektupla ilgili içeriği yayıncılara gönderecektir.)

Ağustos başında "Dijital yayıncılık sitesi" açılacak... Bir forum ile %'ler, oranlar konuşulacak. Sadece üyelerin katılabileceği bir site ve belli bir katılım ücreti gerektiriyor.

Fiyatlandırma ve Telif Oranları – 1:

Kitapların fiyatı ne olacak? Dışarıdaki örnekler nelerdir? E-kitapları, fiziki kitap ile aynı fiyata satan da var. %20 - 30 arasında fiyat düşürenler de var. Amerika ve Kıta Avrupasında farklı fiyat politikaları izleniyor; örneğin Kıta Avrupası %20 daha düşük fiyattan satıyor.

E-Kitaplar ilk piyasaya çıktığında fiziki kitabın %20'si oranında maliyetini oluşturan üretim maliyetinin sıfırlanacağı varsayılmıştı ve telif maliyetleri bu varsayımla belirlenmişti... Ancak zaman içinde üretim maliyetinin sıfırlanmadığı web editörleri, web aktarmaları, online pazarlama ek maliyetlerin geldiği anlaşıldı; şu anda telif oranları bu giderlere göre belirlenmeye çalışılıyor. Henüz bir netlik kazanmış durumda değil...

Fiyatlandırma ve Telif Oranları – 2:

Net gelir (dağıtım komisyonu düşüldükten sonra fatura edilen rakam) üzerinden telif verilmesi yaygın olarak kullanılıyor. %25 eser sahibine, %75 yayınevine gibi oranlar söz konusu...

Amazon'da %35 Yayınevi %65 Amazon (içerik yönetimi, iş yönetimi vb. hepsini yapıyor) şeklinde bir model kullanılmaktadır. Eğer içerik, iş yönetimini yayınevi

yapıyorsa %65 yayınevine kalmakta ama bu işleri yapmıyor sadece PDF vermekle yetiniyorsa %35 oranı söz konusu olmaktadır”.

- (25) Doğan Kitap'ta gerçekleştirilen yerinde incelemede Pazarlama Direktörü'nün notlarında elde edilen “Bilgi Notu” başlıklı belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

“BİLGİ NOTU:

Dijital Yayın Platformu (DYP) yayıncıların, çoğaltma, yayma ve umuma iletim haklarını kullandıkları telif ve çeviri eserler için;

- *Hak ve çıkarlarını koruyarak,*
- *Tasarrufu ve sahipliği kendilerinde kalmak üzere,*
- *Kendi belirleyecekleri yer, zaman ve koşullarda,*
- *Tek bir dağıtıcı-satıcıya, donanıma ya da yazılıma bağlı olmadan,*
- *Mevcut ve gelecekteki format, ürün ve yöntemlerin tümünü kapsayacak biçimde,*
- *Basılı kitap üzerlerinde oluşmuş hakların ve emeklerinin karşılığını koruyarak,*

e-kitaba dönüştürerek dijital yayın olarak satışa sunmalarını amaçlıyor...

Dijital Yayıncılık Platformunun hak yönetimi, içerik yönetimi, iş yönetimi modüllerinden oluşan üç ana bileşeni var.

Hak Yönetimi;

Hak Yönetimi modülü, oluşturacağı telif hakkı kayıt ve izleme sistemiyle; satışa sunulan dijital içeriğin telif hakları bakımından sorunsuz olmasını, yani yayıncıların, dağıtıcı ve satıcıların eser sahiplerinin veya üçüncü şahısların telif hakları ihlallerine ilişkin hak ve menfaat talepleriyle karşılaşmalarını güvence altına alacak. ...

Hak Yönetim Modülü İçerik ve İş Yönetimi sistemlerini sürekli dinleyerek, dijital satış ve lisanslama verilerini gerçek zamanlı kayıt altına alarak, hak sahipleri ve DYP katılımcısı yayıncıların bilgisine sunacaktır...

İçerik Yönetimi:

Katılımcı yayıncılar dijital dolaşıma sokacakları eserleri pdf formatında İçerik yönetim sistemi veri tabanına yükleyecekler ve bu eserlerin kullanım koşullarını ve iletim yöntemlerini belirleyeceklerdir. Veri tabanında yer alacak tek tek eserlerin hak sahibi onları kayıt eden yayıncılar, bütün olarak veri tabanının sahibi ise Meslek Birliği olacaktır. ...

İş Yönetimi:

İş yönetimine ilişkin çeşitli iş modelleri önerileri vardır. Bu modeller DYP katılımcısı yayıncılarla tartışılıp karara varılacaktır.

Benimsenecek iş modeline göre:

DYP katılımcısı yayıncılar dijital dolaşıma sunacakları eserleri, ürün çeşitlerini, satış koşullarını (iskonto, vade, kampanya), çalışacakları dağıtıcı-satıcı bilgilerini İş Yönetim Sistemine girecekler, ayrıca bu modülde eserlerinin çevrimiçi tanıtımını yapabileceklerdir.

İş Yönetimi modülü yayınevlerinin anlaşma yaptığı dağıtıcı ve satıcılardan B2B bazında gelen siparişleri İçerik Yönetime iletecek, işlenmiş ve iletilmiş siparişlerin (gerçekleşmiş satışların) kaydını tutacak ve katılımcı yayınevlerine iletecektir.

DYP katılımcısı yayınevleri isterlerse birlikte hareket edebilecek ya da her yayınevi kendi tercih ettikleri yöntemlerle satış yapabilecektir. Yayınevleri kendi web sitelerinde oluşturacakları satış sistemleri aracılığıyla doğrudan okura perakende satış yapabilecekleri gibi internet kitapçıları, erişim sağlayıcıları, mobil iletişim operatörleri, kütüphaneler vb kurumsal aboneler, donanım/yazılım sağlayıcıları ile anlaşmalar yaparak da toptan satabileceklerdir.

Hizmet Bedelleri

Katılımcı yayıncıların; eserlerinin hak ve içerik yönetimini Dijital Yayıncılık Platformu üzerinden yapacaklarına ilişkin taahhütname imzalayacaklar ve sisteme sokacakları her eser için mali hak kullanım yetki belgesi verecekler...

DYP katılımcısı yayıncılardan; gerçekleşmiş her satış üzerinden çoğaltılmış/iletilmiş dijital kopya başına belli bir hak ve içerik yönetim hizmet bedeli alınacaktır.

Sonuç Olarak

Öngörülen yapı bir ticari işletme değildir.

Katılımcıların uygulamalarını kullanarak dijital dolaşıma sunacakları eserlerin haklarını kayıt ve güvence altına alacakları, eserleri depolayacakları, istenen formatlara dönüştürebilecekleri, belirledikleri koşullarla iletebilecekleri, bu işlemlere ilişkin veri ve bilgilere ulaşabilecekleri, üzerinden tek tek ya da diğer katılımcılarla birlikte yeni iş modelleri ve ürün çeşitleri geliştirebilecekleri ve yalnızca gerçekleşmiş işlemler ve tutarlar üzerinden hizmet komisyonu ödeyecekleri bir dijital yayın platformudur...".

- (26) Doğan Kitap'ta gerçekleştirilen incelemede 05.01.2012 tarihinde yapılan TÜRKİYAYBİR Yönetim Kurulu Toplantısı'nın tutanağı elde edilmiştir. Tutanakta aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

"E-Kitap uygulaması hakkında yapılması gerekenler:

E-Kitap konusunda önde gelen yayıncılarla 16-20 Ocak arasında belirlenecek bir tarihte toplantı yapılacak. Bu toplantıda e-Kitapın fiyatlandırması (E-Kitapın gelirlerinin hesaplanması ve dağıtılması, e-Kitapın KDV'si için uygun oran, e-Kitapın satış fiyatını belirlemek için basılı kitap fiyatı üzerinden hesaplanacak %) ve e-Kitap sözleşmeleri üzerine konuşulacak.

E-Kitapta toplu hak yönetimi üzerine tartışıldı. Tüm yayıncıların uzlaşması ihtimali yok ancak 10-15 büyük yayıncının birleşik, belki yarı-resmi belki sivil bir organizasyon kurarak ortak karar alabilirler. Bu şekilde toplu kitap alımlarında ve satış ayağında işbirliği sağlanabilir.

Yazarlarla sözleşmelerde yayıncıların ortak bir tutumu olmadığından yazarlara bazı firmalar tarafından, yayıncılara zarar verecek çok yüksek telif %'leri önerilmeye başlandı. Bunun önüne geçmek için yayıncı ile yazar arasında yapılacak e-Kitap sözleşmelerinde önerilecek %'lerin belirlenmesi önemli.

Yayıncılarla yapılacak e-Kitap toplantısı öncesi bir taslak metin hazırlanıp dağıtılarak onun üzerinden tartışma yürütmek daha verimli olabilir."

- (27) Can Yayınları'nda gerçekleştirilen incelemede elde edilen TÜRKİYAYBİR tarafından gönderilen 10.04.2012 tarihli elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

"Konu: Kitap fuarlarında kitapta iskonto oranları

Birliğimize ulaşan şikayet ve kitapçı meslek kuruluşlarının taleplerinden, değişik illerde yapılmakta olan kitap fuarlarında bazı katılımcıların fuarlarda yaptıkları

iskontoların yerelde perakendeci kitapçı esnafın aldığı iskintoların üzerinde olması, okurlarla yaşanan sıkıntılarının bölgelerdeki toptancı ve perakendeci kitapçı esnafının tepkisine neden olduğu anlaşılmaktadır.

Fuarlarda fiyat ve iskonto politikalarının bu şekilde devamı halinde yerelde kitap satan esnafın özellikle kitap fuarları ertesinde iş yapamaz duruma geldiği fuarlarda yüksek indirimlerle kitap satışının sürmesi halinde tamamen kepek indirme noktasına sürükleneceği ifade edilmektedir.

Yayıncılık sektörünü oluşturan yayıncı, dağıtımçı, kitapçı zincirinin halkalarının daha sağlam hale getirilmesinin hem sektörün geleceği hem de tüm bileşenlerinin ortak çıkarı açısından taşıdığı önem yadsınamaz.

Bu nedenle fuarlara katılan / katılacak üyelerimizin fiyat – iskonto politikalarını bir kez daha gözden geçirerek indirimler konusunda duyarlılık göstereceklerine; yüksek oranlı indirimlerden kaçınacakları, haksız rekabet ortamı oluşturmayacak şekilde davranacaklarını bekliyor, çalışmalarınızda başarılar diliyoruz.

Türkiye Yayıncılar Birliği”.

- (28) Ayşe Şeyda Nevruz (TTNET), Banu Ünal (Günüşiği), Bilal Eren (Sürat Teknoloji), Kenan Kocatürk (TÜRKYAYBİR), Onur Büyükceran (Can Yayınları), Özgür Akın (YKY), Yonca Cingöz'ün (TÜRKYAYBİR) katılımıyla 01.06.2012 tarihinde TÜRKYAYBİR'de yapılan toplantının, Doğan Kitap'ta gerçekleştirilen incelemede elde edilen tutanağında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Kenan KOCATÜRK: Yayıncıların projeye ilgili iki yönelimi; dijital hak yönetiminin tamamlanmasını beklemek ve beklemeyip iş geliştirmek için pazarlama planını incelemek. Basılı kitap bir maliyetler zinciri. E-kitapta eğer dağıtım maliyeti düşüyorsa pazardaki dağıtım payı da düşmeli, zira buna karşılık pazarlama satış maliyeti artıyor.

Bilal EREN: Projede TTNET sadece satış ve pazarlama, ürünü cazip hale getirme ile ilgilenecek. Sosyal sorumluluk projesi olarak sürdürecektir. Sürat Teknoloji ise teknoloji kısmı ve yayıncılarla görüşmeleri sürdürecektir. Platform bir elektronik pazar yeri. Her yayıncının bir hesabı olacak. (.....).

Ayşe Şeyda NEVRUZ: TTNET dörtlü bir yapı: ADSL/internet, klasik telefon, Tivibu ve mobil hizmetler. Bunlar dışında oyun, müzik gibi farklı servislerimiz de var. E-kitap da iş modeli olarak bunlara benziyor. (.....).

Platform, TTNET markalı bir portal olacak. Adres (henüz açıklanmadı) www.ttnetkitap.com Sitede "TTNET içeriklerden sorumlu değildir" yazacak. Bu basılı kitapta olduğu gibi yasal çerçeveyi ifade ediyor. İçeriklerin yasal uygunluğunun sorumluluğu yayıncıya ait. (.....).

Vergilendirmede yalnızca %18 KDV uygulanıyor, iletişim vergileri uygulanmıyor. Bu verginin %8'e indirilmesi için yayıncılara destek vereceğiz.

Ayşe Şeyda NEVRUZ: Cihazlar bariyer oluşturabilir ancak Türkiye'de tablet kullanımının sevilmesi avantajımız. (.....).

TTNET 6 milyon haneye ulaşıyor. TTNET Müzik portalının tekil kullanıcı sayısı (.....). E-kitapta içeriğin sahibi kim ise o olmaya devam edecek. (?) Müzikteki gibi, kitabın bir bölümünü "önizleme" imkanı var. Ne kadarının görülebileceğini yayıncı belirleyecek. Rating sistemi istemiyoruz. Müzikteki gibi, çok bakılanlar otomatik olarak öne çıkacak. Arama yapmak, bir esere ulaşmak daha kolay. Bir de yurtdışı bacağı var, oradaki Türk vatandaşlara yönelik satışlar.

Kenan KOCATÜRK: Pazarlama yapısı nasıl olacak? Yayıncılar gelecekte sorunlarını Sürat ile mi TTNET ile mi çözecek? Sektörün ortak çıkarlarının yanı sıra farklı yönetim modellerini barındırabilecek bir yapı olmalı. Meslek birliğinin dijital hak yönetimi (DRM), ONIX, DOI standartları bu sisteme uygulanacak mı?

Ayşe Şeyda NEVRUZ: Yayıncı TTNET ile kampanya yapamaz, Sürat Teknoloji'nin her şeyden haberi olacak. Sürat de pazarlamanın bir tarafı ve yayıncı onu muhatap alarak planlama yapacak. Kendi kampanyalarımızı Sürat olmadan planlayabiliriz ancak yayıncılarla birebir görüşmeyiz, anlayamayız.

Bilal EREN: Nelerin kaç adet satıldığı gibi tüm bilgilerin log'unu tutuyoruz. Bu bilgiler kullanarak çapraz satış yapılacak. Meslek Birliği'nin DRM'ine entegrasyonumuz Eylül'de geçer. BASYAYBİR'in de talebi buydu ancak Adobe'un bu sistemi kabul etmesi zaman alır. Dijital hak yönetimiyle ilgili bizim sistemimiz de çok detaylı. Sözleşme süresi, adet gibi bilgiler var ve sözleşme bittiği anda eser sistemden silinecek.

Kenan KOCATÜRK: İş modelinde oranların kurulduğu şekilde süreceği düşünülüyor. E-kitabın ciddi dönüştürme ve pazarlama maliyetleri var. İki temel görüş: 1. Bu rakamlar pazarın geleceği için tehlikeli. 2. Bir yıl gibi kısa süreliğine denenebilir ancak sonra yeniden karar alınmalı. Örneğin bir senelik %(.....)+%(.....) şeklinde anlaşma yapıp ertesi sene %(.....) düşürme gibi bir seçenek var mı?

Özgür AKIN: Epuba dönüştürme ve matbaa maliyetleri aynı oluyor, maliyet düşmüyor. Ayrıca yabancı yayıncıların ve yazarların telif ve satış konusunda baskısı var. E-kitaba girerken bir fark yaratmamız bekleniyor. Bir portal açılırken maddi sürdürülebilirliği önemli. İçeriğimizi ne kadar farklılaştırabilirsek o kadar dikkat çekecektir. Dönüştürmeyi bizim yapmamız daha uygun olur ancak var olan oranlardan geriye düşmek istemeyiz, bunu karşılayamayız.

Onur BÜYÜKCERAN: Epub maliyeti belli bir sayıya kadar matbaadan daha yüksek. Biz edebiyat yayıncısıyız ve Epub dönüştürmemiz kolay. Buna rağmen maliyeti karşılamak için en az (.....) bin kitap satmamız gerekiyor.

Ayşe Şeyda NEVRUZ: Sürdürülebilirlik için müşteriyle yakın temas gerekli. Şu anda e-kitapları kimin alacağına dair tahminlerimiz var ama her zaman şaşırtan gelişmeler olur. Bu platform yasal güvencesiyle korsancılığa da darbe vuracaktır. Başlamak için engel yok. Gerekli yatırım yapıldı ve yapılıyor. Çevirmesi kolay eserlerinizle az maliyetle başlayabilirsiniz.

Banu ÜNAL, Özgür AKIN, Kenan KOCATÜRK: Başlangıç koşulları ilerisi için piyasayı belirleyici olacak. Çeviri eserde yurtdışı eser telifi, çevirmen ve yazar telifleri gibi unsurlar var. Öncelikle az maliyetli, az satan kitapları vermek satış miktarını ve işin gidişatını belirler. İdefix projesinde denemek için girildiğinde bu gelir dağılımı ile ancak az satılan, elde kalmış kitaplar sunulabildi ve satış çok az oldu, pazar büyümedi. Pazarın büyümesi için çok çeşitle girmek, çok satanları verebilmek ve onları nasıl sunacağımıza kafa yormak, içerik geliştirirken fark yaratmak gerek. Yayıncılar Birliği'nin de desteğiyle anlaşma yapılırsa bile bu oranlarla bu projeden fazla satış olmaz.

Kenan KOCATÜRK: Farklı yayıncılık segmentleri için yüzdeler farklılaşabilir mi? Akademik yayıncılıkta indirim yüzde (.....) geçemez. Fatih Projesi ile 18 milyon haneye internet girecek. Bu konuda planınız nedir?

Ayşe Şeyda NEVRUZ: Akademik yayıncılığı niş bir alan olarak kabul edip özel olarak çalışabiliriz. (.....).

Ayşe Şeyda NEVRUZ: Oranlarda esneme ancak yayıncının satış rakamı üzerinden taahhüt vermesiyle olabilir.

Özgür AKIN: Yalnızca satılabilecek başlıkları verebiliriz. Satış ve pazarlamadan TTNET sorumlu iken ne kadar satılacağını taahhüdünü yayıncı veremez.

Not: Satış rakamı taahhüdünde, Idefix'in satış rakamı olan (.....) binin biraz üzerinde, (.....) bin gibi bir rakam beklendiği izlenimi edinildi”.

- (29) Doğan Kitap'ta gerçekleştirilen incelemede, Sevi Sönmez (YKY), Raşit Çavaş (YKY), Hande Demirtaş (Günüşiği), Can Öz (Can Yayınları), Gülgün Çarkoğlu (Doğan Kitap), Nurgül Şenefe (ZNN Ajans), Ayser Ali (Lir Ajans), Hatice Gök (ONK Ajans), Zeynep Güzel (ONK Ajans), Berrak Hadımlı (Akan Ajans), F. Cihan Akkartal (Kalem Ajans), Nermin Mollaoğlu (Kalem Ajans), Atilla İzgi Turgut (Akçalı Ajans), Mustafa Ürgen (Akçalı Ajans), Muhtesim Güvenç'in (Anatollalit Ajans) katılımıyla 25.06.2012 tarihinde Beyoğlu Peak Otel'de gerçekleştirilmiş bir toplantının tutanağı elde edilmiştir. Tutanakta kullanılan ifadelere aşağıda yer verilmiştir;

“Gündem:

Kenan Kocatürk Dijital Yayıncılık iş modelleri üzerine sunum yaptı. TYB Dijital Yayıncılık Komisyonu'nun hazırlığını sürdürdüğü Dijital Hak Yönetimi ile standartların oturtulacağından söz etti.

Gülgün Çarkoğlu pek çok yayıncıya yabancı şirketlerden gelen tekliflerde metadata gibi standartlara ilişkin bilgiler istendiğini, bu bilgilere kolay ulaşmanın yayıncıların ihtiyacı olduğunu söyledi. Yurtdışına pazarın büyüdüğü izlenimi vermenin önemli olduğunu belirtti.

Cihan Akkartal, Kalem Ajans'ın da partner olduğu dijital yayıncılık konusunda bilgilendirme ve rekabet gücünü artırma amaçlı konsorsiyum programından söz etti.

Vergilendirme üzerine konuşuldu. E-kitap vergisinin yüzde 18 olarak belirlenmesi, uygulamalar içinse ek olarak Özel İletişim Vergisi uygulanmasının yarattığı zorluklardan bahsedildi.

TYB sunumunda önerilen oranlar üzerine fikirler paylaşıldı.

Atilla İzgi Turgut, genellikle Türkiye'deki çeviri maliyetinin Avrupa ve ABD'li yayıncılarca dikkate alınmadığını, bu nedenle yalnızca yazar için %(.....) pay istediklerini, tüm hak sahipleri için %(.....) oranının gerçekçi olmadığını söyledi. Dijital Hak Yönetimi'ni önemli bulduğunu belirtti.

Can Öz, e-kitap üretim haklarının yayıncıda kalması için piyasada e-kitapların sayısının artması, bir piyasa oluşması gerektiğini belirtti. Avans söz konusu olduğunda orta ve küçük ölçekli yayıncıların piyasaya giremeyeceğini, piyasa oluşana kadar telif ajanslarının yayıncılara, avanssız hak almak konusunda yardım etmeleri, hak için yayıncılara yönlendirmelerinin faydalı olacağını söyledi.

Nermin Mollaoğlu, yurtdışında Türkiye'deki e-kitap pazarının iş planıyla ilgili sorularla karşılaştıklarını belirtti. Telif için Türkiye'deki yayıncıların yüzde (.....) oranında ısrarlı olduklarını bitirebileceklerini ve çeviri maliyetine dikkat çekebileceklerini söyledi. Çevirmen haklarıyla ilgili ÇEVBİR'in görüşünün alınmasını önerdi.

Fiziki kitap ile e-kitap sözleşmelerinin sürelerinin aynı olmasının zorunlu olup olmadığı konuşuldu. Turgut sözleşme bir arada yapılıyorsa ikisi için tek bir süre verildiğini söyledi.

Hatice Gök, fiziki kitap sözleşmelerine "E-kitapta öncelik hakkı yayıncıya aittir" şeklinde, konuyu önce yayıncıyla konuşarak karar vereceklerini belirten bir ek madde koyduklarını anlattı. Turgut yayıncı talep etmediği sürece sözleşmeye e-kitap maddesi koymadıklarını, talep ettiyse dahi Türkiye'deki sistem oturmadığı için konamayabildiğini anlattı.

Piyasa oluşmadığı halde indirim talebini düşük oranda tutmanın nasıl mümkün olacağı tartışıldı. Türkiye'deki genç nüfusun, elektroniğe olan ilgi ve satış oranının yüksekliğinin, e-kitap satışına doğrudan yansıtacağı kesin olmasa da önemli göstergeler olduğu ve bu verilerin ilgililere sunulması gerektiği söylendi.

Özet:

Yayıncılar ve ajanslar fiziki kitap haklarında anlaştıkları yayıncı ile e-kitap haklarında da anlaşmalı.

Çevirmen hakları sorunu Anglosakson dünyanın gündemine getirilmeli, oran % (.....)'ye çekilmeli.

Dijital yayıncılık özet raporu hazırlanacak ve yayıncılık dünyası ile paylaşılacak.

Telif ajanslarına, Editeur ve IFFRO'dan gelen uzmanların yaptıkları sunumların özetleri ile Uluslararası Yayıncılar Birliği'nin ilettiği bilgilerin derlendiği bir sunum talebe bağlı olarak yapılabilir”.

(30) Söz konusu toplantının tutanağında özetle;

- E-kitaba ilişkin bir piyasa oluşmadığı halde yayıncılardan talep edilen indirim talebini düşük oranda tutmanın nasıl mümkün olacağı tartışılmakta,
- Çevirmen haklarına ilişkin bir yaklaşım benimsenmesi ve çevirmenlere verilen oranın % (.....)'yi geçmemesi gerektiği sunulmakta,
- Aynı esere ilişkin fiziki kitap ile e-kitabın farklı yayınevleri kanalıyla piyasaya sürülmesinin önüne geçilmesi gerektiği vurgulanmaktadır.

(31) Kenan Kocatürk (TÜRKYAYBİR), Özgür Akın (YKY), Can Oz (Can Yayınları), Erden Heper (Altın Yayınları), Gülgün Çarkoğlu (Doğan Kitap), Yonca Cingöz (TÜRKYAYBİR), Hande Demirtaş (Günüşiği), Metin Celal (TÜRKYAYBİR), Onur Büyükceran (Can Yayınları), Osman Okçu, Rengin Karan (İş Kültür), Sedat Koç (Doğan Kitap), Tuğrul Paşaoğlu (İletişim), Tülay Güngen (YKY), Vahit Uysal (Doğan Kitap) Arman Fikri (İnkilap Yayınları) arasında 7-13.07.2012 tarihlerinde gerçekleştirilen “Kitapyum'la olan görüşme” konulu e-posta silsilesinde kullanılan ifadeler aşağıda yer verilmektedir;

“Kenan KOCATÜRK (TÜRKYAYBİR):

KİTAPYUM toplu dijital kitap satışları için bizimle görüşmek ister. Bazı arkadaşlarımızla görüşmüşler ama konu pazarlama ve fiyatlama olduğundan benden randevu istedi. TTNET ile ilgili görevlendirilmiş olan komite aynı şekilde KİTAPYUM ile görüşebilir diye düşündük. Perşembe sabah saat 10.00 da YKY'de görüşmeyi yapacağız, Görüşmeye katılmak isteyeniniz var mı? Varsa bana bildirin lütfen

Can ÖZ (Can Yayınları):

Bu süreçlerin ilerleyişinden, yayıncılar birliğinin aldığı birleştirici, yön gösterici tavırdan çok memnunum. Özellikle TTNET ile yapılan görüşmelerden epey sonuç çıktı. Bunları ayrıntılarıyla herkesle paylaşmadık henüz. Biliyorsunuz telif ajanslarıyla da görüştük. Oradan da bir takım ilke kararları çıkardık.

Şimdi, bundan sonra ne yapacağımızı, ortak hareket edip edemeyeceğimizi görmek için KİTAPYUM görüşmelerinden sonra tekrar birlikte bir toplantı yapmayı öneriyorum.

Kenan KOCATÜRK (TÜRKYAYBİR):

Sevgili Arkadaşlar

Dün yapılan KİTAPYUM görüşmesinin aktarılması ve sektörde yaşanan gelişmelerle ilgili bilgilendirme yapmak ve değerlendirmelerde bulunmak için bir araya gelmekte fayda var ancak araya giren yaz tatilleri nedeniyle 2-9 arasındaki haftada dilerseniz toplanalım derim. 8 Ağustos Çarşamba saat 14.00 size uygun olur mu?

Rengin KARAN (İş Kültür Yayınları):

Bu görüşmelerin çok faydalı olduğu tartışılmaz. 8 Ağustos bana uyar

Can ÖZ (Can Yayınları):

Kenan Abi'cim, Ağustos çok geç. Amazon sene sonu piyasaya girecek. Büyük yatırım yapacaklar gibi dedikodular var. Samsung, Vodafone, Turkcell, Migros kapıda. Fatih Projesi suya düştü düşecek. Basın Yayın Birliği'nden Münir Bey ve Sürat Teknoloji'den İsmet Bey ile çok ilginç görüşmelerimiz oldu. TTNET konusunda da ilginç gelişmeler var.

Bu işi hızlandırmazsak geride kalırız, geç kalırız.

Ama herkes tatildeyse de napabiliriz elbette.

Gülgün ÇARKOĞLU (Doğan Kitap):

Merhabalar

Piyasaya yeni oyuncuların katılıyor olması ne güzel, bizim acımızdan çok değerli:) Diğer yandan yayıncılar birliği tarafından beslenmemizde fayda var yanlış adım atmamak için. Örneğin Avrupa da bazı ülkelerde satış fiyatı belirlenemiyor, diğer yandan çoğu telif anlaşmalar kapak fiyatı üzerinden, Amazon ile çalışıldığında lojistik nasıl yapılmalı, yurtdışında bu işler nasıl yapılıyor vs vs gibi bir dolu sektöre özel bilgi eksikliğini giderebilirsek süper olur.

E-booklar ülkeden ülkeye farklı fiyatlandırıldığında legal bir engelimiz olur mu vs vs Hukuken uygulamada Avrupa ve Amerika da ne tur farklılıklar var bilmemizde bilgilenmemizde fayda var diye düşünüyorum.

Can ÖZ (Can Yayınları):

Özgür Hanım'ın katılması da çok önemli, ancak sanıyorum çok uzatmadan Ağustos'ta bir toplantı daha yapabiliriz. Hızlı gelişmeler bizi bekliyor dolayısıyla biz de neticede hızlı davranmalıyız (acele değil) diye düşünüyorum”.

- (32) Doğan Kitap'ta gerçekleştirilen incelemede Kenan Kocatürk (TÜRKYAYBİR), Rengin Karan (İş Kültür), Vedat Bayrak (Alfa Kitap), Can Mirza Acar (Alfa Kitap), Arman Fikri (İnkılap), Metin Celal (TÜRKYAYBİR), Can Öz (Can Yayınları), Erden Heper (Altın Yayınlan), Batu Bozkurt (Altın Yayınları), Gülgün Çarkoğlu (Doğan Kitap), Erkan AKPINAR'ın (İletişim), Banu Ünal (Günüşiği) katılımıyla TÜRKYAYBİR toplantı salonunda 25.07.2012 tarihinde gerçekleştirilen toplantının tutanağı elde edilmiştir. Tutanakta yer alan ifadeler aşağıda sunulmuştur;

“Gündem:

Telif ajanslarıyla yapılan toplantı:

Yalnızca dijital hakları almaya çalışan firmalara karşı ajanslardan yayıncıları atlayarak sözleşme yapmamaları istendi.

Yurtdışı anlaşmalarda avans söz konusu olmaması ajanslardan istendi. Yüzde 20 satış geliri üzerinden anlaşma yapılması gerektiği ajanslara anlatıldı.

TTNET projesindeki gelişmeler: TTNET'in e-kitap satışına yatırım yapan diğer büyük firmaların çalışmaları nedeniyle aceleci davrandığı, pek çok eksikliği olan projenin kabul edilmesi halinde burada istenen yüksek indirim oranının piyasayı belirleyerek rekabet eşitsizliği yaratma tehlikesi taşıdığı konuşuldu. Can Öz, Basın Yayın Birliği'nden Münir Üstün ile görüşmelerinde, yayıncıların ortaklaştığı indirim oranını zorlamanın nedenlerini, bu projenin risklerini anlattıklarını aktardı. TTNET'in projeye birkaç yayıncıyla da olsa başlamasının e-kitap fikrinin yerleşmesi için bir fırsat olduğu söylendi.

Kitapyum ile görüşmenin ayrıntıları: Kitapyum kendisini diğer e-kitap satış projelerinden ayırırken, yayıncılıktan geldiklerini ve yayıncılarla ortak fayda istediklerini vurguluyor. Kitapyum projesi lokomotif olması amacıyla perakende değil toptan satışlar, kurumlarla anlaşmalar üzerine kurulu. Ancak onlar da yayıncılardan yüksek bir oran (%(.....)) talep ediyorlar. Nedenini, kullanılan satış ve ödeme kanallarının çok farklı yelpazede olması ve masrafları şeklinde açıklıyorlar. Ancak AppStore ve SMS ile ödemenin projenin dışında olması bu açıklamayla çelişkili bulundu. Toplu satışlarda özel anlaşmalar yapabilecekleri öğrenildi. Hak Yönetim Sistemi'ne bittiği andan itibaren 20 günde hazır olabilirler. Kitapların dönüşümü yayıncının işi olacak.

Yayıncıların e-kitaba dönüştürme yatırımları: Tabletler şu anda EPUB 3 çalıştırmada yavaş kalıyor, işlemcilerin hızlanması gerekli. Herkes kendi DRM'ini Adobe sistemine göre yapıyor zira şu anda standardı Adobe oluşturuyor. E-kitaba dönüştürmelerin verimli yürümesi için yayıncı ile satıcının teknolojik altyapı ve düzeylerinin paralel olması gerekli. Yayınevlerinin öncelikle yayıncıları tanıyan firmalarla çalışması, daha sonra yayınevi bünyesinde teknik ekipler oluşturması, yenilikleri bizzat takip edip kitaplarda düzeltme ve geliştirmeleri kendilerinin yapması gerekli.

E-kitap pazarının geleceği: Yayıncılar bir an önce tüm eserlerini e-kitaba dönüştürüp, belirlenen indirim oranından taviz vermeden olabildiğince çok firma ile anlaşmalı ve satışlara başlamalı ve eserlerinin tüm dijital haklarını ellerine almalı. Uluslararası firmalar pazarda yerleşmeden önce sağlıklı bir yerli e-kitap pazarı oluşmalı. Yurtdışına çeviri maliyetleri anlatılmalı, % (.....) oranla yabancı kitap hakları acilen alınmalı. Amazon vb. kapalı devre sistemlerin yerleşmesi orta ve küçük ölçekli şirketlerin yokluğunda yayıncıların zararına olacak.

**Kurumsal toplu satışlarda standart oluşturma: Mümkün olup olmadığı konuşuldu. Can Öz, anlaşmalarına (.....) şartı koyduklarını söyledi. Vedat Bayrak (.....) şeklinde alt limit koyduklarını söyledi. Kenan Kocatürk MÜYAP'ın derecelendirmen fiyatlandırması ile ilgili bilgi verdi. Türlelere göre farklı fiyatlandırma standartları olup olmayacağı, standart belirlemek için bir grup oluşturulması mı yayıncının karar vermesi mi daha iyi diye konuşuldu.*

Kararlar:

Alfa Yayıncı'nın girişimi www.ebook.com.tr adresine katılım genişletilebilir, iç yazışmalarla piyasa koşulları duyurulabilir.

**Büyük satıcılarla komite olarak görüşülecek, anlaşmaları revize etmeleri istenecek, karşılığında tüm büyük yayıncıların tüm kitaplarını hızla e-kitaba dönüştürerek*

piyasaya süreceği söylenecek. Anlaşmalarda promosyon önerileri dahi gelse indirim oranıyla ilgili karara uyulmalı. Görüşme yapacak komite: Banu Ünal, Can Öz, Kenan Kocatürk, Özgür Kalyoncu Akın.

Şirketlerin sözleşmeleri incelenecek. Sözleşme örnekleri hazırlanacak. Genel temayül belirlenip duyurulacak.

TTNET ile ilgili yayıncıların promosyon bazlı anlaşma yapmaları durumunda birbirlerini haberdar etmeleri, bu konuda şeffaf olunması önerildi.

*Orta ve küçük ölçekli yayınevleri e-kitap toplantıları, dünya ve Türkiye'de pazar, büyük yayıncıların kararları, iş modelleri, kontratlar ile ilgili TYB tarafından bilgilendirilmeleri gereği konuşuldu.

Dijital Yayıncılık Forumu'na, üye olduğumuz kuruluşlardan gelen bilgilerin de girilmesi istendi⁵.

- (33) İletişim Yayınları'nda gerçekleştirilen incelemede elde edilen 01.08.2012 tarihli Alper Zorlu tarafından; Kenan Kocatürk, Tuğrul Paşaoğlu ve Metin Celal'e gönderilen elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

"YKY'de görüştüğümüzde konuştuğumuz konuların özeti ekte.

Bu durum, bilhassa İskontolar konusunda sektörün bundan sonra alacağı tavra da bir temel teşkil edebilir.

Rollere göre standart İskonto oranları belirleyebilirsek, özel durumları zaten protokollerle hallederiz.

Herhangi bir ekleme ya da soru işareti olursa haber verin lütfen. Yoksa, diğer arkadaşlara siz dağıtırsınız".

- (34) Doğan Kitap'ta gerçekleştirilen incelemede Kenan Kocatürk, Metin Celal, Niyazi Şimşek, Raşit Çavaş, Sibel Talay ve Vahit Uysal'ın katılımıyla 02.08.2012 tarihinde yapılan TÜRKİYAYBİR Yönetim Kurulu toplantısının tutanağı elde edilmiştir. Tutanakta kullanılan ifadeler aşağıda yer verilmiştir;

"TYB E-Kitap Komitesi'nin etkinlikleri

TTNET Projesi ile ilgili yayıncılarla ve TTNET proje grubuyla görüşmeler yapıldı. Yayıncıların ortak fikirleri: Fiyatın düşmesi bekleniyor olsa da maliyetler düşmüyor, pazarlama ve yatırım maliyetleri artıyor. Bu nedenle indirim maksimum yüzde (.....), hatta yüzde (.....)'lerde olmalı.

Telif ajansları ile e-kitap hakları ile ilgili toplantı yapıldı. Çıkan sonuçlar: Sadece elektronik versiyonun haklarını isteyen firmalar piyasada görülmeye başlandı. Buna karşı yayıncılar zarar görmemek için kitapların tüm haklarını ellerinde bulundurmalı ve satışlara başlanmalı. Satışlarda teliflendirme net satışlar üzerinden yapılmalı. Çeviri eserlerde telif oranlarının düzelmesi için yabancı yayıncılara Türkiye'deki çeviri oranı ve masraflarıyla ilgili bilgi verilmeli, telif ajanslarından bu konuda işbirliği istendi.

Satıcılarla görüşmeler yapılıyor. Kitapyum ile görüşüldü.

⁵ Alfa Kitap'ta gerçekleştirilen görüşmede Alfa Yayın Grubu Başkanı tarafından bahse konu kararlara ilişkin şu ifadelerin kullanıldığı görülmektedir: "Toplantıya notta belirtilen kişiler katılmıştır. Öncelikle elektronik kitap ile ilgili bir bilgilendirme yapılmıştır. Sonra da katılımcılar elektronik kitap hakkındaki görüşlerini ifade etti. Toplantıda herhangi bir karar alınmamıştır. Elektronik kitap hakkında şeffaf olunması konusunda ve toplantıya katılmayan diğer yayın evlerine toplantı hakkında bilgi verilmesi kararı alındı. Şeffaflık ile elektronik kitabın yeni bir sektör olması sebebiyle konu hakkındaki teknik bilgilerin paylaşılması kastedilmektedir."

Yayıncı görüşmeleri değerlendirildi: Amazon Türkiye'ye geliyor. Barnes & Noble görüşmelere başladı. Yandex satışlara başlıyor. D&R atak yapmayı planlıyor. Öte yandan D&R ve İdefix'in yanlış uygulamaları nedeniyle yayıncılar pazara girmeye isteksiz.

Dijital Hak Yönetimi için altyapı tamam. Serverlann duracağı yer sorunu var, bu da yakında çözüyor. Amazon'a konma kararını bekliyorlar”.

- (35) Can Öz (Can Yayınları), Yonca Cingöz (TÜRKYAYBİR), Banu Ünal (Günüşiği), Arman Fikri (İnkilap Yayınları), Erden Heper (Altın Yayınları), Erkan Akpınar (İletişim), Gülgün Çarkoğlu (Doğan Kitap), Hande Demirtaş (Günüşiği), Onur Büyükceran (Can Yayınları), Özgür Akın (YKY), Rengin Karan (İş Kültür), Sedat Koç (Doğan Kitap), Tuğrul Paşaoğlu (İletişim Yayınları), Tülay Güngen (YKY), Vahit Uysal (Doğan Kitap), Vedat Bayrak (Alfa Kitap), Can Mırza (Alfa Kitap), Batu Öztürk, Metin Celal (TÜRKYAYBİR) arasında 09.08.2012 tarihinde gerçekleştirilen elektronik posta silsilesinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

“Özgür KALYONCU AKIN (YKY):

9 Ağustosta yapılan YKY-TTNET toplantısına benim dışımda, İlker Koçak - Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Eren - İş Geliştirme Departman Müdürü Ayrıca Ayşe hanım ve Bilal bey katıldı.

%(...) ile çalışıldığı noktada yayıncıların kazancının arttığını gösteren bir tablo hazırlamışlar. Yanlış olan alanları gösterip tekrar hazırlayıp Yayıncılar Birliği ile paylaşımlarını istedik.

En azından birkaç kitapla başlayalım, ilk yıl (...) gelirlerini size bırakabiliriz birkaç kitabın, benzeri teklifleri oldu.

Biz de istediğimiz oranlarda anlaşmayı yapalım, ondan sonra birçok kampanyayı kurgularız dedik. Değerlendirip önümüzdeki hafta bize yeni bir görüş bildirebileceklerini iletiler.

Kenan KOCATÜRK (TÜRKYAYBİR):

TTNET verilen cevaptan sonra TTNET Bazı büyük yayınevleriyle birebir görüşmeler yapmakta ve bazı kampanya teklifleriyle önerilen indirimle sözleşme yapmayı istemekte.

15 gün önce Gülgün Çarkoğlu-Doğan Egmont ile yapılan görüşmeyi Gülgün Hanım bana aktarmıştı. Kendisine de anılan indirimli haliyle sözleşme yapılması halinde anlamlı satın almalar yapma teklifini Gülgün Hanım da nazikçe geri çevirmiş. Sektörün durumunu ve gelişmeleri aktararak görüşmeyi sonlandırmışlar. Bugün de YKY Özgür Akın Hanımın aşağıdaki mailinden anlaşılacağı üzere benzer bir görüşme olmuş. Özgür hanım'ın bana yazdığı bilgilendirme notu aşağıda

Görüşme yapacak arkadaşların konunun hassasiyeti açısından bilgilerine sunulur.

Can ÖZ (Can Yayınları)

Sevgili dostlar.

TTNet ile bundan 1,5 ay kadar önce, yaklaşık 2 hafta boyunca, biri 9 saat süren çok sayıda toplantı yaptık. Excel tablolarında anlattık, sektörü anlattık, bu anlaşmanın risklerini tekrar tekrar anlattık. Bu süreç içinde Can Yayınları'nı öne çıkarabilecek çok kârlı önerilerden, Onur BÜYÜKCERAN'ın şahsına özel tekliflere kadar çok sayıda seçenek karşımıza sunuldu.

Biz ise ısrarla indirim oranlarını düşürmeye ikna etmeye çalıştık; anlaşmanın bu şartlarda yapılmasının tüm sektöre ve çok kısa süre içerisinde bize büyük zararı

olacağını düşündüğümüzü belirttik. Benzer tekliflerin sizlere de geldiğini veya geleceğini tahmin ediyorum.

Bilgilerinize”.

- (36) Doğan Kitap'ta gerçekleştirilen incelemede Akın Dirik, Emrah Özpirinççi, Kenan Kocatürk, Metin Celal, Niyazi Şimşek, Raşit Çavaş, Sibel Talay, Vahit Uysal, Yonca Cingöz, Tuğrul Paşaoğlu ve Ümit Altaş'ın katılımıyla 07.11.2012 tarihinde yapılan TÜRKİYAYBİR Yönetim Kurulu toplantısının tutanağı elde edilmiştir. Tutanakta yer alan ifadeler aşağıda sunulmaktadır;

“Hak Yönetimi Sistemi: Tanıtılabilecek aşamaya geldi. 30 Kasım'da basın toplantısı düzenlenecek. Bu toplantı öncesinde, büyük paydaşların bilgisine sunulmasına karar verildi. Bu ön sunum fuarda hafta İçi bir gün yapılabilir. Gün belirlenecek. (YK)”.

- (37) Alfa Yayınlarında gerçekleştirilen yerinde incelemede elde edilen 26.11.2012 tarihinde Koray Seçkin tarafından Alper Zorlu, Kadri Emrah Özpirinççi, Mustafa Nemutlu, Serhat Baysan, Tuğrul Paşaoğlu, Vedat Bayrak, Limit Altas, Metin Celal, Kenan Kocatürk, Doğan Ergün ve Sebahat Özkan'a gönderilen elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

“Merhaba,

Yönetim Kurulu üyelerimizin çeşitli manileri nedeniyle geçtiğimiz Cuma toplantı yapılamadı, fakat 30 Kasım'da üyelerimize tanıtılacak olması nedeniyle YHY (Yayın Hakları Yönetimi) projesiyle ilgili Doğan'ın yaptığı kısa bir sunum oldu.

Bu sunum sırasında proje ile ilgili henüz netleşmemiş bazı hususlar olduğu ve Cuma gününden önce bunların tartışılarak açıklığa kavuşturulması gerektiği konuşuldu. Benim tekrar bu hafta içerisinde İstanbul'a gelme imkanım olmadığı için düşüncelerimi e-postayla iletmek istedim.

- *Netleştirilecek alanlar;*
- *Sisteme üyelik paralı mı olacak?*
- *Sistemden sadece TYB-YayBir üyeleri mi faydalanacak?*
- *Sistem yazarlara açık olacak mı?*
- *Toplantıya katılan yayınevlerine hazır bir 'Kitap Yayın Sözleşmesi' sunacak mıyız?*

Yukarıdaki sıraya bağlı kalmayarak şunları söylemek istiyorum;

Proje, ülkemizde yayınlanan tüm eserler üzerindeki hakların, haklara sahip olanların ve hakları kullananların dijital ortamda, şeffaf bir şekilde takip edilebilmesini sağlamayı amaçlıyor.

Dolayısıyla en önemli hedef eksiksiz olarak tüm eserlerin, hak sahiplerinin ve hakları kullananların bu veritabanında yer almasını sağlamak olmalıdır. Eğer biz bu kapsayıcılığı sağlayamazsak, bunu yapabilecek bir alternatif ihtiyacı hep ortada olacak ve belki devlet, belki bir başka STK bu işi kendi yapmaya niyetlenecektir...”.

- (38) YKY Genel Müdürü Tülay Güngen'in el yazısı notlarında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

“TTNET % (.....) İndirimle Eylül'de başlayacak,

Yayıncılar Birliği – karar % (.....) indirimle piyasayı oturtalım; çevirmeleri kendimiz yapalım.

Barnes & Noble % (.....) ile D&R'la konuşmuş”.

I.4. Değerlendirme

(39) Önaraştırma; Kültür Bakanlığı uhdesinde yürütülen ve ilgili kamu kuruluşlarının yanı sıra TÜRKYAYBİR'in de aktif katılım sağladığı "Ulusal Yayın Kongresi" kapsamında dile getirilen ve kamuoyu ile paylaşılan bazı değerlendirmeleri konu edinmiştir. Anılan Kongre'de yayıncılık alanında faaliyet gösteren bazı teşebbüsler ile teşebbüs birlikleri yöneticilerinin;

- Sektörde, tüm aktörlerin kullanımına açık bir şekilde ortak bir bilgi havuzu oluşturulması suretiyle; yayınevi adedi, telif ve yazar ajansı adedi, kitap adedi, tür – kitap – yazar – çevirmen – editör vb. bazında satış adetleri, kitap satış noktaları, satın alınan ve satılan telifler gibi bilgilerin paylaşılması,
- Zincir mağaza ve marketlerdeki taksitli satışların sınırlandırılması,
- Yayıncı tarafından belirlenen fiyatın altı ay boyunca değişmemesi,
- Fuarlarda ve internet ortamında gerçekleştirilen satışlarda yıkıcı indirim yapılmasının engellenmesi, indirim oranlarının fuarlarda %10'u geçmemesi,
- Rekabet Hukuku bağlamında alıcı tarafından, tüketicinin aleyhine getirilecek sınırlamalara izin verilmeyebileceğinden ötürü, sektör içerisinde bir anlaşmaya gidilmesinin gerekebileceği

şeklinde ifadeler kullandıkları görülmüştür.

(40) Önaraştırmada elde edilen bulguların, yayıncılık sektörü geneline ilişkin bulgular ve e-kitap yayıncılığı alanına ilişkin bulgular olarak ikiye ayrılması mümkündür. Bu çerçevede, yerinde inceleme elde edilen bir belgede, TÜRKYAYBİR üyesi yayıncılara;

- Fuarlarda yüksek indirimlerle kitap satışının sürmesi halinde yerel esnafın kepek indirme noktasına sürükleneceği,
- Yayıncılık sektörünü oluşturan yayıncı, dağıtımçı, kitapçı zincirinin halkalarının daha sağlam hale getirilmesinin hem sektörün geleceği hem de tüm bileşenlerinin ortak çıkarı açısından önem taşıdığı,
- Bu nedenle fuarlara katılan/katılacak üyelere fiyat – iskonto politikalarını bir kez daha gözden geçirmelerinin, indirimler konusunda duyarlılık göstermelerinin ve yüksek oranlı indirimlerden kaçınmalarının beklendiği

değerlendirmelerini içeren bir elektronik posta gönderildiği görülmektedir.

(41) Yukarıda yer verilen ifadelerin, bir açıdan TÜRKYAYBİR'in, maliyetin altında satışın engellenmesine dönük bir talebi olarak nitelendirilmesi mümkünken, diğer açıdan, üye yayıncılara belirli bir ölçünün ötesinde rekabet etmekten kaçınmalarını tavsiye ve teşvik eden ifadeler şeklinde değerlendirilmesi de söz konusudur. Benzer ifadelerin, Ulusal Yayın Kongresi'nde de dile getirildiği görülmektedir. Bununla birlikte, söz konusu tavsiyeye uyumun sağlanması ve uygulamaya geçirilmesi noktasında ne TÜRKYAYBİR tarafından ne de rakip yayıncılar tarafından herhangi bir girişimde bulunulduğunu ortaya koyan bilgi ya da belgenin varlığına rastlanılmamıştır. Bu itibarla Ulusal Yayın Kongresi'nde kayıtlara geçen ve önaraştırma sırasında elde edilen belgede yer verilen ifadenin rekabetin ortadan kaldırılmasını hedefleyen bir teşebbüs birliği kararı olmaktan çok, maliyet altı satışlar konusunda hassasiyet gösterilmesini amaçlayan bir temenni ifadesi olarak nitelendirilebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

(42) E-kitap yayıncılığına ilişkin olarak ise yerinde incelemede elde edilen ve ayrıntılarına yukarıda yer verilen belgeler incelendiğinde teşebbüslerin özetle;

- E-kitabın fiyatının nasıl belirleneceği, basılı kitap fiyatı üzerinden ne kadar iskonto

yapılacağı,

- Telif haklarına ödenen meblağların sınırlandırılması,
- E-kitapların çeviri maliyetlerinin sınırlandırılması,
- Aynı eserin telif haklarının, e-kitap formunun ayrı, basılı formunun ayrı olacak şekilde alınmasının önüne geçilmesi,
- Bütün sektörü kapsayan bir birliktelik zor olduğundan başlıca büyük yayınevlerinin katılımıyla daha dar bir oluşum içerisinde hareket edilmesi,
- E-kitapların ticareti için bir platform kurmaya çalışan, TNET, Turkcell, Vodafone, Kitapyum gibi teşebbüslerle ortak olarak görüşülmesi, bu gibi teşebbüsler ile tek taraflı bir şekilde görüşüldüğünde bunun diğer teşebbüslere bildirilmesi

hususlarında görüşükleri anlaşılmaktadır.

- (43) Bu çerçevede, e-kitap piyasasında faaliyet gösteren belli başlı aktörler ile bu aktörlerin ortak hareket zemini olarak işlev gören TÜRKİYAYBİR'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebilecek eylem ve davranışlar içinde bulunduğu kanaatine ulaşılmıştır. Ancak, e-kitap yayıncılığının basılı kitap yayıncılığı pazarına rakip olarak Türkiye'de gelişmekte olan bir pazar olduğu, e-kitabın toplam yayıncılık sektörü içerisindeki payının yaklaşık 2010 yılında %2, 2011 yılında ise %3 gibi oldukça düşük bir değerde gerçekleştiği ve yukarıda ayrıntılarına yer verilen görüşmelerin piyasadaki etkisinin muğlâklığı dikkate alınarak, bu aşamada soruşturma açılmamasının, ancak ilgililere görüş bildirilmesinin yerinde olacağı kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

- (44) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

1. Kitap basım, yayın ve dağıtım alanında faaliyet gösteren inceleme konusu teşebbüsler hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığına,

2. Bununla birlikte, Alfa Basım Yayım Dağıtım Tic. ve San. Ltd. Şti., Altın Kitaplar Yayınevi Tic. A.Ş., Can Sanat Yayınları Yapım, Dağıtım, Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti., Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Ticaret A.Ş., İletişim Yayıncılık Gazetecilik Basın Sanayi ve Ticaret A.Ş., İnkılap Kitabevi Yayın San. ve Tic. A.Ş., Mia Organizasyon Restorasyon Yayıncılık Ltd. Şti., Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları İş-Türk Ltd. Şti. ve Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık A.Ş. ile Türkiye Yayıncılar ve Yayın Dağıtımçıları Birliği Derneği'nin e-kitap piyasasına yönelik olarak dosya kapsamında incelenen eylemlerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebilecek nitelikte olması nedeniyle, bu tür eylemlerden kaçınılması gerektiğinin, aksi takdirde anılan Kanun çerçevesinde haklarında işlem başlatılacağına, Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca ilgili teşebbüslere ve teşebbüs birliğine görüş bildirilmesi ve konu hakkında ilgili kurum/kuruluşların bilgilendirilmesi için Başkanlığın görevlendirilmesine

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.