

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2024-4-015 (Devralma)
Karar Sayısı : 25-01/40-25
Karar Tarihi : 09.01.2025

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

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

B. RAPORTÖRLER : Burak SAĞLAM, Ali GEZBELİ, Sabrihan SARAĞ, Merve KOÇ,
Sadiye Sıla BAKIRCI, Mehmet Emin GÜNER

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : - iyzi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri AŞ
Temsilcileri Av. M. Togan Turan, Av. Gamze Boran,
Av. Selen Toma ve Av. Sena Sasani
Orjin Maslak Eski Büyükdere Cad. No:27 K:11 34485
Maslak/İSTANBUL

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Naspers Limited'in kontrolündeki iyzi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri Anonim Şirketi tarafından Paynet Ödeme Hizmetleri AŞ'nin hisselerinin tamamının satın alınması yoluyla tek kontrolünün devralınması işlemi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 20.05.2024 tarihli ve 52038 sayı ile giren ve eksiklikleri en son 08.01.2025 tarihli ve 61161 sayılı yazı ile tamamlanan bildirim üzerine düzenlenen 08.01.2025 tarih ve 2024-4-015/Öİ sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda, bildirim konu işleme izin verilmesinde sakınca bulunmadığı ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

- (4) Başvuruda; Naspers Limited (NASPERS) tarafından kontrol edilen iyzi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri Anonim Şirketi (IYZICO) tarafından Paynet Ödeme Hizmetleri AŞ'nin (PAYNET) hisselerinin tamamının satın alınması yoluyla tek kontrolünün devralınması işlemine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) ve 2010/4 sayılı Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ (2010/4 sayılı Tebliğ) kapsamında izin verilmesi talep edilmektedir.

G.1. Taraflar

G.1.1. Devre Konu: PAYNET

- (5) 2015 yılında kurulan PAYNET, nakit akışı yönetimi platformu ve web/mobil/sanal POS tabanlı ürünleri aracılığıyla tüm B2B (*business to business*)¹ ödeme hizmetleri

¹ B2B iş modeli, teşebbüslerin son tüketiciye değil başka işletmelere yaptığı satış ve pazarlama anlamına gelmektedir.

döngüsünde ve işletmeler için dağıtılmış satış noktası (POS) ağlarında özelleştirilebilir ödeme ve işlem işleme hizmetleri ve çözümleri sunan lisanslı bir ödeme kuruluşudur.

- (6) PAYNET, 2016 yılında BDDK tarafından bir ödeme kuruluşu olarak lisanslanmıştır ve mevcut durumda TCMB'nin düzenleyici denetimi altındadır. PAYNET aynı zamanda PCI DSS Sertifikasına² sahiptir. PAYNET, öncelikle büyük ve karmaşık bayi/franchise ağlarına ve çok kanallı satış yapılarına sahip orta ve büyük ölçekli teşebbüslere tahsilat çözümleri sunmanın yanı sıra POS komisyon indirimleri ve değişken kart taksit imkânları da sunmaktadır. Aşağıda yer alan tabloda PAYNET'in başlıca ürünlerine yer verilmektedir:

Tablo 1: PAYNET'in Başlıca Sunduğu Ürünler Hakkında Bilgi

PAYNET Ürünleri	Faaliyet Alanları
PayPortal	PayPortal, ödemeleri, tahsilatları, komisyonları ve geri ödemeleri kolaylaştıran kapsamlı bir web tabanlı platformdur. Özellikleri arasında çok fonksiyonlu karar verme ve idari çözümler (örneğin işlem raporları, nakit akışının izlenmesi, yetkilendirmeler) mevcuttur. PayPortal hâlihazırda PAYNET'in ürün paketi için temel platformdur ve gelecek ürünler PayPortal ile entegre/uyumlu olacak şekilde tasarlanmıştır.
Paynet API	Paynet REST API, müşterilerinin çeşitli platformlarla (e-ticaret, B2B ödeme altyapısı, mobil ve yönlendirme uygulamaları vb.) temel işlemleri gerçekleştirmeleri için PAYNET'in hizmetlerine uygulama programı arayüzü (<i>Application Programing Interface</i> , "API") aracılığıyla erişim sağlamaktadır. Kullanıcılar, tüm PAYNET hizmetlerini kendi web sayfalarına, mobil uygulamalarına, kurumsal kaynak planlama (<i>Enterprise Resource Planning</i> , "ERP") sistemlerine ve diğer mağaza içi satış ve envanter yönetim sistemlerine entegre etme esnekliğine sahiptir. Paynet REST API kurulum içinde çalışacak ve web üzerinden kaynaklara ve verilere erişim sağlayacak şekilde tasarlanmıştır.
CepPOS	CepPOS, ödeme ve raporlama özellikleri sağlayan bir mobil uygulama olup müşterilerin ödemelerini ve tahsilatlarını telefonlarından yönetmelerine ve uygulamadaki finansal işlemleri raporlama ve izleme gibi yardımcı özelliklere erişmelerine olanak tanımaktadır.
PayPOS	PayPOS, SoftPOS altyapısı ile çalışmakta ve müşterilerin NFC / temassız özelliklere sahip herhangi bir Android cihazı saniyeler içinde her yerden ödeme kabul etmek için fiziksel bir POS'a dönüştürmesine olanak tanımaktadır.
PayLink	PayLink, PayPortal, CepPOS aracılığıyla tutar, amaç, iletişim bilgileri girilerek fiziksel konumdan bağımsız olarak veya teşebbüslerin e-fatura, ERP ve/veya stok yönetim sistemleri ile entegre olarak ödeme yapılmasını sağlamaktadır. Daha sonra müşteriler e-posta, SMS veya WhatsApp vb. yollarla linki aldıktan sonra kart bilgilerini doldurup ödemeyi onaylayabilmektedir. Ayrıca, müşteriler taksit seçeneklerini seçebilmekte, kartlarını gelecekteki ödemeler için kaydedebilmekte veya kaydettikleri kartları kullanarak ödeme yapabilmektedir.

- (7) PAYNET'in Türkiye dışında faaliyet gösterdiği tek ülke KKTC'dir ve burada PAYNET tarafından sadece Paynet Kıbrıs adı altında hizmet verilmektedir³.

² "The Payment Card Industry Data Security Standards"ın kısaltması olan PCI DSS, Türkçeye "Ödeme Kartı Sektörü Veri Güvenliği Standardı" olarak çevrilebilmektedir. <https://sipay.com.tr/pci-dss-uyumlulugu-pci-dss-compliance-nedir> (Erişim Tarihi: 03.01.2025)

³ Bildirim Formunda Paynet Kıbrıs'ın bildirimin parçasını oluşturmadığı ve PAYNET'in, Paynet Kıbrıs'ın kendisinden ayrılması sonrasında Kıbrıs'taki müşterilere hizmet vermeyi sonlandıracağı ifade edilmiştir.

- (8) PAYNET'in işlem öncesi hissedarlık ve yönetim yapılarına aşağıdaki tablolarda yer verilmektedir.

Tablo 2: PAYNET'in Hissedarlık Yapısı

Hissedarlar	Hissedarlık Oranı (%)
Arena Bilgisayar Sanayi ve Ticaret AŞ ⁴ (ARENA)	100
Kaynak: Bildirim Formu	

Tablo 3: PAYNET'in Yönetim Kurulu

Adı-soyadı	Görevi
Ahmet Levent Serttaş	Yönetim Kurulu Başkanı
Sriram Ganeshan	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Onur Ertürk	Genel Müdür, Yönetim Kurulu Üyesi
Serkan Çelik	Yönetim Kurulu Üyesi
Krishnan Srinivasan Venkata	Yönetim Kurulu Üyesi
Kaynak: Bildirim Formu	

G.1.2. Devralan: IYZICO

- (9) 2013 yılında kurulan, 2018 yılında 6493 Sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun (6493 sayılı Kanun) kapsamında BDDK lisansını alarak faaliyet göstermeye başlayan IYZICO, bir ödeme ve elektronik para kuruluşudur. Teşebbüs 2018 yılında elektronik para lisansı almış ve 2019 yılından itibaren elektronik para ihracına başlamıştır.
- (10) IYZICO, özetle çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren farklı büyüklükteki teşebbüslere hızlı ve güvenli bir ödeme çözümü sunmaktadır. Elektronik para ihracı lisansına sahip IYZICO, mobil uygulaması ile B2C (*Business to Consumer*) pazarına dijital cüzdan hizmeti de sunmaktadır. Bu sayede tüketicilere alternatif ödeme çözümleri sağlamaktadır. Tüketiciler IYZICO e-para hesaplarına kredi kartı, banka kartı ve banka havalesi ile para yatırabilmekte ve bu parayı IYZICO ile çalışan teşebbüslerde kullanabilmektedir. IYZICO'nun teknolojisi, çevrim içi teşebbüslerin dijital dönüşüm oranlarını artırmalarını ve yerel para birimlerinde ödeme kabul etmelerini sağlamaktadır. IYZICO yalnızca Türkiye'de faaliyet göstermekte olup teşebbüsün yurt dışında herhangi bir faaliyeti bulunmamaktadır. IYZICO PCI DSS Sertifikası kapsamında, PCI Veri Güvenliği Standardının en üst seviyesi olan Seviye 1 sertifikasına sahiptir.
- (11) IYZICO, teşebbüslere ödeme ağ geçidi (*payment gateway*) ve ödeme işleme (*payment processing*) dâhil olmak üzere hepsi bir arada edinim hizmetleri sağlamakta ve ayrıca yan hizmetler olarak *onboarding*⁵, *underwriting*⁶, teknik destek ve ters ibraz yönetimi sunmaktadır. Böylece teşebbüs, IYZICO aracılığıyla Türkiye'deki tüm kredi kartlarını kabul edebilmekte ve müşteriye tek bir arayüz üzerinden tüm kart gruplarının taksit seçeneklerini sunabilmektedir. IYZICO, Türkiye'de ve yurt dışında kendi internet siteleri

⁴ Arena Bilgisayar Sanayi ve Ticaret AŞ nihai olarak Hindistan merkezli Redington Ltd tarafından kontrol edilmektedir.

⁵ *Onboarding*; bir işletmenin ya da kullanıcının, bir hizmete ya da platforma (örneğin bir ödeme ağ geçidi) kabul edilme ve entegre edilme sürecidir. Bu süreç, genellikle kullanıcıların ya da işletmelerin gerekli belgeleri sunması, hesaplarının oluşturulması, güvenlik prosedürlerinin tamamlanması ve sistemin kullanıma hazır hâle getirilmesi aşamalarını içermektedir.

⁶ Finansal hizmetler ya da ödeme sağlayıcıları, yeni bir müşteri ya da işletme ile anlaşma yapmadan önce, müşterinin potansiyel risklerini değerlendirmektedir. *Underwriting*, bir kişinin ya da işletmenin risk profili üzerine yapılan değerlendirme sürecine karşılık gelmektedir.

üzerinden elektronik ticaret yapan küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ) niteliğindeki teşebbüsler başta olmak üzere, Çiçeksepeti ve Amazon gibi çevrim içi pazaryerlerine ve H&M, Zara ve Avon gibi küresel düzeyde faaliyet gösteren teşebbüslere hizmet vermektedir.

- (12) Güney Afrika Cumhuriyeti merkezli NASPERS tarafından kontrol edilen PayU Bilgi Teknolojileri AŞ (PayU) tarafından 2019 yılında devralınan⁷ IYZICO'nun hissedarlık yapısına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 4: IYZICO'nun Hissedarlık Yapısı

Hissedarlar	Hissedarlık Oranı (%)
PayU	(.....)
Diğer	(.....)
Kaynak: Bildirim Formu	

- (13) IYZICO'yu nihai olarak kontrol eden NASPERS ise küresel bir internet, teknoloji ve multimedya holding şirketi olup tüketicilere yönelik internet çözümleri sağlayarak uzun vadeli büyüme potansiyeli olan pazarlarda küresel olarak faaliyet göstermekte ve yatırım yapmaktadır.
- (14) NASPERS, Prosus B.V.'nin⁸ (PROSUS) çoğunluk hissedarı olup PROSUS'un oy haklarının %(.....)'sini kontrol etmektedir, bu da %(.....)'lük bir ekonomik hisseye karşılık gelmektedir. NASPERS'in Güney Afrika'da Johannesburg Borsası'nda (NPN.SJ) birincil ve A2X Borsası'nda (NPN.AJ) ikincil kotasyonu ve ABD'de borsa dışında işlem gören 1. seviye bir Amerikan Emanet Makbuzu (ADR) programı bulunmaktadır.
- (15) NASPERS Türkiye'deki faaliyetlerini yalnızca IYZICO ve PayU olmak üzere iki iştiraki vasıtasıyla gerçekleştirmekle birlikte PayU, herhangi bir faaliyeti olmayan ve 2024 yılı içinde tasfiye edilen bir teşebbüstür. Dolayısıyla, IYZICO'nun faaliyetleri dışında NASPERS'in Türkiye'de herhangi bir faaliyeti bulunmamaktadır⁹.

G.2. Mevzuata İlişkin Genel Bilgiler

G.2.1. Ödeme Hizmetleri ve Kart Verisi Saklamaya İlişkin Temel Mevzuat

- (16) Bildirime konu işlem kapsamında, IYZICO ve PAYNET'in her ikisi de temel olarak çevrim içi (*online*) ödeme hizmetleri pazarında faaliyet yürütmektedir. Bu bölümde yapılan incelemeler doğrultusunda "İlgili Pazar" başlığı altında detaylıca ele alındığı üzere tarafların faaliyetlerinin yatay olarak örtüştüğü sanal POS, fiziki POS'un alt kırılımı olarak değerlendirilebilecek olan mobil POS (mPOS)¹⁰ ve kart verisi saklama hizmetleri pazarlarının hukuki ve teknik zeminde ele alındığı düzenlemelere yer verilecektir. Bu çerçevede ilk olarak ödeme hizmetleri alanında temel düzenleme olan 6493 sayılı Kanun'a değinilmesi önem arz etmektedir.

⁷ Kurulun 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

⁸ PROSUS, küresel düzeyde tüketici internet hizmetleri ve teknoloji yatırımcılarından biri olup çevrim içi ilanlar, ödemeler, finansal teknolojiler, yemek teslimatı ve eğitim teknolojisi sektörlerinde faaliyet göstermektedir. <https://www.prosus.com/the-group> (Erişim Tarihi: 24.12.2024).

⁹ NASPERS, başvurudan bir süre önce Türkiye'de Letgo Mobil İnternet Servisleri ve Ticaret A.Ş. aracılığıyla da faaliyet göstermekteyken bu teşebbüs NASPERS tarafından Ekim 2023'te elden çıkarılmıştır.

¹⁰ ilgili ürün pazarı bölümünde fiziki POS hizmetleri pazarının alt kırılımı olarak değerlendirilebileceği ifade edilen mPOS hizmetleri pazarının, hâlihazırda gelişmekte ve yenilikçi çözümlerin sunulduğu bir pazar yapısına sahip olması ve fiziki POS hizmetleri pazarı ile farklılaşan yönlerinin bulunması sebebiyle açıklama ve değerlendirmelerin, mPOS hizmetleri pazarı ekseninde yapılması öngörülmüştür.

- (17) Öncelikle işlem taraflarının faaliyet alanları çerçevesinde ödeme hizmeti sağlayıcılığı fonksiyonunun detaylı olarak açıklanması gerekmektedir. Buna göre 6493 sayılı Kanun'un 13. maddesinde ödeme hizmeti sunma faaliyeti ile yetkilendirilen teşebbüsler, özel olarak hüküm altına alınmıştır. Anılan hüküm uyarınca; i) 5411 sayılı Bankacılık Kanunu (5411 sayılı Kanun) kapsamındaki bankalar, ii) elektronik para kuruluşları, iii) ödeme kuruluşları, iv) Posta ve Telgraf AŞ ödeme hizmeti sunmaya yetkili olup ödeme hizmeti sağlayıcısı olarak nitelendirilmektedir. Bu açıklamalar ışığında; gerek bankalar¹¹ gerek 6493 sayılı Kanun'da *"ödemeye hizmeti sağlamak ve gerçekleştirmek için kanun kapsamında yetkilendirilmiş tüzel kişi"* olarak tanımlanan ödeme kuruluşları gerekse de 6493 sayılı Kanun'da *"kanun kapsamında elektronik para ihraç etme yetkisi verilen tüzel kişi"* şeklinde tanımlanan elektronik para kuruluşlarının, ödeme hizmeti sağlayıcısı olduğu anlaşılmaktadır¹².
- (18) 6493 sayılı Kanun'un "Tanımlar" kenar başlıklı 3. maddesinde ise ödeme hizmetleri alanındaki bazı temel kavramların tanımına yer verilmektedir. Bu kapsamda, ödeme sistemi *"üç veya daha fazla katılımcı arasındaki transfer emirlerinden kaynaklanan fon aktarımlarının gerçekleştirilmesini sağlamak amacıyla yapılan takas ve mutabakat işlemleri için gerekli altyapıyı sunan ve ortak kuralları olan yapı"* şeklinde; ödeme hizmeti ise *"Bu Kanun'un 12'nci maddesinde belirtilen hizmetler"* olarak tanımlanmaktadır.
- (19) Ödeme hizmetleri ise 6493 sayılı Kanun'un "Ödeme Hizmeti" kenar başlıklı 12. maddesinde tahdidi olarak sayılmıştır. İlgili hükmün birinci fıkrası şu şekildedir:

"Bu Kanun uyarınca ödeme hizmetleri;

- a) *Ödeme hesabına para yatırılması ve ödeme hesabından para çekilmesine imkân veren hizmetler de dâhil olmak üzere ödeme hesabının işletilmesi için gerekli tüm işlemleri,*
- b) *Ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme hizmeti sağlayıcısı nezdinde bulunan ödeme hesabındaki fonun aktarımını içeren, bir defaya mahsus olanlar da dâhil doğrudan borçlandırma işlemi, ödeme kartı ya da benzer bir araçla yapılan ödeme işlemi ile düzenli ödeme emri dâhil para transferini,*
- c) *Ödeme aracının ihraç veya kabulünü,*
- ç) *Para havalesini,*
- d) *Gönderen tarafından ödeme işleminin yapılmasına ilişkin onayın bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı aracılığıyla verildiği ve ödemenin ödeme hizmeti kullanıcısı ile mal veya hizmet sağlayan arasında sadece aracı olarak faaliyet gösteren bir bilişim veya elektronik haberleşme işletmecisine yapıldığı ödeme işlemini,*
- e) *Fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetleri,*
- f) *Ödeme hizmeti kullanıcısının isteği üzerine başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısında bulunan ödeme hesabıyla ilgili sunulan ödeme emri başlatma hizmetini,*
- g) *Ödeme hizmeti kullanıcısının onayının alınması koşuluyla, ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdinde bulunan bir veya daha fazla ödeme hesabına ilişkin konsolide edilmiş bilgilerin çevrim içi platformlarda sunulması hizmetini,*
- ğ) *Ödemeler alanında toplam büyüklük veya etki alanı açısından Bankaca belirlenecek seviyeye ulaşan diğer işlem ve hizmetleri*

¹¹ Türkiye'de 22.10.2024 tarihi itibarıyla hâlihazırda aktif olarak faaliyet gösteren 63 banka bulunmakta olup bunlardan 33 tanesi mevduat bankası, 20 tanesi kalkınma ve yatırım bankası, 9 tanesi katılım bankası ve 1 tanesi de TMSF bünyesindeki banka olarak sınıflandırılmıştır.

¹² 6493 sayılı Kanun kapsamında ödeme hizmetleri alanında ödeme veya elektronik para kuruluşu olarak faaliyette bulunmak isteyen teşebbüsler, TCMB'den faaliyet izni almak zorundadır. 21.10.2024 tarihi itibarıyla faaliyet izni aktif olan 26 ödeme kuruluşu ve 60 elektronik para kuruluşu bulunmaktadır.

ifade eder.”

- (20) Yukarıda tahdidi biçimde sayılan, ödeme hizmetlerinin bir türü olarak ifade edilebilecek ve işlem yönünden özellik arz eden sanal POS hizmetlerinin hukuki belirlmesine ve temel olarak içeriğine yer verilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda TCMB tarafından yayımlanan Eylül 2022 tarihli ‘Ödemeler Alanında Sunulan İş Modellerinin Ödeme Hizmeti Türleri ile İlişkilendirilmesine İlişkin Rehber’in (Ödeme Hizmeti Rehberi) “3.3. Sanal POS” başlıklı bölümünde sanal POS; *en basit haliyle çevrim içi ürün ya da hizmet satışı gerçekleştirenler başta olmak üzere işyerlerinde kredi kartı, banka kartı ve 6493 sayılı Kanun uyarınca çıkarılan ön ödemeli kartlar ile kartın kendisi fiziki olarak kullanılmadan ödeme yapılmasını sağlayan yazılım* şeklinde tanımlanmaktadır.
- (21) Yukarıdaki tanım doğrultusunda Rehber’de sanal POS’un fiziki mağazalarda kartların fiziki olarak kullanılması yöntemiyle ödeme yapılmasını sağlayan fiziki POS cihazlarının *online* ortamdaki hâli olarak düşünülebileceğine yer verilmektedir. Bununla birlikte sanal POS adı altında sunulacak iş modeline göre gerçekleştirilen bazı işlemlerin klasik bir ödeme aracının kabulü iş modelinden farklılaşabileceği belirtilmiştir. İşyerleri, sanal POS hizmeti sunan bankalar ve lisanslı ödeme ve elektronik para kuruluşlarından sanal POS hizmeti alabilmektedir. Mevcut durum itibarıyla bankalar işyerlerine genellikle kendilerine ait sanal POS ürününü sunmaktadırlar. Ödeme hizmeti sağlayıcılar ise farklı bankalar ile POS anlaşmaları yaparak, bankaların altyapılarına API’ler (*Application Programing Interface-Uygulama Programı Arayüzü*) aracılığıyla bağlanarak farklı bankaların pos hizmetlerinin tek bir yazılım altında işyerlerine sunulmasını sağlamaktadır.
- (22) Söz konusu iş modelinde fon aktarımları genellikle, ödeme aracını ihraç etmiş olan ödeme hizmeti sağlayıcılarının kendi altyapıları üzerinden gerçekleşen ödemelere ilişkin toplam tutarı, sanal POS hizmetini sunan kuruluşa, ilgili komisyon tutarlarını düşükten sonra iletmesi şeklinde gerçekleşmekte olup bu kapsamda yapılan işlemler uygulamada temel olarak bir tür para transferi işlemi şeklinde nitelendirilmektedir. 1/12/2021 tarih ve 31676 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik’in (Ödeme Hizmetleri Yönetmeliği) “Tanımlar” başlıklı 3’üncü maddesinde ödeme aracının kabulü *“Ödeme aracı kullanılarak ilgili ödeme işleminin gerçekleşmesi için ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından işyerine fon transferi yapılmasıyla sonuçlanacak şekilde sunulan ve işyeri ile anlaşılmasını da içeren hizmetler”* olarak tanımlanmaktadır. Bu kapsamda, söz konusu iş modelinde bir ödeme aracının işyerlerinde kullanılmasına imkân sağlanması sebebiyle 6493 sayılı Kanun’un yukarıda yer verilen maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi kapsamında ödeme aracının kabulü açısından da yetki alınmış olmasının gerektiği görülmektedir. Bu doğrultuda sanal POS hizmetinin sunulabilmesi için 6493 sayılı Kanunun 12’nci maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentleri ile (c) bendinin sadece ödeme aracı kabul kısmı ile sınırlı olacak şekilde izin alınması gerekmektedir.
- (23) Bu açıklamalar doğrultusunda sanal POS hizmeti sunabilecek teşebbüslerin de incelenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda temel düzenleme alanı 5411 sayılı Kanun olan bankalar yönünden mezkûr Kanun’un ‘Faaliyet konuları’ kenar başlıklı 4. maddesinde tahdidi biçimde bankaların yürütebilecekleri faaliyetler sayılmıştır. Anılan maddenin (d) bendinde bankaların *“ Nakdî ve kaydî ödeme ve fon transferi işlemleri, muhabir bankacılık veya çek hesaplarının kullanılması dahil her türlü ödeme ve tahsilat işlemleri”*ni gerçekleştirebileceği düzenlenmiştir. Nitekim 5464 sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu’nun ‘Tanımlar’ kenar başlıklı 3. maddesinin (h) bendinde üye işyeri anlaşması yapan kuruluş olarak *banka kartı veya kredi kartı kabulünü sağlamak*

amacıyla işyerleriyle anlaşma yapan bankalar ya da kuruluşlar sayılmıştır. Dolayısıyla ilgili hükümler kapsamında üye işyeri anlaşması yapan kuruluş statüsündeki bankalar bankacılık lisansları gereğince sanal POS hizmeti sunmaya yetkilidir. 6493 sayılı Kanun düzenlemelerine tabi elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşlarından da Kanunun 12'nci maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentleri ile (c) bendinin sadece ödeme aracı kabul kısmı ile sınırlı olacak şekilde izin almış olanları sanal POS hizmeti sunabilir.

- (24) İşlem kapsamında ilgili ürün pazarı olarak ele alınan ve detaylıca analiz edilen bir diğer hizmet “Kart Verisi Saklama Hizmetleri” olduğundan anılan hizmet özelinde düzenlemelere de değinilmesi gerekmektedir. Aşağıda detaylarına yer verileceği üzere kart verisi saklama hizmetleri, tekrarlayan ödeme alan kuruluşların tahsil edecekleri ödemeler sırasında, ödeme için kullanılacak kart bilgilerinin bir kuruluş tarafından saklanması yoluyla, ödeme alan kuruluşun kart bilgisini saklamasına gerek kalmaksızın ödemenin yapılabilmesi için söz konusu kuruluşlara sunulan bir hizmettir¹³. Gelişen teknoloji ile artan e-ticaret hacmi neticesinde özellikle mesafeli satışlar kapsamında gerçekleşen ödeme işlemlerinin sayısının artmasıyla sorunsuz ve hızlı ödeme imkânı sağlayan iş çözümleri önem kazanmıştır. Tüm bu hususlar ve gelişen talepler kart verisi saklama hizmetlerine ilişkin piyasada farklı iş modellerini ortaya çıkarmıştır.
- (25) Bu kapsamda G.2.3.1. numaralı bölümde detaylıca ele alınacağı üzere kart verisi saklama hizmetinin kart hamiline/son kullanıcıya (B2C) ya da üye işyerine (B2B - *Business to Business*) sunulduğu modeller söz konusudur. Kart verisi saklama hizmetlerinin temel çalışma prensibi ele alındığında bu hizmet kapsamında “token oluşturma” çözümü çerçevesinde kullanıcının kartının karşılığı olan “token” değeri işyerlerine iletilmekte ve kart verileri PCI DSS ile uyumlu sistemlerde saklanmaktadır. Böylelikle işyeri, aynı müşteri için yapılacak daha sonraki tahsilat işlemlerini sadece “token” değeri üzerinden gerçekleştirmekte ve müşterinin tekrar kart verisi girmesine gerek kalmamaktadır¹⁴. Kart verisi saklama hizmetleri bakımından anılan hizmetin tek başına sunulduğu durumlarda herhangi bir izin ya da lisans bulunmamaktadır¹⁵. Bununla birlikte kart verisi saklama hizmetlerinin 6493 sayılı Kanun’a tabi ödeme kuruluşları ya da bankalar tarafından ödeme hizmetlerine yardımcı bir hizmet¹⁶ olarak da sunulabildiği durumlarda ilgili kuruluşların 6493 sayılı Kanun ve 5411 sayılı Kanun’dan kaynaklı izin ve lisansları haiz olmaları gerekmektedir.
- (26) İşbu dosyanın ilgili ürün pazarlarını teşkil eden kart verisi saklama ve sanal POS hizmetleri bakımından verilerin ödeme hizmetleri alanında hukuken nasıl tasniflendiği ile bu verileri ileten, işleyen, saklayan kuruluşlardan uymaları beklenen standartların ele alınması da yerinde olacaktır. Bu kapsamda ilk olarak Ödeme Hizmetleri Yönetmeliğinin 3. maddesinin birinci fıkrasında *hassas müşteri verisi* tanımına “ö) *Hassas müşteri verisi: Ödeme emrinin verilmesinde veya müşterinin kimliğinin doğrulanmasında kullanılan ve üçüncü kişilerce ele geçirilmesi veya değiştirilmesi halinde dolandırıcılık ya da müşteri adına sahte işlem yapılmasına imkân verebilecek kişisel veriler ile müşteri güvenlik bilgileri*” şeklinde yer verilmiştir. Yine Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemleri ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcılarının Ödeme Hizmetleri Alanındaki Veri Paylaşım Servislerine İlişkin Tebliğ’in, Veri güvenliği ve mahremiyeti kenar başlıklı 9. maddesinde;

¹³ Kurulun 23.03.2017 tarihli ve 17-11/134-61 sayılı kararı.

¹⁴ Kurul’un 23/07/2017 tarih ve 17-11/134-61 sayılı *BKM Kart Veri Saklama I* kararı ile 12/06/2018 tarih ve 18-19/337- 167 sayılı *BKM Kart Veri Saklama II* kararı.

¹⁵ Kurulun 05.09.2019 tarihli ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

¹⁶ Bildirim Formu’nda kart verisi saklama hizmetlerinin çoğunlukla temel ödeme işine, yani bu dosya yönünden sanal POS hizmetlerine ücretsiz tamamlayıcı nitelikte olan yan çözüm olarak sağlandığı belirtilmiştir.

“(1) Kuruluş, faaliyetlerinin yürütülmesi sırasında edindiği ve bilgi sistemleri aracılığıyla işlediği, ilettiği veya sakladığı hassas müşteri verileri ve müşteri bilgilerinin gizliliğini ve güvenliğini sağlamaya ve kuruluş dışına sızmasını önlemeye yönelik politika ve prosedürleri yazılı olarak oluşturur ve bu amaçla gerekli tedbirleri alır.

...

(3) (Değişik cümle:RG-7/10/2023-32332) Hassas müşteri verileri ve müşteri bilgilerinin şifrelenmiş bir şekilde ya da güvenli bileşenlerde saklanması esastır. Kullanılacak şifreleme tekniklerinin günün teknolojisi, ulusal ve uluslararası standartlar ile uyumlu olması, veri güvenliği ve mahremiyeti konusunda makul güvence sağlaması ve güvenilirliğini yitirmemiş olması esastır.

(4) Hassas müşteri verileri, müşteri bilgileri ve rekabete duyarlı verilerin kablosuz biçimde veya internet üzerinden iletilmesi halinde, bu iletim uçtan uca güvenli iletişim ile gerçekleştirilir.

...

(6) Hassas müşteri verileri, Kanun, Yönetmelik ve bu Tebliğ kapsamında izin verilen haller saklı kalmak kaydıyla, dış hizmet sağlayıcılar ve kanunlarla açıkça yetkili kılınan merciler dışındaki taraflara verilemez...”

hükümleri de yer almaktadır.

- (27) Buradan hareketle kart verisi saklama ve sanal POS hizmetleri bakımından MASTERCARD ve VISA gibi kuruluşlarca belirlenen *PCI DSS* olarak isimlendirilen standartlar, pazarda bir sektör standardı hâline gelmiştir. Bu kurallar kart bilgisi ileten, işleyen, saklayan tüm kuruluşların uymasının beklendiği bilgi güvenliği standartları olarak nitelendirilmektedir. Kart verisini saklayacak kuruluş, *PCI DSS* standartlarını yerini getirdiği takdirde *PCI DSS* sertifikasına sahip olmakta ve bu kuruluş gereken nitelikleri taşımaya devam edip etmediğinin tespiti amacıyla düzenli aralıklarla denetimden geçmektedir.
- (28) TCMB tarafından iletilen cevabi yazıda; TCMB görev ve yetki alanına tabi mevzuat hükümlerinde doğrudan *PCI DSS*’i zorunlu kılan hükümlerin yer almadığı belirtilmiştir. Diğer taraftan anılan standartlara Banka ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelik’in Teknik Altyapıya İlişkin Hususlar kenar başlıklı 27/A maddesinin yedinci fıkrasında;

(7) (Değişik:RG-21/11/2013-28828) Üye işyeri anlaşması yapan kuruluşlar ve üye işyerleri, harcama ve alacak belgesi düzenleme imkânı olmayan, kart hamili tarafından başlatılan ve internet kullanılarak gerçekleştirilen işlemler için diğer önlemlerle birlikte 3-D Secure veya asgari olarak 3-D Secure protokolünün güvenlik önlemlerini karşılayan kart hamili kimlik doğrulama teknolojisini içerecek şekilde kart kullanım alt yapısı tesis ederler. Veri işleme, kaydetme veya iletişimde asgari seviyede Ödeme Kartı Endüstrisi Veri Güvenliği Standardının (Payment Card Industry -PCI- Data Security Standard -DSS-) hükümlerini dikkate alırlar. Üye işyeri anlaşması yapan kuruluşlar, bu fıkra hükümlerinin üye işyerleriyle yapacakları sözleşmelerde yer almasını ve uygulanmasını gözetmekle yükümlüdürler. Bu fıkra kapsamında gerçekleştirilecek işlemlerde söz konusu altyapının kullanımının zorunlu tutulması, üye işyeri anlaşması yapan kuruluşların ve üye işyerlerinin tercihlerine bağlı olup, zorunlu tutulmadığı durumlarda kullanım kart hamilinin tercihinine bağlıdır. Kart hamili dışında kalan Kanun kapsamındaki taraflar, bu fıkra ile getirilen yöntem hakkında kart hamillerini bilgilendirirler.”

şeklinde yer verilmiştir.

- (29) Yukarıda değinildiği üzere kart verisi saklama hizmetleri; B2C ve B2Bdoğrudan işyeriyle kart verisi saklayan kuruluş arasında gerçekleştirilen anlaşma ile sunulan kart verisi saklama hizmetleri ve nihai tüketici konumundaki kart hamilinin kartının verisinin saklanması talebini kart verisi saklama hizmeti sunan kuruluşa doğrudan kendisinin

ilettiği kart verisi saklama hizmetleri olmak üzere farklı görünümde ortaya çıkabilmektedir. Bu çerçevede özellikle B2C modeli dijital cüzdan hizmetlerini kapsayacak şekilde de kullanıldığından aşağıda Dijital Cüzdan hizmetlerine ilişkin temel düzenlemelere değinilecektir.

- (30) İlk olarak Ödeme Hizmetleri Yönetmeliği'nin Tanımlar kenar başlıklı 3. maddesinin birinci fıkrasının zz) bendinde **Dijital Cüzdan**; *Müşterinin tanımladığı ödeme hesabına veya ödeme aracına ilişkin bilgilerin saklandığı, bir elektronik cihaz, çevrim içi hizmet veya uygulama olarak sunulan ve müşteriye, tanımladığı ödeme hesabı veya ödeme aracına ilişkin bilgileri kullanarak ödeme işlemi gerçekleştirme imkânı sağlayan ödeme aracı olarak tanımlanmaktadır.* Mezkûr Yönetmelik'in 4/A maddesinde temel olarak dijital cüzdan hizmetinin kapsamı, ilgili hizmeti sunabilmek için gerekli lisanslar ve hizmetin kimler tarafından sunulabileceği düzenlenmektedir. İlgili madde metni;

"MADDE 4/A- (Ek:RG-7/10/2023-32332)

(1) *Dijital cüzdan hizmeti, ödeme hizmeti sağlayıcıları tarafından sunulabilir. Sadece hizmeti sunan ödeme hizmeti sağlayıcısı nezdindeki ödeme hesabı ve bu ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından çıkarılan ödeme aracının tanımlanabildiği ve saklanabildiği elektronik cihaz, çevrim içi hizmet veya uygulamalar dijital cüzdan hizmeti olarak kabul edilmez.*

(2) *Dijital cüzdan hizmeti sunan kuruluşun asgari olarak 4 üncü maddenin birinci fıkrasının ödeme aracının ihracı ile sınırlı olacak şekilde (c) bendi kapsamında faaliyet göstermek için yetkilendirilmiş olması gerekir.*

(3) *Dijital cüzdan kullanılarak müşteriye sunulan hizmetlere göre, kuruluşun ikinci fıkraya ilave olarak 4 üncü maddenin birinci fıkrasının ilgili bentleri kapsamında da faaliyet göstermek için yetkilendirilmiş olması gerekir.*

(4) *Dijital cüzdanın, işyerlerinde ödeme aracı olarak kullanılması ve bu tür işlemlerde ödeme işlemine ilişkin fonun dijital cüzdan hizmeti sunan kuruluş üzerinden aktarılması durumunda, kuruluşun Kanunun 18 inci maddesinin ikinci fıkrası uyarınca elektronik para ihraç etmek için yetkilendirilmiş olması gerekir. Dijital cüzdana tanımlanmış olan ödeme hesabı veya ödeme aracının işyerinde gerçekleştirilecek ödeme işleminde doğrudan kullanılması için işyerine gerekli ödeme hizmetlerini dijital cüzdan hizmeti sunan kuruluşun sunması nedeniyle ödeme işlemine ilişkin fonun dijital cüzdan hizmeti sunan kuruluş üzerinden aktarılması, bu fıkra kapsamında değerlendirilmez.*

(5) *Dijital cüzdanın işyerlerinde gerçekleştirilecek ödeme işleminde dijital cüzdana tanımlanmış olan başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısı nezdindeki ödeme hesabı veya başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısının ihraç ettiği ödeme aracı doğrudan kullanılacak şekilde geçerli olması durumunda, kuruluşun 4 üncü maddenin birinci fıkrasının (f) bendi uyarınca yetkilendirilmiş olması gerekir."* şeklindedir.

- (31) Yönetmelik'in 6. fıkrasında ise hassas müşteri verilerini saklayan ancak ödeme işlemi esnasında işleme konu fonun sahibi olmayan teşebbüslerin gerçekleştirdiği faaliyetin *dijital cüzdan olarak değerlendirilmeyeceği* hükme bağlanmıştır. İlgili fıkra hükmü;

(6) *Hassas müşteri verilerini mevzuatın izin verdiği sınırlar çerçevesinde işyeri veya ödeme hizmeti sağlayıcısı adına saklayan, müşteri ile hiçbir şekilde hukuki bir işleme doğrudan taraf olmayan, müşteri nezdinde ödeme işleminin saklamayı yapan tüzel kişi aracılığıyla gerçekleştiği izlenimi yaratmayan, ödeme işleminin hiçbir anında saklamayı yapan tüzel kişinin ödeme işlemine konu fonun sahibi olmadığı ve yürütülen faaliyete ilişkin hak ve yükümlülüklerin açık bir şekilde taraflar arasında yapılan sözleşmede belirlendiği hizmetler, bu Yönetmelik kapsamında dijital cüzdan hizmeti olarak değerlendirilmez. Bu fıkra kapsamında hassas müşteri verilerini mevzuatın izin verdiği sınırlar çerçevesinde işyeri veya ödeme hizmeti sağlayıcısı adına saklayan kişiler, müşteriye karşı tek başına bu hizmetin görünen yüzü olamaz."*

şeklinde kaleme alınmıştır.

- (32) Buradan hareketle kart verisi saklama hizmeti sunmakla birlikte dijital cüzdan tanımı kapsamına girmeyen, kart bilgilerinin yalnızca ilgili işyeri adına saklandığı ve kart sahibi ile herhangi bir hukuki işleme doğrudan taraf olmayan teşebbüslerin faaliyetlerinin bu fıkra hükmü kapsamında değerlendirilmesi mümkündür.
- (33) Ödeme Hizmetleri Yönetmeliğinin Geçici 1. maddesinin on dokuzuncu fıkrasında *“Bu Yönetmeliğin 4/A maddesinin yürürlük tarihinden önce dijital cüzdan hizmeti sunmakta olup Kanun kapsamında ihdas edilen ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu kategorisine dâhil edilebilecek olan ancak faaliyet izni bulunmayan kişiler, 7/4/2025 tarihine kadar Bankaya başvurarak gerekli izinleri almak zorundadır. Kuruluşlardan dijital cüzdan hizmetini sunanlar ise 7/4/2025 tarihine kadar bu Yönetmeliğin 4/A maddesine uyum sağlamak zorundadır.”* denilerek dijital cüzdan hizmeti sunan teşebbüslerin Nisan 2025 itibarıyla TCMB'den ödeme hizmet sağlayıcısı lisansı alma zorunluluğu bulunduğu, bu süre zarfında ise herhangi bir lisans olmadan hizmet vermeye devam edebileceği düzenlenmiştir.
- (34) Dosya kapsamında ilgili ürün pazarı olarak ele alınan bir diğer hizmet fiziksel POS hizmetinin alt kırılımı niteliğindeki mPOS hizmetleridir. Fiziksel POS hizmetlerinde tarafların faaliyetleri arasında örtüşme bulunmadığından mPOS'a ilişkin ilgili bazı düzenlemelere yer verilmesi yeterli görülmüştür. mPOS hizmetlerine ilişkin olarak temel hukuki düzenleme *“507 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği”*nde (VUK 507 Tebliği) yer almaktadır. Adı geçen Tebliğ'in 1. maddesinde; *“Bu kapsamda, bankalar, elektronik para kuruluşları, ödeme kuruluşlarınca sunulan yeni teknolojik gelişmelere uygun, kullanımı kolay ve mobilitesi yüksek ve fiziksel/klasik tahsilat araçları (fiziki POS cihazları) gerektirmeyen daha düşük maliyetli çözümler uygulamada ortaya çıkmaya başlamaktadır.”* ifadeleri ile mPOS'un yaygınlaşmaya başlayan kullanım ağına işaret edilmiştir. İlâveten Tebliğ'in 3. maddesinin birinci fıkrasının g) bendinde ödeme kaydedici cihaz; *“3100 sayılı Kanunun 2 nci maddesinde ve 213 sayılı Kanunun mükerrer 257 nci maddesi hükümleri uyarınca yayımlanan 426 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde belirtilen teknik dokümanlardaki nitelikleri haiz cihazlar,”* olarak belirtilmiştir. Buna ek olarak bahse konu Tebliğ'in 4. maddesinin üçüncü fıkrasında; *“Ödeme kabul eden araçların kullanılması suretiyle gerçekleştirilen mal ve hizmet satışlarına ait ödeme işlemlerinin, özel entegratör kuruluşları aracılığıyla, belge düzenleyecek mükellefin mükellefiyet türüne uygun şekilde, anlık olarak, mevzuatta öngörülen elektronik belgelere dönüştürülmesi ve düzenlenen bu belgenin elektronik (e-posta, sms, bankacılık uygulamaları vb.) ve/veya kağıt ortamda muhatabına iletilmesi zorunludur.”* şeklinde tanımlanmaktadır. Anılan Tebliğ'in 3. maddesinin e bendinde ödeme aracı tanımı; *“Bankalar, elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşlarınca ödeme işlemlerinin yapılmasına olanak sağlayan fiziki/sanal kartları ya da bu kuruluşların hesaplarından ödemeyi gerçekleştirebilecek bilgileri barındıran ve fiziki niteliği bulunmayan yazılımsal uygulamaları (QR, NFC vb.)”* olarak ifade edilmiştir. Bahse konu hükümler bir arada değerlendirildiğinde, VUK 507 Tebliği kapsamında mPOS'un ödeme aracı niteliğinde olduğu anlaşılmakta ve temel olarak ödeme kaydedici cihaz fonksiyonuna sahip olması nedeniyle belli şartları karşılaması kaydıyla ödeme kaydedici cihaza alternatif olabileceği görülmektedir.
- (35) mPOS hizmetleri pazarına ilişkin VUK 507 Tebliği'ne ek olarak piyasada alışılagelmiş birtakım standartlar da aranmaktadır. Örneğin, mPOS hizmetini sunan teşebbüslerin, ödeme işlemini gerçekleştirmek amacıyla çoğu zaman entegrasyonu BKM tarafından

sağlanan BKM TechPOS¹⁷ sistemine dâhil olmaları ve bu sebeple BKM tarafından öngörülen birtakım test ve yeterlilik sürecinden geçmeleri gerekmektedir. Tüm bu hususlar bir arada değerlendirildiğinde mPOS hizmetleri pazarına ilişkin doğrudan bir hukuki düzenleme bulunmamakla birlikte; VUK 507 Tebliği ile piyasada süregelen uygulamalara tâbi olduğu değerlendirilmektedir.

G.2.2. Saklanan Kart Verilerinin 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu Kapsamında Değerlendirilmesi

- (36) İşbu dosya kapsamında kart verisi saklama faaliyetinin gerektirdiği verilerin toplanması, işlenmesi saklanması gibi hususlar yönünden ‘*veri sorumlusu*’, ‘*veri işleyen*’ benzeri hukuki belirlemelerle birlikte kişisel verilerin korunması hukuku kapsamında doğacak hukuki sorumlulukların genel olarak ele alınması gerekmektedir.

Tablo 5: 6698 sayılı Kanun’da Yer Alan Tanımlar

Veri Sorumlusu	Veri İşleyen
Kişisel verilerin işleme amaçlarını ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden <i>sorumlu</i> olan gerçek veya tüzel kişi. Veri Sorumlusunun Tespiti İçin Aşağıdaki Konularda Kimin Karar Verdiği Dikkate Alınmaktadır:	Veri sorumlusunun verdiği yetkiye dayanarak <i>onun adına</i> kişisel verileri işleyen gerçek veya tüzel kişi. Veri sorumlusu yapacağı kişisel veri işleme sözleşmesi ile, aşağıda örnek olarak belirtilen hususlarda karar verme yetkisini veri işleyene bırakabilir:
✓ Kişisel verilerin toplanması ve toplama yöntemi, ✓ Toplanacak kişisel veri türleri, ✓ Toplanan verilerin hangi amaçlarla kullanılacağı, ✓ Hangi bireylerin kişisel verilerinin toplanacağı, ✓ Toplanan verilerin paylaşılıp paylaşılmayacağı, paylaşılsaksa kiminle paylaşılacağı, ✓ Verilerin ne kadar süreyle saklanacağı.	✓ Kişisel verilerin toplanması için hangi bilgi teknolojileri sistemlerinin veya diğer metotların kullanılacağı, ✓ Kişisel verilerin hangi yöntemle saklanacağı, ✓ Kişisel verilerin korunması için alınacak güvenlik önlemlerinin detayları, ✓ Kişisel verilerin aktarımının hangi yöntemle yapılacağı, ✓ Kişisel verilerin saklanmasına ilişkin sürelerin doğru uygulanabilmesi için kullanılacak metot, ✓ Kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi ve anonim hâle getirilmesi yöntemleri.
Kaynak: Kişisel Verileri Koruma Kurumu Veri İşleyen-Veri Sorumlusu Rehberi	

- (37) Yukarıda yer verilen tablodaki tanımlardan anlaşılacağı üzere, kişisel verileri işleme konusunda gerçekleştirdiği faaliyetler kapsamında teşebbüslerin bizatihi kendileri “veri sorumlusu” olmakta ve ilgili düzenlemelerde belirtilen hukuki sorumluluk teşebbüsün şahsında doğmaktadır. Nitekim Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından yayımlanan Rehber¹⁸’de (KVKK Rehberi) tüzel kişilerin bizatihi veri sorumlusu olacağı hususu “*Tüzel kişiler, kişisel verileri işleme konusunda gerçekleştirdiği faaliyetler kapsamında bizatihi kendileri “veri sorumlusu” olup, ilgili düzenlemelerde belirtilen hukuki sorumluluk tüzel kişinin şahsında doğacaktır. Bu konuda kamu hukuku tüzel kişileri ve özel hukuk tüzel kişileri bakımından bir farklılık gözetilmemiştir.*” şeklinde ele alınmıştır.

¹⁷ BKM TechPOS, kart kabul kuruluşlarının ve POS/ÖKC üreticilerinin BKM üzerinden karşılıklı çalışabildiği bir altyapıdır. TechPOS ile, tek bir cihaz üzerinde geliştirilecek bir uygulama ile, sisteme katılmış tüm bankaların (ve üye işyeri anlaşması yapan diğer kuruluşların) parametreleri çalıştırılarak kart kabul hizmeti vermeleri mümkün olmaktadır. Bu sayede, cihaz üreticilerinin her bir üye işyeri anlaşması yapan kuruluş ile ayrı teknik entegrasyon yapması ihtiyacı ortadan kalkmaktadır. İşyerleri, tek bir cihaz ile dilediği tüm bankalarla çalışabilmekte ve sektörde verimlilik yaratılmaktadır. <https://bkm.com.tr/urunler-ve-hizmetler/odeme-cozumleri/> (Erişim Tarihi: 25.12.2024).

¹⁸ Kişisel Verileri Koruma Kurumu, “*Veri Sorumlusu ve Veri İşleyen*”, <https://www.kvkk.gov.tr/Icerik/4195/Veri-Sorumlusu-veVeri-Isleyen>

- (38) Veri işleyenin faaliyetleri ise veri işlemenin daha çok teknik kısımları ile sınırlıdır. Buradan hareketle ödeme ve elektronik para kuruluşları, yürüttükleri faaliyet ve vermekte oldukları hizmete ilişkin olarak kullanıcıların “kişisel verileri”ni, 6698 sayılı Kanun’da tanımlandığı şekliyle kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgiyi, kanunlara ve faaliyetin niteliğine uygun olarak işleyebilirler. Kişisel verilerin işlenmesi kapsamına; kişisel verilerin tamamen veya kısmen otomatik olan ya da herhangi bir veri kayıt sisteminin parçası olmak kaydıyla otomatik olmayan yollarla elde edilmesi, kaydedilmesi, depolanması, muhafaza edilmesi, değiştirilmesi, yeniden düzenlenmesi, açıklanması, aktarılması, devralınması, elde edilebilir hâle getirilmesi, sınıflandırılması ya da kullanılmasının engellenmesi gibi veriler üzerinde gerçekleştirilen her türlü işlem girmektedir. Sonuç itibarıyla ödeme hizmeti teşebbüsleri;
- (i) Ödemelerin doğru yapılabilmesi için müşterilerden hangi verilerin toplanması gerektiğine karar vermektedir.
 - (ii) Toplanan verilerin hangi amaçla kullanılacağı konusunda kontrol sahibidir.
 - (iii) Satıcıdan bağımsız olarak doğrudan kişisel verileri işlenen müşterilere uyguladığı kendi hüküm ve şartları bulunmaktadır ve
 - (iv) Satıcıdan bağımsız olarak tabi olduğu hukuki yükümlülükler (kredi kartı bilgilerinin silinmesi gibi) bulunmaktadır.
- (39) Benzer bir durum, ödeme hizmetlerinin sağlanması kapsamında sunulacak kart verisi saklama hizmetleri bakımından da geçerlidir. Dolayısıyla, bu kapsamdaki kart verisi saklama hizmetleri bakımından da ödeme hizmeti sağlayıcılar “veri sorumlusu” sıfatını haizdir. Nitekim Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından yayımlanan Rehber’de de ödeme hizmeti şirketi ile anlaşması suretiyle müşterilerinin verilerinin işlenmesi durumunda; ödeme hizmeti şirketinin satıcının veri işleyeni değil bu verilerin işlenmesi bakımından veri sorumlusu statüsünde olacağına yer verilmiştir. Nitekim ödeme hizmeti sağlayıcılar, ödeme hizmeti yanında kart verisi saklama hizmeti verdikleri durumda, kart hamilinin adı, soyadı, e-posta adresi, şifrelenmiş şekilde kredi kartının ilk altı son dört hanesi ile son kullanma tarihi, fatura ve gönderim adresi, telefon numarası, IP adresi ve satın alınan ürün bilgisi gibi verilerini toplamakta, işlemekte, saklamakta ve aktarabilmektedir. Bu doğrultuda, ödeme hizmeti sağlayıcılar, işledikleri kişisel verilerin işleme amaçlarını, vasıtalarını belirleme ve veri kayıt sistemlerini kurma ve yönetme gibi faaliyetleri yürüttükleri için “veri sorumlusu” sıfatını haiz olmaktadır.
- (40) Öte yandan kart verisi saklama hizmetlerinde, verinin saklanma modeli; kart verisi saklama hizmetinin kart hamiline/son kullanıcıya (B2C- *Business to Consumer*) ya da üye işyerine (B2B- *Business to Business*) sunulduğu hizmete göre belirlenebilecektir. Yine sunulan hizmetin teknik altyapı tedariki bakımından da hizmete ilişkin yazılımın üçüncü taraflardan tedariki, yazılımın üçüncü taraflardan tedarikiyle birlikte kartların teşebbüsün kendi sunucusunda saklanması, hem yazılım hem de kart bilgilerinin barındırılmasının *cloud* olarak üçüncü taraftan tedariki ya da kart verisi saklama hizmetinin kısmen ya da tamamen *cloud* olarak tedariki ve yeniden satışı gibi iş modellerinin söz konusu olduğu anlaşılmaktadır. Bu modellerde ilgili hizmetlerin sağlanmasında üye işyerleri, ödeme kuruluşları, dış hizmet sağlayıcılar hizmetin herhangi bir ayağında oyuncu olarak dâhil olabilmektedir. Bu durumda KVKK Rehber’inde yer verilen aşağıdaki örneklendirme yol gösterici olabilecektir:

“Ödeme Servisleri, İnternet üzerinden satış gerçekleştiren bir kişinin bir ödeme hizmeti şirketi ile anlaşması suretiyle müşterilerinin verilerinin işlenmesi durumunda; ödeme hizmeti şirketi, satıcının veri işleyeni değildir. Bu verilerin işlenmesi bakımından veri sorumlusu statüsündedir. Zira ödeme hizmeti şirketi;

(1) Ödemelerin doğru yapılabilmesi için müşterilerden hangi verilerin toplanması gerektiğine karar vermektedir. (2) Toplanan verilerin hangi amaçla kullanılacağı konusunda kontrol sahibidir. (3) Satıcıdan bağımsız olarak doğrudan kişisel verileri işlenen müşterilere uyguladığı kendi hüküm ve şartları bulunmaktadır. (4) Satıcıdan bağımsız olarak tabi olduğu hukuki yükümlülükler bulunmaktadır. Örneğin; kredi kartı bilgilerinin silinmesi.”

- (41) Bu açıklamalar doğrultusunda üye işyeri ya da dış hizmet sağlayıcılardan hukuki yükümlülükleri bağlamında kart verilerinin silinebilmesi yönünde irade oluşturabilecek teşebbüsün veri sorumlusu olabileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

G.2.3. İlgili Pazar

G.2.3.1. İlgili Ürün Pazarı

- (42) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da (İlgili Pazar Kılavuzu) 2010/4 sayılı Tebliğ'e atıfta bulunarak ilgili ürün pazarının tespitinde dikkate alınacak unsurlar belirtilmektedir. Buna göre, belirli bir ürün ve söz konusu ürünle yüksek ikame edilebilirliği olan diğer ürünlerden oluşan pazar, ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Böylelikle, bir ürünün diğer bir ürünle aynı pazarda yer alabilmesi için bu ürünlerin tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından benzer olmaları ve birbirleriyle ikame edilmeleri gerekmektedir.
- (43) İlgili Pazar Kılavuzu'nda talep ikamesinin değerlendirilmesine ilişkin olarak; *“tüketici gözünde ilgili ürünün yerine geçer kabul edilen başka ürünlerin belirlenmesini gerektirmektedir. Bu belirlemeyi yapmanın bir yolu göreceli fiyatlarda küçük, kalıcı bir değişim meydana geldiği varsayılarak müşterilerin bu değişime yönelik olası tepkilerinin değerlendirilmesidir.”* ifadelerine yer verilmektedir. Bununla birlikte, ilgili ürün pazarının tanımlanmasında sadece talep ikamesi kullanılmamakta eşdeğer etkisi olması durumunda arz ikamesi de dikkate alınmaktadır. Bu çerçevede arz ikamesi de *“tedarikçilerin göreceli fiyatlarda meydana gelecek küçük ve kalıcı artışlar karşısında üretimlerini başka ürünlere kaydırabilmeleri ve bunları kısa dönemde kayda değer ek maliyetlere ve risklere katlanmak zorunda kalmadan pazarlayabilmeleri”* olarak belirtilmekte ve devamında, piyasaya sürülecek ek üretimin incelenen teşebbüsler bakımından rekabetçi baskı oluşturabileceği, bu yönde bir etkinin ise etkinlik ve çabuk sonuç verme bakımından arz ikamesine eşdeğer olduğu ifade edilmektedir.
- (44) Bildirime konu işlem taraflarının faaliyetlerinin incelenmesi durumunda ödeme hizmetleri pazarında faaliyet gösteren devre konu PAYNET ile devralan IYZICO'nun faaliyetlerini sürdürdüğü sanal POS hizmetleri pazarı, fiziki POS hizmetlerinin alt kırılımı olarak değerlendirilebilecek olan mPOS hizmetleri pazarı ile kart verisi saklama hizmetleri pazarında yatay örtüşme bulunduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede PAYNET ve IYZICO'nun faaliyetlerinin örtüştüğü pazarların detaylı olarak ele alınması gerekmektedir.

Kart Verisi Saklama Hizmeti Pazarının Genel Yapısı

- (45) İlgili ürün pazarının tespit edilebilmesi bakımından öncelikle, etkilenen pazarlardan ilkinin oluşturan kart verisi saklama hizmetinin kapsamının, farklı alt kırılımlar ve iş modelleri hâlinde tanımlanmasına ihtiyaç bulunup bulunmadığının ve söz konusu pazarda sunulan ürün ve hizmetlerin, başka pazar ya da pazarlarda sunulan ürün ve hizmetlere ikame olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğinin belirlenmesi ve nihai olarak ilgili ürün pazarının ortaya konulması gerekmektedir. Bu çerçevede kart saklama hizmetleri bakımından öncelikle geçmiş tarihli Kurul kararlarına, akabinde pazarın genel yapısına ve pazardaki iş modelleri çerçevesinde faaliyet gösteren teşebbüslere ilişkin bilgilere yer verilecektir.

- (46) Kart verisi saklama hizmetleri pazarı ilk kez 2017 yılında BKM'nin muafiyet başvurusu üzerine verilen Kurul kararı¹⁹ ile incelenmiştir. Kart verisi saklama hizmetinin detaylı bir şekilde açıklandığı ilgili kararda, her bir bankanın bu hizmeti kendi başına sunması yerine bu hizmetin BKM vasıtasıyla sunulması konusu 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında incelenmiş ve BKM'ye pazardaki gelişmelerin takibini teminen bir yıl süre ile sınırlandırılan bireysel muafiyet verilmiştir. Ayrıca ilgili kararda pazarın yeni gelişen bir yapıda olmasından dolayı pazar payları bakımından sağlıklı veri bulunmadığı da belirtilmiştir. Kurulun BKM'ye yönelik aldığı ikinci muafiyet kararında²⁰ ise 4054 sayılı Kanun'un 5. Maddesinde sayılan şartların karşılanmamasından dolayı BKM'ye kart saklayabilmesi için yeniden muafiyet verilmemiştir. BKM'nin ilgili kararın yeniden değerlendirilmesine ilişkin başvurusunda²¹ ise Kurul, bu hizmetin bankalar tarafından BKM çatısı altında verilmesinin pazardaki rekabetin olumsuz etkilenmesine yol açtığı değerlendirilmesinde bulunmuştur.
- (47) Kurulun kart verisi saklama hizmetleri pazarına ilişkin aldığı *IYZICO-NASPERS* kararı²² pazarın güncel durumu ve pazar gücünün ölçülmesinde nasıl bir yol izlenebileceği hususunda daha kapsamlı bir bakış açısı sunması yönüyle dosya konusu işlem bakımından yol gösterici niteliğe sahiptir. İlgili kararda; kart verisi saklama hizmetleri pazarında bu hizmeti sunan teşebbüslerin büyük kısmının kart verisi saklama faaliyetini diğer bir faaliyete bağlı olarak bir yan hizmet şeklinde vermesine karşın zamanla bu hizmetin asli bir hizmete dönüştüğü, kart verisi saklama hizmetlerinin giderek ayrı bir iş kolu hâline gelmesinin ve alım-satım ilişkisinin taraflarından bağımsız bir üçüncü tarafın bu hizmeti profesyonel şekilde belli güvenlik standartları altında sunmaya başlamasının pazarda kart verisi saklama hizmeti sunan üçüncü taraf hizmet sağlayıcılarının yaygınlaşmasını sağladığı ifade edilmiştir.
- (48) Kararda, pazar gücü analiz edilirken öncelikle kart verisi saklama hizmetinin üçüncü taraflarca verilip verilmediği belirlenmiş ve ödeme işleminin taraflarından bağımsız üçüncü taraf olarak kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüslerin pazar güçleri analiz edilerek pazar payları hesaplanmaya çalışılmıştır. İkinci olarak, bankaların sunduğu kart verisi saklama hizmetleri ele alınmış ve bir bankanın sadece kendi ihraç ettiği kartlara özgü sunduğu kart verisi saklama hizmetlerinin yanı sıra farklı kuruluşlar tarafından ihraç edilmiş kartlara ait verinin saklanmasına imkân tanıyan iş modelleri de değerlendirilmiştir. Bu çerçevede ilgili kararda kart verisi saklama hizmeti pazarı incelenirken kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüslerin sadece kendi ihraç ettiği kartlara özgü olarak sunduğu kart verisi saklama hizmetlerinin dikkate alınmadığı belirtilmektedir.
- (49) Kart verisi saklama hizmetleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylarının hesaplanması adına anılan kararda sunucuda verisi saklanan kart sayısı, anlaşma yapılan işyeri sayısı, bu faaliyetten elde edilen gelir miktarı ve verisi saklanan kartlar ile gerçekleştirilen ödeme hacmi olmak üzere dört farklı yöntemin pazar gücünün tespiti bakımından uygunluğu incelenmiştir. Bu çerçevede, kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüslerin bir kısmının bu faaliyet dolayısıyla işyerlerinden maktu ya da oransal ücret talep ettiği, teşebbüslerin bir kısmının ise kart verisi saklama hizmeti dolayısıyla ayrıştırılmış bir ücret talep etmeden asıl hizmetin (ör. sanal POS) ücretine gömülü bir ücret politikası yürüttüğünün anlaşıldığı, diğer taraftan, bu hizmeti sunan teşebbüslerin bazılarının ise bu faaliyet dolayısıyla hiçbir ücret talep etmediği ve sadece

¹⁹ Kurulun 23.03.2017 tarih ve 17-11/134-61 sayılı kararı.

²⁰ Kurulun 12.06.2018 tarih ve 18-19/337-167 sayılı kararı.

²¹ Kurulun 22.11.2018 tarih ve 18-44/698-342 sayılı kararı.

²² Kurulun 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

bu hizmeti diğer hizmetler ile sunmanın oluşturduğu pozitif dışsallık ile yetindiği bilgisine ulaşıldığı ve bu nedenle kart verisi saklama hizmetinden elde edilen gelire göre bir pazar gücü analizi yapmanın ve pazar paylarını bu kıstasa göre hesaplamanın sağlıklı bir yöntem teşkil etmediği belirtilmiştir. Buna ek olarak, üye işyerlerinin sahip olduğu müşteri sayısında ve bu müşterilerce gerçekleştirilen işlem hacminde büyük farklılıklar görülebileceğinden ve bir işyerinin sahip olduğu müşteri sayısı ile işlem hacminin yüzlerce küçük ölçekteki işyerinin toplam müşteri sayısı ile işlem hacmine eş olabileceğinden pazar paylarının hesaplanmasında kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüslerin anlaşmalı olduğu üye işyeri sayısının da sağlıklı bir öngörü sunmadığı ifade edilmiştir. Ek olarak, kart verisi saklama hizmeti için işlem hacmiyle orantılı bir ücret yerine sabit bir ücret alınması veya hiç ücret alınmaması, sakladığı kartlar ile gerçekleşen ödemelerin hacminin yüksek olmasına karşın kart verisi saklama hizmetinden hiçbir gelir elde etmeyen teşebbüslerin yüksek pazar paylarına sahip olabilmesi sonucunu doğurabileceğinden işlem hacminin dikkate alınmasının teşebbüslerin pazardaki konumları hakkında yanıltıcı olabileceği belirtilmiş ve kart verisi saklama hizmetleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar payları hakkında en sağlıklı öngörüü oluşturabilecek göstergenin verisi saklanan kart sayısı olduğu kanaatine varıldığı ifade edilmiştir. Bu kanaat, verisi saklanan kart sayısının yüksekliğinin bu kartlar ile yapılan ödeme hacminin de yüksek olmasını sağlaması, özellikle dijital cüzdan uygulamalarında ne kadar çok sayıda kart hamiline ulaşırsa marka bilinirliğinin o kadar artması ve böylece teşebbüslerin pazardaki konumlarının güçlenmesi şeklinde temellendirilmiştir.

- (50) Kart verisi saklama hizmetleri en genel ifadeyle, ödeme için kullanılacak kart bilgilerinin, çeşitli kuruluşlar nezdinde saklanması yoluyla ödemeyi kabul eden kuruluşlar üzerinden yapılacak her işlem özelinde kart bilgilerinin tekrar temin edilmesine gerek kalmaksızın işlemin gerçekleştirilmesine imkân sunan teknoloji ve çözümler şeklinde tanımlanabilecektir. Buna göre kart verisi saklama hizmetinin genellikle; tekrarlı ödeme gerçekleştirilen platformlar, sigorta şirketleri, gazeteler, dershaneler, spor salonları ve benzer nitelikte ticaret merkezlerine sunulan bir hizmet türü olduğu anlaşılmaktadır. Kart verisi saklama hizmeti sayesinde kullanıcının sahip olduğu kartlara ilişkin bilgiler, belirli güvenlik standartlarına sahip kuruluşlar nezdinde *tokenize*²³ edilerek saklanmakta ve ödeme aşamasına geçildiğinde saklanan kart bilgileri, kart hamilinin onayına sunulmaktadır. Kart verilerinin ödeme altyapısına eklenmek üzere saklanması, listelenmesi ve ödeme anında güvenli şifreler eşliğinde kullanılabilmesi bakımından güvenlik önlemlerine ve yazılımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda işyeri adına kart verisi saklayan kuruluşlar tarafından; kart numarasını, kart hamilini ve üye işyerini temsil eden, belirli bir süre kullanılabilen, herhangi bir işlemde geçirilerek hassas kart verisine ulaşılması mümkün olmayan ve ele geçirilmesi hâlinde kart hamili adına sahte işlem yapılamayacak olan referans koduna karşılık gelen *token* değeri işyerine iletilmekte ve özel güvenlik standartları çerçevesinde saklanmaktadır.
- (51) Kart numarası, son kullanma tarihi ve güvenlik kodunun (*Card Validation Value*, CVV) kart hamili dışında üçüncü kişilerin uhdesinde bulunması, kötü niyetli kullanım tehlikesi yaratmakta; bu nedenle söz konusu veriler ancak belirli güvenlik standartlarını haiz olan kuruluşlarca saklanabilmektedir. Buna göre gerek Banka ve Kredi Kartları Yönetmeliği'nde hüküm altına alınması gerekse de sektör bakımından uygulanagelmış bir standart olarak kabul edilmesi dikkate alındığında, kart verisi saklama yetkisini haiz olan kuruluşların; kartın işlenmesi, iletilmesi ve saklanması aşamalarına ilişkin olarak her yıl güncellenen Kartlı Ödeme Endüstrisi Veri Güvenlik Standardı (*Payment Card*

²³ *Tokenizasyon*, hassas verilerin rastgele ve benzersiz bir değer ile ifade edilmesine karşılık gelmektedir.

Industry Data Security Standard, PCI-DSS) çerçevesinde belirli yeterlilikleri taşıması gerekmektedir. Yıllık periyotlarla gerçekleştirilen PCI-DSS sertifikasyon yenileme sürecinde, kart verilerinin güvenli bir şekilde saklandığını ortaya koyabilmek amacıyla ağ yapıları, veri tabanı yönetimi, yazılım kodlamaları, kullanılan şifreleme yöntemleri gibi katmanlar detaylı olarak denetlenmektedir. Öte yandan söz konusu sertifikasyon ve denetim sürecine ek olarak kart verisi saklamakla yetkilendirilen kuruluşların, TCMB regülasyonları ve ISO 27001 standartları gibi çeşitli ulusal ölçütlere uygun şifreleme algoritmaları geliştirmeleri gerekmektedir.

- (52) Kart verisi saklama hizmetleri; kartın işlenmesi, iletilmesi ve saklanması aşamaları bakımından yüksek güvenlik önlemlerini içerir cihaz ve yazılımları gerekli kılmaktadır. Buna göre kart verilerinin güvenli bir şekilde saklanabilmesi için “*hardware security module (HSM)*” isimli donanım cihazlarına ihtiyaç duyulmakta ve ilgili cihazlar vasıtasıyla kart verilerinin güvenliği tesis edilebilmektedir. Bu çerçevede kart verileri, teşebbüsün genel veri tabanı dışında, ayrı güvenlik seviyesindeki veri tabanında şifreli bir şekilde saklanmakta; söz konusu saklama faaliyetinin gerçekleştirilebilmesi için ek olarak kart verisi saklama uygulamasından da destek alınabildiği ifade edilmektedir. Bu bağlamda kart verisi trafiğinde sadece HSM cihazları, özel veri tabanları ve kart saklama uygulamaları etkin olmakta; kart verilerine ilişkin olarak farklı bir kanaldan işlem yapılmamaktadır²⁴.
- (53) Öte yandan kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüsler tarafından sunulan cevabi yazılarda, kart verilerinin güvenli bir şekilde saklanabilmesi için; kıdemli yazılım geliştirme uzmanları, yazılım mimarları, veri tabanı yöneticileri, sistem ve ağ yöneticileri, bilgi güvenliği uzmanları ve regülasyon yöneticileri, 7/24 hazır ve destek sunabilir konumda bulunan kalifiye çalışanlara ihtiyaç duyulduğu belirtilmektedir. Keza PCI-DSS sertifikasyon sürecine ek olarak VISA ve MASTERCARD tarafından işletilen denetimlerin başarılı olabilmesi için yıl boyunca düzenli olarak tarama ve testler gerçekleştirilmekte ve bu durum belirli maliyet kalemlerini gerektirmektedir. Keza belirli ara yüzler ve veri tabanları aracılığıyla gerçekleştirilecek olan kart verisi saklama hizmetinin usulüne uygun ve gerekli güvenlik standartları doğrultusunda gerçekleştirilebilmesi amacıyla insan kaynağının yeterli eğitime ve birikime sahip olması önem kazanmakta, bu durumda personel giderleri için de belirli düzeyde mali yatırımlarda bulunmaktadır.
- (54) Ek olarak kart verisi saklama hizmetinin, sektörde yaygın olan ve işlem bakımından önem taşıyan alt kırılımlarının tespit edilmesinde hizmetin sunulduğu son kullanıcı da belirleyici olmaktadır. Buna göre kart verisi saklama hizmetinin kart hamiline sunulması durumunda B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti; üye işyerine sunulması durumunda ise B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti gündeme gelmektedir. Bu çerçevede aşağıda da detaylı bir şekilde ele alınacak olan hizmetin B2B ya da B2C olarak sunulması durumunda gerek kart verisini saklayan teşebbüsün gerekse de hizmeti temin eden teşebbüsün kart verilerinin saklanmasına ilişkin birimlerinin yönetilmesi bakımından kalifiye personelin mevcudiyeti önem arz etmektedir.
- (55) Kart verisi saklama hizmetinin B2B ve B2C iş modeli çerçevesinde faaliyette bulunan teşebbüslere aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

²⁴ Buna karşın (.....) tarafından iletilen cevabi yazıda; kart verisi saklama hizmetinin sunulabilmesi için ek bir lisans rejimine, yüksek sermaye gücüne ya da kalifiye personel kadrosuna gereksinim duyulmadığı ifade edilmektedir.

Tablo 6: Uyguladığı İş Modeline Göre Teşebbüslerin Dağılımı

Teşebbüs	B2B	B2C	B2B & B2C
ITYZICO			X
ELEKSE	X		
TOKEN	X		
PAYCORE	X		
PAYNET	X		
SİPAY			X
KUVEYT TÜRK	X		
PARATİKA	X		
GARANTİ			X
BİRLEŞİK ÖDEME			X
NOMU PAY	X		
VISA	X		
TURKPARA			X
CRAFTGATE	X		
INTERTECH	X		
HEPSİPAY	X		
MOKA	X		
PAYTR	X		
İNNOVA	X		
PAYTEN	X		
MASTERPASS		X	
TURKTELL		X	
HEPSİPAY		X	
BKM EKSPRESS		X	
PAPARA		X	
AKTİFTECH (N KOLAY)		X	
VODAFONE		X	
AYPARA		X	
TT ÖDEME		X	
OCTET		X	
AKBANK		X	
Kaynak: Teşebbüslerden gelen cevabi yazılar			

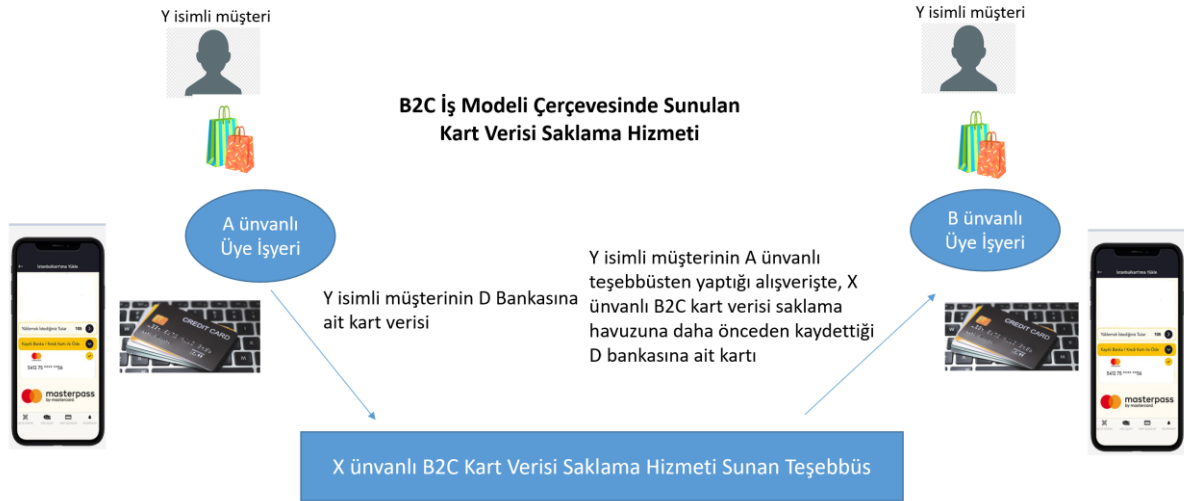
G.2.3.1.1. B2B İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmeti Pazarı ve B2C İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmeti Pazarı

- (56) Kart verisini saklama hizmetlerinin temel olarak; saklanan kartın, tek işyerinde ya da farklı işyerlerinde kullanılabilmesinin mümkün olup olmamasına göre B2C ve B2B olmak üzere farklı kırılımlar hâlinde ele alınabilecektir. Yukarıda da bahsedildiği üzere kart verisi saklama hizmetinin tek üye işyerine sunulması durumunda B2B iş modelinden, kart hamillerine sunulması ve bu çerçevede birden çok üye işyerinde kartın kullanımını olanaklı hâle getirmesi durumunda ise B2C iş modelinden bahsedilmektedir.
- (57) 6493 sayılı Kanun'un 12. maddesinin birinci fıkrasının (f) bendinde yer verilen; “Ödeme hizmeti kullanıcısının isteği üzerine başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısında bulunan ödeme hesabıyla ilgili sunulan ödeme emri başlatma hizmeti”nin mevcudiyeti B2C kart verisi saklama hizmeti olarak değerlendirilmekte, anılan yeterliliğe sahip olunmaması durumunda ise B2B kart verisi saklama hizmeti söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda B2B kart verisi saklama hizmetinin; kart verisi saklama hizmeti sunan ödeme ya da elektronik para kuruluşu nezdinde saklanan kartların sadece ilgili işyerinde

kullanılabildiği; farklı kuruluşlara bu hizmetin sunulmadığı bir iş modeli olarak özetlenmesi mümkündür. Ancak saklanan kartların, sadece bir teşebbüse özgülenmeyerek farklı işyerlerinde kullanılması durumunda ise B2C kart verisi saklama hizmetinden söz edilebilecektir.

- (58) En genel çerçevede saklanan kartların birden çok işyerinde kullanılabilmesini mümkün hâle getiren B2C iş modelinde, kart verisi saklama hizmeti sunan kuruluş, kart hamili olan gerçek kişilerin finansal verilerini bizzat kendi sisteminde tutmaktadır. Buna karşın saklanan kartların tek işyerinde kullanılabilmesini mümkün hâle getiren B2B iş modelinde ise, üye işyerleri ilgili hizmeti üçüncü taraf hizmet sağlayıcılardan temin ederek kart verilerini ilgili sistemlerde muhafaza edebilmekte; ya da gerekli teknik yeterliliklerin varlığı hâlinde kart verilerini kendi sistemleri üzerinde saklayabilmektedir. Bu çerçevede bahse konu iş modellerinin birbirine ikame olup olmadığının ve bir başka ifadeyle ilgili ürün pazarının belirtilen alt kırılımlar özelinde tanımlanmasına ihtiyaç bulunup bulunmadığının tespit edilmesi önem arz etmektedir.
- (59) B2C iş modeli olarak ifade edilen ve hizmetin doğrudan son kullanıcıya (kart hamiline) sunulduğu kart verisi saklama modelinde; kart numarası, son kullanma tarihi ve CVV kodundan oluşan kart bilgileri *token* hâle getirilerek veri havuzunda saklanmakta; söz konusu veriler, aynı kart verisi saklama hizmeti sunan kuruluştan hizmet temin eden tüm üye işyerleri nezdinde kullanılabilmektedir. Buna göre örneğin Masterpass, B2C iş modeliyle kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüsten kart verisi saklama hizmeti temin eden üye işyerlerinde işlem yapmak isteyen kart hamilleri, bahse konu veri havuzuna daha önceki tarihli alışverişlerinde kaydettikleri kartları görüntüleyebilmekte ve ilgili kartlardan birini seçmek suretiyle işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Konuyu somutlaştırmak gerekirse X ünvanlı ve B2C iş modeliyle kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüsün kart verisi saklama hizmeti sunduğu A ünvanlı işyerinden alışveriş yapan müşterinin; ilgili alışverişte kart verisini kaydetmesi durumunda, X ünvanlı ve B2C modeliyle hizmet sunan teşebbüsün kart verisi saklama hizmeti sunduğu B ünvanlı işyerinden yapacağı alışverişlerde de saklamış olduğu kartını kullanabilmesi mümkün olmaktadır. Anılan veri havuzuna müşterilerin talepleri doğrultusunda yeni kartlar eklenebilmekte ve bu çerçevede ilgili kartlar, aynı teşebbüsten kart verisi saklama hizmeti temin eden işyerleri nezdinde kullanılabilmektedir. Bu durumda B ünvanlı teşebbüsten yaptığı alışverişte, X ünvanlı teşebbüsün veri havuzunda saklanmamış olan bir kartını kaydeden müşteri, A ünvanlı teşebbüste yapacağı alışverişlerde, ilgili kartı daha önce A teşebbüsünden yaptığı alışveriş vasıtasıyla kaydetmemiş olsa da kullanım imkânına sahip olabilmektedir. Bahse konu iş akış şemasına aşağıda yer verilmiştir:

Görsel 1: B2C İş Akış Modeli



- (60) B2C iş modeli ile kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüs, aynı kartı sadece bir defa saklamakta; söz konusu durumda, saklanan kart sayılarının ayrıştırılmasına gerek olmamakta; bir başka ifadeyle çifte sayım yapılması durumuyla karşılaşmamaktadır. B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında; PCI-DSS sertifikasyonuna, mali ve teknik yeterliliklere sahip görece büyük ölçekli oyuncuların faaliyet gösterdiği bir pazar yapısından bahsedilebilmektedir. Bu çerçevede ülkemizde B2C iş modeli ile kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüslerin görece sınırlı sayıda olduğu bilinmekte; işyerlerinin söz konusu teşebbüslerden kart verisi saklama hizmeti tedarik etmelerinde, marka bilinirliği, fiyatlandırma politikaları gibi kriterler belirleyici olmaktadır.
- (61) Sektör oyuncuları tarafından iletilen cevabi yazılarda, B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetlerinin; dijital cüzdanlar ve mobil uygulamalar, sanal kart hizmetleri, otomatik fatura ödeme çözümleri, abonelik tabanlı dijital içerik platformları gibi farklı usullerde sunulabileceği ifade edilmektedir²⁵. Anılan hizmet türlerinin tamamında kart verisi saklama hizmetinin kart hamili olan son kullanıcıya sunulduğu anlaşılmaktadır. Bahse konu usullerden, dosya açısından yaygın kullanım ağı ve TCMB'ye gözetim yetkisi tanıyan yasal düzenlemelerin varlığı sebebiyle dijital cüzdan hizmetlerinin özel olarak ele alınması önem arz etmektedir.
- (62) İşbu kararın “Sektör ve Mevzuat Hakkında Bilgi” başlığında ayrıntılı olarak incelendiği üzere temelde dijital cüzdan hizmeti; müşterinin tanımladığı ödeme hesabına veya ödeme aracına ilişkin bilgilerin saklandığı, bir elektronik cihaz, çevrim içi hizmet ya da uygulama olarak sunulan ve müşteriye, tanımladığı ödeme hesabı veya ödeme aracına ilişkin bilgileri kullanarak ödeme işlemi gerçekleştirme imkânı sağlayan ödeme aracına karşılık gelmektedir. Konuya ilişkin ayrıntıların düzenlendiği Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik'in 4/A maddesinin beşinci fıkrası uyarınca, dijital cüzdanın işyerlerinde gerçekleştirilecek ödeme işleminde dijital cüzdana tanımlanmış olan başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısı nezdindeki ödeme hesabı veya başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısının ihraç ettiği ödeme aracının doğrudan kullanılacak olması durumunda, ilgili kuruluşun 6493 sayılı Kanun'un 4. maddesinin birinci fıkrasının (f) bendi uyarınca yetkilendirilmesi

²⁵ (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda, kart verisi saklama hizmetinin dijital cüzdan ve sanal POS'a entegre olan kart verisi saklama hizmeti olarak farklı kırımlarda ele alınabileceği belirtilmekte; bu çerçevede dijital cüzdan hizmetinin B2C iş modelinin, sanal POS'a entegre kart verisi saklama hizmetinin ise B2B iş modelinin bir yansıması olduğu ifade edilmektedir.

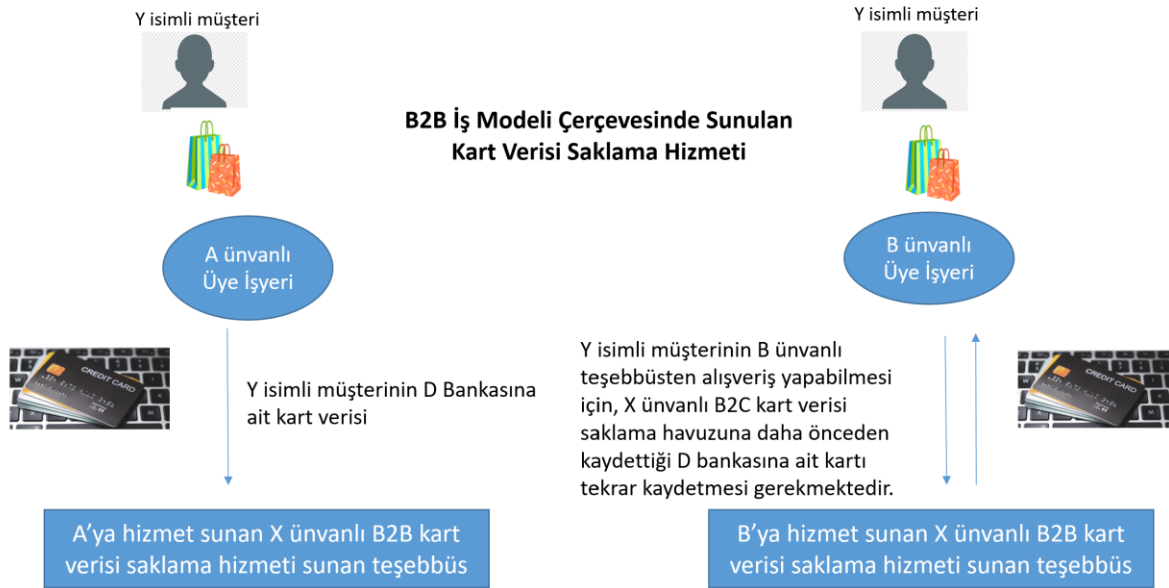
gerekmektedir. Anılan fıkra ise “*ödeme hizmeti kullanıcısının isteği üzerine başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısında bulunan ödeme hesabıyla ilgili sunulan ödeme emri başlatma hizmeti*”ni konu edinmektedir. Bu çerçevede temelde sadece hizmeti sunan ödeme hizmeti sağlayıcısı nezdindeki ödeme hesabı ya da ödeme aracının değil, müşterinin sahip olduğu diğer ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdindeki ödeme hesabına veya ödeme aracına ilişkin bilgilerin saklandığı ve söz konusu bilgilerin kullanılması suretiyle ödeme işlemini gerçekleştirme imkânı sunan ödeme aracı niteliğindeki dijital cüzdan hizmetinin de B2C iş modelinin bir yansıması olarak nitelendirilmesi mümkündür. Bir başka ifadeyle dijital cüzdana bir defa kaydedilmesi yeterli olan kart verileri bir havuzda saklanmakta, bahse konu Yönetmelik’in 4. maddesinin birinci fıkrasının (f) bendi ile yetkilendirilmiş olunması durumunda, saklanmış olan diğer ödeme hizmet sağlayıcıları nezdindeki ödeme hesaplarına bağlı kart verileri, ilgili dijital cüzdan ile entegre olmuş bir başka işyerinde de kullanılabilir. Bu bağlamda dijital cüzdan üzerine kaydedilen kartların, dijital cüzdan ile entegrasyonu bulunan işyerlerinde kullanımı, B2C iş modelinin önemli bir görünümüne karşılık gelmektedir. B2C modelinin bir görünümü olan dijital cüzdan hizmeti yukarıda da yer verildiği üzere sadece ödeme hizmeti sağlayıcıları tarafından sunulabilmektedir.

- (63) Kart verisi saklama hizmeti pazarının bir diğer alt kırılımı olarak değerlendirebilecek B2B iş modelinde ise; kart verisi saklama hizmetinin sunulduğu son kullanıcı; kart hamili olan tüketiciler yerine işyerleri olmakta; kart verileri işyerleri adına ve hesabına kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüsün sunucuları üzerinde saklanmaktadır. Söz konusu hizmet türünde; kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüs, hizmet sunduğu her işyeri adına açtığı hesaplar ve sunucular üzerinde, işyerlerinin müşterilerinin kartlarını *tokenize* ederek saklı tutmaktadır. Bu çerçevede B2B iş modeli ile sunulan kart verisi saklama hizmeti; e-ticaret platformlarına yönelik olarak, POS sistemleriyle bütünleşik olarak, finansal kurum ve bankalara yönelik olarak ve sadakat programı sağlayıcılarına yönelik olarak çeşitli türlerde sunulabilmektedir²⁶. Özellikle bankalar, elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşlarının sunduğu B2B iş modelindeki kart verisi saklama hizmetinde; anılan kuruluşların fon transferine aracılık etmeleri sebebiyle sakladıkları kartlar vasıtasıyla yalnız kendi sanal POS’ları üzerinden ödeme işlemi yapılabilir. Buna karşın söz konusu hizmet sadece anılan türdeki oyuncular tarafından sunulmamakta; ödeme hizmeti sağlayıcısı olmamakla birlikte gerekli yeterlilikleri haiz işyerleri tarafından da B2B iş modeliyle kart verisi saklama hizmeti sunulabilmektedir.
- (64) B2B iş modeli çerçevesinde hizmet sunan bir teşebbüsten kart verisi saklama hizmeti temin eden işyerinde, müşterilerin kart verisi saklama taleplerinin bulunması hâlinde ilgili talep, işyeri tarafından kart verisi saklayıcı kuruluşa iletilmekte ve süreç ilgili kuruluş tarafından işletilmektedir. B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetine pek çok zaman, söz konusu hizmetin sunulabilmesi için gerekli olan PCI-DSS sertifikasyonu, mali ve teknik yeterlilikleri temin edemeyen üye işyerleri tarafından

²⁶ (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda; B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinin çeşitli alt kırılımlar hâlinde ele alınabileceği ifade edilmektedir. Buna göre e-ticaret platformları tarafından sunulan kart verisi saklama hizmetinde, müşteri kart bilgileri güvenli bir şekilde saklanmak suretiyle müşterilerin alışveriş süreçleri ve kullanıcı deneyimlerinin şekillendirildiği; POS ile entegre kart verisi saklama hizmetlerinde verilerin, satış noktalarında kullanılan POS’lar özelinde ödeme aracı bilgilerinin yerel depolama olmaksızın güvenli sunucularda saklandığı; finansal kurum ve bankalara ilişkin kart verisi saklama hizmetinde, bankalar ve finansal kuruluşlar tarafından müşteri verilerinin saklandığı; sadakat programları sağlayıcıları tarafından sunulan kart verisi saklama hizmetinde, kart verisi saklama hizmeti sağlayıcılarının, sadakat programı yürütücüleri için ödül sistemi işletmek üzere kart verisi saklama hizmeti sunulduğu ifade edilmektedir.

başvurulabildiği ifade edilebilmektedir. Bahse konu iş akış şemasına aşağıda yer verilmiştir

Görsel 2: B2B İş Akış Modeli



- (65) Müşterinin, aynı B2B iş modeli ile kart verisi saklama hizmeti temin eden birden fazla işyeri nezdinde, aynı kartını kaydetmesi durumunda, kartların saklandığı ortak bir veri havuzunun mevcut olmaması nedeniyle ilgili kartın, her üye işyerine tanınan sunucu üzerinde birden fazla defa kaydedilmesi söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda kart saklayıcı kuruluş tarafından ayrıştırılan kart verisi saklama alanlarında, bir üye işyerinin kontrolündeki kartlar ile diğer üye işyerinin kontrolündeki kartlar karışmamakta, her üye işyeri için ayrı kümeler oluşturulmaktadır²⁷. Konuyu somutlaştırmak gerekirse; X ünvanlı ve B2B iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüsün, hizmet sunduğu A ünvanlı işyerinden alışveriş yapan müşterinin kaydettiği kart, X'in B2B iş modeli çerçevesinde hizmet sunduğu B ünvanlı teşebbüsten yapılan alışverişlerde kullanılamamakta; bu durumda B ünvanlı teşebbüsten yapacağı tekrarlı alışverişlerde ilgili kartını kullanmak isteyen müşteri aynı karta yönelik saklama işlemini B teşebbüsü için de gerçekleştirmek durumunda olmaktadır. Keza anılan kartın birden fazla defa saklandığı bilgisine sadece kart hamilinin vâkıf olabileceği belirtilmekte; B2B iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüsler tarafından aynı kartın farklı üye işyerlerinde kullanılmak üzere birden fazla defa saklandığını tespit edecek nitelikte bir algoritma ya da yazılım geliştirilmemiş olduğu ifade edilmektedir. Nitekim kart verilerini *tokenize* olarak saklayan ve B2B iş modeli çerçevesinde hizmet sunan teşebbüs, aynı kartı birden fazla üye işyeri adına ve hesabına birden fazla defa saklama işleminde bulunabilmekte; bu durumda saklanan kart adedinin ayrıştırılması mümkün olmamakta ve çifte sayım sorunları ile karşılaşılabilir. B2B iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama faaliyeti sunulması durumunda, sunulan hizmete ilişkin

²⁷ B2B iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmeti sunulması durumunda; kural olarak saklanan kartların farklı üye işyerlerinde kullanılabilmesi mümkün olmamakta; ancak söz konusu durumun istisnasını ise üye işyerinin inisiyatifi ile saklanan kart verilerini, kendi grubuna bağlı başka bir alt üye işyerinde de kullanılabilmesi oluşturmaktadır.

olarak veri sorumlusunun üye işyerleri; veri işleyeninin ise kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüs olduğu ifade edilmektedir²⁸.

- (66) Diğer yandan her iki iş modeli çerçevesinde gerçekleştirilen kart verisi saklama hizmetine ilişkin olarak pazarın ve talebin yapısının ortaya konulması önem arz etmektedir.
- (67) **Talep İkamesi:** B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetlerine ilişkin talep ikamesinin açığa kavuşturulabilmesi bakımından ilk olarak “*B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı*”nın rekabetçi bir yapıya sahip olup olmadığının bir başka deyişle ürün ve hizmet temin edilebilecek alternatif teşebbüslerin bulunup bulunmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir. Dijital cüzdan hizmetleri bir kenara bırakıldığında, B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetleri pazarında hâlihazırda ulusal düzeyde çok sayıda oyuncu bulunmamaktadır. Ancak “*Sektör ve Mevzuat Hakkında Bilgi*” başlığında yer verilen düzenlemeler ve yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetlerinin bir parçası olarak nitelendirilebilecek dijital cüzdan hizmetlerinin de dikkate alınması durumunda pazarda alternatif teşebbüslerin bulunduğu sonucuna ulaşılabilecektir. Nitekim kullanımı gittikçe artan dijital cüzdan çözümleri geliştiren teşebbüslerin sundukları hizmetin niteliği ve ekonomik büyüklüklere göre farklı ölçekler dâhilinde faaliyetlerini yürüttükleri anlaşılmaktadır. Bununla birlikte dijital cüzdan hizmeti sunmamakla birlikte sadece B2C iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmetleri sunan teşebbüslerin sayıca sınırlı olduğu anlaşılmaktadır²⁹. Bu bağlamda “*B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetleri pazarı*”nda, hizmetin sunulabilmesi için gerekli olan teknolojik altyapı kurulumunun belirli düzeyde maliyetli olması, pazarın oldukça önemli düzeyde kart verisi ve kullanıcı ölçeğine ulaşılmış olması ve özellikle dijital cüzdan hizmetine ilişkin olarak pazarda regülasyonların varlığı önemli birer giriş engeli olarak kabul edilebilecektir. Öte yandan “*B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama pazarı*”nda faaliyet gösteren teşebbüsler ile söz konusu teşebbüslerin 2019-2023 yıllarına ilişkin pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo 7: B2C İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Pazar Payı (%)

TEŞEBBÜS	2019	2020	2021	2022	2023	2024 Dönemi ³⁰
MASTERPASS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKTELL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HEPSİPAY	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IYZICO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GARANTİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BKM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAPARA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKPARA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKTİFTECH	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VODAFONE	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AYPARA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

²⁸ (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda; B2B iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmeti sunulduğu; söz konusu hizmet çerçevesinde veri sorumlusunun üye işyerleri; veri işleyeninin (.....) ile aynı ekonomik bütünlükte yer alan (.....) ve alt veri işleyeninin ise B2B iş modeli çerçevesinde ürün ve hizmet sunan (.....) olduğu ifade edilmiştir.

²⁹ Sektör oyuncuları ile yapılan görüşmelerde; B2C iş modeli çerçevesinde dijital cüzdan hizmeti ile entegre edilmeksizin geliştirilen kart verisi saklama hizmetinin, hâlihazırda sadece (.....) ve (.....) tarafından sunulduğu ifade edilmiştir.

³⁰ İlgili dönem 01.01.2024-30.09.2024 tarihlerini kapsamaktadır.

TEŞEBBÜS	2019	2020	2021	2022	2023	2024 Dönemi ³⁰
BİRLEŞİK ÖDEME	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TT ÖDEME	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
SİPAY	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
OCTET	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
PAYNET	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
AKBANK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Dosya Kapsamında Yapılan Hesaplamalar						

- (68) Nitekim rakipler tarafından da gerek ülkemizde gerekse de küresel düzeyde, kullanıcı güvenliği ihtiyacı ve dijital ekonominin gelişmesiyle birlikte kart verisi saklama hizmetleri pazarının hızla yaygınlaştığı ve pazarın büyüme oranının her yıl düzenli olarak artış gösterdiği değerlendirilmektedir. Hâlihazırda (....) %(....) yaklaşan pazar payı ile B2C kart verisi saklama hizmetleri pazarında önemli bir konuma sahip olduğu görülmektedir. Bununla birlikte son dönemde dijital cüzdan hizmeti sunan teşebbüslerin de “B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetleri pazarı”na dâhil olduğu göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu pazarda rekabetin artmaya başladığı söylenebilecektir.
- (69) Benzer bir değerlendirmenin B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı bakımından da yapılabilmesi mümkündür³¹. Nitekim Kurul’un PayU/İYZICO kararında³², kart verisi saklama hizmeti sunan bağımsız üçüncü tarafların, kart verisi saklama hizmeti sunmak için herhangi bir izin veya lisansa ihtiyaç duymadığı ve bu durumun da pazara girişleri artırdığı ifade edilmiştir.
- (70) İlgili Pazar Kılavuzu’nun 10. paragrafı uyarınca talep ikamesinin değerlendirilmesi aşamasında, ürünlerde ya da bölgelerde küçük fakat belirgin ve kalıcı, farazi bir fiyat artışı karşısında müşterilerin taleplerini kolayca bulunabilir ikame ürünlere ya da bölgelere yöneltip yöneltmemeleri dikkate alınmaktadır. Bu bağlamda ilgili pazarın ve talep ikamesinin tespiti bakımından açığa kavuşturulması gereken bir diğer hususu ise tedarikçi değişimine yönelik değerlendirmeler oluşturmakta ve anılan incelemenin iki açıdan ele alınması gerekmektedir. Buna göre B2C iş modeli çerçevesinde kart verisi hizmeti temin eden bir teşebbüsün anılan hizmeti, B2C iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmeti sunan bir başka teşebbüsten temin etmesi durumunda; hizmetin sağlandığı iş modeli değişmediğinden sürecin nispeten kolay ilerletilebileceği düşünülse de tedarikçi değişikliği; finansal ve operasyonel açıdan bazı engeller barındırmaktadır. B2C iş modeli ile hizmet temin edilen sağlayıcının değiştirilmesi durumunda; üye işyerlerinin sözleşmesel ilişkileri sonlanana dek kart hamillerinin kart verilerinin kaydettikleri veri havuzu, ilgili üye işyerinde kullanıma kapatılmakta; anlaşmalı olunan üye işyerleri nezdinde yapılan alışverişlerde, kart verilerinin sadece bir defa kaydedilmek suretiyle kullanılabilirdiği veri havuzuna, nihai tüketiciler tarafından kart verilerinin tekrar kaydedilmesi gerekmektedir. Keza B2B iş modeli ile hizmet temin edilen sağlayıcının değiştirilmesi durumunda, söz konusu kart verileri, üye işyeri adına yeni bir sunucu üzerine kaydedildiğinden; üye işyerleri bakımından kendi müşterilerinin kartlarını yeniden kaydetmeleri gereken bir süreç gündeme gelmektedir.

³¹ Ancak işlem taraflarının faaliyet alanları da göz önünde bulundurulmak suretiyle işbu dosya kapsamında yapılan incelemeler, ödeme hizmeti sağlayıcıları tarafından sunulan kart verisi saklama hizmeti ile sınırlandırılmış, farklı sektörlerde faaliyet gösteren üye işyerleri tarafından sunulan kart verisi saklama işlemleri kapsam dışında tutulmuştur.

³² Kurulun 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

- (71) Tedarikçi değişikliğine yönelik incelemenin diğer boyutunu ise kart verisi saklama hizmetini farklı iş modelleri çerçevesinde sunan sağlayıcılar arasında geçiş yapılması oluşturmaktadır. B2B iş modeli çerçevesinde hizmet sunan bir teşebbüsten kart verisi saklama hizmeti temin eden bir teşebbüsün, B2C iş modeli çerçevesinde hizmet sunan bir teşebbüsten kart verisi saklama hizmetini temin etmesi ya da B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti temin eden teşebbüsün, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetini temin etmesi durumlarında; farklı teknik, yazılım ve donanım gereklilikleri ile operasyon süreçlerinin işletilmesi söz konusu olmaktadır. Nitekim veri güvenliği standartları, altyapı gereksinimleri, kullanıcı deneyimi, ölçeklenebilirlik gibi farklılar göz önünde bulundurulduğunda anılan iş modelleri arasında geçiş yapılabilmesinin kolaylıkla gerçekleştirilemeyebileceği değerlendirilmektedir. Zira aynı karta ilişkin verilerin, birden fazla defa kaydedilmesinin mümkün olup olmaması, sağlayıcı değiştirilmesi durumunda değişikliğin gerçekleştirildiği ana kadar toplanan kart verilerinin, farklı iş modeli ile kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüslerin sunucularına taşınamıyor olması, söz konusu hizmetler çerçevesinde ödenecek maliyet kalemlerinin farklılaşması gibi hususlar, teşebbüslerin B2B ve B2C iş modelleri arasında geçiş yapmasını engelleyecek niteliktedir. Söz konusu durumun B2B ve B2C iş modeli çerçevesinde geliştirilen kart verisi saklama hizmetinin tâbi olduğu hukuki prosedür ile de açıklanması mümkündür. B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinde, hukuki ilişki kart verisi saklayan kuruluş ile son kullanıcı arasında; B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinde ise hukuki ilişki kart verisi saklayan kuruluş ile üye işyeri arasında kurulmaktadır. Bu noktada her iki iş modeli çerçevesinde hukuki sorumluluk rejiminin farklılaşmasının, iş modelleri arasında geçiş yapılmasını zorlaştıracak nitelikte olduğu değerlendirilmektedir. Bu çerçevede B2B iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmeti temin eden işyerleri bakımından; kart verisi saklama kuruluşunun fiyat artışı karşısında, B2C iş modeli çerçevesinde sunulan ürün ve hizmetler ikame olarak değerlendirilememektedir.
- (72) Tüm bu açıklamalar ışığında, B2B ve B2C iş modelleri kapsamında geliştirilen hizmetlerin; talep cephesi bakımından birbirinden oldukça farklı nitelikte olduğu anlaşılmaktadır. Buna göre kart verisi saklama hizmeti temin etmek isteyen işyerlerinin; B2B ve B2C iş modelleri ile geliştirilen ürün ve hizmetlerden beklentisi ve anılan iş modelleri çerçevesinde temin ettiği hizmetin niteliği oldukça farklılaşmaktadır. Bir başka ifadeyle B2B iş modeli çerçevesinde hizmet temin eden müşteri konumundaki işyeri, kartların sadece kendi işyerinde kullanılmak üzere saklanılmasını talep etmekte ve söz konusu hizmetin maliyeti de bu kapsamda şekillenmektedir. Buna karşın B2C iş modelinde ise kart verisi saklama hizmeti tüketiciye sunulmakta, daha önceden oluşturulan veri havuzundaki kartlar aynı kart verisi saklama hizmeti sağlayıcısının hizmet sunduğu işyerlerinden yapılacak olan alışverişlerde kullanıma açılmakta ve bu duruma bağlı olarak katlanılan maliyet de farklılaşmaktadır. İlgili Pazar Kılavuzu'nun "*İlgili Ürün Pazarının Tanımlanmasında Kullanılabilecek Unsurlar*" başlıklı 23 vd. paragraflarında, ikame ürünlerin belirlenmesinde ilgili ürünün özellikleri ve kullanım amacının belirlenmesine ek olarak; "*yakın geçmişte ürünlerin birbirini ikame ettiğine ilişkin bulgular*", "*özel olarak pazarı belirlemek için geliştirilmiş nicel testler*", "*müşteri ve rakiplerin görüşleri*", "*tüketici tercihleri*", "*talebin potansiyel ikame ürünlere kaydırılmasıyla ilgili maliyet ve engeller*", "*değişik müşteri kategorileri ve fiyat ayrımcılığı*" gibi kriterlerin dikkate alınacağı ifade edilmektedir. Söz konusu unsurların bir arada ele alınması durumunda B2B iş modeli ve B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinin birbirinden oldukça farklı nitelikte olduğu ve birbirileri ile ikame olarak değerlendirilemeyeceği anlaşılmaktadır.

- (73) Arz İkamesi: İlgili ürün pazarına ilişkin değerlendirmelerin bir diğer boyutunu ise arz cephesinden yapılacak incelemeler ile B2C ve B2B iş modelleri arasında arz ikamesinin bulunup bulunmadığı oluşturmaktadır. Bu noktada söz konusu açıklamaların, anılan iş modelleri bakımından gerekli olan teknik yeterlilikler, yazılım süreçleri ve maliyet kalemleri bağlamında şekillendirilmesi gerekmektedir. IYZICO tarafından sunulan cevabi yazıda; B2B ve B2C iş modelleri çerçevesinde hizmet sunulabilmesi için temel olarak aynı yazılıma ihtiyaç duyulduğu, kart verilerinin tokenize edilmesi ve saklanması bakımından aynı havuz sisteminin kullanıldığı ifade edilmektedir. Buna karşın teşebbüslerin bir kısmı tarafından sunulan cevabi yazılarda ise hizmetin sunulduğu son kullanıcının farklılaştığı B2B ve B2C iş modelleri çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetlerinin; izin ve lisans süreçleri, teknoloji ve yazılım gereksinimleri, sermaye ve maliyet ihtiyaçları bakımından farklı değerlendirmeleri gerektirebileceği, teşebbüslerin hizmet sundukları iş kolları arasında (B2B-B2C iş modelleri) geçiş yapmanın; zor ve zahmetli olacağı, ek maliyet ve risklere katlanılmasının elzem olduğu ifade edilmektedir³³. B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinde, hızlı erişim ve işlem kolaylığına yönelik çözümlerin, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinde ise güvenlik ve operasyonel verimliliğin ön planda olduğu ve bu bağlamda teşebbüslerin önceliklerinin iş modellerine göre özelleştirildiği anlaşılmaktadır³⁴. Buna ek olarak B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinde, Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) prosedürlerine uygun olarak kart hamilinin kimlik tespitinin yapılmasına yönelik süreçler işletildiği; buna karşın B2B iş modelinde son kullanıcının üye işyeri olması nedeniyle ek bir kimlik tespiti prosedürüne ihtiyaç duyulmadığı ifade edilmektedir. Keza işbu kararın Mevzuat Hakkında Bilgi başlıklı bölümünde ele alındığı üzere, Ödeme Hizmetleri Yönetmeliği'nin 4/A maddesinin birinci, ikinci ve beşinci fıkraları uyarınca; B2C iş modeli çerçevesinde dijital cüzdan hizmeti sunulabilmesi veya dijital cüzdanın işyerlerinde gerçekleştirilecek ödeme işleminde dijital cüzdana tanımlanmış olan başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısı nezdindeki ödeme hesabı veya başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısının ihraç ettiği ödeme aracının doğrudan kullanılacak şekilde geçerli olabilmesi için TCMB'den lisans alınması gerekmektedir. Bu çerçevede bir teşebbüsün B2C iş modeli çerçevesinde dijital cüzdan hizmeti sunabilmesi için Yönetmelik'te yer verilen lisansları edinmesi gerekmektedir.
- (74) Söz konusu faktörler bir arada ele alındığında B2B iş modeli ile kart verisi saklama faaliyeti yürüten bir teşebbüsün, yüksek maliyetlere ve lisans gereksinimlerine

³³ (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda, B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetinde, son kullanıcıya temas eden ve gerçek kişi kart bilgilerine bizzat erişen kuruluşların izin ve lisans koşullarının daha hassas bir değerlendirmeye tabi tutulabileceği ifade edilmektedir. Buna karşın (.....) ve (.....) tarafından sunulan cevabi yazılarda yasal regülasyonlara ve PCI-DSS sertifikasyonlarına uyumun, her iki iş modeli bakımından gerekli olduğu; ancak B2B iş modeli çerçevesinde sunulan hizmetler bakımından daha detaylı sözleşme süreçlerine ve kapsamlı güvenlik taahhütlerine başvurulması gerektiği, daha büyük sermaye ve güvenlik altyapısına ihtiyaç duyulabileceği ifade edilmektedir.

³⁴ Buna karşın (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda, B2B ve B2C iş modelleri çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetlerinde temel olarak aynı teknoloji ve yazılım süreçlerine başvurulduğu, B2C iş modelinde mobil uygulamalara yapılan yatırımın, B2B iş modelinde ise üye işyerlerinin e-ticaret sitelerine yapılan yatırımın ön planda olduğu belirtilmektedir. (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda ise uzaktan kimlik tespitine yapılan yatırımlar ile kart saklama ve silme süreçleri dışında, her iki iş modeli için gerekli olan teknik yeterlilikler ve *know-how* birikiminin farklılık arz etmediği ifade edilmektedir. (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda da B2C iş modelinde kart verisi saklama hizmetinin nihai kullanıcıya, B2B iş modelinde ise kart verisi saklama hizmetinin üye işyerine sunulduğu belirtilmekle birlikte her iki iş modeli bakımından nihai faydanın son kullanıcıda olduğu; teknik yeterlilik ve *know-how* süreçlerinin benzerliği bir arada değerlendirildiğinde, pazarın söz konusu alt kırılımlar hâlinde ele alınmasına gerek olmadığı ifade edilmektedir.

katlanmaksızın B2C iş modeli çerçevesinde kart verisi saklama hizmeti sunamayacağı anlaşılmakta; etkinlik ve çabuk sonuç verme açısından talep ikamesine eşdeğer olarak kabul edilen arz ikamesinin; B2B iş modeli ve B2C iş modeli bakımından mevcut olmadığı değerlendirilmektedir. Bir an için kart verisi saklama hizmeti sunan teşebbüslerin, hizmet sundukları iş modelini değiştirmelerinin, maliyet açısından katlanılmaz bir zorluk içermediği varsayılsa dahi bu durumun; *know-how* birikimi, teknik ve operasyonel yeterlilikler, finansal ve beşeri yatırımlar, uluslararası kabul görmüş standartlara uyum gibi pek çok boyutlu değişikliği zorunlu kıldığı ve bu varsayımda dahi B2B ve B2C iş modelleri çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetleri pazarında arz ikamesinin mevcut olmadığı kanaatine ulaşılmaktadır.

- (75) Yukarıda yer verilen tespit ve analizler ışığında, işlem taraflarının faaliyetlerinin örtüştüğü anlaşılan kart verisi saklama hizmetleri bakımından ilgili ürün pazarlarının; *“B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı”* ve *“B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı”* olarak belirlenebileceği değerlendirilmektedir.

G.2.3.1.2. Sanal POS Hizmetleri Pazarı

- (76) Sanal POS hizmetleri pazarının yapısını ortaya koymak adına öncelikle ilgili pazara ilişkin geçmiş tarihli Kurul kararlarına akabinde ise pazar hakkında genel bilgilere yer verilecektir.
- (77) Sanal POS hizmetleri pazarına ilişkin olarak BKM'nin 2019 yılındaki dijital cüzdan hizmeti uygulaması için yaptığı muafiyet başvurusunu içeren Kurul kararında³⁵, tali bir faaliyet olarak nitelendirildiği görülmektedir. Ancak bu hizmet, bağımsız bir pazar olarak ilk kez yine aynı yıl verilen *YZICO/PayU* kararında³⁶ kendine yer bulmuştur. Kurulun sigorta sektörüne ilişkin aldığı muafiyet kararında³⁷ ise ödeme hizmetleri pazarının alt pazarlarından biri olarak sayılan sanal POS hizmetleri kapsamında sanal POS'un çalışma prensibine ilişkin ayrıntılı bilgi verilmektedir. Sanal POS hizmetleri pazarı, *YZICO/PayU* kararında olduğu gibi *PayTR/ACTERA* kararında³⁸ da ana faaliyet alanı olarak yer almıştır.
- (78) Sanal POS hizmetlerinin en genel çerçevede işletmelerin, internet üzerinden kredi kartı ve banka kartı aracılığıyla mesafeli yöntemle ödemeleri kabul edebilmelerine imkân tanıyan ve uygun şartların mevcudiyeti hâlinde kart hamillerine artı taksit, puan kazanımı vb. avantajlar sağlayan hizmetler bütünü olarak tanımlanabilmesi mümkündür. Bu çerçevede sanal POS hizmetleri çevrim içi ödeme hizmetleri alanında, üye işyerlerine ödeme işlemi ve tamamlayıcı nitelikteki yan hizmetlerin sunulmasına karşılık gelmektedir.
- (79) Tüketicilerin kullandıkları kredi kartları aracılığıyla taksitli işlem yapabilmeleri ve kimi zaman kart grubu özelindeki kampanyalardan yararlanabilmeleri için işyerleri nezdinde belirli özellikleri haiz olan POS'lara ihtiyaç duyulmaktadır. Bir diğer ifadeyle taksitli alışverişin mümkün olabilmesi için işyerlerinde, kredi kartını ihraç eden bankanın, ilgili bankanın anlaşmalı olduğu diğer banka/bankaların veya mensubu olduğu kart ailesinde³⁹ yer alan bankaların fiziki POS cihazlarına ya da işlemin çevrim içi olarak

³⁵ Kurulun 30.05.2019 tarih ve 19-20/291-126 sayılı kararı.

³⁶ Kurulun 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

³⁷ Kurulun 24.12.2020 tarih ve 20-55/769-341 sayılı kararı.

³⁸ Kurulun 24.06.2021 tarih ve 21-32/417-209 sayılı kararı.

³⁹ 20.05.2024 tarihi itibarıyla faal olan Bonus kart ailesine üye bankaların; GARANTİ, DENİZBANK, TEB, ING, TÜRKİYE FİNANS, ALTERNATİF ve ICBC; World kart ailesine üye bankaların; YKB, VAKIF, ALBARAKA, ANADOLUBANK; Maximum kart ailesine üye bankanın; İŞ BANKASI; Axess kart ailesine üye bankaların; AKBANK, ODEA; Paraf kart ailesine üye bankanın; HALK BANKASI; Bankkart ailesine

gerçekleştirilmesi hâlinde anılan niteliği haiz kuruluşların sanal POS'larına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çerçevede bir e-ticaret platformundan banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kartlarla yapılan tüm alışverişlerin kabul edilebilmesi için tek bir bankadan edinilen sanal POS'lar yeterli olmakla birlikte işlemlerin taksitli olarak gerçekleştirilmesi bakımından her kart ihraççısının anlaşmalı olduğu bankaların sanal POS'larının edinilmesi gerekmektedir. Bankaların sunduğu sanal POS hizmetinin de anlaşmalı olunan kredi kartlarına taksit yapabilme, ödül puan kazandırabilme, artı taksit yapabilme ve erteleme özelliği sunduğu göz önüne alındığında; birden çok kuruluştan sanal POS temin eden üye işyerlerinin, entegrasyon nedeniyle herhangi bir soru, sorun ve arıza durumlarında hizmetin muhatabı olarak her kuruluş ile ayrı ayrı iletişime geçmeleri önem arz etmektedir. Bu çerçevede piyasada aktif olarak kullanılan kartların tamamına yönelik taksit, puan, erteleme vb. hizmetlerin sunulabilmesi için birden çok bankadan ayrı ayrı POS temin edilmesi ve üye işyerlerinin sahip oldukları e-ticaret sitelerinin söz konusu sanal POS'lar ile entegre edilmesi gerekmektedir. Söz konusu entegrasyonun sağlanabilmesine ilişkin yazılım, donanım ve operasyonel gereklilikler şirketin iç kaynaklarından (*in-house*) karşılanabildiği gibi farklı teşebbüslerden de temin edilebilmektedir.

- (80) Bununla birlikte üye işyerlerinin her banka ile ayrı ayrı entegrasyon sağlamalarına gerek olmaksızın, farklı bankaların kartları ile gerçekleştirilen işlemlere artı taksit, ödemenin ertelenmesi ya da puan avantajı sunarak işlemleri tek bir fiziki POS cihazı ya da sanal POS üzerinden kabul edebilmeleri ise ödeme kuruluşları ya da elektronik para kuruluşları vasıtasıyla mümkün olabilmektedir. Sanal POS hizmetinin sunulabilmesi için bankalarla dikey ilişki içinde bulunan ödeme kuruluşları, kart hamillerinin; artı taksit, puan kazanımı, ödemenin ertelenmesi vb. avantajlardan faydalanılabilmeleri için; bankalardan sanal POS temin ederek tek bir yazılım içinde toplulaştırdıkları hizmeti üye işyerlerine sunmaktadır. Bu sayede esasen her banka ile ayrı ayrı üye işyeri anlaşması yapma imkanından yoksun işyerlerinin ilgili entegrasyon sayesinde tüm bankaların sanal POS'larından yararlanmaları mümkün olmaktadır⁴⁰. İşbu karar kapsamında; sanal POS hizmetlerine ilişkin talep ve arz yönlü değerlendirmeler ve bankalar, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının rol oynadığı pazarın rekabetçi yapısı çerçevesinde incelemelerde bulunularak ilgili ürün pazarının tespit edilmesinden önce sanal POS hizmetine ilişkin açıklamalara yer verilmesi önem arz etmektedir.

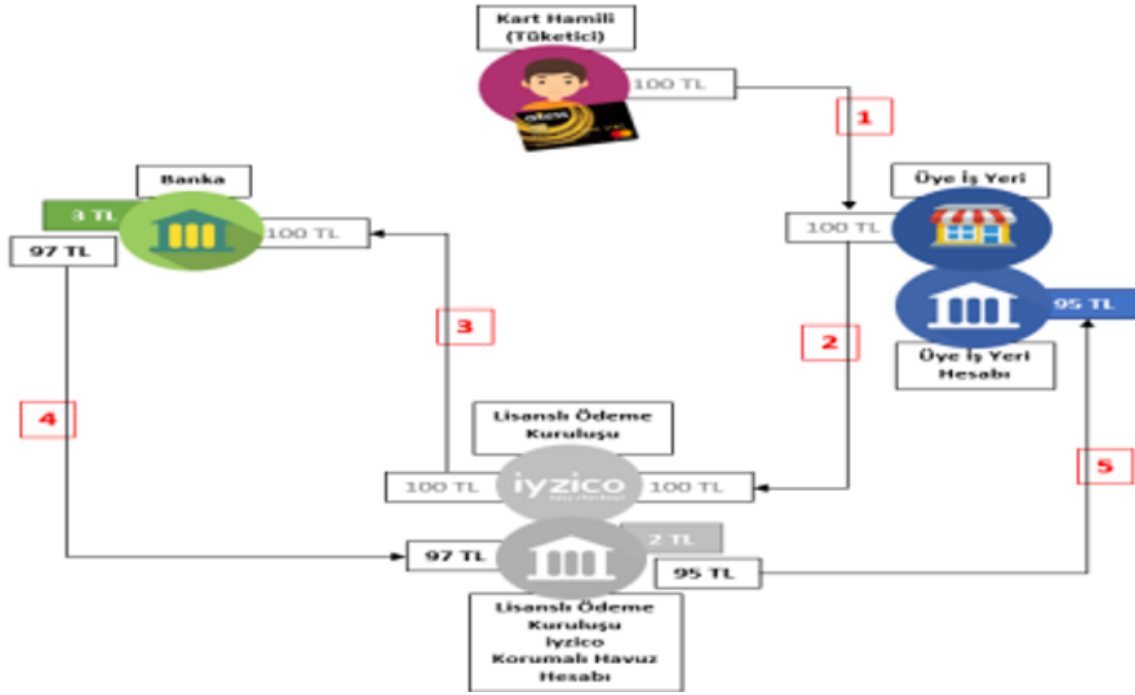
Sanal POS vasıtasıyla gerçekleştirilen ödeme işlemlerinin somutlaştırılması amacıyla işlem akışının belirli aşamalar hâlinde açıklanması gerekmektedir. Ödeme işleminin ilk safhasını, işyerinin e-ticaret platformundan ürün ya da hizmet satın almak isteyen kart hamilinin, söz konusu bedeli ödemek üzere kart numarası, kartın son kullanma tarihi ve 3 haneli güvenlik (CVV) kodunu üye işyerinin e-ticaret sitesindeki ödeme ekranına işlemesi oluşturmaktadır. İkinci aşamada bahse konu bilgileri edinen üye işyeri, söz konusu verileri ve işlem tutarını sanal POS sağlayıcısı ödeme kuruluşu ya da bankaya iletmektedir. Bu noktada sanal POS sağlayıcısının ödeme kuruluşu olması hâlinde, ilgili ödeme kuruluşunun edindiği bilgileri anlaşmalı olduğu ve sanal POS temin ettiği bankaya iletmesi gerekmektedir. Üçüncü aşamada anlaşmalı olunan ve ödeme kuruluşuna ya da doğrudan üye işyerine sanal POS tedarik eden banka, provizyon-otorizasyon talebinin işlenmesi amacıyla sistemde gerekli kontrolleri yaptıktan sonra işlemin onaylanması durumunda otorizasyon kodu ile birlikte, işlemin reddedilmesi

üye bankanın; ZİRAAT; Cardfinans kart ailesine üye bankanın; QNB FİNANSBANK; Advantage kart ailesine üye bankanın ise HSBC olduğu belirtilmiştir.

⁴⁰ Ödeme Hizmetlerindeki Finansal Teknolojilere Yönelik İnceleme Raporu, <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/sektor-raporlari/odeme-hizmetlerindeki-finansal-teknolojilere-yonelik-inceleme-raporu-20211209145616284-pdf> (Erişim Tarihi: 11.10.2024).

durumunda ise nedeni ile birlikte söz konusu cevabı, *switch* sistemine iletmektedir. Belirtilen şekilde oluşan cevap sanal POS sağlayıcısı ödeme kuruluşu tarafından üye işyerine ve kart hamiline iletilmektedir. Söz konusu hamlelerin ardından işlemin başarılı olması durumunda kart hamili ürün ya da hizmeti satın almakta ve ödeme transfer süreci başlatılmaktadır. Ödeme işlemi akışının ve ilgili akış çerçevesindeki komisyon oranlarının devralan IYZICO perspektifinden aşağıdaki gibi şematize edilebilmesi mümkündür:

Görsel 3: Ödeme İşlemi Akışı



Kaynak: Bildirim Formu

- (81) Sanal POS hizmetleri pazarının, çeşitli açılardan ele alınmasından önce aralarındaki ilişki nedeniyle fiziki POS hizmetleri ile örtüşen ve ayrılan yanlarının ortaya konulması önem arz etmektedir. Bankalar, bir taraftan tüketicilere kredi kartı pazarlama faaliyeti (kredi kartı ihracı) yürütürken diğer taraftan da işyerlerine kredi kartı ile taksitli ödemeleri kabul etmeleri için fiziki ya da sanal POS hizmeti (üye işyeri edinme) sunmaktadır. Bu bağlamda üye işyeri edinme ve tüketicilerin banka, kredi ve ön ödemeli kartları vasıtasıyla tek çekim ve taksitli işlemler yapabilmelerine imkân tanıyan POS cihazının üye işyerinin uhdesinde fiziken bulundurulması durumunda fiziki POS hizmeti; üye işyerinin e-ticaret platformu üzerinden yapılan alışverişlerde kullanıma imkân tanıyacak şekilde çevrim içi olarak konumlandırılmasında ise sanal POS hizmetinden bahsedilebilmektedir. Bu çerçevede söz konusu hizmetlerin birbirine ikame olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğinin açığa kavuşturulması gerekmektedir. İlgili Pazar Kılavuzu'nun talep ikamesine ilişkin açıklamaları uyarınca; fiyatlarda küçük ve kalıcı bir değişiklikle tüketicilerin gözünde, ilgili ürünün yerine geçtiği kabul edilen ikame ürünlerin belirlendiği dikkate alındığında; sanal POS fiyatlarındaki küçük ve kalıcı artış karşısında, üye işyerlerinin e-ticaret platformlarındaki ödeme kabul işlemlerine yönelik tercihlerini, ilgili platformlar nezdinde kabul işlemi gerçekleştirme niteliğini haiz olmayan fiziki POS'lara yönlendiremeyecekleri anlaşılmaktadır. Bir diğer anlatımla fiziki POS ve sanal POS ürünlerinin sahip oldukları fonksiyonlar ve kullanım alanları (e-ticaret platformları üzerinden yapılan alışveriş/fiziki alışveriş), üye işyerleri nezdinde anılan ürünlerin birbirlerine ikame olarak değerlendirilmesini engelleyecek niteliktedir.

- (82) Ödeme kuruluşları tarafından sunulan sanal POS hizmeti; son kullanıcılar, işyerleri ve bankalar olmak üzere üç yönü bulunan bir sisteme karşılık gelmektedir. Sanal POS aracılığıyla gerçekleştirilen işlemler ödeme ağ geçidi (*gateway*) ve kabulcü (*acquiring*) işlemler olarak iki ayrı başlıkta ele alınabilmektedir.
- **Ödeme ağ geçidi (*gateway*) ödemesi;** teknik hizmet sağlayıcısının (*technical service provider*, TSP) faal olduğu ve işyerinin internet sitesi ile kabulcü bankanın aracı olarak hareket ettiği çevrim içi işlemlerde ödemelerin gerçekleştirilmesi amacıyla kullanılan bir yazılıma karşılık gelmektedir. Bu çerçevede ödeme ağ geçidi (*gateway*) vasıtasıyla bankanın sanal POS'u ile üye işyeri arasındaki ödeme bilgisi aktarılmış olmaktadır.
 - **Kabulcü (*acquiring*) işlemlerde ise;** ödeme hizmeti sağlayıcısı (*payment service provider*, PSP) konumundaki kabulcü kuruluş işyeri adına kart ödemelerini işlemekten sorumlu olmaktadır. Kart hamilinin satın alma işlemi için kartını her kullandığında, *acquiring* kuruluş, kart ihraç eden banka ve kart ağından edindiği bilgi doğrultusunda işlemi onaylamak veya reddetmekten sorumlu olmakta ve onaylanma durumunda para, ödeme kuruluşundaki işyerinin güvenli hesabına aktarılmaktadır.
- (83) **Talep İkamesi:** Sanal POS hizmetleri bakımından ilgili ürün pazarının saptanabilmesi amacıyla talep ikamesine yönelik olarak ele alınması gereken hususu; “*sanal POS hizmetleri pazarı*”nın rekabetçi bir yapıya sahip olup olmadığı, bir başka deyişle ürün ve hizmet tedarik edilebilecek alternatif teşebbüslerin mevcut olup olmadığı oluşturmaktadır. Hâlihazırda üye işyerlerinin e-ticaret platformları üzerinden alışveriş yapılabilmesine yönelik ödeme işlemlerinin gerçekleştirilebilmesi için sanal POS hizmeti temin edebileceği çok sayıda ödeme ve elektronik para kuruluşu ile bankanın yer aldığı bir ekosistemden söz edilebilecektir. Nitekim inceleme tarihi itibarıyla 63 adet banka⁴¹, 26 adet ödeme kuruluşu⁴² ile 60 adet elektronik para kuruluşunun⁴³ faaliyet izni bulunmakta ve bahse konu finansal kuruluşlar, farklı ekonomik ölçekler ve iş birlikleri dâhilinde sanal POS hizmeti sunabilmektedir. Nitekim son beş yıl içinde 42’den fazla yeni oyuncunun pazara giriş yaptığı belirtilmekte ve çevrim içi satış yapan işyerlerinin, birden fazla ödeme hizmet sağlayıcısı ile entegrasyonunun bulunduğu, komisyon ya da diğer avantajlar doğrultusunda dönemsel olarak bahse konu ödeme hizmet sağlayıcıları arasında geçiş yapılabilirdiği ifade edilmektedir. Bu bağlamda sanal POS hizmetleri pazarında e-ticaret alt yapısı olarak Türk entegratör firmaların, ücretsiz altyapıların ve teşebbüslerin kendi altyapılarının kullanılması olmak üzere her durumda geçiş maliyetinin az ve geçiş işlemlerinin hızlı ve kolay olacağı belirtilmektedir. Bu çerçevede herhangi bir banka, ödeme kuruluşu ya da elektronik para kuruluşundan sanal POS hizmeti temin edebilen bir üye işyerinin, benzer hizmet koşullarını sunan bir başka ödeme ya elektronik para kuruluşundan da sanal POS hizmeti temin edebilmesinin mümkün olduğu tespit edilmektedir.
- (84) **Arz İkamesi:** Sanal POS hizmetinin açığa kavuşturulabilmesi için ilk olarak teşebbüslerin sahip olması gereken teknik yeterliliklerin ele alınması gerekmektedir. Teşebbüslerin bir kısmı tarafından sunulan cevabi yazılarda sanal POS hizmetinin sunulabilmesi için PCI-DSS sertifikasyonlarına ihtiyaç duyulduğu, yazılımsal süreçlerin *in-house* olarak yürütülmesi durumunda dahi veri sunucularının dış hizmet sağlayıcılardan temin

⁴¹ <https://www.bddk.org.tr/Kurulus/Liste/77> (Erişim Tarihi: 06.11.2024).

⁴² <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Odeme+Hizmetleri/Odeme+Kuruluslari> (Erişim Tarihi: 16.10.2024)

⁴³ <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Odeme+Hizmetleri/Elektronik+Para+Kuruluslari> (Erişim Tarihi: 16.10.2024).

edilmesinin gerekli olabildiği ve bahse konu senaryoda, veri sunucusu görevini üstlenen teşebbüsün PCI-DSS sertifikasyonlarına sahip olmasının arandığı, ifade edilmektedir. Teşebbüslerin bir kısmı tarafından ise sertifikasyon süreci bakımından PCI-DSS'nin yeterli olmadığı belirtilmekte; VISA, MASTERCARD, BKM gibi kuruluşlardan hizmet sağlayıcı (*service provider*) lisansı, ISO27001 sayılı Bilgi Güvenliği Yönetim Sistem Sertifikasyonu, ISO 22301 sayılı İş Sürekliliği Yönetim Sistem Sertifikasyonu, 20000 sayılı BT Hizmet Yönetimi Sistemi Sertifikasyonu, hizmetin topluluk bulutu üzerinden verilmesi hâlinde teşebbüsün TCMB tarafından lisanslı *Topluluk Bulutu Hizmet Sağlayıcısı* yetkisine sahip olunması ve BDDK izinlerinin temin edilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Bu çerçevede sanal POS hizmeti sunulabilmesi için TCMB'nin öngördüğü regülasyonlara tâbi olunması ve sektör özelinde uygulanagelmiş standartlar ile sertifikasyon süreçlerine uyum sağlanmasının, pazara girişleri belirli ölçüde zorlaştırdığı görülmektedir.

- (85) Bu noktada ortaya konulması gereken bir diğer hususu ise sanal POS hizmetleri bakımından bankaların ödeme kuruluşları ile rakip olarak addedilmelerinin gerekip gerekmediği oluşturmaktadır. Ödeme kuruluşları, sanal POS hizmeti sunabilmeleri için ilk olarak bankalardan sanal POS temin etmekte ve kendi içlerinde entegrasyon sürecini tamamlayarak e-ticaret platformlarına sanal POS çözümleri sunmaktadır. Bu sayede esasen her banka ile ayrı ayrı üye işyeri anlaşması yapma imkanından yoksun işyerlerinin ilgili entegrasyon sayesinde tüm bankaların sanal POS'larından yararlanmaları mümkün olmaktadır⁴⁴. Bununla birlikte ödeme kuruluşlarına sanal POS sunabilen bankaların, herhangi bir aracıya gerek olmaksızın doğrudan üye işyerlerine sanal POS sunabilmelerinin mümkün olması, ödeme kuruluşları ile aralarında rakiplik ilişkisinin bulunup bulunmadığını sorgulatmaktadır.
- (86) Teşebbüslerin bir kısmı tarafından sunulan cevabi yazılarda sanal POS hizmetinin sunulması bakımından bankaların rakip olarak değerlendirilmediği; nitekim ödeme ve elektronik para kuruluşlarının, bankaların nihai tüketiciye hizmet vermesini sağlayan ara müşteri ve servis sağlayıcı konumunda olduğu, ödeme kuruluşlarının kazandığı her yeni teşebbüsün esasen bankanın müşteri profiline ve cirosuna etki ettiği bankalar ile ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları tarafından birbirlerinin ürün ve hizmetleri takip ediliyor olsa da bankaların tâbi olduğu mevzuat ve sahip oldukları teknik yeterlilikler çerçevesinde doğru bir kıyaslama yapılamayacağı; öte yandan anılan kuruluşların sunduğu hizmet benzer olsa dahi bankalar tarafından belirlenen komisyon oranları belirleyici olduğundan bankaların daha avantajlı konumda bulundukları ifade edilmektedir.
- (87) Teşebbüslerin diğer bir kısmı tarafından sunulan cevabi yazılarda ise sanal POS hizmetinin sunulabilmesi bakımından bankaların müşterileri konumunda değerlendirilebilecek olan ödeme ve elektronik para kuruluşları ile bankalar arasında yatay seviyede rekabet bulunduğu; ödeme kuruluşlarının bankaların sunduğu hizmetten ayrılmak amacıyla katma değerli hizmetler sunmaya çalıştıkları ve bu durumun teknoloji ve inovasyona katkı sağladığı göz önünde bulundurulsa dahi, bahse konu kuruluşların esasen aynı müşteri profiline hizmet sunmaları sebebiyle rakip konumunda bulundukları, 6493 sayılı Kanun'un 13. maddesi uyarınca, bankaların ödeme hizmeti sunabildikleri, anılan Kanun'un 5. maddesinin altıncı fıkrası çerçevesinde bankalarca işletilen sistemlere 5. madde hükmünün uygulanmayacağı⁴⁵, bu çerçevede bankaların

⁴⁴ Ödeme Hizmetlerindeki Finansal Teknolojilere Yönelik İnceleme Raporu, <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/sektor-raporlari/odeme-hizmetlerindeki-finansal-teknolojilere-yonelik-inceleme-raporu-20211209145616284-pdf> (Erişim Tarihi: 11.10.2024).

⁴⁵ 6493 sayılı Kanun'un "Sistem İşleticisinin Faaliyet İzni" başlıklı 5. maddesinin altıncı fıkrasında "Bankaca işletilen sistemlere bu madde hükümleri uygulanmaz." ifadelerine yer verilmektedir.

bankacılık faaliyeti gereği sanal POS hizmeti sunabilmeleri için ek bir faaliyet iznine ihtiyaç duymadıkları bu çerçevede ek lisans ya da izin ihtiyacı bulunmayan bankaların ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla rakiplik ilişkisi içinde bulunduğu ifade edilmektedir.

- (88) Bu çerçevede bankalar ile ödeme ve elektronik para kuruluşları tarafından sunulan sanal POS hizmetinin arz ve talep bakımından ayrı ayrı ele alınması gerekmektedir. Geniş müşteri tabanları, bankacılık alanında farklı çözümler sunabilmeleri ve ödeme sektörünün farklı seviyelerinde yer alan müşterileri arasında hızlı entegrasyon geliştirebilmeleri gibi nedenlerle bankaların pazarda bilinirlik ve tercih edilirlilik seviyelerinin yüksek olduğu görülmektedir. Nitekim bankaların fiyatlandırma politikalarının da ödeme kuruluşlarının hizmet koşulları bakımından sınırlayıcı bir etki yaratabildiği belirtilmektedir. Ancak bankaların sanal POS'larının sadece sanal POS hizmeti sunan ilgili banka veya bu bankanın bir ortak markalı kredi kartı programında yer alması durumunda ilgili programa üye diğer bankalar tarafından ihraç edilen kredi kartları bakımından taksitli alışverişe, puan kazanımına, artı taksit imkânına vb. elverişli olduğu göz önünde bulundurulduğunda, tüm müşteri profiline bahse konu avantajları sunmayı hedefleyen işyerlerinin, farklı bankalardan ayrı ayrı sanal POS temin etmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda sanal POS'un birden çok bankadan temin edilmesinin her ölçekteki işyeri tarafından optimum bir seçenek olmadığı, bir başka ifadeyle bu durumun ek maliyetler yaratabileceği, esasen birden çok bankadan sanal POS temini maliyetine katlanabilecek müşteriler tarafından tercih edilebileceği anlaşılmaktadır.
- (89) Bununla birlikte sanal POS çözümlerine daha düşük maliyet kalemleri ayırmayı tercih eden işyerleri bakımından ödeme kuruluşlarından sanal POS temin edilmesinin başvurulabilir bir yol olabileceği görülmektedir. Bu bağlamda özellikle küçük ölçekli işyerleri bakımından, entegrasyonu ödeme ya da elektronik para kuruluşlarının sağladığı sanal POS ara yüzü vasıtasıyla farklı bankaların ihraç ettiği kartlara tek bir yazılım ile taksitli alışveriş, puan kazanımı, artı taksit imkânı vb. sunulabilmektedir. Buna karşın ödeme kuruluşlarının, farklı düzeyde sermayeye sahip olan ve farklı lokasyonlarda mukim olan işyerleri tarafından yeteri kadar bilinmiyor olma ihtimali de taleplerin seyrini etkileyebilmektedir.
- (90) Tüm bu açıklamalar ışığında sanal POS hizmeti sunabilen ve ödeme kuruluşları ile aynı ekosistemde yer alan bankaların; ödeme kuruluşları ile rakip olarak konumlandırılmama ihtimalinde dahi, benzer koşullarda hizmet sunabilen çok sayıda bankanın varlığı tedarikçi değişimini kolaylaştırmaktadır. Benzer durum çok sayıda ve alternatif olarak nitelendirilebilecek ödeme ve elektronik para kuruluşunun bulunduğu sektör bakımından da geçerli olmakta; üye işyerleri mali ve teknik analizler neticesinde hizmet temin edebilecekleri ödeme ve elektronik para kuruluşlarını değiştirebilmektedir. Bu çerçevede sanal POS hizmetleri pazarının rekabetçi bir yapıya sahip olduğu ve bu hizmeti talep edecek çok sayıda farklı ölçekte ve farklı talep yapılarına sahip işyerinin ihtiyaçlarının yapısına göre farklı ölçekteki sağlayıcılara erişim imkânı bulunduğu görülmektedir. Buna ek olarak sanal POS hizmetleri pazarının, diğer ödeme hizmetlerine kıyasla oldukça hızlı bir gelişim sergilediği, e-ticaret hacmine yapılan yatırımların artışıyla birlikte söz konusu büyümenin devam edeceği ifade edilmektedir. Nitekim e-ticaret işlem hacminin artmasıyla birlikte sanal POS hizmetleri pazarının, küresel ve ulusal düzeyde her yıl ortalama %10-12 oranında büyümekte olduğu ifade edilmektedir. (.....) tarafından 2021 yılında sanal POS işlem hacminin (.....), 2023 yılında (.....), 2024'ün ilk 9 ayında ise (.....) ulaştığı ve alternatif ödeme yöntemlerinin yaygınlaşması ile sanal POS pazarının da büyüme sergileyeceği ifade edilmektedir. Yapılan inceleme ve analizler ışığında, bankalardan ürün temin ederek bankalarla dikey

ilişki içinde bulunan ödeme kuruluşlarının sanal POS hizmetleri bakımından bankalarla rakip olarak değerlendirilmesi ve değerlendirilmemesi ihtimallerine karşın, sanal POS hizmetleri pazarında işlem taraflarının pazar paylarının bankaların dâhil olduğu ve olmadığı senaryolar gözetilmek suretiyle belirlenebileceği düşünülmekte ve bahse konu hesaplamalar ile değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

- (91) Konuya ilişkin arz cephesi açısından değerlendirmelerde bulunulması amacıyla “Sektör ve Mevzuat Hakkında Bilgi” başlığında ayrıntılı olarak ele alınan sanal POS hizmetleri pazarında faaliyette bulunulması için gerekli olan yasal yeterliliklere değinilmesi gerekmektedir. Sanal POS hizmetleri pazarında faaliyette bulunulabilmesi için 6493 sayılı Kanun düzenlemelerine tabi elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşlarının Kanunun 12’nci maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentleri ile (c) bendinin sadece ödeme aracı kabul kısmı ile sınırlı olacak şekilde izin almaları gerekmekte; bankaların ise sahip oldukları lisansların kapsayıcı bir mahiyete sahip olması nedeniyle ek bir lisans almalarına gerek bulunmamaktadır. Keza yukarıda ifade edildiği üzere sanal POS hizmetlerinin sunulabilmesi; teknolojik, yazılımsal, donanımsal ve operasyonel açıdan pek çok yeterlilik ve yatırımı gerekli kılmakta ve söz konusu hususlar bir arada değerlendirildiğinde, pazarın yüksek giriş engellerine sahip olduğu sonucuna varılmaktadır.
- (92) Sanal POS hizmetlerini, fiziki POS hizmetlerinden ayırtıran bu yönüyle pazardaki arz ikamesinin ortaya konulabilmesine ilişkin olarak değinilmesi gereken bir başka konuyu ise katlanılması gereken maliyet kalemleri oluşturmaktadır. Teşebbüslerin büyük bir kısmı tarafından sunulan cevabi yazılarda, sanal POS hizmeti sunulabilmesi için teknik, yazılım, donanım, kalifiye işgücü gibi gereksinimlere ihtiyaç duyulabildiği⁴⁶, nitekim sanal POS hizmetinin sunulduğu süreç boyunca gerekli olan sızma testleri, performans sürekliliğinin takibi, iç ağ taramaları, dış ağ zafiyet taramaları, yazılım kaynak kodları üzerinde taramalar yapıldığı belirtilmekte; bahse konu süreçlerin yürütülebilmesi ve nihai olarak sanal POS hizmetinin sunulabilmesi bakımından uzman yazılım mühendisleri, analistler, yazılımcılar, bilgi sistemlerine ilişkin güvenlik uzmanları, operasyon, risk, *fraud* birimleri ile ödeme sistemlerinde deneyimli çalışanlar gibi kalifiye iş gücünün önem taşıdığı ifade edilmektedir. Bu çerçevede entegrasyonun tesisi, analiz ve yazılım geliştirme süreçlerinin tamamlanmasına yönelik altyapının tesisi, test süreçlerinin tamamlanması, üye işyerlerine entegrasyon sağlayacak uygulama programlama arayüzlerinin (*Application Programming Interface*, API) geliştirilmesi ve diğer operasyonel gerekliliklerin sağlanması amacıyla belirli maliyet kalemlerinin ortaya çıktığı belirtilmektedir⁴⁷. Buna ek olarak sanal POS hizmeti sunulabilmesi amacıyla 7/24 teknik destek ve çağrı merkezinin kurulması; yeterli sayıda iş analisti, veri tabanı uzmanı, sistem mühendisi, bilgi güvenliği uzmanı, yazılım mühendisi, test mühendisi, network uzmanı tarafından ürün ve hizmet geliştirilmesi gerekmektedir. Öte yandan söz konusu hizmetin sunulabilmesine yönelik sunucu ve cihaz gereksinimi de önemli bir maliyet kalemini oluşturmakta bu çerçevede sanal POS hizmeti sağlayıcılarının yeterli büyüklükte sunucu, yük dağıtıcı, güvenlik duvarı, veri tabanı, yedekleme cihazı, network güvenliği cihazı, depolama cihazı ve söz konusu cihazların barındırılacağı büyüklükte

⁴⁶ Buna karşın (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda ise hizmetin banka bünyesinde sunulması durumunda, bankanın diğer ödeme hizmeti faaliyetlerinden farklı olarak teknik, yazılım ve kalifiye iş gücü gibi gereksinimlere ihtiyaç duymaksızın da süreci yürütebileceği ifade edilmiştir.

⁴⁷ (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda, sanal POS hizmetinin üçüncü bir teşebbüsten temin edilmesi ve *in-house* olarak karşılanması bakımından ayırımında bulunulmuş; buna göre hizmetin *in-house* olarak gerçekleştirilmesi durumunda yazılım süreçleri bakımından 1, analiz süreçleri bakımından 1, test süreçleri bakımından 1, operasyon süreçleri bakımından 3, *fraud* süreçleri bakımından 1, *chargeback* süreçleri bakımından 1 ve muhasebe süreçleri bakımından 2 olmak üzere en asgari koşullarda 10 personele ihtiyaç bulunduğu ifade edilmiştir.

veri merkezi tedarik etmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda *fraud* kontrolleri yapabilmek, müşterileri risk bazlı izleyebilmek ve puanlayabilmek, gerekli veri toplama merkezlerine ve sunuculara sahip olabilmek amacıyla yaklaşık (.....) tutarında yatırım yapılması gerektiği ifade edilmektedir. Bu çerçevede sanal POS hizmetleri pazarı, yüksek teknoloji yatırımları ve güvenlik lisanslarına uyum gerektirmekte; e-ticaret platformları, mobil ödeme uygulamaları, fiziksel işletmelere yönelik çözümler, küçük ölçekli ve *start-up* mahiyetindeki işletmelere ulaşılabilmesi amacıyla çeşitli bayi ve distribütörlük ağlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bahse konu mali ve teknik yeterlilikler dikkate alındığında, sanal POS hizmetleri pazarına giriş bakımından birtakım engellerin var olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

- (93) Tüm bu açıklamalar ışığında, sanal POS hizmetlerinin, kendine özgü mali ve hukuki yeterlilikleri gerekli kıldığı, talep ve arz yönlü değerlendirmeler ile fiziki POS hizmetlerinden oldukça ayrıştığı anlaşılmakta ve ilgili ürün pazarı “*sanal POS hizmetleri pazarı*” olarak tespit edilmektedir.

G.2.3.1.3. Fiziki POS Hizmetleri Pazarı/mPOS Hizmetleri Pazarı

- (94) İşlem taraflarının faaliyet alanlarının yatay seviyede örtüştüğü bir diğer pazarı ise “*mPOS hizmetleri*” oluşturmaktadır. mPOS hizmetlerine yönelik açıklamada bulunmadan önce mPOS ile olan benzerliği sebebiyle ilk olarak fiziki POS hizmetleri pazarına değinilmesi gerekmektedir.
- (95) Fiziki POS hizmetleri, en genel çerçevede fiziki bir POS terminali ile terminalin içinde yer alan ve ödeme işleminin gerçekleşmesi için banka ile iletişimi sağlamaya yönelik bir yazılım barındıran çözümler bütünü olarak ifade edilebilecektir. Bu çerçevede fiziki POS terminali vasıtasıyla kart hamillerinin şifreli ve temassız özellikli ödemeler ile taksitli ve peşin alışverişler yapabilmeleri mümkün hâle gelmektedir. Fiziki POS terminallerinin temel olarak mağaza içi ödemeler için tasarlandığı belirtilmekte; cihazın kablolu ya da kablosuz altyapıyı haiz olması durumunda sabit ya da belirli bölgeler dâhilinde çalışması söz konusu olabilmektedir.
- (96) Fiziki POS’un çeşitli özellikleri ihtiva eden türleri olmakla birlikte işbu dosya kapsamında tarafların faaliyetlerinin yatay seviyede örtüştüğü “*mPOS hizmetleri*” pazarının özel olarak ele alınması gerekmektedir. En genel çerçevede Android⁴⁸ işletim sistemli tablet veya telefonlardan kredi kartları ve banka kartları ile temassız ödeme yapılabilmesini sağlayan finansal ödeme çözümleri, mPOS hizmetlerini oluşturmaktadır. Bu bağlamda mPOS çözümleri; asıl amacı ödeme kabul etmek olmayan bir mobil cihazın, yakın alan iletişimi olarak adlandırılan (*Near Field Communication, NFC*) özellik ile bazı yazılım ve donanım destekleri sayesinde temassız olarak ya da kart hamilinin kart numarasının mobil cihaz üzerine manuel olarak tuşlanması suretiyle ödeme kabul edebilecek çok yönlü bir araca dönüştürülmesi suretiyle sunulan çözümlere karşılık gelmektedir. NFC teknolojisi ile günün her saatinde ve herhangi bir lokasyonda mobil cihaz vasıtasıyla ödeme alınabilmekte; böylelikle POS cihazı bulundurmaya yönelik teknik ve operasyonel birçok maliyet kaleminden tasarruf edilmekte ve özellikle kalabalık işletmelerde işlemin hızlı bir şekilde gerçekleşmesi sağlanarak konforlu bir ödeme deneyimi sunulmaktadır. Bu noktada mPOS vasıtasıyla kartlı ödeme gerçekleştirilebilmesi bakımından ayrı bir cihaza ihtiyaç duyulmamakta; akıllı cihaz ve tabletler bünyesine yüklenen yazılım desteği ile ödeme kabul edebilme vasfını haiz olmaktadır.

⁴⁸ IOS işletim sistemi bakımından ise mPOS hizmetinin hâlihazırda Türkiye’de aktif durumda olmadığı bilinmektedir.

- (97) Kartın cihaza tanıtılması suretiyle ödeme işleminin gerçekleştirilmesini mümkün kılan mPOS ürünleri; Europay, MasterCard ve Visa tarafından tanımlanan güvenli haberleşme veri iletim standartlarını (EMV veri iletim standartları) barındırmaması nedeniyle işlemlerin yüz yüze gerçekleştirilmesini gerektirmektedir. mPOS cihazlarının kullanım alanlarını genellikle eve servis yapan yeme içme sektörü, çiçekçilik, kargo, taşımacılık ve lojistik gibi saha çalışmalarının yoğun olduğu sektörler ile mağaza içi ödemenin aktif ve sık bir şekilde gerçekleştiği işyerleri oluşturmaktadır. Nitekim fiziki POS'larda yer alan ve işlemin gerçekleştirilmesi amacıyla kartın manyetik şeridinin POS okuyucusundan geçirilmesine imkân sunan manyetik şerit ve çiplerin mPOS cihazında bulunmaması nedeniyle bahse konu ürünün sektörel düzeyde sınırlı bir kullanım alanına sahip olduğu ifade edilmektedir.

Görsel 4: mPOS Kullanımına İlişkin Örnek



- (98) Genel çerçevesine yukarıda yer verilen mPOS hizmetleri bakımından ortaya konulması gereken bir diğer hususu ise bahse konu hizmetlerin; sanal POS ve fiziki POS'tan ayrışıp ayrışmadığı ve bu hususa ilişkin arz ikamesi ve talep ikamesinin mevcut olup olmadığı oluşturmaktadır.
- (99) Teşebbüslerin bir kısmı tarafından sunulan cevabi yazılarda; kart hamili ile POS sahibi işyerinin yüz yüze gelmek suretiyle işlem yapmalarını gerekli kılan mPOS cihazları ile bu yönüyle işlemin e-ticaret platformları üzerinden gerçekleştirilmesine olanak tanıyan sanal POS'lardan ayrıştığı ve kart şemalarına uyum, kart hamilleri ile işyerlerinin yüz yüze işlem yapabilmesi, temassız özelliğe sahip olan kartın mPOS cihazına fiziken yaklaştırılarak tanıtılması gerekliliği ve uygulanagelen global kurallar uyarınca fiziki POS'ların ikamesi olarak nitelendirilebileceği ifade edilmektedir^{49 50}.

⁴⁹ (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda mPOS'un fiziki POS ürününe ikame olmakla birlikte hâlihazırda Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından verilen izinler doğrultusunda kullanılan bazı projelerde sanal POS altyapısı ile hizmet sunduğu ifade edilmektedir.

⁵⁰ (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda; mPOS hizmetlerinin bazı yönleriyle sanal POS ve fiziki POS ile örtüştüğü, hizmetin ayrı bir pazar olarak tanımlanmasının daha isabetli olacağı ancak kısmi de olsa en büyük örtüşmenin fiziki POS hizmetleriyle ilgili olduğu ifade edilmektedir.

- (100) Bununla birlikte bazı teşebbüsler tarafından sunulan cevabi yazılarda⁵¹ ise mPOS'un temassız özelliği bulunmayan kartlar bakımından kart bilgilerinin manuel olarak yazılmaya elverişli yazılımları içerebilmesi ve işlemin tamamlanmasının ardından fiziken slip vb. herhangi bir belge üretmemesi gibi bazı yönleri itibarıyla sanal POS ile de benzerlik taşıdığı, bu bağlamda mPOS'un hem fiziki POS hem de sanal POS bakımından ortak paydaları barındırdığı ifade edilmektedir. Başvuru sahibi IYZICO tarafından ise mPOS'un henüz gelişme süreci içinde bulunduğu, sanal POS ve fiziki POS'un özelliklerini barındıran hibrit bir yapıya sahip olduğu bu yönüyle ayrı bir pazar olarak tanımlanmasına gerek duyulmadığı ifade edilmektedir.
- (101) Öte yandan teşebbüslerin bir diğer kısmı tarafından sunulan cevabi yazılarda ise işletmenin fatura düzenleme sistematğinde değişiklik yapılması ve bu durumun operasyonel gerekliliklere neden olması, müşteri deneyimi, kullanım alanları, temassız ödeme işleminde limitlerin sınırlı düzeyde olması, taksitli işlemlerin gerçekleştirilememesi, müşterilerin fiziki POS alışkanlıklarının etkin olması, satış anında işlemin yapıldığını gösteren bir slip düzenlenememesi, taşınabilirliği gibi talep ve arz cepheli açıklamalar ekseninde değerlendirildiğinde mPOS'un ayrı bir ilgili ürün pazarı olarak ele alınabileceği belirtilmektedir.
- (102) Talep İkamesi: İlgili Pazar Kılavuzu'nun 8 vd. paragrafları uyarınca; ilgili ürün pazarının belirlenmesi bakımından dikkate alınan "talep ikamesi" kriteri uyarınca; görece fiyatlarda küçük, kalıcı bir değişiklik karşısında taleplerin seyri tespit edilmekte; müşterilerin kolayca bulunabilir ikame ürünlere yönelip yönelmeyecekleri test edilmektedir. Pazarın talep ikamesi bakımından değerlendirilmesi hâlinde; farklılaştırılmış bazı özellikler haricinde, işlemini fiziki POS ile gerçekleştirmek isteyen bir müşterinin benzer nitelikte bir işlemi mPOS üzerinden de gerçekleştirebileceği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda sınırlı limitler doğrultusunda, peşin alışverişlerde ve temassız özelliği bulunan kartlar vasıtasıyla gerçekleştirilen ve müşterilerin fiziki olarak yaptığı işlemler bakımından mPOS elverişli olmakta; bir başka ifadeyle müşteri fiziki POS vasıtasıyla yapabileceği işlemi çoğu zaman mPOS aracılığıyla da yapabilmektedir. İşlevsel anlamda büyük hacimli işlemlerin gerçekleştirilememesi, işlem hızının düşüklüğü, raporlama kapasitelerinin sınırlı düzeyde olması gibi bir kenara bırakıldığında fiziki POS'un hizmet ettiği yüz yüze ödeme işlemine aracılık faaliyeti mPOS bakımından da mümkün olmaktadır.
- (103) Arz İkamesi: İlgili ürün pazarının tespit edilmesine ilişkin arz ikamesi temelli açıklamalar ise İlgili Pazar Kılavuzu'nun 13 vd. paragraflarında ele alınmakta; buna göre tedarikçilerin göreceli fiyatlarda meydana gelecek küçük ve kalıcı artışlar karşısında üretimlerini başka ürünlere kaydırabilmeleri ve bunları kısa dönemde kayda değer ek maliyet ve risklere katlanmaksızın gerçekleştirebilmeleri anlaşılmaktadır. Pazarın arz ikamesi bakımından ele alınması hâlinde ise POS hizmetleri temin eden teşebbüslerin mPOS hizmeti sunabilmek üzere mobil cihazlara özgü yazılımı, büyük operasyonel gerekliliklere katlanmaksızın geliştirebildikleri anlaşılmakta; bir diğer ifadeyle hâlihazırda fiziki POS hizmetleri sunan bir teşebbüsün, mevcut altyapısı ve operasyonlarını değiştirmeye gerek olmaksızın mPOS hizmetleri sunabilmesinin mümkün olduğu anlaşılmaktadır. Keza bu durum bazı teşebbüsler tarafından her üç POS türünü kapsayacak şekilde de ifade edilmekte; bu bağlamda sanal POS ya da fiziki POS ürünlerini sunan teşebbüslerin, mPOS ürünlerini sunmaları bakımından da ciddi

⁵¹ Bununla birlikte (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda mPOS hizmetlerinin; herhangi bir internet sitesi ya da e-ticaret platformu üzerinden hizmet sunmayan iş yerinin, müşteri ile uzaktan iletişim araçları (telefon, e-posta) üzerinden anlaşılabilir ve daha sonra ödemenin yine uzaktan iletişim araçları üzerinden gerçekleştirilmesine de elverişli olduğu; ancak bu senaryo dâhilinde sanal POS'a nazaran daha sınırlı bir kullanım alanına sahip olduğu ifade edilmektedir.

bir teknik ya da operasyonel gerekliliklere ihtiyaç duymayacakları ifade edilmektedir. Nitekim mPOS hizmetlerinin sunulmasının; yüksek bir mali yükümlülük, yeni bir pazarlama, satış organizasyonu ve külfetli bir mevzuata uyumluluk gerektirmediği, mevcut ödeme hizmeti sağlayıcılarının büyük bir kısmı tarafından sunulabildiği; pazara girişin ciddi engellere sahip olmadığı belirtilmektedir. Keza konuya maliyet ve zaman cephesinden yaklaşıldığında ise (.....) ABD doları tutarında lisans bedeline ilaveten işlem başına (.....) TL tutara ve ortalama (.....) aya karşılık gelen bir entegrasyon sürecine ihtiyaç duyulduğu belirtilmektedir.

- (104) Çeşitli taraflardan elde edilen yukarıda bilgiler ışığında fiziki POS ve mPOS arasındaki farklılık ve benzerlikler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tablo 8: Fiziki POS ve mPOS Arasındaki Farklılık ve Benzerlikler

Özellikler	Benzerlikler	
Fiziki Bir Cihaza İhtiyaç Duyulması	X	
İşlemlerin Yüz Yüze Gerçekleştirilmesi	X	
BKM Tarafından Sağlanan Sertifikasyon Sürecine Dâhil Olma	X	
Ödeme Kaydedici Cihaz Niteliğini Taşıması (VUK 507 Tebliği kapsamında)	X	
Özellikler	Farklılıklar	
	Fiziki POS	mPOS
İşlemlerin Sınırlı Limitlerde Yapılabilmesi		X
Fiziki Fatura/Slip Sunulması	X	
Ortak POS Özelliğine Sahip Olunması	X	
İşlemlerin Sadece Temassız Olarak Gerçekleştirilebilmesi		X
Taksitli İşlemlerin Gerçekleştirilebilmesi	X	
Taşıma Kolaylığına Sahip Olması		X
Müşterilerin Ödeme Alışkanlıkları	X	
Üye İşyerlerinin Düşük Maliyetle Cihaza Kolay Erişimi		X

- (105) Tablo 8’de özet olarak verilen fiziki POS ve mPOS arasındaki farklılık ve benzerlikler de dikkate alındığında, ödemenin gerçekleştirilebilmesi için ayrı bir POS cihazına ihtiyaç duyulmaması, işlemin mobil uygulama vasıtasıyla gerçekleştirilebilmesi, ödemelerin sadece temassız özelliği bulunan kartlar aracılığıyla yapılabilmesi, farklı bankalara ait uygulamaların ayrı ayrı yüklenmesini mümkün kılmaması nedeniyle ortak POS olarak kullanıma elverişli olmaması, temassız ödeme işleminde limitlerin sınırlı düzeyde olması, taksitli işlemlerin gerçekleştirilememesi, cihazın sahip olduğu fonksiyon seti müşterilerin fiziki POS alışkanlıklarının etkin olması, taşınabilir olması, düşük maliyete ve kolay erişilebilirliğe sahip olması gibi özellikleriyle mPOS’lar fiziki POS’lardan farklılaşabilmektedir.
- (106) Bununla birlikte mPOS’un; temel olarak ödeme işleminin gerçekleştirilmesi amacıyla kart hamili ile işyerinin yüz yüze karşılaşmasını gerekli kılması, fiziki POS’lara olan bağımlılığı azaltması, işlemlerin Gelir İdaresi Başkanlığı nezdinde kayıt altına alınması ve vergi kaybının önlenmesi amacıyla hizmet eden 507 No’lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği kapsamında Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi olarak tanımlanan sistem çerçevesinde mal ve hizmet satışına aracılık edebilecek nitelikte olması, ödeme işlemi neticesinde e-Arşiv ve e-Fatura düzenlemeye elverişli olması ve gerekli entegrasyonların sağlanması hâlinde ödeme kaydedici cihaz⁵² olarak kabul

⁵² Ödeme kaydedici cihaz, bir işletmenin yaptığı satışları kayıt altına almayı sağlayan elektronik cihazlara verilen genel isme karşılık gelmekte; fiziki olarak yazarkasa sistemini de bünyesinde barındırmaktadır.

edilebilmesi⁵³, teknik gereklilikleri haiz olması durumunda fiziki POS'ların yerini alabilecek niteliğe kavuşacak olması göz önünde bulundurulduğunda fiziki POS pazarının bir alt kırılımı olarak ele alınabileceği görülmektedir. Öte yandan Tablo 15'ten de görüleceği üzere, fiziki POS hizmetleri pazarının alt kırılımı olarak değerlendirilebileceği ifade edilen mPOS hizmetleri pazarının, hâlihazırda gelişmekte olan ve yenilikçi çözümlerin sunulduğu bir pazar yapısına sahip olması ve fiziki POS hizmetleri pazarı ile farklılaşan yönlerinin bulunması sebebiyle ilgili ürün pazarına ilişkin değerlendirmeler, mPOS hizmetleri pazarı ekseninde yapılmıştır.

(107) Yukarıda yapılan açıklamalar ve değerlendirmeler ışığında, ilgili ürün pazarları;

- B2B İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmeti Pazarı,
- Sanal POS Hizmetleri Pazarı,
- mPOS Hizmetleri Pazarı

olarak tespit edilmiştir.

G.2.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

(108) İlgili coğrafi pazar belirlenirken, ilgili mal ve hizmetlerin özellikleri ile tüketici tercihleri bakımından giriş engellerinin, ilgili bölge ile komşu bölgeler arasında teşebbüslerin pazar payları veya mal ve hizmetlerin fiyatları bakımından hissedilir bir farklılığın olup olmadığı gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. İnceleme konusu ilgili ürün pazarlarında yer alan ürünler bakımından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşım, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

G.2.4. İşleme İlişkin Üçüncü Taraf Görüşleri

[illegible]

(110) Öte yandan (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....) ve (.....) tarafından sunulan cevabi yazılarda;

- PAYNET'in B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetleri pazarında kayda değer bir pazar payına sahip olduğu, IYZICO'nun, PAYNET'i devralmasıyla B2B ödeme ve tahsilat alanındaki tecrübesini genişletmesinin beklendiği, devralma işlemi neticesinde PAYNET'in müşteri portföyü ve pazar payının IYZICO'ya çapraz satış gücü kazandıracağı, bu çerçevede IYZICO'nun

53 (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda; mPOS'un tek başına ödeme kaydedici cihaz olarak adlandırılmayacağı; ancak ödeme kaydedici cihazın tamamlayıcı bir unsuru olduğu ifade edilmektedir. (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda ise; mPOS'un ödeme kaydedici cihaz (yazarkasa POS) ihtiyacı olmayan müşteriler tarafından kullanıldığı ifade edilmektedir. (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda; bir müşterinin Gelir İdaresi Başkanlığı'na yeni nesil ödeme kaydedici cihaz mükellefi olarak kayıtlı olması durumunda teorik olarak fiziki POS kullanamayacağı; ancak mPOS kullanmasının önünde herhangi bir engel bulunmadığı ifade edilmektedir. Buna karşın (.....), (.....) ve (.....) tarafından sunulan cevabi yazıda ise; mPOS cihazlarının gerekli entegrasyonlara sahip olması hâlinde ödeme kaydedici cihaz olarak nitelendirilebileceği; ancak mevcut hâliyle doğrudan bu şekilde nitelendirilemeyeceği ifade edilmektedir.

daha normal şartlarda ek ücret karşılığında sunduğu ürünleri ek ücret talep etmeksizin ya da daha düşük ücretler karşılığında müşterilerine sunmak suretiyle düşük pazar payına sahip olan ya da pazara yeni giriş yapmayı hedefleyen teşebbüslerin müşteri edinimini engelleyebilecek düzeyde avantajlı konuma gelebileceği,

- IYZICO'nun sözleşmesel ya da fiili münhasırlık uygulamaları ile B2B iş modeliyle hizmet sunan rakip teşebbüslerin faaliyetlerini sınırlandırabileceği ya da yenilikçi çözümler sunmayı hedefleyen teşebbüslerin pazara girişini zorlaştırabileceği ve bu durumun etkin rekabetin azalmasına yol açabileceği,
- Pazar payları ve marka bilinirlikleri itibarıyla sektörde güçlü konumda bulunan iki teşebbüsün devralma işlemi ile tek ekonomik bütünlük teşkil etmeleri hâlinde sunulan hizmetin kalitesi ve fiyatlama politikalarının etkileneceği; bir başka ifadeyle IYZICO'nun sunacağı hizmetin niteliği ve ilgili hizmet özelinde öngöreceği fiyatlamanın tüketiciler nezdinde zarara yol açabileceği,
- PAYNET'in; bayi sistemi ile çalışmakta olan üye işyerlerine sunulan POS hizmetleri kapsamında hakim durumda olduğu, IYZICO'nun ise sanal POS hizmeti kapsamında pazarda hakim durumda olduğu, işlemin gerçekleşmemesi durumunda örneğin; PAYNET'in müşteri kitlesinde bulunan bir tedarikçinin sanal POS ihtiyacı olması durumunda kendilerini tercih etme imkanı mevcutken işlem sonrasında ilgili hizmeti direkt olarak kendi içerisinde karşılayabilecek duruma geleceği,
- Ödeme kuruluşlarının sahip olduğu çoklu banka altyapısı sayesinde, IYZICO'nun geliştireceği mPOS çözümü tüm banka kartlarına taksitli satış yapabilme yetkinliğine sahip olabildiği, bu nedenle ödeme kuruluşlarının mPOS hizmetleri pazarında bankalara kıyasla avantajlı konumda olduğu, işlem ile güçlenecek olan yetkinliğin pazardaki rekabet dinamiklerini bankalar aleyhine şekillendirdiği

hususları ifade edilmiştir.

G.3. DEĞERLENDİRME

G.3.1. İşlemin Niteliği Açısından Yapılan Değerlendirme

- (111) Bildirim konusu işlemin temelini taraflar arasında 06.05.2024 tarihinde akdedilen Hisse Alım Sözleşmesi (Sözleşme) oluşturmaktadır. Bildirim formunda işlemin ekonomik gerekçesi; “(.....)” şeklinde ifade edilmektedir. Planlanan işlemin değerinin ise (.....)ABD Doları olduğu belirtilmektedir.
- (112) 2010/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin birinci fıkrasına göre; *“Kontrolde kalıcı değişiklik meydana getirecek şekilde; a) İki veya daha fazla teşebbüsün birleşmesi ya da b) Bir veya daha fazla teşebbüsün tamamının ya da bir kısmının doğrudan veya dolaylı olarak kontrolünün, hisse ya da mal varlığının satın alınmasıyla, sözleşmeyle veya diğer bir yolla bir ya da daha fazla teşebbüs veya hâlihazırda en az bir teşebbüsü kontrol eden bir ya da daha fazla kişi tarafından devralınması”* teşebbüsler arası birleşme ve devralma olarak kabul edilmektedir.
- (113) Planlanan işleme ilişkin olarak PAYNET'in işlem öncesi ve işlem sonrası hissedarlık yapısına aşağıda yer verilmektedir.

Tablo 9: Planlanan İşlem Öncesi ve Sonrası Hissedarlık Yapısı

İşlem Öncesi Hissedarlık Yapısı		İşlem Sonrası Hissedarlık Yapısı	
Hissedar	Hissesi (%)	Hissedar	Hissesi (%)
ARENA	100	IYZICO	100
TOPLAM	100	TOPLAM	100
Kaynak: Bildirim Formu			

- (114) Bildirim Formuna ve ekinde yer alan Sözleşme'ye göre; ARENA, PAYNET'in hisselerinin tamamını ve tek kontrolünü planlanan işlemin gerçekleştirilmesiyle birlikte IYZICO'ya devredecektir. Bu paralelde; başvuru konusu işlem, PAYNET'in kontrol yapısında kalıcı değişiklik meydana getirecek olması sebebiyle 2010/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin birinci fıkrası kapsamında bir devralma işlemidir.

G.3.2. Bildirim Yükümlülüğü Açısından Yapılan Değerlendirme

- (115) 2010/4 sayılı Tebliğ'in 7. maddesinin birinci fıkrası; *"Bu Tebliğ'in 5. maddesinde belirtilen bir birleşme veya devralma işleminde; a) İşlem taraflarının Türkiye ciroları toplamının yedi yüz elli milyon TL'yi ve işlem taraflarından en az ikisinin Türkiye cirolarının ayrı ayrı iki yüz elli milyon TL'yi veya b) Devralma işlemlerinde devre konu varlık ya da faaliyetin, birleşme işlemlerinde ise işlem taraflarından en az birinin Türkiye cirosunun iki yüz elli milyon TL'yi ve diğer işlem taraflarından en az birinin dünya cirosunun üç milyar TL'yi aşması halinde söz konusu işlemin hukuki geçerlilik kazanabilmesi için Kuruldan izin alınması zorunludur."* ifadesi ile hangi birleşme ve devralma işlemlerinin Kurulun iznine tabi olduğunu belirlemektedir.
- (116) Dosya mevcudu bilgilere göre, işlem taraflarının 2023 yılına ait ciroları Tebliğ'in 7. maddesinde belirtilen eşikleri aştığından işlemin Kurulun iznine tabi olduğu sonucuna ulaşılmıştır

G.3.3. 4054 Sayılı Kanun'un 7. Maddesi Açısından Değerlendirme

- (117) 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesinin *"Bir ya da birden fazla teşebbüsün başta hâkim durum yaratılması ya da mevcut bir hâkim durumun güçlendirilmesi olmak üzere ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları, miras yoluyla iktisap durumu hariç olmak üzere, devralması hukuka aykırı ve yasaktır."* hükmü uyarınca, bir pazarda hâkim durum doğuran ya da mevcut bir hâkim durumu güçlendiren ve bunun sonucunda etkin rekabetin önemli ölçüde azalmasına yol açan birleşme ve devralmalar yasaklanmaktadır.
- (118) 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında etkilenen pazarlar; *"Bildirim konusu işlemde etkilenme ihtimali olan ve a) Taraflardan iki veya daha fazlasının aynı ürün pazarında ticari faaliyette bulunduğu (yatay ilişki), b) Taraflardan en az bir tanesinin bir diğerinin faaliyet gösterdiği herhangi bir ürün pazarının alt veya üst pazarında ticari faaliyette bulunduğu (dikey ilişki), ilgili ürün pazarları, etkilenen pazarları oluşturmaktadır."* şeklinde ele alınmaktadır. Bu çerçevede işlem taraflarının faaliyet gösterdikleri pazarlar arasında herhangi bir örtüşmenin bulunup bulunmadığının incelenmesi gerekmektedir.
- (119) Dosya mevcudu işlem *"İlgili Ürün Pazarı"* bölümünde yapılan açıklamalar ile birlikte bu kapsamda ele alındığında; devre konu teşebbüs konumunda olan PAYNET ile IYZICO'nun faaliyetlerini sürdürdüğü sanal POS hizmetleri pazarı, mPOS hizmetleri pazarı ile kart verisi saklama hizmetleri pazarında yatay örtüşme bulunduğu görülmektedir. Öte yandan ilgili bölümde kart verisi saklama hizmetleri bakımından yapılan açıklamalarda kart saklama hizmetlerine ilişkin yapılacak ilgili ürün pazarı

tanımının “B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı” ve “B2C iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı” olarak belirlenebileceği ifade edilmiştir. Taraf temsilcisi tarafından yapılan açıklamada; PAYNET’in günümüze kadar gerçekleşen kart saklama hizmetlerinin B2B modeli kapsamında yer aldığını, B2C kapsamında henüz bir kart saklama hizmeti sunmadığı, IYZICO’nun ise müşterilerine hem B2B hem de B2C iş modeli çerçevesinde kart saklama hizmeti sunduğu ifade edilmiştir. Yapılan açıklamalar ve değerlendirmeler ışığında PAYNET ve IYZICO’nun faaliyetleri bakımından sanal POS hizmetleri pazarı, mPOS hizmetleri pazarı ve B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında yatay örtüşmenin meydana geldiği tespit edilmektedir.

- (120) Diğer yandan Kurul’un *PayTR/ACTERA* kararında⁵⁴; doğrudan atıfta bulunulmamakla birlikte kimi zaman birlikte sunulan kart verisi saklama hizmetleri ile sanal POS hizmetleri bakımından müşteri/girdi kısıtlaması analizi yapıldığı görülmektedir. Bu bağlamda aralarında doğrudan girdi/çıktı ilişkisi bulunmamakla birlikte anılan kararda söz konusu pazarlar bakımından dikey ya da potansiyel bir ilişkiye atıfta bulunduğu anlaşılmaktadır. Anılan pazarda da gündeme gelen söz konusu ihtimal, ilerleyen bölümlerde ayrıca değerlendirilmiştir.
- (121) Mevcut veya potansiyel rakipler arasındaki birleşme ve devralma işlemlerinin değerlendirilmesinde dikkate alınacak genel ilkeler, Yatay Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz’da (Yatay Kılavuz) açıklanmaktadır.
- (122) Yatay Kılavuz’da yatay birleşmelerin rekabet karşıtı etkileri, tek taraflı etkiler ile koordinasyon doğurucu etkiler olarak ikiye ayrılmıştır. Bu çerçevede, tek taraflı etkiler; teşebbüsler üzerindeki rekabetçi baskının ortadan kalkması sonucunda hâkim durum yaratılması veya güçlendirilmesi suretiyle etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasını ifade etmektedir. Birleşen teşebbüslerin pazar payının yüksek olması, birleşme taraflarının yakın rakip olması, müşterilerin sağlayıcı değiştirme olanaklarının kısıtlı olması, birleşmenin pazarda rekabetçi baskı yaratabilecek bir oyuncuyu ortadan kaldırması, rakiplerin fiyat artışları karşısında üretim veya kapasitelerini arttırmasının mümkün olmaması gibi durumlarda; tek taraflı etkiler yoluyla rekabeti sınırlama ihtimali yükselmektedir. Koordinasyon doğurucu etkiler ise, işlemin pazarın dinamiklerinde değişikliğe yol açarak pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin davranışlarında bir koordinasyon oluşturmaları durumuna karşılık gelmektedir. Bu etkilerin değerlendirilmesinde ise pazardaki şeffaflık seviyesi, ürünün homojen bir ürün olup olmaması, oyuncu sayısı gibi faktörler dikkate alınmaktadır. Bununla birlikte alıcı gücü veya pazara muhtemel yeni girişler rekabet karşıtı söz konusu etkileri sınırlayabilmektedir. Yatay birleşmelerin değerlendirilmesinde incelenen son husus ise birleşme veya devralmanın yaratacağı etkinliklerdir. Öyle ki; bazı durumlarda yaratılan etkinliklerden elde edilen tüketici faydası; işlemin rekabeti sınırlayıcı etkilerinin yaratacağı zarardan daha fazla olabilmektedir.
- (123) Bu bağlamda, tarafların Türkiye’de faaliyette bulunduğu pazarlar açısından yoğunlaşmanın gerçekleştiği pazarlara yönelik değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

G.3.3.1. İşlemin Tek Taraflı Etkilerinin Değerlendirilmesi

G.3.3.1.1. Yatay Etkilenen Pazarların Değerlendirilmesi

- (124) Yatay Kılavuz’a göre yatay birleşmelerin tek taraflı etkileri, bir veya daha fazla teşebbüs üzerindeki önemli düzeydeki rekabetçi baskıların ortadan kaldırılması sonucunda hâkim

⁵⁴ Kurulun 24.06.2021 tarih ve 21-32/417-209 sayılı kararı.

durum yaratılması ya da mevcut hâkim durumun güçlendirilmesi (tek başına hâkim durum) şeklinde ortaya çıkabilmektedir⁵⁵. Kılavuz'da bir birleşmenin, bir teşebbüsün üzerindeki önemli rekabetçi baskıları bertaraf etmek ve böylece pazar gücü yaratmak suretiyle pazardaki etkin rekabetin önemli ölçüde engellenmesine yol açabildiği, böyle bir işlemin ilk doğrudan etkisinin ilgili pazardaki kayda değer ölçüde fiyat artışları olabildiği belirtilmektedir⁵⁶.

- (125) Dosya kapsamında tarafların faaliyetlerinin yatay olarak örtüştüğü etkilenen pazarlara ilişkin yapılan değerlendirmeler aşağıda sunulmaktadır.

G.3.3.1.1. İşlem Taraflarının Pazar Paylarına İlişkin Değerlendirme

- (126) Yatay Kılavuz'da belirtildiği üzere; işlem taraflarının pazar payları, pazarın yoğunlaşma seviyesi ve hâkim durumun varlığı hakkında gösterge niteliğindedir. Bu kapsamda tarafların ve pazarda faaliyet gösteren rakiplerinin ilgili ürün pazarındaki pazar paylarına ilişkin değerlendirmelere aşağıdaki başlıklarda yer verilmiştir.

Sanal POS Hizmetleri

- (127) Tarafların ve pazarda faaliyet gösteren rakiplerinin sanal POS hizmetleri pazarı bakımından 2019-2023 yıllarına ait işlem hacmi bazında pazar payları aşağıdaki tabloda sunulmaktadır:

Tablo 10: Sanal POS Hizmetleri Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Pazar Payları (Bankalar Dâhil) (%)

TEŞEBBÜS	2019	2020	2021	2022	2023
ITYZICO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAYNET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞ BANKASI	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GARANTİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
YKB	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ZİRAAT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKPARA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
QNB	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VAKIFBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HALKBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SİPAY	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MOKA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUVEYT TÜRK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAYTR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer ⁵⁷	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Gelen Cevabi Yazılar

- (128) Yukarıda yer verilen Tablo 11'deki pazar payı verileri incelendiğinde, devralan İYZICO ile devre konu PAYNET'in toplam pazar paylarının;

- Sanal POS hizmetleri pazarında işlem hacmi bazında 2019 yılında %(.....), 2020 yılında %(.....), 2021 yılında %(.....), 2022 yılında %(.....), 2023 yılında ise %(.....)

olduğu görülmektedir.

⁵⁵ Kılavuz, 22. paragraf.

⁵⁶ Kılavuz, 24. paragraf.

⁵⁷ Pazar payı %(.....)'den küçük olup pazarda faaliyet gösteren 43 teşebbüsün pazar payına yer verilmemiştir.

- (129) Öte yandan bankaların hariç tutulduğu senaryoda sanal POS hizmetleri pazarında faaliyet gösteren ödeme hizmeti sağlayıcıların 2019-2023 yıllarına ait işlem hacmi bazında pazar payları aşağıdaki tabloda sunulmaktadır:

Tablo 11: Sanal POS Hizmetleri Pazarında Faaliyet Gösteren Ödeme Hizmeti Sağlayıcılarının Pazar Payları (Bankalar Hariç) (%)

TEŞEBBÜS	2019	2020	2021	2022	2023 ⁵⁸	2024 ⁵⁹
ITYZICO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAYNET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKPARA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SİPAY	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MOKA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAYTR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AYPARA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKCELL ÖDEME	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ELEKSE	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
FATURAMATİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BİRLEŞİK ÖDEME	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer ⁶⁰	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Gelen Cevabi Yazılar

- (130) Tablo 12'deki pazar payı verileri incelendiğinde, devralan İYZICO ile devre konu PAYNET'in toplam pazar paylarının;

- Sanal POS hizmetleri pazarında işlem hacmi bazında 2019 yılında %(.....), 2020 yılında %(.....), 2021 yılında %(.....), 2022 yılında %(.....), 2023 yılında %(.....) ve 2024 yılında %(.....)

olduğu görülmektedir.

- (131) Bankaların hariç tutulduğu senaryoda tarafların sanal POS hizmetleri pazarındaki paylarının beş yıllık seyri incelendiğinde; 2024 yılında tarafların pazar payında yaklaşık olarak (.....) puanlık bir azalmanın yaşandığı görülmektedir. Bu bakımdan işlem taraflarından İYZICO'nun 2024 yılında keskinleşmekle birlikte 2020 yılından itibaren pazar payında düşüşlerin yaşandığı görülmektedir. Diğer yandan gerek toplam pazar payının gerekse de bu pazar payındaki düşüşün temel olarak İYZICO kaynaklı olduğu, söz konusu pazardaki devre konu PAYNET'in payının istikrarlı bir şekilde %(.....) civarlarında seyrettiği görülmektedir. Bu bağlamda işlemin İYZICO'nun pazar payında yol açacağı artışın da %(.....) ile sınırlı düzeyde kalacağı anlaşılmaktadır. Tarafların bankaların hariç tutulduğu senaryoda sanal POS pazarındaki rakiplerinin pazar payları incelendiğinde ise; söz konusu pazarda 2023 yılında TURKPARA'nın %(.....)'lik pazar payıyla lider konumda olduğu, TURKPARA'yı devir işlemi öncesinde yaklaşık %(.....) pazar payıyla İYZICO'nun izlediği, diğer önemli oyuncuların %(.....)'luk pazar paylarıyla SİPAY ve MOKA olduğu gözlenmektedir. Tabloda TURKCELL ÖDEME'nin pazar payı seyri ise beş yıl içindeki %(.....)'lerden %(.....)'lere düşen pazar payıyla dikkat çekmektedir. TURKCELL ÖDEME'nin söz konusu pazar payı düşüşünün karşısında TURKPARA, SİPAY ve MOKA'nın pazar paylarındaki artış dikkat çekmektedir. İYZICO ile birlikte TURKCELL ÖDEME'nin pazar paylarındaki yıllar içindeki düşüşler ve diğer

⁵⁸ BKM tarafından sunulan verilere göre 2023 yılında TURKPARA, SİPAY, İYZICO ve PAYNET'in pazar payları sırasıyla %(.....), %(.....) ve %(.....) olduğu görülmektedir.

⁵⁹ 2024 verileri BKM tarafından sağlanmıştır.

⁶⁰ Pazar payı %(.....)'den küçük olan 28 teşebbüsün pazar payına yer verilmemiştir.

teşebbüslerin pazar paylarındaki artışın sanal POS pazarının dinamik yapısına işaret ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

- (132) Diğer yandan pazardaki yoğunlaşma oranını göstermek adına Herfindahl-Hirschman Index'in (HHI) hesaplanması söz konusu devralma işleminde rekabetçi kaygıları tespit etmek açısından yerinde olacaktır. Yatay Kılavuz'da belirli yatay birleşmelerin değerlendirilmesi için HHI kullanımına ilişkin olarak dikkate alınan hususlar aşağıda yer verilen tabloda (HHI Analiz Tablosu) gösterilmektedir:

Tablo 12: Yatay Kılavuz'a Göre HHI Analizinde Kullanılan Değerlendirme Aralıkları

Aralık	Değişim	Sonuç
HHI<1000		Risksiz
1000<HHI<2000	$\Delta > 250$	Riskli
HHI>2000	$\Delta > 150$	Riskli

- (133) Söz konusu oranlar üzerinden HHI değerlerine bakıldığında; bankaların hariç tutulduğu senaryoda sanal POS hizmetleri pazarı için işlem öncesi HHI değeri⁶¹ (.....)'dir. İşlem sonrasındaki HHI değerine bakıldığında ise bu oran (.....)'e yükselmektedir. Dolayısıyla, işlem neticesinde HHI oranındaki değişimin (.....) olduğu dikkate alındığında, işlem sonrasında devralma işleminin pazardaki yoğunlaşmayı artıracak göreceli bir risk oluşturmadığı söylenebilecektir.

B2B İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmetleri Pazarı

- (134) İncelemeye konu işlem bakımından yatay örtüşmenin gerçekleştiği bir diğer pazar olan B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin 2019-2023 yılları ile 01.01.2024-30.09.2024 dönemine ait saklanan kart sayısı bazındaki pazar paylarına ise aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo 13: B2B İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmeti Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Pazar Payları (%)

Teşebbüs	2019	2020	2021	2022	2023	01.01-30.09.2024 Dönemi
IYZICO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAYNET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....) ⁶²
PAYTEN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
INNOVA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAYTR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MOKA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HEPSİPAY	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
INTERTECH	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CRAFTGATE	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKPARA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer ⁶³	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Gelen Cevabi Yazılar

⁶¹ Değerin hesaplanmasında pazar payı %(.....)'den düşük olan teşebbüslerin payları hesaplama dâhil edilmemiştir.

⁶² Bildirim formunda kart saklama hizmetleri pazarındaki pazar payları alt pazar ayırımına gidilmeksizin hesaplanmış olup, 2023 yılında IYZICO için %(.....), Paynet için %(.....)'in altında olarak belirtilmiştir.

⁶³ Pazar payı %(.....)'den düşük 10 teşebbüsün pazar payına yer verilmemiştir.

(135) Yukarıda yer verilen Tablo 14'teki pazar payı verileri incelendiğinde, devralan IYZICO ile devre konu PAYNET'in toplam pazar paylarının;

- B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında saklanan kart sayısı bazında 2019 yılında %(.....), 2020 yılında %(.....), 2021 yılında %(.....), 2022 yılında %(.....), 2023 yılında %(.....), 2024 döneminde ise %(.....)

olduğu görülmektedir.

(136) Tarafların B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarındaki payları incelendiğinde birleşik teşebbüsün pazar payının esasen IYZICO'nun pazar payından kaynaklandığı, PAYNET'in anılan pazarda %(.....)'lik pazar payıyla ihmal edilebilir düzeyde pazar payına sahip olduğu görülmektedir. Bu çerçevede B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart saklama hizmetleri pazarı bakımından bildirim konu işlemin kayda değer ölçüde herhangi bir yoğunlaşmaya yol açmayan bir işlem olduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan söz konusu pazarda PAYTEN'in %(.....)'lik payıyla önemli bir oyuncu olduğu, INNOVA, PAYTR, MOKA, HEPSİPAY, INTERTECH ve CRAFTGATE'in diğer başta gelen rakipler arasında olduğu görülmektedir. İşlem taraflarının yıllar içinde pazar paylarının seyri incelendiğinde; 2021-2024 döneminde IYZICO'nun pazar payında yaklaşık olarak (.....) puanlık bir azalmanın yaşandığı, PAYNET'in %(.....) düzeyindeki pazar payında ise herhangi bir değişikliğin yaşanmadığı görülmektedir.

(137) Söz konusu paylar üzerinden HHI değerlerine bakıldığında ise; B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı için işlem öncesi HHI değeri⁶⁴ (.....)'dir. İşlem sonrasındaki HHI değerine bakıldığında ise (.....)'e yükselmektedir. Dolayısıyla, işlem neticesinde HHI oranındaki değişimin (.....) olduğu dikkate alındığında, yukarıda belirtildiği üzere devralma işleminin B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart saklama hizmetleri pazarı bakımından herhangi bir risk oluşturmadığı söylenebilecektir.

mPOS Hizmetleri Pazarı

(138) İşlem bakımından yatay örtüşmenin gerçekleştiği bir diğer pazar olan mPOS hizmetleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin⁶⁵ 2020-2023 yılları ile 01.01.2024-30.11.2024 dönemine ait işlem hacmi bazındaki pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo 14: mPOS Hizmeti Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Pazar Payları (%)

Teşebbüs	2020	2021	2022	2023	01.01-30.11.2024 Dönemi
IYZICO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PAYNET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
N KOLAY	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
YKB	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VAKIFBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
QNB	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

⁶⁴ Değerin hesaplanmasında pazar payı %2'den düşük olan teşebbüslerin payları hesaplamaya dâhil edilmemiştir.

⁶⁵ Tabloda yer alan teşebbüsler sanal POS hizmetleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler ile sınırlı tutulmuş olup fiziki POS hizmeti sunan teşebbüslerin mPOS hizmetleri pazarındaki pazar payına yer verilmemiştir. Bu teşebbüsler de eklendiğinde işlem taraflarının pazar payları daha da düşük seviyelerde seyredecektir.

AHLATCI	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
DENİZBANK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
PAYTR	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
İŞ BANKASI	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
ZİRAAT	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
GARANTİ	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TURKPARA	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Diğer ⁶⁶	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TOPLAM	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Kaynak: Teşebbüslerden Gelen Cevabi Yazılar					

(139) Yukarıda yer verilen Tablo 15'teki pazar payı verileri incelendiğinde, devralan IYZICO ile devre konu PAYNET'in toplam pazar paylarının;

- mPOS hizmetleri pazarında işlem hacmi bazında 2022 yılında %(.), 2023 yılında %(.), 2024 döneminde ise %(.)

olduğu görülmektedir. İşlem taraflarının toplam pazar payları geniş olarak tanımlanan fiziki POS hizmeti pazarı kapsamında ele alındığında ise yukarıda yer verilen pazar payı verilerinin çok daha düşük bir orana karşılık geleceği açıktır.

(140) Yatay Kılavuz'un 18. paragrafında; birleşik teşebbüslerin ilgili pazardaki paylarının toplamının %20'nin altında olması hâlinde, söz konusu birleşme işleminin rekabet bakımından olumsuz etkilerinin, incelemenin derinleştirilmesini ve birleşmenin yasaklanmasını gerektirecek düzeyde olmadığı varsayılabilir ifade edilmektedir. Bu çerçevede yukarıda yer verilen pazar payları ışığında, mPOS hizmetleri pazarında işlem sonrasında etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak nitelikte bir yoğunlaşmanın meydana gelmeyeceği sonucuna ulaşılmaktadır.

(141) Diğer yandan IYZICO'nun ilgili pazarlarda önemli oyuncu olması incelemenin derinleştirilmesini gerektirdiğinden, bu çerçevede sanal POS hizmetleri ve B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı bakımından; rakip teşebbüslerin pazar gücü, giriş engelleri, dengeleyici alıcı gücü ve pazar dinamikleri ekseninde değerlendirmeye gidilmesi yerinde olacaktır.

G.3.3.1.1.2. Pazardaki Oyuncuların Pazar Gücüne İlişkin Değerlendirme

Sanal POS Hizmetleri Pazarı

(142) İşlemin rekabeti sınırlayıcı etkilerinin değerlendirilmesinde pazarda faaliyet gösteren oyuncuların pazardaki konumu ve gücü de önemli bir değişkendir. Bu kapsamda sanal POS hizmetleri pazarının genel yapısına bakıldığında; Kurulun PayU/IYZICO kararında⁶⁷ belirtildiği üzere sanal POS hizmetleri pazarında bankalar diğer ödeme sağlayıcısı olan ödeme ve e-para kuruluşlarının doğrudan rakibi konumdadır. Bankalar dışında TURKPARA, SİPAY, MOKA, PAYTR gibi farklı ödeme kuruluşları da pazarda etkin bir şekilde rekabet etmektedir. Bu bakımdan sanal POS hizmetleri pazarı, bankalar ve diğer sanal POS sağlayıcısı şirketlerin faaliyet gösterdiği çok oyunculu⁶⁸ bir pazar niteliği taşımaktadır.

Öte yandan pazar oyuncularının konumlarının anlaşılabilmesi amacıyla ödeme hizmeti sağlayıcılarının (bankalar, ödeme kuruluşları ve e-para kuruluşları) sanal POS işlemlerindeki payına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

⁶⁶ Pazar payı %(.)'den düşük teşebbüslerin pazar payına yer verilmemiştir.

⁶⁷ Kurulun 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

⁶⁸ 2024 yılı itibarıyla pazarda toplamda 86 teşebbüsün lisansı bulunmaktadır.

Tablo 15: Ödeme Hizmeti Sağlayıcılarının Sanal POS Hizmetleri Pazarındaki Pazar Payları

Yıllar	Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları	
	Bankaların Pazar Payları (%)	Ödeme Kuruluşları ve E-Para Kuruluşları Pazar Payları (%)
2019	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden Gelen Cevabi Yazılar		

- (143) Yukarıda yer verilen tablodaki pazar payı verileri incelendiğinde; Türkiye’de gerçekleştirilen sanal POS toplam işlem hacminin oldukça önemli bir kısmının bankalar aracılığıyla gerçekleştirildiği, buna karşın ödeme kuruluşları ile e-para kuruluşlarının pazar paylarını yıllar itibarıyla kademeli olarak arttırdıkları görülmektedir.
- (144) Diğer taraftan Tablo 11’den sanal POS hizmetleri pazarındaki en büyük dört oyuncunun banka olduğu (İŞ BANKASI, YKB, ZİRAAT ve GARANTİ), 2023 yılında Türkiye’de gerçekleştirilen toplam sanal POS işlem hacminin yaklaşık %(.....)’sını adı geçen teşebbüslerin gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır. Bu bakımdan tarafların sanal POS hizmetleri pazarındaki rakipleri olan bankaların, ilgili pazarda oldukça güçlü konumda ve pazar gücüne sahip oldukları anlaşılmaktadır.
- (145) Öte yandan bankaların hariç tutulduğu senaryoda sanal POS hizmetleri pazarındaki oyuncuların konumlarına bakıldığında; pazarda TURKPARA (%(.....)), SİPAY (%(.....)), MOKA (%(.....)) ve PAYTR (%(.....)) gibi önemli oyuncuların olduğu görülmektedir. İlaveten Tablo 12’den görüleceği üzere 2019 yılında sanal POS hizmetleri pazarında faaliyetlerine başlayan SİPAY’ın 5 yıl gibi bir süre zarfında pazar payını yaklaşık olarak (.....) puan arttırdığı, yine aynı dönemde TURKPARA’nın pazar payını yaklaşık olarak (.....), MOKA’nın ise yaklaşık olarak (.....) puan arttırarak pazarda önemli bir yer edindiği anlaşılmaktadır.
- (146) Dolayısıyla bankaların hariç tutulduğu senaryoda dahi tarafların sanal POS hizmetlerindeki rakiplerinin güçlü konumda oldukları ve pazar gücüne sahip oldukları anlaşılmaktadır.

B2B İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmetleri Pazarı

- (147) B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarının yapısına bakıldığında ise; pazarda PAYTEN (%(.....)), INNOVA (%(.....)) ve PAYTR (%(.....)) gibi önemli oyuncuların yanı sıra pazarda faaliyet gösteren 15 oyuncunun daha olduğu görülmektedir. Bununla birlikte Tablo 14’ten görüleceği üzere 2019 yılında B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında faaliyetlerine başlayan PAYTR’ın 2 yıllık bir süre zarfında pazar payını yaklaşık olarak (.....) puan arttırdığı, PAYTEN’in 2021-2024 döneminde pazar payını yaklaşık olarak (.....) puan, INNOVA’nın ise yaklaşık olarak (.....) puan arttırarak pazarda önemli bir yer edindiği anlaşılmaktadır. Bu itibarla tarafların B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarındaki rakiplerinin güçlü konumda oldukları ve pazar gücüne sahip oldukları anlaşılmaktadır.

G.3.3.1.1.3. Giriş Engelleri ve Pazar Yapısının Değerlendirilmesi

- (148) Yatay Kılavuz uyarınca bir pazara girişler yeterince kolay ise bu pazardaki birleşme işlemlerinin rekabeti sınırlayıcı etkiler doğurma riski az olacaktır. Dolayısıyla, pazara girişlerin analiz edilmesi rekabet değerlendirmesinin en önemli unsurlarından biridir. Piyasaya girişlerin birleşme işlemine taraf olan teşebbüsler üzerinde rekabetçi baskı

oluşturabilmesi için gerçekleşmesinin muhtemel, zamanında ve yeterli düzeyde olması gerekmektedir.

- (149) Piyasaya girişlerin muhtemel olabilmesi için, bu girişlerin piyasadaki satış miktarında yarattığı artış ve ayrıca mevcut teşebbüslerin bu giriş karşısında tepkileri de dikkate alındığında girişlerin yeterince kârlı olması gerekmektedir. Bu değerlendirmede ise pazara giriş engelleri önemli bir yer teşkil etmektedir. Giriş engellerinin düşük olması durumunda, birleşme işleminin taraflarının rekabeti azaltıcı davranışları yeni girişlerle engellenebilecektir. Pazara girişlerin kârlı olup olmadığı değerlendirilirken ayrıca pazarın büyüme potansiyeli, ölçek ekonomileri ve ağ etkileri dikkate alınmaktadır. Kılavuz; Kurulun piyasaya girişlerin, pazar gücünün rekabeti sınırlayacak biçimde kullanılmasını engelleyecek hızda olup olmadığını da değerlendireceğini, girişler normal olarak iki yıl içerisinde hayata geçirilebiliyorsa zamanında gerçekleştiğinden bahsedilebileceğini belirtmektedir. Son olarak girişlerin pazarın dar bir segmentine yönelik küçük ölçekli girişler olmaması, birleşme işlemlerinin rekabeti sınırlayıcı etkilerini ortadan kaldırmaya yetecek kapsamda olması gerekmektedir.

Sanal POS Hizmetleri Pazarı

- (150) Sanal POS hizmetleri pazarı genel itibarıyla Türkiye’de her geçen gün gelişmeye devam eden e-ticaret sektörüyle yakından ilişkilidir. Özellikle, pandemi ile birlikte birçok fiziki işyerinin çevrim içi mağaza açması ve değişen tüketici alışveriş alışkanlıkları dolayısıyla, e-ticaret ve PSP⁶⁹ sektörlerinde dinamik bir değişim ve çevrim içi sistemlerin kullanılmasında ciddi bir artış gündeme gelmiştir. Söz konusu değişim ile birlikte 110 milyonu aşan kredi kartı sayısı Türkiye kredi kartı pazarı Avrupa’nın en büyük pazarlarından birisi hâline gelmiştir. Bu bakımdan sanal POS hizmetlerinin, çevrim içi olarak gerçekleştirilen işlemleri kapsayan yüksek işlem sayısı dikkate alındığında büyük ve dinamik bir pazar yapısına sahip olduğu söylenebilecektir. Nitekim BKM’nin yayınlamış olduğu internetten yapılan kartlı işlemlere ilişkin veriler incelendiğinde; 2021 yılındaki işlem hacmi 408.684 milyon TL iken bu hacmin 2023 yılında 2.148.143 milyon TL’ye ulaştığı⁷⁰ görülmektedir⁷¹. Türkiye’deki sanal POS hacminde yaşanan artışa paralel olarak pazarda faaliyet gösteren bankalar, kendi FinTech şirketlerini kurarak pazara giriş yapmış ve ödeme kuruluşu olan oyuncular ile daha fazla rekabet etmeye başlamış ve nihai olarak 2024 yılında pazarda faaliyet gösteren teşebbüs sayısı 86’ya ulaşmıştır. Ayrıca, daha önce bankalardan ödeme hizmeti almakta olan aracı hizmet sağlayıcıları ve e-ticaret platformları, ödeme kuruluşları ile çalışmak yerine ödeme kuruluşu lisansı almaya başlamıştır. Bu bakımdan sanal POS hizmetleri pazarının büyüme potansiyeline sahip, erişilebilir bir durumda olduğunu görülmektedir.
- (151) Diğer taraftan sanal POS müşterilerinin seçimlerini en çok etkileyen faktörler sırasıyla; fiyat (komisyon vb.), uzmanlık, performans ve bir hizmet veya ürünün kalitesidir. Bu bakımdan sanal POS markasının pazarda tanınması ve güvenilirliği bütün ödeme kuruluşlarının TCMB tarafından lisanslı kuruluş olması nedeni ile tercih sebebi olmamaktadır. Nitekim sanal POS hizmetleri alanında faaliyet gösteren teşebbüslerin çok büyük bir kısmı daha önceden kamuoyunda bilinen marka geçmişi olmadan kurulmuş olan teşebbüslerdir. Örneğin (.....) kamuoyu nezdinde bir marka bilinirliğine sahip olmadan 2019 yılında lisanslı bir ödeme aracılık kuruluşu olarak hizmetlerine başlamış ve sanal POS hizmetleri pazarında önemli hizmet sağlayıcılarından birisi

⁶⁹ Payment Service Provider.

⁷⁰ Belirtilen rakamlar vergi ve kamu ödemeleri çıkartılmak suretiyle elde edilmiştir.

⁷¹ <https://bkm.com.tr/internetten-yapilan-kartli-odeme-islemleri/>, Erişim Tarihi: 12.11.2024

hâline gelmiştir. Dolayısıyla, marka bağımlılığı veya bilinirliğinin pazara giriş engeli meydana getirmesinin söz konusu olmadığı görülmektedir.

- (152) Sanal POS pazarına ilişkin değinilmesi gereken bir diğer unsur ise dağıtım ağlarıdır. Türkiye’de faaliyet gösteren ödeme kuruluşları, sanal POS hizmetlerinin satış ve pazarlama aktivitelerini genellikle kendi ekipleri ile aracılığıyla gerçekleştirmekte ve herhangi bir dağıtım kanalı kullanmamaktadır. Bu kapsamda, sanal POS hizmetleri pazarında, dağıtım ağları dolayısıyla herhangi bir pazara giriş engelinin bulunmadığı değerlendirilmektedir.
- (153) Öte yandan sanal POS hizmetlerinde faaliyet gösterebilmek için bir takım hukuki gereklilikler/gereksinimler bulunmaktadır. “*İlgili Ürün Pazarı*” bölümünde ayrıntılı olarak açıklandığı üzere bir teşebbüsün sanal POS hizmetleri pazarında faaliyet gösterebilmesi için TCMB’den lisans alınması gerekmekte ve ilgili lisansın temini TCMB nezdinde detaylı bir başvuru ve süreç takibi gerektirmektedir. İlaveten sanal POS hizmetlerinin sağlanması için ödeme kolaylaştırma yazılımının geliştirilmesi gerekli olmakla birlikte yeni başlayan teşebbüsler açısından bu yazılımın geliştirilmesi 1,5 - 2 yılı bulabilmektedir⁷². Ek olarak asgari sermaye koşulu ve TCMB’ye sunulan teminat, sanal POS pazarında faaliyet göstermek için başlangıçta aranan koşullardan sayılmaktadır. Bu itibarla pazara faaliyet gösterebilmek için gerekli olan kamu izin ve onayları, asgari sermaye koşulu ve TCMB’ye sunulan teminat ile sanal POS hizmeti sağlayıcısı olmak için geliştirilmesi gereken yazılımın süresi ve maliyetleri dikkate alındığında pazara girişte birtakım engellerin olduğu tespit edilmektedir.
- (154) Netice itibarıyla, TCMB’nin lisans gereklilikleri, asgari sermaye koşulu teminat bedeli, pazara faaliyet gösterebilmek için gerekli olan kamu izin ve onayları, asgari sermaye koşulu ve TCMB’ye sunulan teminat ile geliştirilmesi gereken yazılımın süresi ve maliyetlerine rağmen,
- Yatay örtüşmenin söz konusu olduğu sanal POS hizmetleri pazarına son beş yılda giren 42 teşebbüsün bulunması ile pazarda faaliyet gösteren teşebbüs sayısının 86’ya ulaşması,
 - Pazardaki işlem hacminin son iki yılda yaklaşık 5 kat artarak oldukça dinamik bir yapı sergilemesi ve pazarın erişilebilir konumda olması,
 - Pazarda faaliyet gösteren bankaların, kendi FinTech şirketlerini kurarak pazara giriş yapması ve ödeme kuruluşu olan oyuncular ile daha fazla rekabet etmeye başlaması, buna karşın daha önce bankalardan ödeme hizmeti almakta olan aracı hizmet sağlayıcılarının ve e-ticaret platformlarının, ödeme kuruluşları ile çalışmak yerine ödeme kuruluşu lisansı alması,
 - Pazarda marka bağımlılığı ve bilinirliğinin olmaması,
 - Sanal POS hizmet sağlayıcılarının satış ve pazarlama aktivitelerini genellikle kendi ekipleri ile aracılığıyla gerçekleştirmesi ve herhangi bir dağıtım kanalı kullanmaması

hususları dikkate alındığında, birleşme işlemine taraf olan teşebbüsler üzerinde rekabetçi baskı oluşturabilecek nitelikte yeni girişlerin gerçekleşmesinin olası, zamanında ve yeterli düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

⁷² Taraflar, pazara girmek isteyen tüm yeni oyuncuların bu yazılımı kendilerinin geliştirebileceğini veya pazarda faaliyet gösteren yazılım geliştirme firmalarından da temin edebileceğini, bu geliştirmenin kapsamının ve altyapının maliyetlerinin hedeflenen pazar ve hedef büyüklüğe göre değişiklik gösterebileceğini ifade etmiştir.

B2B İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmetleri Pazarı

- (155) Kart saklama hizmeti pazarının yapısına bakıldığında ise; Kurul'un *PayU/İYZICO* kararında⁷³ belirtildiği üzere kart verisi saklama hizmeti sunan bağımsız üçüncü tarafların, kart verisi saklama hizmeti sunmak için herhangi bir izin gereksiniminin veya lisans rejiminin bulunmadığı ve bunun pazara girişleri artırdığı yönünde bir değerlendirmede bulunulabilecektir. Öte yandan pazarda faaliyet gösterebilmek için her ne kadar hukuki izin/lisans gerekliliği bulunmasa da sektör bakımından uygulanagelmiş bir standart olarak; kart verisi saklama yetkisini haiz olan kuruluşların PCI-DSS çerçevesinde belirli yeterlilikleri taşıması gerekmektedir. İlaveten belli periyotlarla gerçekleştirilen PCI-DSS sertifikasyon yenileme sürecinde, kart verilerinin güvenli bir şekilde saklandığını ortaya koyabilmek amacıyla ağ yapıları, veri tabanı yönetimi, yazılım kodlamaları, kullanılan şifreleme yöntemleri gibi katmanlar detaylı olarak denetlenmektedir. Diğer yandan söz konusu sertifikasyon ve denetim sürecine ek olarak kart verisi saklamakla yetkilendirilen kuruluşların, TCMB regülasyonları ve ISO 27001 standartları gibi çeşitli ulusal ölçütlere uygun şifreleme algoritmaları geliştirmeleri gerekmektedir. Bu bakımdan pazarda uygulanagelmiş standartlar ve bu standartlara ilişkin gereklilik ve maliyetler dikkate alındığında B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında giriş engellerinin varlığından bahsedilebilecektir.
- (156) Diğer taraftan B2B iş modeli ile sunulan kart verisi saklama hizmeti; e-ticaret platformlarına yönelik olarak, POS sistemleriyle bütünleşik olarak, finansal kurum ve bankalara yönelik olarak ve sadakat programı sağlayıcılarına yönelik olarak çeşitli türlerde sunulabilmektedir. Bu bakımdan söz konusu hizmet sadece bankalar, elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşları tarafından sunulmamakta; ödeme hizmeti sağlayıcısı olmamakla birlikte gerekli yeterlilikleri haiz kuruluşlarca da B2B iş modeliyle kart verisi saklama hizmeti sunulabilmektedir. İlaveten B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetine pek çok zaman, söz konusu hizmetin sunulabilmesi için gerekli olan PCI-DSS sertifikasyonu, mali ve teknik yeterlilikleri temin edemeyen üye işyerleri tarafından başvurulabildiği ifade edilebilmektedir.
- (157) Bununla birlikte B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetini temin etmek isteyen müşterilerin seçimleri; fiyat, uzmanlık, performans ve bir hizmet veya ürünün kalitesi ile şekillenmektedir. Bu itibarla, marka bilinirliği yani bir markanın pazarda tanınmasının pazarda faaliyet gösterebilmek için gerekli bir unsur olmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla marka bilinirliğinin B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı bakımından bir giriş engeli teşkil etmemektedir.
- (158) Öte yandan Kurul'un *PayU/İYZICO* kararında⁷⁴; GooglePay, PayPal, Apple Pay ve Alipay gibi birçok ülkede kullanılmaya başlanan ancak Türkiye'de henüz kullanılmaya başlanmayan ve kart verisi saklama hizmetlerini de içeren çeşitli ödeme teknolojilerinin pazarın gelecekteki yapısı üzerinde belirleyici olabileceği ifade edilmiştir. İlgili ifadede kart saklama hizmetleri pazarının teknolojik gelişime ve yeniliğe açık olduğu, bununla birlikte bahsi geçen ödeme teknolojilerinin pazara girmesi hâlinde, sahip oldukları ağ etkileri nedeniyle geniş kitleler tarafından kullanılma olasılığının artacağı anlaşılmaktadır. Kararda aynı zamanda, özellikle bankaların diğer bankalar tarafından çıkarılan kartlar için kart verisi saklama hizmeti sunmaya başlamaları hâlinde (örneğin, Denizbank FastPay uygulaması) pazardaki rekabetin daha çok artış göstereceği sonucuna varılmıştır. Bu bakımdan kart verisi saklama hizmeti pazarının genel olarak dinamik bir yapıda olduğu görülmektedir.

⁷³ Kurulun 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

⁷⁴ Kurul'un 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı kararı.

- (159) Nihai olarak, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında uygulanagelmış standartlar ve bu standartlara ilişkin gereklilik ve maliyetlere rağmen, marka bilinirliğinin olmaması, pazarın dinamik, teknolojik gelişime ve yeniliğe açık olması ve hizmetin sunumunda sadece bankalar, elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşlarının olmaması dikkate alındığında birleşme işlemine taraf olan teşebbüsler üzerinde rekabetçi baskı oluşturabilecek nitelikte yeni girişlerin gerçekleşmesinin olası, zamanında ve yeterli düzeyde olduğu görülmektedir.

G.3.3.1.1.4. Alıcı Gücüne ve Müşterilerin Sağlayıcı Değiştirme Olanaklarına İlişkin Değerlendirme

- (160) Alıcı gücü, alt pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin üst pazardaki teşebbüsler ile olan ticari ilişkilerinde koşulları etkileme gücü olarak tanımlanabilecektir⁷⁵. Eğer alıcılar aldıkları malların hüküm ve koşullarını etkileme gücüne sahipse sağlayıcılar o pazarda müşterilerinden bağımsız hareket etme imkânından yoksundurlar⁷⁶ ve bu durumda sağlayıcılar yüksek pazar paylarına sahip olsalar bile hâkim durumda kabul edilemeyeceklerdir. Ayrıca, alıcı gücünün varlığı, bir birleşme işlemi sonucunda pazar gücünün kullanılarak fiyatların artırılması olasılığını azaltmaktadır⁷⁷.
- (161) Alıcı gücü, rekabet hukuku incelemelerinde hâkim durumun tespiti ve birleşme devralmanın etkilerinin analiz edilmesinde önem taşımaktadır. Birleşme devralma dosyalarında alıcı gücü ise, birleşmenin sağlayıcı pazarında veya alıcı pazarında gerçekleşmesine göre farklı değerlendirmelere tabi tutulabilecektir. Alım pazarında gerçekleşen bir birleşme devralmanın alıcı gücü yaratması alıcı gücünün birleşme devralma incelemelerindeki ilk boyutu iken sağlayıcı pazarında gerçekleşen bir birleşme sonucunda oluşacak fiyat artışlarının alım pazarında mevcut olan alıcı gücü ile baskılanması bir başka boyutudur. Alıcı gücü yaratan birleşme ve devralmaların genel olarak rekabeti sınırlayıcı etkilerinin ağır basması ve sağlayıcı pazarında gerçekleşen bir birleşmenin rekabet karşıtı etkilerinin alıcı gücü tarafından telafi edilmesi beklenmektedir.
- (162) Taraflarca sanal POS hizmetleri pazarı ile B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarındaki alıcıların, devralmanın negatif etkiler ortaya çıkarmasını önleyecek güçte olduğu iddia edilmektedir. Öncelikle, devralma dosyasında ileri sürülen alıcı gücü iddiasının dikkate alınabilmesi için işlem sonrasında da sürmesi ve uzun dönemde devralmanın rekabet karşıtı etkilerini telafi edebilecek olması gerekmektedir. Yeterli alternatif sağlayıcıların bulunması, sağlayıcıların kaybedileceği satış miktarlarının maliyetlerini yükseltmesi, kaybedilen satış miktarları için yeni alıcılar bulunamaması, alıcıların yeni girişleri teşvik edebilmesi veya dikey bütünleşik bir yapıya kavuşma ihtimalleri değerlendirmelerde dikkate alınmaktadır⁷⁸.
- (163) Sağlayıcıların yüksek batık maliyetlerinin bulunması durumunda alıcı gücünün birleşme kaynaklı fiyat artışlarını baskılayacağı kabul edilmektedir. Ayrıca, tecrübeli alıcılar, ürün farklılaştırmasının önemli olmadığı pazarlarda piyasaya ilişkin sahip oldukları bilgiler ile fiyatların düşürülmesi konusunda baskı yapabilmektedir.

⁷⁵ OECD (2008), *Policy Roundtables Monopsony and Buyer Power*, DAF/COMP (2008)38, s. 9.

⁷⁶ O'Donoughe, R. ve Padilla, A. J. (2006), *The Law and Economics of Article 82 EC*, Hart Publishing, s. 129.

⁷⁷ OECD (2008), a.g.k., s.60.

⁷⁸ OECD (2008), a.g.k., s. 60-61., AB Komisyonu (2004), *Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentration between undertakings*, Official Journal of the European Union (2004/C 31/03) para. 65., Colitti, k. (2016), "Countervailing buyer Power and its Role in Competition Analysis, European Competition Journal, 12-2/3: 361-386; s. 364-368.

- (164) Konuyla ilgili Kurul kararlarında ise temel itibarıyla, dengeleyici alıcı gücünün tespitinde büyük müşterilerin alımlarının teşebbüslerin toplam satışları içerisindeki payı temel ölçüt olarak kullanılmaktadır. Kurul, *Condat/Henkel* kararında⁷⁹ alıcı gücünün varlığını değerlendirmek için somut bir ölçek tanımlamıştır. Bu çerçevede Kurul, bir teşebbüsün en büyük beş müşterisinin bir pazardaki satışlarının %40'ından fazlasını oluşturduğu durumlarda dengeleyici alıcı gücünün mevcut olduğu sonucuna ulaşmıştır. İlgili kararda Kurul, Condat'ın en büyük beş müşterisinin ilgili pazardaki toplam satışlarındaki payının işlemden önce ve sonra sırasıyla %61 ve %65 olacağını ifade etmiştir. İlgili kararın incelenmesinden görülebileceği üzere bu miktarlar yüksek derecede alıcı gücünün var olduğu sonucuna varmak için yeterli bulunmuştur.

Sanal POS Hizmetleri Pazarı

- (165) Mevcut işlem Kurul, *Condat/Henkel* kararı çerçevesinde ele alındığında, devralan IYZICO ve devre konu PAYNET'in 2023 yılında sanal POS hizmetleri pazarında en büyük beş müşterisinin gerçekleştirmiş olduğu işlem hacminin toplam gerçekleştirilen sanal POS işlem hacmine oranları şu şekildedir:

Tablo 16: Tarafların Sanal POS Müşterilerinin Gerçekleştirdiği İşlem Hacminin Toplam Gerçekleştirilen Sanal POS İşlem Hacimlerine Oranları (%)

IYZICO		PAYNET	
Müşteriler	İşlem Hacminin Toplam İşlem Hacmine Oranı (%)	Müşteriler	İşlem Hacminin Toplam İşlem Hacmine Oranı (%)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	Toplam	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı

- (166) Söz konusu tablolardan; PAYNET bakımından sanal POS hizmetleri pazarında en büyük beş müşterisinin gerçekleştirmiş olduğu işlem hacminin toplam gerçekleştirilen sanal POS işlem hacmi içerisindeki payının %(.....), IYZICO bakımından sanal POS hizmetleri pazarında en büyük beş müşterisinin gerçekleştirmiş olduğu işlem hacminin toplam gerçekleştirilen sanal POS işlem hacmi içerisindeki payının ise %(.....)'ü bulunduğu görülmektedir.

Tablo 17: Birleşik Teşebbüsün Sanal POS Müşterilerinin Gerçekleştirdiği İşlem Hacminin Toplam Gerçekleştirilen Sanal POS İşlem Hacimlerine Oranları (%)

Müşteriler	İşlem Hacminin Toplam İşlem Hacmine Oranı (%)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
Toplam	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı

- (167) Yukarıda yer verilen tablodan ise işleme izin verilmesi hâlinde birleşik teşebbüsün sanal POS hizmetleri pazarında en büyük beş müşterisinin gerçekleştirmiş olduğu işlem hacminin toplam gerçekleştirilen sanal POS işlem hacmi içerisindeki payının %(.....) olduğu görülmekte olup anılan oranların %40 seviyesine yaklaştığı anlaşılmaktadır.

⁷⁹ 04.07.2007 tarihli ve 07-56/659-229 sayılı Kurul kararı.

- (168) Bununla birlikte Türkiye'deki e-ticaret ekosistemi ve sanal POS hizmeti veren sağlayıcıların geldiği nokta göz önüne alındığında, her duruma uygulanabilir genel geçer kurallar bütünü olmamak kaydıyla ve (i) geçiş yapacak olan üye işyerinin teknik ve ticari kabiliyetleri ile (ii) geçiş yapılan ödeme kuruluşunun teknik hız ve kabiliyetine bağlı olmak üzere; ödeme kuruluşları arasında geçiş yapmak, üye işyerleri için büyük maliyetlere veya zahmetli süreçlere neden olmamaktadır. Nitekim teşebbüsten gelen cevabi yazıda; çoğu durumda bir üye işyerinin ödeme kuruluşu değiştirebilmesi aşamasında geçiş maliyetinin ortaya çıkmadığı ve katlanılan maliyetin çalışmaya başlanacak tedarikçinin talep edeceği hizmet ücreti ile sınırlı tutulduğu ifade edilmiştir. İlâveten taraflar; sanal POS hizmetleri pazarı bakımından müşterilerinin başka bir tedarikçiye geçmek istemesi hâlinde herhangi bir ücret, komisyon, ceza, fesih bedeli ve benzeri hiçbir bedel ödeme almaksızın müşterilerinin işlemlerini tamamen sonlandırdığını ve bu kapsamda iptal maliyeti, verimsizlik ücreti gibi ilave geçiş maliyetleri uygulamadıklarını belirtmiştir⁸⁰.
- (169) Öte yandan taraflardan edinilen bilgilere göre kendi geliştirdiği e-ticaret altyapısını kullanan (*key account*) büyük müşterilerin sanal POS tedarikçisini değiştirmek istemesi durumunda, kendi ekibinin yetkinlikleri ve geçiş yapacakları diğer ödeme hizmeti sağlayıcısının yetkinliğine göre değişim operasyon işlemleri birkaç gün içerisinde ve maliyetsiz olarak gerçekleştirilmektedir. Bu noktada değinilmesi gereken bir diğer husus ise *key account* olarak referans verilen bu büyük işletmeler (örneğin (.....), (.....) vb.) gerek ödeme kuruluşları arasındaki rekabetten faydalanmak gerekse kesintisiz hizmeti garanti altına almak amacıyla aynı anda birden fazla ödeme kuruluşu ile çalışabilmektedir. Bu aşamada çalışılan ödeme kuruluşunun fiyat/komisyon tutarları bakımından bir değişiklik yapması hâlinde üye işyerleri, değişim oran ve/veya miktarına göre işlemlerinin akışlarını, ödeme kuruluşları arasında değiştirebilmektedir.

⁸⁰ Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik'in (Ödeme Hizmetleri Yönetmeliği) "Tanımlar" başlıklı 3. maddesinin birinci fıkrasının g bendinde; "Çerçeve sözleşme: Ödeme hizmeti sağlayıcısı ile müşteri arasında tekil veya süreklilik arz eden ödeme işlemlerinin yürütülmesine ve mümkün olan durumlarda ödeme hesabının açılmasına ilişkin usul ve esasları belirleyen sözleşme", çç bendinde ise; "çç) Müşteri: Ödeme hizmeti kullanıcısı ile elektronik para kullanıcısı" ifadelerine yer verilmiştir. Ödeme Hizmetleri Yönetmeliği'nin 45. maddesinde ise çerçeve sözleşmelere ilişkin fesih mekanizması düzenlenmektedir. Buna göre çerçeve sözleşmelerde taraflar, ihbar süresini bir ayı geçmeyecek şekilde kararlaştırabilmekte; tarafların ihbar süresini kararlaştırmamış olmaları hâlinde ise müşteriler sözleşmeyi istedikleri zaman feshedebilme hakkına sahip olabilmektedir. Hükmün ikinci fıkrasında, bir yıldan kısa süreli olarak akdedilen çerçeve sözleşmelerin feshi hâlinde müşterilerden istenecek ücretin; sözleşme ve sözleşme kapsamında sunulması öngörülen hizmetlere ilişkin maliyet kalemleri ile sınırlı olması gerektiği hüküm altına alınmıştır. Bu bağlamda bir yıldan kısa süreli olarak akdedilen çerçeve sözleşmelerde; ödeme hizmeti sağlayıcısı sözleşmenin süresinden önce feshedilmesi gerekçesiyle müşteriden makul olmayan tutarlarda maddi taleplerde bulunamayacak; müşteri tarafından ödenmesi istenen bedel, satın alınan hizmete ilişkin maliyet kalemleri ile sınırlı tutulacaktır. Öte yandan hizmete ilişkin ücretin peşin olarak ödenmesi ve çerçeve sözleşmenin daha sonraki bir tarihte feshedilmesi durumunda ise fazla ödenen tutarın, müşteriye iade edilmesi esası benimsenmiş ve bu sayede ödeme hizmeti sağlayıcısının sebepsiz zenginleşmesinin önüne geçilmiştir. Bir yıldan uzun süreli ya da belirsiz süreli olarak akdedilen sözleşmeler bakımından ise ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından katlanılan maliyet kalemlerinin dahi gerekçe olarak gösterilemeyeceği, sözleşmenin feshi nedeniyle müşteriden herhangi bir fesih ücreti talep edilemeyeceği ifade edilmiştir. Diğer yandan, ödeme hizmeti sağlayıcısının fesih için gerekli altyapıyı tesis etmesi ve müşterinin fesih talebi ulaştıktan sonra bu talebi yerine getirmek amacıyla mümkün olan en kısa sürede fesih işleminin gerekliliklerini yerine getireceği belirtilmiştir. Bu bağlamda ödeme hizmetine yönelik finansal çözümler sunan ödeme hizmeti sağlayıcısının, fesih için gerekli koşulların mevcut olmadığını ileri sürerek sözleşmeyi feshetmekten kaçınmasına engel olunmak amaçlanmış ve müşterinin fesih talebinin en kısa sürede sonuçlandırılması gerektiği hüküm altına alınmıştır.

Dolayısıyla, *key account* nitelikteki müşterilerin devamlı şekilde bir geçiş maliyetine katlanmadan birçok ödeme kuruluşu ile çalışmaları söz konusudur.

- (170) Yatay Kılavuz'a göre alıcı gücünün değerlendirilmesinde önem taşıyan bir diğer faktör, bu teşebbüslerin pazardaki konumu ve müşterilerin ellerinde bulundurdıkları alıcı gücünü fiili olarak kullanma güdüsüne sahip olup olmadıklarıdır. Bu paralelde sanal POS hizmetleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylarına bakıldığında pazarın oldukça dinamik bir yapıya sahip olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim Tablo 12'den görüleceği üzere IYZICO'nun 2019 yılında pazar payının yaklaşık %(.....) iken 2023 yılında %(.....)'e gerilediği, buna karşın TURKPARA'nın ilgili yıllardaki pazar paylarını yaklaşık %(.....) puan, MOKA ve SİPAY'ın %(.....) puan arttırdığı, buna paralel olarak Tablo 11'den 2021-2023 yıllarında İŞ BANKASI'nın sanal POS hizmetleri pazarındaki pazar payında yaklaşık %(.....) puan düşüş yaşandığı, buna karşın ilgili yıllarda ZİRAAT'ın pazar payını yaklaşık %(.....) puan arttırdığı görülmektedir. Dolayısıyla teşebbüslerin pazar paylarında yaşanan esaslı değişimlerin pazarın dinamik bir yapı sergilediğine işaret ettiği, bu dinamik yapının ise tedarikçiler/müşteriler tarafından alıcı gücünün kullanılmasını kolaylaştırma yönünde bir etki yaratabileceği görülmektedir.
- (171) Geline aşamada sanal POS hizmetleri pazarında komisyon, masraf ve fiyatlarında pazarında bir değişikliğin yaşanması hâlinde müşterilerin (üye işyerlerinin) alternatif sağlayıcı bulabilme imkânına ve alıcı gücünü kullanma güdüsüne sahip olabileceği anlaşılmaktadır.
- (172) Yukarıda yapılan açıklamalar ve değerlendirmeler ışığında; tarafların en büyük beş sanal POS müşterisinin toplam sanal POS müşterileri içerisinde önemli bir konumda olması; tarafların fiyat, komisyon ve masraflarda yapacakları değişim karşısında üye işyerlerinin pazarlık aşamasında dengeleyici konumda olması; üye işyerlerinin ellerinde bulundurdıkları alıcı gücünü fiili olarak kullanabilecek olması ve müşterilerin sanal POS tedarikçisini değiştirmek istemesi durumunda herhangi bir ek maliyet ya da ücrete katlanmaması hususları göz önünde bulundurulduğunda sanal POS hizmetleri pazarında dengeleyici alıcı gücünün varlığından söz edilebilecektir.

B2B İş Modeli Çerçevesinde Sunulan Kart Verisi Saklama Hizmetleri Pazarı

- (173) Kurulun *Condat/Henkel* kararındaki yaklaşımı ile yatay örtüşmenin meydana geldiği B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarı ele alındığında ise IYZICO ve PAYNET'in üye işyerlerine sunduğu kart verisi saklama hizmetleri pazarında en büyük beş üye işyeri için sakladığı kartların üye işyerlerine sunulan hizmet kapsamında saklanan toplam kartlara oranına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 18: Tarafların En Büyük Beş Müşterisi (Üye İşyeri) İçin Sakladığı Kartların Üye İşyerlerine Sunulan Hizmet Kapsamında Saklanan Toplam Kartlara Oranları (%)

IYZICO		PAYNET	
Müşteriler	Saklanan Kartların Toplam Saklanan Kartlara Oranı (%)	Müşteriler	Saklanan Kartların Toplam Saklanan Kartlara Oranı (%)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	Toplam	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı

- (174) Yukarıdaki tablodan; PAYNET bakımından en büyük beş üye işyeri için sakladığı kartların üye işyerlerine sunulan hizmet kapsamında saklanan toplam kartlar içerisindeki

payının %(.....), IYZICO bakımından en büyük beş üye işyeri için sakladığı kartların üye işyerlerine sunulan hizmet kapsamında saklanan toplam kartlar içerisindeki payının ise %(.....)'i bulunduğu anlaşılmakta olup anılan oranların %40'ın oldukça üzerinde bir paya işaret ettiği görülmektedir.

Tablo 19: Birleşik Teşebbüsün En Büyük Beş Müşterisi (Üye İşyeri) İçin Sakladığı Kartların Üye İşyerlerine Sunulan Hizmet Kapsamında Saklanan Toplam Kartlara Oranları (%)

Müşteriler	İşlem Hacminin Toplam İşlem Hacmine Oranı (%)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
Toplam	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı	

- (175) Yukarıda yer verilen tablodan ise birleşik teşebbüsün en büyük beş üye işyeri için sakladığı kartların üye işyerlerine sunulan hizmet kapsamında saklanan toplam kartlar içerisindeki payının %(.....)'yi bulunduğu anlaşılmakta olup anılan oranların %40'ın oldukça üzerinde bir paya işaret ettiği görülmektedir.
- (176) Diğer taraftan kart saklama hizmeti sağlayıcısının üye işyerlerine sunmuş olduğu kart saklama hizmetleri kapsamında fiyat, ücret ve komisyonlarda bir değişiklik yaptığı takdirde üye işyerinin başka bir kart saklama hizmeti sağlayıcısına geçiş yapması hâlinde üye işyeri tarafından katlanılacak finansal ve operasyonel süreç değişkenlik göstermektedir. Nitekim saklanan kartlar, sağlayıcıdan çıktıktan sonra taşınacak kuruluş ile üye iş yerinin geliştirme maliyeti her iki kuruluşun entegrasyon kanallarına (*check-out form* ve *back-end to back-end, API*) bağlı olarak değişmektedir. Bunun yanında kart saklama hizmeti sağlayıcısını değiştirmek isteyen üye işyerinin operasyonel ve mali bakımdan; taşıma sürecinin yönetimi ile taşıma süresi boyunca nihai kart kullanıcılarına kart saklama hizmeti sunulamaması, müşterilerin kartının tekrar kaydedilmesi gibi birtakım entegrasyon süreçlerine bir başka deyişle sağlayıcı değiştirme maliyetlerine (*switching cost*) katlanması gerekebilecektir. IYZICO tarafından sunulan cevabi yazıda ise, ortalama taşıma süresinin üye işyerinin büyüklüğü ve kart sayısına bağlı olmakla birlikte, küçük ölçekli bir üye işyeri için işlemin birkaç gün ile birkaç hafta arasında tamamlanabileceği, büyük ölçekli ve yüksek hacimli üye işyeri için ise bu sürenin iki haftayı bulabileceği ifade edilmiştir. Bu itibarla kart saklama hizmeti sağlayıcısını değiştirmek isteyen bir üye işyeri belirli finansal ve operasyonel maliyetlere katlanmak durumunda kalabilecektir.
- (177) Öte yandan B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarının yapısına değinmekte de fayda bulunmaktadır. İlgili pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylarına bakıldığında; 2021-2023 yılları arasında IYZICO'nun pazar payında yaklaşık olarak (.....) puan azalışın gerçekleştiği, buna karşın PAYTEN'in pazar payında yaklaşık (.....) puan, INNOVA'nın pazar payında ise yaklaşık (.....) puan artışın gerçekleştiği görülmekte olup pazarın oldukça dinamik bir yapıya sahip olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir ifadeyle kart saklama hizmeti satın alan üye işyerlerinin alternatif sağlayıcı bulabilme imkânına sahip olduğu ve alıcı gücünü kullanabileceği tespit edilmektedir.
- (178) B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarına ilişkin olarak yapılan açıklamalar bütüncül bir bakış açısı ile ele alındığında; işlem taraflarının en büyük beş üye işyeri için sakladığı kartların üye işyerlerine sunulan hizmet kapsamında saklanan toplam kartlar içerisindeki payının yüksek olması, kart saklama hizmeti satın

alan üye işyerlerinin alternatif sağlayıcı bulabilme imkânı ile alıcı gücünü kullanabilmesi hususları göz önünde bulundurulduğunda, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında dengeleyici alıcının gücünün var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

(179) Sonuç itibarıyla dosya mevcut bilgi ve değerlendirmeler çerçevesinde;

- En büyük beş alıcının işlem taraflarının satışları içinde önemli bir paya sahip olduğunun saptanması,
- Operasyonel ve finansal birtakım maliyetlerle birlikte alıcıların alternatif sağlayıcıya geçme kabiliyetinin bulunması,
- Alıcıların pazardaki konumu ve sahip oldukları pazarlık gücünü kullanabilmesi,
- Alıcıların işlem öncesinde sahip oldukları pazarlık gücünün işlem sonrasında da mevcudiyetini koruması önünde bir engel saptanmaması

gerekçesiyle; bütünleşik teşebbüsün etkilenen pazarlardaki pazar paylarının görece yüksek seviyede olduğu ve pazara giriş engellerinin bulunduğu varsayımında dahi⁸¹ teşebbüslerin rekabet karşıtı davranışlarının pazardaki alıcı gücü ile bertaraf edilebileceği, devralma işlemi neticesinde yüksek pazar payına ulaşan birleşik teşebbüsün fiyatlarını ve/veya komisyonlarını artırmak şeklinde bir yol izlemesi hâlinde, alıcıların alternatif temin kaynaklarına erişebilmek suretiyle birleşik teşebbüs üzerinde baskı kurabilecekleri ve fiyat ve/veya komisyonlarını aşağı çekebilecekleri anlaşılmaktadır.

G.3.3.2. Koordinasyon Doğurucu Etkilerin Değerlendirilmesi

(180) Koordinasyon doğurucu etkiler, işlemin pazarın dinamiklerinde değişikliğe yol açarak pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin davranışlarında bir koordinasyon oluşturmaları durumuna karşılık gelmektedir. Böyle bir durumda temel endişe ise fiyatlarda yaşanacak artış olmaktadır. Koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesinde pazardaki şeffaflık seviyesi, ürünün homojen olup olmaması, oyuncu sayısı gibi faktörler dikkate alınmaktadır. Bununla birlikte alıcı gücü veya pazara muhtemel yeni girişler de rekabet karşıtı söz konusu etkileri sınırlandırabilmektedir.

(181) Yukarıda detaylı bir şekilde açıklandığı üzere, işlem tarafları dışında sanal POS hizmetleri pazarında hâlihazırda 57, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında ise hâlihazırda 18 teşebbüs daha faaliyet göstermektedir. Sanal POS hizmetleri pazarında⁸² faaliyet gösteren teşebbüslerden özellikle İŞ BANKASI, YKB, ZİRAAT ve GARANTİ gibi bankaların yanı sıra TURKPARA, SİPAY ve MOKA; B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında ise PAYTEN, INNOVA ve PAYTR yüksek pazar payı ile birleşik teşebbüs üzerinde rekabetçi baskı kurabilecek en yakın rakip olarak ön plana çıkmaktadır. Diğer rakiplerden PAYTR ve SİPAY'ın ise söz konusu pazarlara yeni giren teşebbüs olmalarına rağmen kısa dönemde pazar paylarını artırarak pazarda yer edinmesi gibi hususlar göz önünde bulundurulduğunda bahse konu teşebbüslerin yüksek rekabetçi motivasyona ve büyüme potansiyeline sahip oldukları söylenebilecektir. Bu bakımdan ilgili pazarlardaki alıcı gücü ise işlem sonrasında pazarda kalan rakiplerin fiyat ve/veya

⁸¹ Benzer içtihat için bkz. 28.11.2017 tarih ve 17-39/623-270 sayılı Kurul kararı.

⁸² Keza, "Değerlendirme" bölümünde, sanal POS hizmetleri pazarı bakımından yeterli sayıda oyuncu bulunduğu ve rekabetin varlığına dikkat çekilerek bankaların işlem taraflarına güçlü bir alternatif olarak görüldüğü ifade edilmekte; alıcıların sağlayıcı değişikliği ve birden fazla sağlayıcı ile çalışabilmelerinin önünde herhangi bir engel olmadığı sonucuna varılmaktadır.

komisyon bedellerini artırma motivasyonları üzerinde baskılayıcı bir unsur olarak değerlendirilebilecektir.

- (182) Diğer taraftan koordinasyon doğurucu etkilerin değerlendirilmesinde, ilgili pazardaki geçmiş dönemdeki koordinasyona yönelik deliller de önem arz etmektedir. Yatay Kılavuz'da benzer özelliklere sahip pazarlardaki koordinasyonun varlığına işaret eden delillerin dikkate alınabileceği ifade edilmektedir. Kurulun geçmiş tarihli kararları incelendiğinde, söz konusu pazarlar özelinde rakipler arası koordinasyona işaret eden herhangi bir tespitte bulunulmadığı görülmektedir.
- (9) Netice itibarıyla, söz konusu devralma işleminin gerçekleşmesi hâlinde, her ne kadar sanal pos hizmetleri bakımından HHI seviyeleri açısından Yatay Kılavuz çerçevesinde işlemin yoğunlaşmaya yol açabileceği düşünülse de söz konusu pazarda birleşik teşebbüs üzerinde rekabetçi baskı uygulayabilecek motivasyona ve potansiyele sahip rakip teşebbüslerin olması, sanal POS müşterilerinin aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışabiliyor olması ve sanal POS hizmetleri ile B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarlarında alıcı gücünün varlığı gibi hususlar dikkate alındığında söz konusu pazarlarda koordinasyon doğurucu etkiler yoluyla etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmayacağı tespit edilmektedir.

G.3.3.3. Potansiyel Etkilenen Pazarların Değerlendirilmesi

- (183) Rekabet hukukunda birbirinden farklı pazarlarda faaliyet gösteren teşebbüsler arasında gerçekleşen birleşme ve devralma işlemleri, yatay olmayan birleşme ve devralmalar olarak tanımlanmaktadır. Öte yandan söz konusu işlemler hakkında yapılacak değerlendirmelerde dikkate alınacak genel ilkelerin belirlendiği Yatay Olmayan Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz'da (Dikey Kılavuz) yatay olmayan birleşmeler; dikey birleşmeler ile çok pazarlı birleşmeleri kapsayıcı şekilde kullanılmaktadır.
- (184) Bu çerçevede Dikey Kılavuz'da çok pazarlı birleşmeler; *"[...] birleşen teşebbüslerin arasındaki ilişkinin ne tam anlamıyla yatay (aynı ilgili pazarda bulunma) ne de dikey (sağlayıcı-alıcı ilişkisi) türde bir ilişki olduğu durumlarda karşılaşılan türdeki işlemlerdir."* şeklinde tanımlanmaktadır. Aynı hükmün devamında ise çok pazarlı birleşmeleri konu edinen rekabet hukuku uygulamalarının özellikle, birleşme taraflarının birbirleriyle yakından ilgili olan pazarlarda faaliyetlerini sürdürdüğü hallerde ortaya çıktığı belirtilmektedir. Ayrıca Dikey Kılavuz'da genel olarak çok pazarlı birleşmelerin etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucuna yol açması ihtimalinin oldukça düşük olduğu kabul edilmesine rağmen bazı durumlarda bu ihtimalin gerçekleşmesinin mümkün olduğu ifade edilmektedir. Dolayısıyla somut olay özelinde işlem taraflarının faaliyet gösterdiği pazarların ayrıca bu çerçeveden ele alınmasında fayda bulunmaktadır.
- (185) Kurulun *IYZICO/NASPERS* kararında⁸³; kart verisi saklama hizmetlerinin esasen ödeme işlemlerine yardımcı nitelikte tali bir faaliyet alanı olduğu, bununla birlikte gelişen teknoloji ile artan e-ticaret hacmi dikkate alındığında ise söz konusu hizmetin tali nitelikte bir hizmet olmaktan çıkıp ayrı bir pazar niteliğine kavuştuğu belirtilmiştir. Kurulun *PayTR/ACTERA* kararında⁸⁴ ise sanal POS ve kart saklama hizmetleri arasındaki ilişki Dikey Kılavuz kapsamında ele alınmış ve bütünleşik teşebbüsün hem kart verisi saklama hizmetleri hem de sanal POS hizmetleri bakımından sahip olacağı pazar payı verisinin Dikey Kılavuzda belirtilen %25'lik eşiğin altında kaldığı belirtilerek

⁸³ 05.09.2019 tarih ve 19-31/466-199 sayılı Kurul kararı.

⁸⁴ 24.06.2021 tarih ve 21-32/417-209 sayılı Kurul kararı.

işlemin müşteri ya da girdi kısıtlamasına yol açmasının mümkün olmayacağı ifade edilmiştir.

- (186) Öte yandan “İlgili Ürün Pazarı” başlığı altında detaylı bir şekilde yer verildiği üzere, kart saklama hizmetleri bazı hallerde tekil olarak, bazı hallerde ise sanal POS gibi ödeme hizmetler ile birlikte konumlandırılarak sunulabilmektedir. Söz konusu hizmetler kimi zaman birlikte sunulabilmekle beraber kart saklama ve sanal POS hizmetleri arasında geleneksel anlamda girdi-çıkı ilişkisinin ise mevcut olmadığı görülmektedir. Zira girdi esasında hammadde, yarı mamul, tam mamul şeklindeki ürünler/hizmetler olarak ifade edilmektedir. Bu çerçevede kart verisi saklama hizmeti ve sanal POS hizmetleri arasında doğrudan yatay ya da dikey olarak nitelendirilemeyecek bir ilişkinin mevcut olduğu söylenebilecektir.
- (187) Dikey Kılavuz’un 97. paragrafında çok pazarlı birleşmelerde rekabete ilişkin endişe yaratan temel hususun, pazarın rakip sağlayıcılara kapanması olduğu ifade edilmiştir. Zira birbiriyle ilişkili ürün ve hizmetlerin birleşik teşebbüs tarafından sağlanması, aynı zamanda birleşik teşebbüsün bir pazardaki güçlü pozisyonunu diğer pazarlarda kaldıraç olarak kullanma imkânı ve güdüsü yaratabileceği gibi, mevcut ve potansiyel rakiplerin rekabet etme imkânlarını ve güdülerini de azaltabilmektedir. Bütünleşik teşebbüsün bir pazardaki pazar gücünü kullanarak diğer pazarı rakiplere kapatması ancak farklı pazarlardaki ürünleri birbirleri ile ilişkilendirecek şekilde satış koşulları uygulamasıdır. Bu da en çok bağlama ve paket satış yoluyla yapılabilir.
- (188) Bununla birlikte birbirleriyle yakın ilişkili pazarları içeren devrallmaların tek taraflı rekabet karşıtı etkiler doğurabilmesi ancak işlem taraflarının bahse konu pazarlarda güçlü konumda olması durumunda söz konusu olabilecektir. Bununla birlikte bildirim konu işlemde IYZICO sanal POS alanında bankaların hariç olduğu senaryoda işlem öncesinde %(.....), işlem sonrasında %(.....)’lik bir paya sahip olacak iken, kart saklama hizmetleri pazarında PAYNET’in bu duruma katkısı %(.....) düzeyinde kalmaktadır. Dolayısıyla işlemin tarafların birbirleriyle yakın ilişkili olduğu değerlendirilen sanal POS ve kart saklama hizmetlerindeki bütünleşik pazar gücünü artırıcı ya da paket uygulamayı teşvik edici bir pazar payı artışı doğurmadığı görülmektedir.
- (189) Diğer yandan bankaların dâhil olduğu senaryoda ise bütünleşik teşebbüsün sanal POS hizmetlerindeki pazarı payının %(.....)⁸⁵, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetleri pazarındaki pazar payının ise %(.....) olması, tarafların sanal POS hizmetleri pazarında faaliyet gösteren 57, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmetleri pazarında ise 18 rakip teşebbüsün bulunması gibi hususlar dikkate alındığında tarafların işlemten sonra müşterilerine sunulan hizmeti paket satış yoluyla birleştirerek satış yapması hâlinde dahi pazarların önemli bir bölümünün rekabete açık olacağı anlaşılmaktadır.
- (190) Sonuç olarak ilgili pazarlar kapsamında potansiyel etkilenen pazarlar bakımından birleşik teşebbüsün sanal POS hizmetlerindeki pazar payının %(.....), bankaların hariç tutulduğu senaryoda ise %(.....) olması, bu noktada bankaların hariç tutulduğu senaryoda dahi pazarın yaklaşık %(.....)’inin rakiplere açık olması, B2B iş modeli çerçevesinde sunulan kart verisi saklama hizmeti pazarında ise birleşik teşebbüsün pazar payının %(.....) olması, bu noktada pazarın yaklaşık %(.....)’inin rakiplere açık olması, PAYNET’in kart verisi saklama hizmetindeki yoğunlaşmaya etkisinin %(.....) ile ihmal edilebilecek düzeyde olması, bununla birlikte ilgili pazarlarda kayda değer pazar payına sahip birçok rakip teşebbüsün bulunması ve son 5 yıl içerisinde söz konusu pazarlara giriş yapan teşebbüslerin hem sayıca yüksek olması hem de pazarda önemli

⁸⁵ Bankaların hariç tutulduğu senaryoda tarafların toplam pazar payı %(.....) olarak hesaplanmıştır.

konumlara erişmesi hususları dikkate alındığında sanal POS ve kart verisi saklama pazarları arasındaki ilişkinin herhangi bir girdi/müşteri kısıtlaması ya da paket satış yoluyla pazardaki etkin rekabetin kısıtlanmasına yol açmayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

H.SONUÇ

- (191) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, bildirim konusu işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 2010/4 sayılı Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ kapsamında izne tabi olduğuna; işlem sonucunda etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmaması nedeniyle işleme izin verilmesine, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.