

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2023-5-001

(Soruşturma/Taahhüt)

Karar Sayısı : 24-25/609-256

Karar Tarihi : 06.06.2024

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE

Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Cengiz ÇOLAK, Berat UZUN

B. RAPORTÖRLER: Aykut KARAGÖZ, Sebahat YILMAZ, Senanur ALTINTAŞ,
Ali Ozan ŞAHANER, Gülşah DAL, Metehan KAYA,
Muhammed Mustafa AÇIKEL

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. İLGİLİ TARAF : - Uzman Kariyer Kitabevi Yayın Dağıtım Eğitim ve Öğretim Hizmetleri Giyim Gıda Tic. Ltd. Şti
Ostim Organize Sanayi Bölgesi Mah. Turan Çiğdem Cad. No:5
Yenimahalle/Ankara

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Rekabet Kurulunun 22.06.2023 tarihli ve 23-28/541-M sayılı kararı uyarınca, Başkent Ankara Yayıncılık Eğitim Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti., Bilfen Yayıncılık ve Tic. AŞ, Uzman Kariyer Kitabevi Yayın Dağıtım Eğitim ve Öğretim Hizmetleri Giyim Gıda Tic. Ltd. Şti ve Batuksan Eğitim Hizmetleri ve Yayıncılık Tic. AŞ'nin dağıtıcılarının yeniden satış fiyatlarına müdahale etmeleri, internet satışlarını engellemeleri ve bayilerinin mal ve hizmetleri satacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmeleri yolu ile 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettikleri iddiasına yönelik olarak yürütülen soruşturma kapsamında soruşturma taraflarından Uzman Kariyer Kitabevi Yayın Dağıtım Eğitim ve Öğretim Hizmetleri Giyim Gıda Tic. Ltd. Şti tarafından internet satış kısıtlamaları ve bölge/müşteri kısıtlamalarına yönelik sunulan taahhütlerin değerlendirilmesi.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Aralarında Uzman Kariyer Kitabevi Yayın Dağıtım Eğitim ve Öğretim Hizmetleri Giyim Gıda Tic. Ltd. Şti.'nin (UZMAN KARİYER) de bulunduğu eğitim yayıncılığı pazarında faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin; alıcılarının yeniden satış fiyatlarına müdahale etmek, internet satışlarını engellemek ve bayilerinin mal ve hizmetleri satacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına intikal eden 28.09.2022 tarih ve 31581 sayılı gizlilik talepli şikâyet başvurusunda yer alan iddialara yönelik olarak UZMAN KARİYER, Bilfen Yayıncılık ve Tic. AŞ (BİLFEN), Başkent Ankara Yayıncılık Eğitim Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti. (BAŞKENT), ve Batuksan Eğitim Hizmetleri ve Yayıncılık Tic. AŞ (ZEKA KÜPÜ) hakkında 27.03.2023 tarih ve 2023-5-001/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu hazırlanmıştır. Söz konusu rapor, Rekabet Kurulunun (Kurul) 30.03.2023 tarihli toplantısında görüşülmüş ve BAŞKENT, BİLFEN, ZEKA KÜPÜ ve UZMAN KARİYER hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 40. maddesi uyarınca önaraştırma açılmasına 23-

16/293-M sayı ile karar verilmiştir.

- (4) Öneraştırma sürecinde 12.05.2023 tarihinde İstanbul'da BİLFEN ve ZEKA KÜPÜ'nde, Ankara'da ise UZMAN KARIYER ve BAŞKENT'te yerinde incelemeler gerçekleştirilmiştir.
- (5) Yerinde inceleme ve bilgi isteme tutanakları ile birlikte teşebbüslerden bilgi ve belgeler talep edilmiş olup UZMAN KARIYER tarafından gönderilen cevabi yazı 01.06.2023 tarih ve 39233 sayı ile Kurum kayıtlarına girmiştir.
- (6) Yapılan öneraştırma sonucunda hazırlanan 12.06.2023 tarih ve 2023-5-001/ÖA sayılı Öneraştırma Raporu, Kurulun 22.06.2023 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 23-28/541-M sayı ile BAŞKENT, BİLFEN, UZMAN KARIYER ve ZEKA KÜPÜ hakkında, dağıtıcılarının yeniden satış fiyatlarını belirlemek, internet satışlarını sınırlamak ve sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacakları bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek yolu ile 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediklerinin tespitine ilişkin olarak aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (7) Soruşturma taraflarına haklarında soruşturma açıldığına ve 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca ilk yazılı savunmalarının 30 gün içinde gönderilmesi gerektiğine dair bildirim yapılmış olup UZMAN KARIYER tarafından yazılı savunma gönderilmemiştir.
- (8) Soruşturma sürecinde, UZMAN KARIYER tarafından, pasif satış kısıtlamaları ve müşteri/bölge kısıtlamalarına yönelik ihlaller kapsamında 2021/2 sayılı Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Öneraştırmalarda ve Soruşturmalarda Sunulacak Taahhütlere İlişkin Tebliğ (2021/2 sayılı Tebliğ) çerçevesinde taahhüt sunma talebinde bulunulmuş, Kurulun 28.09.2023 tarih ve 23-46/861-M sayılı kararı ile taahhüt görüşmelerinin başlanmasına karar verilmiştir.
- (9) Taahhüt görüşmelerine ilişkin süreç devam ederken Kurulun 30.11.2023 tarih ve 23-55/1101-M sayılı kararı ile söz konusu soruşturma süresinin 22.12.2023 tarihinden itibaren altı ay uzatılmasına karar verilmiştir.
- (10) Tarafla taahhüt görüşmeleri gerçekleştirilmiş ve UZMAN KARIYER tarafından gönderilen taahhüt metni 03.05.2024 tarih ve 51469 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (11) Yukarıda yer verilen süreç sonucunda taahhüt başvurusu kapsamında hazırlanan 05.06.2024 tarih ve 2023-5-001/BN-14 sayılı Bilgi Notu Kurulda görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (12) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Bilgi Notu'nda özetle;
 - UZMAN KARIYER'in sunmuş olduğu taahhütlerin tespit edilen rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları gidermeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu,
 - Dolayısıyla taahhüt metninin 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin üçüncü fıkrası ile 2021/2 sayılı Tebliğ'in 14. maddesinin birinci fıkrası uyarınca bağlayıcı hale getirilerek taahhüde konu bayilere bölge/müşteri kısıtlaması getirilmesi ve internet kanalıyla yapılacak satışların kısıtlanması eylemleri bakımından soruşturmanın sonlandırılabilceği,

- UZMAN KARİYER'in sunmuş olduğu taahhütlerin yerine getirildiğinin, kısa kararın tebliğinden itibaren dört ay içerisinde Rekabet Kurumu kayıtlarına tevsik edilmesinin uygun olduğu

ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Taraf Hakkında Bilgi (UZMAN KARİYER)

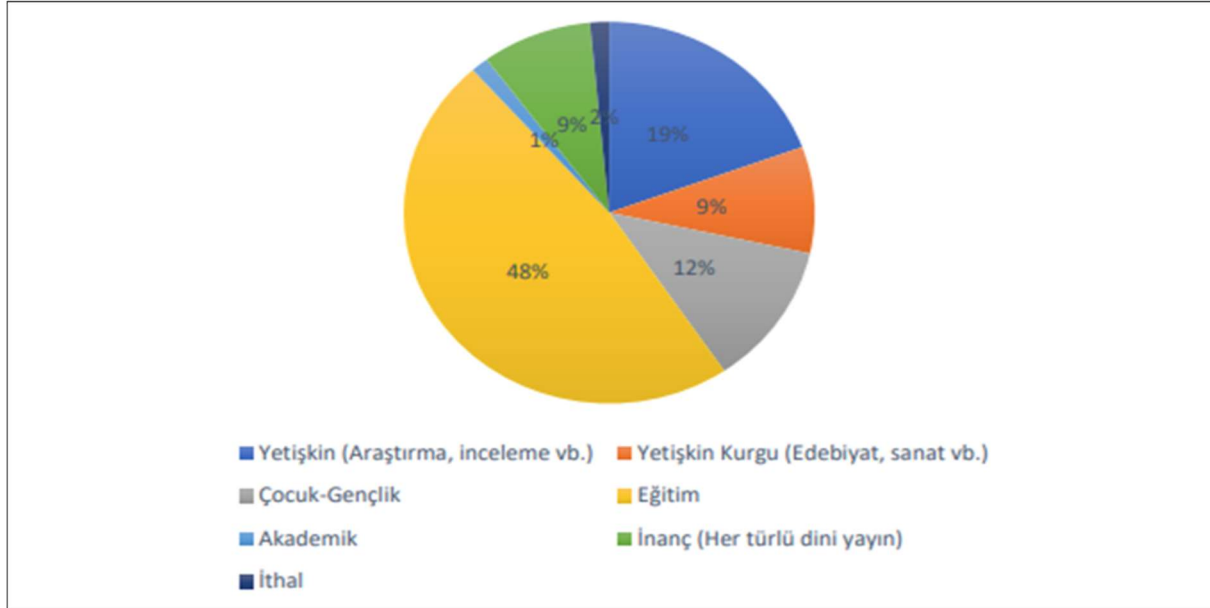
- (13) 1987 yılında kurulan UZMAN KARİYER, 2000 yılından itibaren kitap ve yayıncılık sektöründe faaliyet göstermektedir. KPSS, ALES, DGS ve memuriyet sınavları için test kitapları üretmekte ve satışa sunmaktadır.
- (14) UZMAN KARİYER “Hiper Zeka Yayınları”, “Ramsgate Publishing”, “Sevilen Hocalar” ve “Mavi Önlük Yayınları” markaları ile Türkiye’deki satış ve pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir. UZMAN KARİYER’in eğitim yayıncılığı pazarında yaklaşık %(.....) pazar payına sahip olduğu tahmin edilmektedir. UZMAN KARİYER’in 2022 yılı için gayrisafi geliri (.....) TL olarak gerçekleşmiştir.

I.2. Sektöre İlişkin Bilgiler

- (15) Çeşitli yazılı ürünlerin basılması ve dağıtılmasını ifade eden yayıncılık faaliyeti, içerisinde gazete, kitap, dergi gibi birçok türü barındırmakta olup tüketici tercihi ve yaş grubu gibi kriterlere göre farklı alt kırımlara ayrılmaktadır.
- (16) Yayıncılık sektöründe, fikri ve sınai hakların koruma altına alınması önemli olup sektör oyuncularını açısından sorun teşkil eden korsanla mücadele çeşitli uluslararası sözleşmeler, Avrupa Birliği Direktifleri, Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu’nun ilgili hükümleri ve bandrol benzeri uygulamalarla sağlanmaktadır. Bandrol Uygulamasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik’in (Bandrol Yönetmeliği) “Tanımlar” başlıklı 4. maddesinde bandrol; *“Fikir ve sanat eserlerinin izinsiz çoğaltılmalarının ve taklit edilmelerinin önlenmesi amacıyla; fikir ve sanat eserlerinin çoğaltılmış nüshaları ile süreli olmayan yayınların üzerine yapıştırılan, sökülmesi halinde parçalanarak ve yapıştırıldığı malzemenin özelliğini kaybettiren nitelikte güvenlik şeridi içeren holografik özellikli bir güvenlik etiketini veya dijital olarak üretilen güvenlik etiketini”* ifade etmekte olup hem fikri hakların korunmasında hem de yayımlanan kitapların takibinde ciddi bir rol oynamaktadır.
- (17) Ülkemizde yayınevlerinin, ürettikleri kitapların her biri için Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu’ndan (YAYFED) bandrol alması, Bandrol Yönetmeliğinin 5. maddesi gereğince zorunludur. Yayıncılık sektöründeki meslek birliği kuruluşlarından biri olan ve Türkiye Basım Yayın Meslek Birliği ile Yayıncılar Telif Hakları ve Lisanslama Meslek Birliği’nin aldığı ortak kararla kurulan¹ YAYFED tarafından hazırlanan raporlarda² ve soruşturma taraflarından elde edilen bilgilerde, bandrollenen kitapların türlerine göre yetişkin kültür yayınları, yetişkin kurgu edebiyat yayınları, çocuk kitapları, gençlik kitapları, eğitim yayınları, akademik yayınlar, inanç yayınları ve ithal yayınlar olarak ayrıldığı ifade edilmektedir.
- (18) Türkiye Yayıncılar Birliği (TÜRKYAYBİR) tarafından hazırlanan “2022 Yılı Kitap Pazarı Raporu”na göre 2022 yılında yayımlanan kitapların türlerine göre dağılımına aşağıda yer verilmektedir.

¹ YAYFED’in kuruluşuna dair onay 14.02.2011 tarihinde Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından verilmiştir.

² YAYFED, *Bandrol Raporu*, 2019.

Grafik 1: 2022 Yılında Yayımlanan Kitapların Türlerine Göre Dağılımı³

- (19) TÜRKİYAYBİR tarafından hazırlanan rapora göre, 2022 yılında bir önceki yıla göre yayımlanan toplam kitap sayısında %13, eğitim alanındaki kitaplarda ise %22'lik bir düşüş yaşanmış; eğitim alanında yayımlanan kitapların oranı %47,9 ile ilk defa toplam basılan kitap sayısında %50'nin altına düşmüştür.
- (20) YAYFED tarafından paylaşılan bandrol verilerine göre, 2023 yılında Nisan ayına kadar bandrollenen kitaplarda, eğitim yayımlarına yönelik kitaplar %35'lik bir paya sahip olup söz konusu oran 2022 yılının Ocak-Nisan ayları arasında %43 olarak gerçekleşmiş, 2023 yılı itibarıyla bandrollenen eğitim yayını kitaplarında hem sayı hem de toplamdaki oranda önceki yıllara göre azalma görülmüştür.

1.3. İlgili Pazar

1.3.1. İlgili Ürün Pazarı

- (21) Bir önceki başlık altında verilen sektörel verilerden görülebileceği üzere, bandrol sayısı bazında eğitim yayıncılığı, kitap yayıncılığı pazarının yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Haklarında soruşturma yürütülen yayınevlerinin Kuruma göndermiş oldukları cevabi yazılarda faaliyet gösterilen pazarın, eğitim yayıncılığı pazarı olarak tanımlandığı görülmektedir.
- (22) Dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler kapsamında, eğitim yayıncılığının diğer yayıncılık türlerinden birçok yönden farklılaştığı anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda, sözü geçen farklılıklara değinmek gerekirse, öncelikle eğitim yayıncılığını diğer yayıncılık türlerinden ayıran temel faktörün ürünlere yönelik talebin yapısı olduğu söylenebilecektir. Kültür yayıncılığı gibi yayıncılık türlerinde kitapların hedef kitlesi çok daha geniş olabilirken eğitim yayıncılığında hedef kitle genel olarak öğretmen ve öğrencilerden oluşmaktadır. Hakkında soruşturma yürütülen yayınevleri tarafından, eğitim yayıncılığının pazarlama yöntemleri bakımından da diğer yayıncılık türlerinden ayrıştığı, genel nitelikteki reklam ve tanıtıcı faaliyetler yerine eğitim kurumlarındaki öğretmen ve öğrencileri doğrudan hedef alan yüz yüze tanıtım faaliyetlerinin gerekli olduğu, bu hususun da eğitim yayıncıları için bayilik sistemi kurulmasını gerektirdiği ifade edilmiştir.

³ TÜRKİYAYBİR, 2022 Yılı Kitap Pazarı Raporu, Nisan 2023.

- (23) Eğitim yayıncılığının diğer yayıncılık türlerinden ayırtıran bir başka unsur da, diğer yayıncılık türlerinde kitapların raf ömrü daha uzun olabilirken eğitim yayıncılığı alanındaki kitapların raf ömrünün Milli eğitim Bakanlığı tarafından belirlenen ve değişebilen müfredata bağlı olarak daha kısa olabilmesidir. Anılan bilgiler doğrultusunda, mevcut dosya bakımından “eğitim yayıncılığı pazarı”nın ayrıştığı söylenebilecektir.
- (24) Öte yandan, İlgili Pazar ın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz’un 20. paragrafında geçen “... *inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyorsa ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa* pazar tanımı yapılmayabilir” hükmü doğrultusunda, dosya kapsamında incelenen iddialar bakımından yapılacak değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden, kesin bir ilgili ürün pazarı tanımı yapılmamıştır.

1.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (25) Dosya kapsamında yer alan bilgi ve belgelerden, hakkında soruşturma yürütülen yayınevlerinin faaliyetlerini ülke çapında gerçekleştirdiği ve bu faaliyetlerin rekabet koşullarında bölgeler bazında belirgin bir farklılık bulunmadığı anlaşılmaktadır. Yayınevleri tarafından üretimi ve satışı gerçekleştirilen ürünler bakımından ülkenin herhangi bir bölgesinde rekabet koşullarının diğer bölgelerden farklılık göstermesini gerektiren hususların mevcut olmaması nedeniyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

1.4. UZMAN KARİYER’de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen ve Taahhüt Kapsamında Değerlendirilen Bulgular^{4,5}

- (26) **Bulgu-34:** UZMAN KARİYER’de yapılan yerinde incelemede, teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve 11.08.2022 tarihinde (.....) ile “Uzman Kariyer Pazarlama (.....)⁶” arasında gerçekleşen *WhatsApp* yazışmasına aşağıda yer verilmektedir:

(.....):

“(.....) ve (.....)ün internet satışları ile ilgili kapattırma işlemini çözmemiz lazım halen satanlar var bayilerden ciddi dönüş geliyor”

(.....):

“(.....) Bey tek tek ulaşarak malesef çözülüyor bugün aza indirgesek yarın tekrar artıyor. E-ticaret siteleri de faturalı ürün alan herkes satabilir diyor.

Yine yarın tek tek arayarak azaltmaya çalışırım ama malesef köklü bir çözüm olmuyor”

- (27) **Bulgu-35:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve (.....) ile (.....) Uzman Kariyer⁷ arasında 05.09.2022 tarihinde gerçekleşen *WhatsApp* yazışması aşağıdaki gibidir:

⁴ E-posta ve *Whatsapp* yazışmalarındaki ifadeler, belgelerin aslına sadık kalmak amacıyla herhangi bir düzeltme yapılmaksızın aynı şekliyle alınmıştır.

⁵ Belgelerin numaralandırılmasında ilgili rapordaki belge numaraları korunmuştur.

⁶ “Uzman Kariyer (.....)” ismiyle kayıtlı şahsın UZMAN KARİYER personeli olduğu anlaşılmaktadır.

⁷ “(.....) Uzman Kariyer” ismiyle kayıtlı şahsın UZMAN KARİYER personeli olduğu anlaşılmaktadır.

(.....):

((.....), (.....) ve (.....)'ye ait iletişim bilgilerini paylaşmıştır.)

"Abi bı adamları bi arayalım sana zahmet hiper zekadan arıyorum yayınıımızın internet satışı yok açtığınız e ticaret sitelerinde kapatmanızı istiyoruz diye bir uyaralım"

(.....):

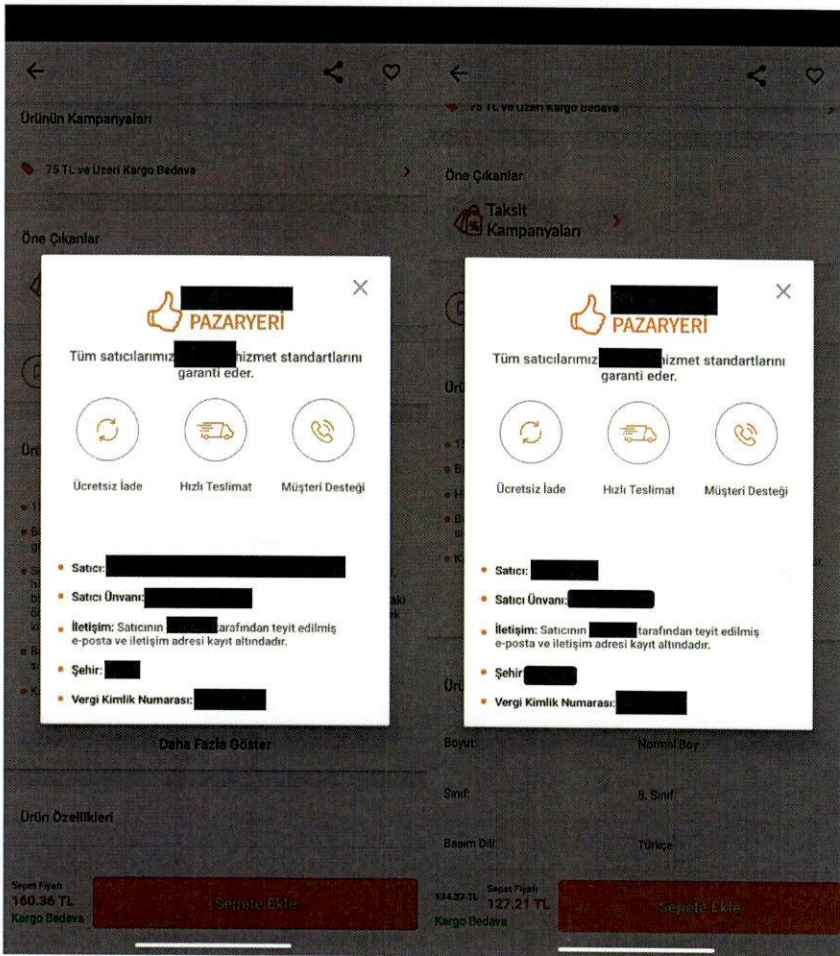
"Bilgi verildi (.....) bey"

(.....):

"Eline sağlık"

- (28) **Bulgu-36:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve (.....) ile teşebbüs yetkilisi (.....) arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmalarına aşağıda kronolojik olarak yer verilmektedir:

(.....TİCARİ SİR.....)⁸



⁸ Bahsi geçen teşebbüsler: (.....) ve (.....).

06.03.2023

(.....TİCARİ SIR.....)

Yeni Dönem Merhaba bayilik sözleşmemizin ilgili maddesi gereğince CARİNİZ KİLİTLENMİŞTİR. 24 saat içerisinde ilgili platformlardan ürün satışını sonlandırmanız ve tarafımıza bilgi vermeniz gerekmektedir.

Merhaba, bayilik sözleşmemizin ilgili maddesi gereğince CARİNİZ KİLİTLENMİŞTİR. 24 saat içerisinde ilgili platformlardan ürün satışını sonlandırmanız ve tarafımıza bilgi vermeniz gerekmektedir. Bu durumun tekrar edilmesi durumunda hiç bir ihtar ve uyarı yapılmaksızın bayiliğiniz süresiz olarak sonlandırılacaktır.”

- (29) **Bulgu-37:** UZMAN KARIYER’de yapılan yerinde incelemede teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve (.....) ile (.....)⁹ arasında 07.09.2022 tarihinde gerçekleşen WhatsApp yazışmasında aşağıdaki ifadeler bulunmaktadır:

(.....):

“abicim hayırlı sezonlar; Hiper in bu yıl internet satışı yok sana zahmet bi kapattırmısın”

((.....) platformu üzerinde Hiper Zeka Yayınları’na ait ürünün satış linki paylaşılmıştır.)

(.....)

((.....) satış platformu üzerinde satışı olan Hiper Zeka Yayınları satış linki paylaşılmıştır.)

(.....)

(.....):

“Tmm”

- (30) **Bulgu-38:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve (.....) ile (.....)¹⁰ arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmalarına aşağıda yer verilmektedir:

08.09.2022

(.....):

“(.....) hayırlı işler uzman kariyerden (.....) ben hiper zeka ürünleri internet satışına kapalı siz de mağaza açanları da tespit edip kapattırıyoruz siz de de ürün açık sana zahmet kapatırmısın

⁹ “(.....)” ismiyle kayıtlı şahsın (.....) bayisi olduğu tespit edilmiştir.

¹⁰ “(.....)” ismiyle kayıtlı şahsın Ankara bayisi olduğu düşünülmektedir.

09.09.2022

(.....):

"HAYIRLI İŞLER ABİ ZATEN ÜRÜN KAPALI SİTEDE"

(.....):

"altta tedarik yazıyor link e basınca açılıyor o da olmasın istiyoruz.

birde mümkün se senden bir ricam var

Şirket Ünvanı: (.....) Mağaza Adı: (.....) Vergi No: (.....) Şehir: (.....) bu kim bana bunun iletişim bilgileri lazım"

(.....):

"BEN (.....) BEYİN NUMARASINI VEREYİM ONUNLA GÖRÜŞÜRMÜSÜNÜZ MAĞAZA İÇİN O ARKADAŞ İLGİLENİYOR MAĞAZALARLA"

(.....)'a ait iletişim bilgisi paylaşılmıştır.)

(.....):

"bizim ürünler i de bi kaldırtı ver görünmesin site de"

- (31) **Bulgu-39:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve 09.09.2022 tarihinde (.....) ile (.....)¹¹ arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasına aşağıdaki gibidir:

(.....):

"(.....) bey (.....) hanımın bölgesinde (.....) liradan Bu kitabı veriyormuş"

(.....):

"Ona yarın bir bakayım yeni anlaşma sağladık yazar ile elde örnek var mı

Ya korsan bastılar kitabı yada adam gerizekalı patlatsa dahi ürünü zarar eder İletişim bilgilerini ulaştırırsanız yarın hukuk müşavirlerimize iletelim"

(.....):

"Size zahmet olmazsa

Yani mesele şu ki resmen sinek de olsa mide bulandırıyor biz orada tüm okulu kapattık bu ciddi sıkıntı veriyor internet bir tarafa Bir de bu

İstetiyorum"

İnternet konusuna el atmadığımız için ciddi sıkıntı yaşıyoruz (.....) Bey emin olun bugün (.....) beyin bölgesinde koca okul gitti nternette çok uygun fiyata olduğu için biz bunu alamayız deyip iptal etti öğretmenler"

(.....):

"(.....) bey internet e el atmadığımız için doğru bir ifade olmadı her gün mücadele ediyoruz bu konu ile tekrar tekrar türüyorlar başka isimler le"

(.....)

(.....):

"Yapmıyorsunuz şeklinde değil atmadığınız için de demedim atmadığımız için dedim sözle konuşma ile WhatsApp'tan yazdığım için aslında atamadığımız için olacaktı. Muhakkak mücadele ediliyordur ama daha ciddi yollar bence bulunmalı çünkü ciddi bir yara Siz belki burada bir cümlede bir şey diyorsunuz ama bizim öğretmenlerden yediğimiz ayarını attı hesabı yok emin olun"

¹¹"(.....)" ismiyle kayıtlı şahsın Balıkesir bayisi olduğu tespit edilmiştir.

(.....):

“(.....) bey bı durum sizi bizi hepimizi etkiliyor hukuk müşavirleri bir yandan biz bir yandan çabalıyoruz ama ıpsız sapsız olanlar a etki etmek biraz zaman alıyor inşallah halledeceğız”

- (32) **Bulgu-40:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve 12.09.2022 tarihinde (.....) ile (.....)¹² arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasına aşağıda yer verilmektedir:

(.....):

((.....) platformu üzerinde satışı yapılan Hiper Zeka Yayınlarına ait soru bankası linki paylaşılmıştır.)



“sizin bu işler ilgilenen arkadaşla iletişime geçmişler bizimkiler kapatmam demiş sana zahmet bi ilgilenmen mümkün mü”

(.....):

“Allah Allah
Neden öyle bir şey demiş ki?
Hemen görüşüyorum”

(.....):

“(.....) diye bir arkadaş
bir çok yer de kapattırdık günlük te peşindeyiz
...”

(.....):

“(.....) biz kapattık ürünlerimizi internet satışına.”

¹²“(.....)” ismiyle kayıtlı şahsın (.....) bayisi olduğu tespit edilmiştir.

- (33) **Bulgu-41:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve 17.09.2022 tarihinde (.....) ile (.....)¹³ arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasına aşağıda yer verilmektedir:

(.....):
((.....) platformu üzerinde satış yapan satıcı hakkında ekran görüntüsü paylaşılmıştır.)¹⁴



“(.....) bey hayırlı işler ürünlerin internet satışı yasak size zahmet bu cariye müdahale edermisiniz muhtemelen sizden tedarik ediyor ürünleri”

(.....):
“Tanımıyorum hocam böyle birini tel no varmı görüşeyim alt başımız ve İnternet satışımız yok
Alt bayii”

(.....):
“(.....)dan buldum iletişimi yok”

(.....):
“Bizimle bağlantısı yok abi”

- (34) **Bulgu-42:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve 17.09.2022 tarihinde (.....) ile (.....)¹⁵ arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....):
((.....) platformu üzerinde satış yapan mağazaya ait link paylaşılmıştır.)

(.....):
“abi hayırlı işler
bu adam halen satıyor internette ürünleri kapatmamış”

(.....):
“Konustum kaldırıyor”

(.....):
“eyvallah abi”

- (35) **Bulgu-43:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve

¹³ “(.....)” ismiyle kayıtlı şahsın (.....) bayisi olduğu tespit edilmiştir.

¹⁴ Ekran görüntüsünde bahsi geçen satıcının ticaret unvanı: (.....), bulunduğu şehir ise (.....)’dır.

¹⁵ “(.....)” ismiyle kayıtlı şahsın (.....) bayisi olduğu tespit edilmiştir.

19.09.2022 tarihinde (.....) ile (.....)¹⁶ arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasında aşağıdaki ifade yer almaktadır:

(.....):

“BAyinin birinden bilgi aldım (.....) a bizim marka tescilimizin olmadığı mağazaların ürün satışını kapatmasını isteyelim. Kilitliyormuş”

- (36) **Bulgu-44:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan mobil cihazdan elde edilen ve 14.01.2023 tarihinde (.....) ile (.....)¹⁷ arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasında aşağıdaki ifadeye yer verilmiştir:

(.....):

(2023 FİYAT LİSTESİ - HİPER ZEKA.pdf isimli dosya paylaşılmıştır.)

“Ürünlerin satışı yasak abi size zahmet kapatalım”

- (37) **Bulgu-45:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan bilgisayardan elde edilen ve yetkili bayilere UZMAN KARİYER markalı ürünleri internet sitelerinde satmaya yetkili olabilmeleri için düzenlenen yetki belgesine aşağıda yer verilmektedir:

“Yetkili Birime;

Üretimini ve Dağıtımını yaptığımız Uzman Kariyer markalı YayınlarımızıFirması İnternet satış sitelerinde satışını yapmasında herhangi bir sakınca yoktur.

.....Uzman Kariyer Markalı Yayınları ürünlerini internet sitelerinde satmaya yetkilidir. Tarafınıza arz ederiz.”¹⁸

- (38) **Bulgu-46:** Teşebbüs yetkilisi (.....) tarafından kullanılan bilgisayardan elde edilen “AÖF BAYİLİK SÖZLEŞMESİ”nin maddeleri aşağıdaki gibidir:

“(AÇIK ÖĞRETİM YAYINLARI (AKTİF ÖĞRETEN FASİKÜLLER) BAYİLİK SÖZLEŞMESİ)

...

1.3. (.....).

...

I.5. Değerlendirme

I.5.1. UZMAN KARİYER’in Bölge ve Müşteri Kısıtlamasına Yönelik Uygulamalarına İlişkin Değerlendirme

I.5.1.1. Teorik Çerçeve

- (39) 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 4. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde, yine aynı bentte sayılan haller dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilebileceği ifade edilmektedir. Bu bentte sayılan hallerden ilki, alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanmasıdır. Dolayısıyla alıcının, sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin olarak münhasır bir bölge veya müşteri grubu tayin edilmesi durumunda aktif satışlar kısıtlanabilirken pasif

¹⁶ “(.....)” ismiyle kayıtlı şahsın UZMAN KARİYER personeli olduğu değerlendirilmektedir.

¹⁷ “(.....)” ismiyle kayıtlı şahsın (.....) bayisi olduğu tespit edilmiştir.

¹⁸ Bahsi geçen yetki belgesinin (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....) ve (.....)’ne verildiğine ilişkin bulgulara rastlanmıştır.

satışların kısıtlanması mümkün olmamaktadır. Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'un (Dikey Kılavuz) 24. paragrafında; başka bir alıcının bölgesindeki veya müşteri grubundaki müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları neticesi olmayan talepleri karşılamamanın, alıcı, malın teslimatını müşterinin adresine götürerek yapsa dahi "pasif satış" olarak nitelendirileceği belirtilmektedir. Aktif satış ise başka bir alıcının münhasır bölgesindeki veya münhasır müşteri grubundaki münferit müşterilere mektup veya ziyaret gibi doğrudan pazarlama yöntemleriyle gerçekleştirilen satışlar olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca, başka bir alıcıya tahsis edilmiş bölgedeki veya müşteri gruplarındaki müşterileri doğrudan hedefleyen reklamlar veya promosyonlar da diğer aktif satış yöntemleri arasında sayılabilmektedir.

- (40) 2002/2 sayılı Tebliğ'e göre, dikey ilişki tarafları arasında münhasırlık yaratılan durumlarda müşteri ve bölge kısıtlamasına aktif satışlar yönünden gidilebilecektir. Bununla birlikte, pasif satışların kısıtlanması hiçbir durumda mümkün olmamakta, söz gelimi münhasırlık kurulmuş olsa bile pasif satışlar açısından herhangi bir kısıt getirilememektedir. Aksi durumda, getirilecek bu kısıtlama dikey anlaşma veya uygulamayı 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamının dışına çıkaracaktır.
- (41) Müşteri ve bölge paylaşımı uygulamasında önemli olan husus, satıcının bayilerine münhasırlık tanıyıp tanımadığıdır. Dikey Kılavuz'un 30. paragrafında; alıcıların satış yaptığı bölge veya müşteri grubunun münhasır olarak değerlendirilebilmesi için, o bölge veya müşteri grubuna sadece tek bir alıcının veya sadece sağlayıcının kendisinin aktif olarak satış yapıyor olması gerektiği belirtilmektedir. Zira belli bir bölgeye veya müşteri grubuna aktif olarak satış yapan teşebbüs sayısı iki veya daha fazla ise artık o bölge veya müşteri grubu için münhasırlıktan bahsedilemeyecektir. Münhasır olmayan bölgeye veya müşteri grubuna herhangi bir alıcı dilediği gibi aktif satış yapabilecektir. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesine ve Dikey Kılavuz'un ilgili bölümlerine göre münhasırlık içeren müşteri ve bölge kısıtlamaları grup muafiyeti kapsamında değerlendirilebilecekken münhasırlık içermeyen bölge ve müşteri kısıtlamasına yönelik dikey anlaşma ve uygulamalar, teşebbüsün pazar payı %30'un altında kalsa da 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında değerlendirilmemektedir.
- (42) Münhasır bölge tahsisi içeren dağıtım anlaşmaları ile bayi sadece kendisinin aktif olarak satış yapacağı bir bölgeye sahip olmakta ve bu şekilde bayinin başka bayilerin yaratacağı rekabetten korunarak, tüm satış çabalarını ürüne daha iyi yönlendirmesi ve daha etkin olarak faaliyette bulunması hedeflenmektedir. Bu şekilde bayinin münhasır bölge içinde daha verimli çalışacağı, bu durumun tüketicilere gerek maliyetlerde azalma gerekse daha etkin ve yaygın bir dağıtım ağı sayesinde faydalı olacağı, sonuçta söz konusu ürünün markalar arası rekabette öne çıkma ihtimalinin artacağı varsayılmaktadır. Münhasır bölge tahsisi ile hedeflenen tüm bu faydalar ancak bayinin kendisine tahsis edilen bölgede aktif olarak satış yapan tek satıcı olarak bulunması halinde mümkündür. Başka bir ifadeyle, bölgede başka teşebbüslerin de aynen bir bayi gibi satış yapması durumunda, münhasır sistem ortadan kalkacak ve sistemden beklenen faydalar da elde edilemeyecektir¹⁹.
- (43) Konuya ilişkin Kurul uygulamasına bakıldığında, 21.02.2007 tarihli ve 07-15/142-45 sayılı kararda, Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret AŞ'nin yetkili satıcıları ile yaptığı ve standart olan "Münhasır Yetkili Satıcı Sirküleri"nde yer alan yetkili satıcılara yönelik aktif ve pasif satış yasağına ilişkin hükümlerin, yetkili servisleri ile akdettiği ve standart olan "Yetkili Servis Sözleşmesi"nde yer alan, yetkili servislere yönelik aktif ve pasif satış yasağına ve belirsiz süreli rekabet etme yasağına ilişkin hükümlerin ve

¹⁹ 15.02.2007 tarihli, 07-14/128-44 sayılı Kurul kararı.

bakım/onarım işleri ile ilgili olarak gerek yetkili servisleri arasındaki gerekse kendisiyle yetkili servisleri arasındaki rekabeti kısıtlayıcı nitelikteki eylemlerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri gerekçesiyle idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

- (44) Kurulun 09.06.2016 tarih ve 16-20/340-155 sayılı kararında ise bölge ya da müşteriler aracılığı ile pazar paylaşımının yeniden satış fiyatının tespiti kadar önemli bir husus olduğu ifade edilmiş; *“bayinin bölgesi/müşteri grubu dışındaki müşterilerden gelen talepler doğrultusunda satış yapmasının (pasif satış) yasaklanması ya da kendi yetki bölgesinde satacağı kişilerin olası yeniden satışlarına ilişkin sınırlamalar getirilmesi rekabetin gereğinden fazla sınırlandırılması sonucunu doğuracağından, yeniden satışlar üzerine bu yönde bir sınırlama getirilmesi 4054 sayılı Kanun'a ve 2002/2 sayılı Tebliğ'e aykırılık teşkil etmektedir.”* ifadesiyle söz konusu uygulamanın önemine vurgu yapılmıştır. 15.04.2021 tarihli ve 21-22/267-117 sayılı ve 16.12.2021 tarihli ve 21-61/857-421 sayılı Kurul kararlarında da, ilgili Kurul kararına atıfla benzer tespitlerin yapılmış olduğu görülmektedir. Yine Kurulun 31.08.2023 tarihli ve 23-40/783-275 sayılı kararında ise *“Müşteri/bölge tahsisine sebep olan uygulamalar rakipler arası anlaşmanın sonucunda ortaya çıkabileceği gibi dikey ilişki bağlamında sağlayıcının eylemleri neticesinde de gerçekleşebilecektir. Yeniden satış koşullarına müdahale olarak alıcıların satış yapacağı müşterilere ilişkin getirilen sınırlamalar, alıcı konumundaki teşebbüslerin alt pazarda ilgili ürün veya hizmeti serbestçe pazarlamasının önüne geçmekte ve bu durum hem alıcı konumundaki teşebbüslerin hem de alıcı konumundaki teşebbüsün müşterilerinin seçeneklerini kısıtlayarak söz konusu ekonomik birimler açısından refah kaybına neden olabilmektedir. Bu çerçevede, müşteri/bölge kısıtlamasını içeren anlaşmalar dikey nitelikte olması halinde de 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamındadır.”* tespitlerine yer verilmektedir.
- (45) Pasif satışların kısıtlanmasına ilişkin uygulamalara yönelik Kurul kararlarına bütüncül olarak bakıldığında, konuya ilişkin herhangi bir bireysel muafiyet analizinin yer almadığı kararlar olduğu gibi²⁰ ayrıntılı bir bireysel muafiyet analizi yapılmadan sadece istisnai bazı durumlarda bu tür kısıtlamaları içeren anlaşmaların bireysel muafiyet alabileceğinin ifade edildiği eski kararlar da bulunmaktadır.^{21,22} Ayrıca, 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca pasif satışların yasaklanmasına yönelik uygulama ve düzenlemelere son verilmesine ilişkin görüş yazısı gönderilmesine hükmedilen kararlar bulunduğu gibi²³ taahhüt mekanizması ile söz konusu kısıtlamaların ortadan kaldırıldığı kararlar da bulunmaktadır.²⁴
- (46) Sonuç olarak yukarıda yer verilen açıklamalardan da anlaşıldığı üzere, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesine göre münhasırlık bulunan hallerde aktif satış yasağı getirilmesi

²⁰ 27.05.2008 tarihli ve 08-35/462-162 sayılı, 14.07.2011 tarihli ve 11-43/953-307 sayılı, 09.06.2011 tarihli ve 11-36/757-234 sayılı, 04.12.2008 tarihli ve 08-69/1121-437 sayılı, 02.05.2013 tarihli ve 13-25/331-150 sayılı Kurul kararları.

²¹ 25.11.2009 tarihli ve 09-57/1365-357 sayılı, 23.09.2010 tarihli ve 10-60/1251-469 sayılı Kurul kararları.

²² Kılavuz'un 20. ve 94. paragraflarında, istisnai durumlara örnek olarak birtakım tehlikeli maddelerin sağlayıcısı konumundaki teşebbüslerin, güvenlik ve sağlık gibi nedenlere dayanarak alıcılarının bu tür malları belirli müşterilere satmalarını engelleyebilmeleri ya da yeni coğrafi pazar açılımının söz konusu olduğu durumlarda sağlayıcının, diğer coğrafi pazarlarda bulunan alıcılarının yeni girilen coğrafi pazara aktif ya da pasif olarak ürün satmasını belirli bir süre boyunca yasaklamaları verilmektedir.

²³ 21.04.2008 tarihli ve 08-69/1121-437 sayılı, 27.05.2008 tarihli ve 08-35/462-162 sayılı, 25.11.2009 tarihli ve 09-57/1365-357 sayılı, 23.09.2010 tarihli ve 10-60/1251-469 sayılı, 04.01.2018 tarihli ve 18-01/1-1 sayılı Kurul kararları.

²⁴ 24.03.2022 tarihli ve 22-14/221-95 sayılı Kurul kararı.

mümkün iken pasif satış yasağı getirilmesi, anılan Tebliğ'de öngörülen grup muafiyetinin dışında kalmaktadır. Bu çerçevede UZMAN KARIYER'in bayilere yönelik pasif bir satış yasağı getirip getirmediğinin ve münhasır nitelikte olmayan bölgelere yönelik bir aktif satış yasağı uygulamasının bulunup bulunmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.

I.5.1.2. Dosya Kapsamında Elde Edilen Bulgulara İlişkin Değerlendirme

- (47) Bulgu-39'da yer alan “(.....) bey (.....) hanımın bölgesinde susurluk'ta (.....) liradan Bu kitabı veriyormuş”, “Ona yarın bir bakayım yeni anlaşma sağladık yazar ile elde örnek var mı”, “İletişim bilgilerini ulaştırırsanız yarın hukuk müşavirlerimize iletelim” minvalindeki yazışmalardan UZMAN KARIYER yetkililerinin bayilerinden başka herhangi bir teşebbüsün satış yapmasını ve/veya bulguda adı geçen (.....) bölge dışından ürün tedarik etmesini engellediği anlaşılmaktadır.
- (48) Bulgu-46'da yer alan sözleşmenin 1. maddesinde “(.....)” ifadeleri yer almaktadır. Söz konusu madde kapsamında bayilere bölge tanımlandığı, ancak bayiye atanan bölgede eğitim kurumlarından talep gelmesi durumunda, bu talebin UZMAN KARIYER tarafından karşılanacağı görülmektedir. Bahsi geçen maddeden sözleşmenin bölge ve müşteri paylaşımını içerdiği, ancak münhasırlık konusunda muğlaklık bulunduğu anlaşılmaktadır. Bunun yanı sıra, UZMAN KARIYER'in internet sitesinde yer alan bilgilerden bayilik sistemi uygulanırken bazı bölgelere²⁵ birden fazla bayi atandığı görülebilmektedir. Aynı bölgeye atanan bayilere ise herhangi bir alt bölge veya müşteri grubu özelinde ayrı bir tahsisat yapılmadığı teşebbüs yetkililerinden teyit edilmiştir.
- (49) Bilindiği üzere, sağlayıcıların alıcılarının aktif satışlarına müdahalesi, alıcılara münhasırlık verildiği durumlarda mümkün olmakta, pasif satışların kısıtlanması ise her durumda ağır sınırlama olarak kabul edilmektedir. Bu çerçevede UZMAN KARIYER'in münhasırlık şartı olmaksızın bayilerine bölge tahsis etmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in korumasından yararlanamamaktadır.
- (50) Yukarıda yer verilen bilgiler çerçevesinde, UZMAN KARIYER'in bayilik sisteminde yer alan uygulamaların aktif/pasif satışları kısıtlayacak nitelikte olduğu ve söz konusu uygulamaların rekabet sorunu teşkil ettiği kanaati oluşmuştur.

I.5.2. UZMAN KARIYER'in İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına Yönelik Uygulamalarına İlişkin Değerlendirme

I.5.2.1. Teorik Çerçeve

- (47) Satıcılar, ürünlerini fiziksel mağazaların yanı sıra kendi internet sitelerinde ve e-pazar yerlerinde satışa sunabilmektedir. Son yıllarda yaşanan teknolojik gelişmeler, internet kullanımının artması, tüketicilerin mağazaya gitmelerine gerek olmaksızın alışveriş yapabilmeleri ve böylece zamandan tasarruf edebilmeleri, tüketici kanunları ile internet üzerinden yapılan alışverişlerdeki hakların korunması, bankacılık kanunları ile yapılan düzenlemeler çerçevesinde kredi kartlarına duyulan güvenin artması, üreticilerin fiziki mağaza açmak için katlanmaları gereken maliyetlerden tasarruf etmeleri gibi nedenler e-ticaret alanının kullanımını artırmaktadır.²⁶ İnternet üzerinden yapılan satışlar aynı zamanda tüketicilerin arama maliyetinin azalması, işletmelere daha geniş coğrafyaya ve daha fazla tüketiciye ulaşma imkânı sunması ve yeni iş modelleri yaratması gibi

²⁵ Örneğin internet sitesinde yer alan bilgilerden, Hiper Zeka Yayınları için (.....) iki adet bayi; Uzman Kariyer Yayınları için ise (.....) ve (.....) illerinde herhangi bir alt bölge (ilçe, mahalle vs.) belirtilmeden iki adet bayinin atandığı anlaşılmaktadır.

²⁶ 05.11.2020 tarih ve 20-48/658-289 sayılı Kurul kararı.

faýdalar sağlamaktadır.

- (48) İnternet kanalı kullanımının öneminin anlaşılması bakımından Kurum tarafından 2022 yılı Nisan ayında yayımlanan E-Pazaryeri Platformları Sektör İncelemesi Nihai Raporu'nun (Sektör Raporu) 183. paragrafında; satıcıların toplam satışlarının ortalama %54,5'inin internet kanalı satışlarından oluştuğuna, satıcıların %57,7'si bakımından internet satışlarının, fiziksel mağaza satışlarını aşan düzeyde cirolarına katkı sağladığına; satıcıların %40,5'i bakımından ise internet satışlarının ciro içindeki oranının, %80 ve üzerinde olduğuna ilişkin tespitlere yer verilmektedir. Bu durum, internet kanalının satıcılar için önemli bir satış mecrası olduğunu göstermektedir.
- (49) Sektör Raporu'nun 188. paragrafında ise satıcıların internet kanalı satışları içinde e-pazaryerlerinin ağırlığına ilişkin tespitlere yer verilmektedir. Yapılan araştırmalar, satıcı kitlesinin %29,1'inin internet kanalı olarak sadece e-pazaryerlerini kullandığını, satıcıların %57,8'inin, e-pazaryerleri aracılığıyla yapılan satışlarının, internet kanalı satışları içindeki oranının %80 ve üzerinde olduğu ve satıcıların internet kanalı satışlarının ortalama %68,5'inin e-pazaryerleri aracılığıyla elde edildiğini ve önemli bir satıcı kitlesinin cirosunun yüksek oranda e-pazaryerleri satışlarına bağlı olduğunu ortaya koymaktadır.
- (50) Diğer yandan, Kurulun *BSH Muafiyet* kararında²⁷ tüketici ile iletişimi kolaylaştırma, daha fazla ürün satışı yapma ve daha fazla tüketiciye ulaşma nedenlerinden ötürü çevrimiçi pazarlara ilişkin *"...hem görünürlük sağlamak hem de tüketiciye erişim bakımından çevrim içi pazaryeri kanalının, teşebbüslerin kendi internet sitesi kanalına göre internete daha etkin erişim sağladığı.."* değerlendirilmesi yapılmıştır. E-ticaretin hızla büyüyüp gelişmesi ve satıcı ve tüketici tercihlerinde önemli bir yere sahip olması gibi özellikleri dikkate alındığında, Türk rekabet hukuku mevzuatı kapsamında, internet satışlarına ilişkin kısıtlamanın ne şekilde ele alındığının da incelenmesi gerekmektedir.
- (51) 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" başlıklı 4. maddesinin (b) bendine göre, bir sağlayıcı tarafından alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi, belirli haller dışında, Tebliğ kapsamında muafiyetten yararlanamayan ağır bir sınırlama olarak düzenlenmektedir. Dikey Kılavuz'un 22. paragrafında ise belli bir bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların kısıtlanmasının anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkaran bir ihlal olarak değerlendirileceği ifade edilmiştir.
- (52) Ülkemiz rekabet hukuku mevzuatında internet ve benzeri yollarla yapılan satışlar da genellikle pasif satış olarak nitelendirilmekte olup bu çerçevede bir sağlayıcının alıcılarının internet üzerinden satış yapmasını kısıtlaması bir tür pasif satış kısıtlaması niteliğindedir. Nitekim Dikey Kılavuz'un 25. paragrafında, *"bir sağlayıcının, dağıtıcıların/bayilerin/alıcıların kendi internet siteleri üzerinden satış yapmalarını kısıtlaması bir tür pasif satış kısıtlaması niteliğindedir"* ifadesi yer almaktadır. Bu doğrultuda yetkili dağıtıcıların internet üzerinden satış yapmasının yasaklanması pasif satış olarak nitelendirilmekte dikey anlaşmaları grup muafiyetinin kapsamı dışına çıkaran bir kısıtlama oluşturmaktadır.
- (53) Dikey Kılavuz'un 28. paragrafında sağlayıcının, fiziki satış noktaları veya reklam ve promosyonların yayınlandığı kataloglar için getirebildiği gibi, satış kanalı olarak internetin kullanımına yönelik de kalite koşulları, belli hizmetlerin sunulması gibi bazı koşullar öngörebileceği belirtilmekle birlikte, *"... bu koşulun amacı, sadece internet*

²⁷ Kurul'un 16.12.2021 tarih ve 21-61/859-423 kararı.

üzerinden satış yapan oyuncuları pazarın dışına itmek veya satışlarını kısıtlamak olmamalıdır. Bu koşula ek koşulların getirilmesi de mümkün olmakla birlikte önem arz eden husus, bu koşulların amacının doğrudan veya dolaylı olarak dağıtıcının internet satışlarını engellemek olmamasıdır. Getirilen koşulların gerekçesi, dağıtımın niteliği ve kalitesini, marka imajını ve/veya potansiyel etkinliği artırıcı vb. unsurlar bakımından objektif olarak somut, makul ve kabul edilebilir olmalıdır. Benzer şekilde sağlayıcı, alıcının sadece belirli standart ve koşulları karşılayan ‘satış platformları/pazar yerleri’ üzerinden satış yapmasını isteyebilecektir. Ancak getirilen bu kısıtlamanın amacı, dağıtıcının internet üzerinden satışını ve fiyat rekabetini engellemek olmamalıdır. Bunun gibi, nesnel, tek tip ve ürünün kendine has nitelikleri doğrultusunda şartlar ve gerekçeler öne sürmeden genel olarak platformlardan satışın yasaklanması ihlal olarak değerlendirilebilecektir” ifadeleri ile, söz konusu koşulların amacının dağıtıcının internet satışlarını engellemek olamayacağı belirtilmektedir.

- (54) Konu ile ilgili Kurul içtihadında ise *Jotun, Groupe SEB, Arçelik ve BSH* kararları internet satışlarına ilişkin getirilen kısıtlamaların değerlendirildiği kararlar olarak göze çarpmaktadır. Kurulun *Jotun*²⁸ kararında; Jotun Boya Sanayi ve Ticaret AŞ’nin seçici dağıtım sistemi uyguladığı, bayileriyle akdettiği sözleşmesinde “*Jotun ürünlerinin internet üzerinden satışı yasaktır.*” hükmünün bulunduğu görülmektedir. Söz konusu kararda yetkili satıcıların internet üzerinden satış yapmalarını mutlak olarak yasaklayan hükmün, ilgili mevzuat çerçevesinde dikey anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran bir dikey sınırlama niteliği taşıdığı değerlendirilmiştir. Bayilere getirilen internet satış yasağının 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında olduğu ve gerek grup muafiyetinden, gerekse Kanun’un 5. maddesinin birinci fıkrasının (d) bendini sağlamadığı gerekçesiyle bireysel muafiyetten yararlanamayacağı sonucuna ulaşılmıştır.
- (55) *Groupe SEB*²⁹ kararında ise; küçük ev aletleri pazarında faaliyet gösteren Groupe SEB İstanbul Ev Aletleri Ticaret AŞ’nin (Groupe SEB) ve genel distribütörü olarak faaliyet gösteren İlk Adım Dayanıklı Tüketim Malları Elektronik Tekstil İnşaat ve İletişim Hiz. San. Tic. Ltd. Şti’nin (İLKADIM) bayilerine özellikle internet satış fiyatlarını tavsiye satış fiyatı seviyelerinde veya üzerinde tutmaları için müdahalede bulundukları, tavsiye satış fiyatına uymayan bayilerin fiyatlarını düzelttirdikleri veya internet faaliyetlerini doğrudan engelledikleri ve bu uygulamaların marka içi rekabeti kısıtladığı, ayrıca ağır sınırlama niteliği taşıdığı belirtilmiş, sonrasında bireysel muafiyet değerlendirmesi yapılmıştır. Kurul; marka imajının korunması ve bedavacılık sorununun çözülmesi amacıyla internet satışlarına kısıt getirilmesinin daha çok seçici dağıtım sistemi niteliğinde dağıtım sistemine sahip sağlayıcılar tarafından öne sürüldüğünü, Groupe SEB ürünlerinin dağıtım ağında ise çok fazla sayıda ve nitelikte bayi bulunduğunu ifade ederek başta Kanun’un 5. maddesinin (a) bendindeki koşulun sağlanmadığı gerekçesiyle Groupe SEB’in bireysel muafiyetten yararlanamayacağına karar vermiştir. Kararda internet satışlarının kısıtlanması ya da engellenmesinin; hem yeniden satış fiyatında istikrarı sağlamaya yönelik bir yaptırım aracı hem de doğrudan rekabeti kısıtlamaya yönelik bir davranış olduğu kanaatine varılmış, bu nedenle Groupe SEB ve İLKADIM’a tek bir ihlalden ceza verilmiştir.
- (56) Kurulun *BSH Muafiyet*³⁰ kararında BSH Ev Aletleri ve Sanayi Ticaret AŞ (BSH) ile yetkili bayileri arasında imzalanan bayilik sözleşmelerinin ekindeki sirkülerde yer alan

²⁸ Kurulun 15.02.2018 tarih ve 18-05/74-40 sayılı kararı.

²⁹ Kurulun 04.03.2021 tarihli ve 21-11/154-63 sayılı kararı.

³⁰ Kurulun 16.12.2021 tarihli ve 21-61/859-423 sayılı kararı.

ve BSH'nin yetkili bayilerinin çevrimiçi pazaryeri olarak adlandırılan platformlarda satış yapmasının tamamen yasaklanmasını ve ilgili yasağa uymayan yetkili bayilere çeşitli yaptırımlar uygulanmasını öngören düzenlemelerin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyeti kapsamında olmadığı ve 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların hiçbirini sağlayamaması nedeniyle bireysel muafiyetten faydalanamayacağı değerlendirmelerine yer verilmiştir.

- (57) Son olarak *Arçelik* kararında³¹ ise; Arçelik Pazarlama AŞ (ARÇELİK) tarafından yetkili satıcılarına, pazaryerleri de dâhil olmak üzere, çevrim içi satışlara yönelik olarak; internet kanalıyla yapılan satışların toplam satışlara oranına ilişkin kısıtlama getirilmesi, dağıtıcının sağlayıcıya internet üzerinden tekrar satışa sunacağı ürünler için fiziki satış noktalarında arz edilecek ürünlere kıyasla daha yüksek fiyat ödemesinin kararlaştırılması ve dağıtıcıya çevrim içi kanallardan satış yasağı getirilmesi rekabet sorunu olarak kabul edilmiştir. Bununla birlikte çevrimiçi pazaryerlerinin beyaz eşya sektörü bakımından önemine ilişkin tespitlere yer verilen dosyada, ARÇELİK tarafından bayilere çevrim içi pazaryerlerinde satış yasağı getirilmesi eylemine yönelik taahhüt sunulmuş ve sunulan taahhütler Kurul tarafından kısa sürede yerine getirilebilir ve kabul edilebilir bulunmuş ve soruşturma yetkili satıcılara çevrim içi pazaryerlerinden satış yasağı getirilmesi uygulamaları bakımından sonlandırılmıştır.
- (58) Yukarıda yer verilen kararlar ve değerlendirmeler ışığında, Türk rekabet hukuku mevzuatında, internet satışlarına ilişkin kesin ve genel bir yasaklamanın marka içi rekabetin kısıtlanması ve pasif satışların engellenmesi bağlamında ağır sınırlama niteliği taşıdığına kabul edildiği açıktır.

1.5.2.2. Dosya Kapsamında Elde Edilen Bulgulara İlişkin Değerlendirme

- (51) **Bulgu-34**'te teşebbüs yetkilileri aralarında geçen *WhatsApp* yazışmasında UZMAN KARIYER'in markalarından olan Hiper Zeka ve Mavi Önlük'ün internet satışlarının kapanmasına yönelik aksiyon alınması gerektiği "*Hiper ve mavi önlük ün internet satışları ile ilgili kapatırma işlemi çözmemiz lazım halen satanlar var*" ifadeleriyle belirtilmektedir. **Bulgu-35** yetkili bayilerin Hiper Zeka yayınlarını internet üzerinden satamayacakları konusunda uyarılması gerektiğine ilişkin yazışmayı içermektedir. Teşebbüs yetkilileri arasında geçen görüşmeyi içeren **Bulgu-36**'da teşebbüs yetkilisi tarafından bayilerin çevrim içi platformlar üzerinden sattığı ürünlerin kaldırılması yönünde aksiyon alınması gerektiği ifade edilmiş ve bayilik sözleşmelerinde yer alan bayilerin "(.....)"na ilişkin sözleşme maddesi paylaşılmıştır.
- (52) Bulgu-37 ve Bulgu-38'de yetkili bayilerin çevrim içi pazaryerlerinde sattığı UZMAN KARIYER'e ait ürünlerin satış linkinin teşebbüs yetkilileri tarafından bayilere gönderilerek ilgili ürünlerin internet üzerinden satışını yapmamaları konusunda uyarıldıkları anlaşılmaktadır. Benzer şekilde Bulgu-39 ve Bulgu-40'ta internet üzerinden satış yapan bayiler için aksiyon alınması gerektiği ifade edilmektedir. Bulgu-41'de teşebbüs yetkilileri arasında geçen "(.....)" platformu üzerinden satış yapan bayiye carisini kapatmak suretiyle yaptırım uygulanmasına yönelik yazışma yer almaktadır. Bulgu-42 ve Bulgu-44'te bayilerin internet üzerinden ürün satmasının yasak olduğuna dair ifadeler bulunmaktadır.
- (53) Bulgu-43'te yer alan "(.....) a bizim marka tescilimizin olmadığı mağazaların ürün satışını kapatmasını isteyelim. Kilitliyormuş" ifadelerinden internet satışlarına kısıtlama getirilmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır. Bulgu-45'te ise bir kısım yetkili bayiye internet üzerinden satış yapabilmesi için UZMAN KARIYER tarafından yetki belgesi

³¹ Kurulun 08.09.2022 tarih ve 22-41/580-240 sayılı kararı.

hazırlandığı görülmektedir. Söz konusu yetki belgesinden UZMAN KARİYER tarafından bazı bayilerin internet satışlarına izin verildiği görülmekle birlikte, yukarıda yer verilen belgeler bir arada değerlendirildiğinde, bayilerin internet üzerinden satışının yasak olmasının genel uygulama olduğu anlaşılmaktadır.

- (54) Bu çerçevede, UZMAN KARİYER'in alıcılarının internet satışlarını yasaklamaya yönelik uygulamalarının rekabet sorunu oluşturduğu tespit edilmiştir.

I.5.2.3. UZMAN KARİYER Tarafından Sunulan Taahhüt Metni

- (55) UZMAN KARİYER tarafından 03.05.2024 tarih ve 51469 sayı ile sunulan taahhüt metninin içeriğinde;

- Kendisiyle çalışan ve çalışmak isteyen bayilerle veya satış noktaları ile akdedeceği sözleşmeler kapsamında 4054 sayılı Kanun'a aykırı hareket etmeyeceğini,
- İlgili taahhüt metni ile bayilik sözleşmelerinden 4054 sayılı Kanun'a aykırılık teşkil eden tüm sözleşme maddelerinin çıkarıldığı, taahhüt kapsamında revize edilen sözleşmelerin hâlihazırda çalışılan bayilerle yeniden imzalanacağı,
- 4054 sayılı Kanun kapsamında uyulması gereken yükümlülükler kapsamında bayilere bilgilendirme metni gönderileceği, revize edilen sözleşmeler ve bilgilendirme metinleri ile aktif satış, pasif satış ve münhasır bölgenin ne anlama geldiği konularında bayilere açıklama yapılacağı, bayi toplantılarında rekabet hukukuna ilişkin eğitimlerin yapılacağı,
- Orijinal oldukça ve bandrol yükümlülüğüne aykırı olmadıkça yetki bölgesi fark etmeksizin bayilerin herhangi bir mecradaki pasif satışlarına müdahale edilmeyeceği, bayilerin pasif satışlarının herhangi bir onay veya izine tabi tutulmayacağı,
- Taahhüt kapsamında revize edilen sözleşmelerin nihai halinin ve bilgilendirme metinlerinin en geç 30.09.2024 tarihinde kuruma tevsik edileceği,
- Taahhüt kapsamında yapılan değişikliklere ilişkin internet sitelerinde duyuru yapılacağı, revize edilen sözleşmelerin internet sitesinin bayiler için olan kısmında yayımlanacağı

ifade edilmektedir.

- (56) Aşağıda UZMAN KARİYER'in bayileri ile imzaladığı sözleşmenin değişiklik öncesi ve sonrasındaki ilgili maddelerine karşılıklı olarak yer verilmektedir.

Tablo-1: UZMAN KARIYER Tarafından Taahhüt Edilen Sözleşme Değişiklikleri

Mevcut Bayilik Sözleşmesi	İlişkili Rekabet Sorunu	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Bayilik Sözleşmesi
(.....)	<i>Bölge/ Müşteri Kısıtlaması</i>	(.....)
(.....)(...)	<i>Bölge/ Müşteri Kısıtlaması</i>	(.....)
(.....)	<i>İnternet Satış Yasağı</i>	(.....)

Mevcut Bayilik Sözleşmesi	İlişkili Rekabet Sorunu	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Bayilik Sözleşmesi
(.....)	Bölge/ Müşteri Kısıtlaması	(.....)
(.....)	Bölge/Müşteri Kısıtlaması	(.....)
(.....)	Bölge/ Müşteri Kısıtlaması	(.....)

- (57) Diğer yandan, mevcut taahhüt paketi kapsamında yapılan değişiklikleri bildirme amacıyla UZMAN KARIYER tarafından bayilere gönderilecek Bilgilendirme Metni aşağıdaki gibidir:

“Sayın Muhatap,

Malumunuz olduğu üzere tarafınız ile şirketimiz arasında bayilik/ürün satış noktası ilişkisi yürütülmektedir. Şirketimiz, bayi politikaları uygulamaları ile ilgili değişikliğe gitmiş olmakla, aşağıdaki bilgilendirme metnini dikkatinize sunmaktayız.

İmzalanan sözleşme uyarınca tarafınıza ilişkin olarak getirilen sınırlamanın kapsamı yalnızca bölge dışına aktif satış yapamamanız yönündendir, pasif satış talepleri ve internet satışları ile ilgili ise bir sınırlandırma bulunmamaktadır. Aksi eylemler, anlaşmalar ve müracaat ve müdahaleler 4054 sayılı Kanun 4. maddesi kapsamında Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar olarak değerlendirilecek olmakla; maddede düzenlenen şekliyle belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı nitelikte olmakla yasaklanmıştır. Bununla birlikte 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında bazı haller 4. maddenin uygulanmasından muaf tutulmaktadır.

Tebliğe göre sağlayıcının anlaşma konusu mal ve hizmetlerin sağlandığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u aşmadığı ve 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi kapsamında belirtilen kısıtlamaları içermeyen anlaşmalar grup muafiyeti kapsamında değerlendirilmektedir. Grup muafiyeti kapsamında değerlendirilemeyecek sınırlamalar olarak da bilinen 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4 (a) maddesi yeniden satıcının, anlaşma konusu ürünün satış fiyatını belirleme serbestisine ilişkindir. Buna göre her yeniden satıcı kendi fiyatını belirleme özgürlüğüne sahip olmalıdır. Ancak sağlayıcı sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemek koşulu ile yeniden satıcının azami fiyatını belirleyebilir veya tavsiye fiyat düzenleyebilir.

Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde dört başlık altında sayılan bölge veya müşteri paylaşımı türleri, anlaşmaları grup muafiyeti dışına çıkartan sınırlama olarak kabul edilmemektedir. Bu istisnalardan ilki özellikle dağıtım ağı kurmak isteyen sağlayıcı teşebbüslerin, kendisine ya da alıcı konumundaki teşebbüslere münhasır satış bölgeleri veya münhasır müşteri grupları vermelerine olanak sağlamaktadır. Örneğin, sağlayıcı konumundaki üretici bir teşebbüs ürünlerini Türkiye'nin her bir iline atadığı distribütörleri aracılığı ile dağıtabilecek ve distribütörlere bölgesel koruma sağlayabilecektir.

Teşebbüslere münhasır bir bölge veya müşteri grubu vermek suretiyle tanınan koruma mutlak bir koruma değildir. Alıcı teşebbüsler kendilerine tahsisli bölgeye veya müşteri grubuna satış yaparken sisteme dâhil diğer alıcıların ancak aktif rekabetinden korunabilirler. Başka bir ifadeyle, sağlayıcı teşebbüs, kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bölgeye ya da müşteri grubuna yapılacak aktif satışları kısıtlayabilir. Bu bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların kısıtlanması ise anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkartan bir ihlal olarak değerlendirilecektir. Bu noktada aktif satış-pasif satış ayırımı önem kazanmaktadır.

Bu kapsamda öncelikle yukarıda açıklanan tanımların yapılması gerekirse;

Aktif Satış: Bir alıcının münhasır bölgesindeki veya münhasır müşteri grubundaki münferit müşterilere, başka bir alıcı tarafından, mektup veya ziyaret gibi doğrudan pazarlama yöntemleriyle gerçekleştirilen satışlar "aktif satış" olarak değerlendirilmektedir. Başka bir alıcının bölgesinde satış yeri veya dağıtım deposu kurmak da aktif satış kapsamındadır. Başka bir alıcıya tahsis edilmiş bölgedeki veya müşteri grubundaki müşterileri doğrudan hedefleyen reklamlar veya promosyonlar da diğer aktif satış yöntemleri arasında sayılabilir. Sağlayıcı teşebbüs, kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bölgeye ya da müşteri grubuna yapılacak aktif satışları kısıtlayabilmektedir. Alıcının müşterileri tarafından gerçekleştirilecek aktif satışların sınırlandırılmasına yönelik alıcıya herhangi bir yükümlülük getirildiği takdirde ise grup muafiyetinden yararlanmak mümkün olmayacaktır.

Pasif Satış: Başka bir alıcının bölgesindeki veya müşteri grubundaki müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları neticesi olmayan talepleri karşılamak, malın teslimatı müşterinin adresine götürülerek yapılsa dahi, "pasif satış" anlamına gelmektedir. Medya aracılığı ile yapılan genel nitelikli reklamlar veya promosyonlar, pasif satış yöntemi olarak değerlendirilmektedir. İnternet yoluyla yapılan satışlar da genellikle pasif satıştır. Ancak başka bir alıcının münhasır bölgesindeki veya müşteri grubundaki müşterilere elektronik posta gönderilmesi, söz konusu müşterilerden böyle bir talep gelmediği sürece, aktif

satış yöntemi olarak değerlendirilmektedir. Katalog gönderme suretiyle yapılan satışların değerlendirilmesinde de aynı yaklaşım uygulanmaktadır.

Alicıların satış yaptığı bölge veya müşteri grubunun münhasır olarak değerlendirilmesi için, o bölge veya müşteri grubuna sadece tek bir alıcının veya sadece sağlayıcının kendisinin aktif olarak satış yapıyor olması gerekmektedir. Başka bir ifadeyle, belirli bir bölgeye veya müşteri grubuna aktif olarak satış yapan teşebbüs sayısı iki veya daha fazla ise o bölge veya müşteri grubu artık münhasır değildir. Bu tür "serbest" bölge veya müşteri grubundaki müşterilere herhangi bir alıcı dilediği gibi aktif olarak satış yapabilmelidir.

Neticeten orijinal ve bandrol yükümlülüğüne aykırılık olmadıkça bayilerin pasif ve internet üzerinden satışlarına yetki bölgesi dışında olsun olmasının bir müdahale söz konusu olmayacağından, pasif satışın bu kapsamda serbest olduğunu bildirir, yine nihai satış fiyatları ile ilgili de şirketimizin herhangi bir tasarrufu bulunmadığından şirketimize bu yönde herhangi bir talep ve ihbarda bulunmamanızı, şirketimizce herhangi bir işlem yapılmayacağını peşinen bildirmekteyiz. Yine sözleşme konusu tüm ürünlerin orijinal ve bandrol yükümlülüğüne aykırı olmayan nüshalarının, pazaryerleri de dahil olmak üzere çevrimiçi tüm mecralarda satışı yapılabilir. Yeniden satıcıların internet üzerinden satış yapabilmeleri için ayrı bir izin veya onay aranmaz. Dolayısıyla bu yönde de şirketimize yapılacak herhangi bir başvuru veya ihbar ile ilgili de işlem yapılmayacaktır. Bayilik sözleşmelerindeki bu yöndeki maddelere aykırılık hallerinde şirketimizce sözleşme feshedebilecek, haksız rekabet ve izinsiz yayım kapsamında oluşan zararın tazmini yoluna gidilecektir.”

1.5.2.4. UZMAN KARIYER’in Sunduğu Taahhütlerin Değerlendirilmesi

(58) 4054 sayılı Kanun’un 43. maddesinin üçüncü fıkrasında taahhüt müessesesinin uygulanmasına ilişkin usul ve esasların Kurul tarafından çıkarılan tebliğ ile belirleneceği hüküm altına alınmıştır. Kurul tarafından 11.02.2021 tarihinde kabul edilen 2021/2 sayılı Tebliğ, 16.03.2021 tarihli ve 31425 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

(59) 2021/2 sayılı Tebliğ’in “Kapsam” başlıklı 2. maddesi şu şekildedir:

“Bu Tebliğ; açık ve ağır ihlaller hariç olmak üzere, 4054 sayılı Kanunun 4 üncü veya 6 ncı maddesi kapsamında ortaya çıkan rekabet sorunlarının giderilmesine yönelik olarak ilgili teşebbüslerce ya da teşebbüs birliklerince sunulan taahhütleri kapsamaktadır.”

(60) Bununla birlikte 2021/2 sayılı Tebliğ’in “Tanımlar” başlıklı 4. maddesi açık ve ağır ihlal niteliğindeki hususları;

“Bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabet doğrudan ya da dolaylı olarak engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan;

1) Rakip teşebbüsler arasında fiyat tespiti, müşterilerin, sağlayıcıların, bölgelerin ya da ticaret kanallarının paylaşılması, arz miktarının kısıtlanması veya kotalar konması, ihalelerde danışıklı hareket, gelecekte uygulanması planlanan fiyat, üretim ya da satış miktarı gibi rekabete duyarlı bilgilerin paylaşılması,

2) Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arası ilişkide alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi konularında

gerçekleşen anlaşma ve/veya uyumlu eylemler ile bu konulara ilişkin teşebbüs birliği karar ve eylemleri”

olarak düzenlemiştir.

- (61) Dosya kapsamında yapılan incelemeler sonucunda UZMAN KARİYER'in gerçekleştirdiği ve taahhüt kapsamında değerlendirilebilecek eylemlerinin bayilerin internet satışlarının kısıtlanması ve bayilerin bölge/müşterilerinin kısıtlanması niteliğindedir. Bu çerçevede dosya konusu rekabet sorunlarının anılan Tebliğ'in 4. maddesinde sayılan açık ve ağır ihlaller kapsamına girmediği, dolayısıyla UZMAN KARİYER'in ilgili rekabet sorunlarına ilişkin taahhüt sunmasının mümkün olduğu değerlendirilmektedir³².
- (62) Diğer yandan, taahhüt müessesesinin işlerliği bakımından 2021/2 sayılı Tebliğ, taahhüt sunma taleplerinin Kuruma iletebileceği süreyi ve başvuru usulünü tayin etmektedir. 2021/2 sayılı Tebliğ'in *“Taahhüt sürecinin başlatılması”* başlıklı 5. maddesi;

“(1) Haklarında yürütülen bir incelemeye taahhütle son verilmesini isteyen taraflar, önaraştırma veya soruşturma sürecinde taahhüt sunma talebinde bulunabilirler. Soruşturma sürecindeki taahhüt sunma talepleri Kanunun 43 üncü maddesinin ikinci fıkrası kapsamında yapılan soruşturma bildiriminin tebliğinden itibaren üç ay içinde Kuruma iletilir. Bu süre geçtikten sonra Kuruma iletilen taahhüt sunma talepleri dikkate alınmaz.

(2) Taraflar, taahhüt sunma taleplerini yazılı şekilde Kuruma ileterek taahhüt sürecini başlatır.”

hükmünü içermektedir.

- (63) Soruşturma Bildirimi 08.07.2023 tarihinde UZMAN KARİYER'e tebliğ edilmiş, UZMAN KARİYER tarafından yapılan taahhüt başvurusu ise 18.09.2023 tarihinde 42569 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Bu kapsamda, teşebbüsün taahhüt sunma talebi 2021/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesindeki usule uygun olarak ve süresi içinde gerçekleştirilmiştir.
- (64) 2021/2 sayılı Tebliğ'in *“Taahhüdün niteliği”* başlıklı 9. maddesinin ikinci fıkrası, sunulan taahhüdün değerlendirilmesi bakımından yol göstericidir:

“Taahhüt rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları gidermeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olmalıdır ...”

- (65) Bu doğrultuda taahhüt kapsamında revize edilen sözleşme maddelerinin dosya kapsamında tespit edilen rekabet sorunları bazında değerlendirmesine ve bayilere gönderilecek olan bilgilendirme metnine ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

1.5.2.4.1. Bölge/Müşteri Kısıtlamasına İlişkin Taahhütlerin Değerlendirmesi

- (66) UZMAN KARİYER ile yürütülen taahhüt görüşmeleri esnasında, mevcut soruşturma sürecinde elde edilen ve UZMAN KARİYER'in alıcılarına bölge/müşteri kısıtlaması getirdiğini gösteren Bulgu-39 ve Bulgu-46'nın yanı sıra, bayiler ile yapılan sözleşmelerde ilgili rekabet sorununa işaret eden birtakım hükümlerin bulunduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda bahsi geçen sözleşmenin 3.1 numaralı maddesine aşağıda yer verilmektedir.

³²Bunun yanı sıra UZMAN KARİYER hakkında öne sürülen, dağıtıcıların yeniden satış fiyatını belirlemesine ilişkin açık ve ağır ihlal iddiası işbu taahhüt görüşmelerinin konusunu oluşturmamakta, bahsi geçen iddia hakkında soruşturma süreci devam etmektedir.

“(.....TİCARİ SIR.....) ...”

- (67) İlgili maddede; bayilerin satış yaptığı yetki bölgelerinin satış yapacakları ürünlere ilişkin olarak satış, tanıtım ve reklam faaliyetlerinde bulunabilecekleri coğrafi bölgeyi ifade ettiği, yetkili bölgeler haricinde bayiler tarafından söz konusu ürünlere ilişkin ticari faaliyette bulunulamayacağı ifade edilerek bayilerin yetkili olduğu coğrafi bölge il/ilçe kapsamında belirtilmektedir.
- (68) UZMAN KARİYER'in bayiler ile yaptığı sözleşme ile dosya kapsamında elde edilen bilgiler ve dosya kapsamında yapılan tespitler birlikte değerlendirildiğinde; UZMAN KARİYER'in bayileri ile münhasırlık ilişkisi olmadan çalıştığı diğer bir deyişle serbest dağıtım sisteminin geçerli olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte ilgili sözleşme maddesinden bayilerin yetkili bölge dışına yapacağı aktif satışların kısıtlandığı görülmektedir.
- (69) Esasen, alıcıların satış yaptığı bölge veya müşteri grubunun münhasır olarak değerlendirilebilmesi için, o bölge veya müşteri grubuna sadece tek bir alıcının veya sadece sağlayıcının kendisinin aktif olarak satış yapıyor olması gerekir. Başka bir ifadeyle, alıcıların ilgili bölge veya müşteri grubunda tek yetkili alıcı olarak atanmadığı durumda münhasırlık ilişkisi oluşmayacağından alıcıların aktif ve/ya pasif satışlarına kısıtlama getirilemeyecektir. Somut olaya bakıldığında ise UZMAN KARİYER'in bayilerini yetkili bölgeler kapsamında tek alıcı olarak atamadığı, dolayısıyla bayilerine münhasırlık yetkisi vermediği ve serbest dağıtım sistemi uyguladığı anlaşılmaktadır. UZMAN KARİYER'in bayilerinin aktif satışlarını kısıtlaması marka içi rekabetin kısıtlanması etkisi doğurabileceğinden ilgili kısıtlamanın rekabet sorununa yol açtığı tespit edilmiştir.
- (70) Bu kapsamda ilgili rekabet sorununun bertaraf edilebilmesi adına UZMAN KARİYER tarafından 3.1 numaralı madde aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

“(.....TİCARİ SIR.....) ”

şeklinde revize edilmiştir.

- (71) Revize edilen ilgili maddeden anlaşılacağı üzere bayilerin satış yaptığı yetkili bölgelerde tek alıcı olarak faaliyet göstereceği, dolayısıyla bayilerin ilgili bölgelerde münhasıran yetkili olduğu hüküm altına alınmıştır. Münhasıran yetkili olan bayilerin yetkili oldukları bölge dışına yapacakları aktif satışların kısıtlanmasına 4054 sayılı Kanun ve Dikey Kılavuz kapsamında izin verildiğinden UZMAN KARİYER tarafından bayilerin aktif satışlarına getirilen kısıtlamanın rekabet sorununa yol açmayacağı değerlendirilmektedir.

- (72) Taahhüt kapsamında revize ilgili bir diğer madde olan sözleşmenin revizyon öncesi 3.2 numaralı maddesine aşağıda yer verilmektedir.

“(.....TİCARİ SIR.....) (...)”

- (73) İlgili maddenin revize edilmeden önceki hali incelendiğinde; bayilerin yetkilendirildikleri bölgeler dışında ticari faaliyette bulunamayacakları, yetki bölgeleri içinde ise bir başka yayıncılık veya satış noktası ile satışa konu ürünlere ilişkin takas yapılamayacağı hüküm altına alınmıştır. Dolayısıyla, Bayilerin yetki bölgeleri dışına yapacakları tüm satışların bölge ihlali olarak değerlendirileceği anlaşılmaktadır.
- (74) Taahhüt kapsamında revize edilen 3.2 numaralı maddenin değişiklik sonrası haline aşağıda yer verilmektedir:

“Bölge ihlali

“(.....TİCARİ SIR.....) (...)”

- (75) Revize edilen sözleşme maddesi incelendiğinde yetkili bayinin kendisine tahsis edilen yetki bölgesi dışına yapacağı aktif satışlara kısıtlama getirildiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte “müşterilerden talep gelmedikçe” ifadesi ile bayilerin yetki bölgelerinde yapacakları pasif satışlara ilişkin bir kısıtlamanın söz konusu olmadığı vurgulandığı görülmektedir. Dolayısıyla münhasıran yetkili olan bayinin aktif satışlarına kısıtlama getirilmesi bir rekabet sorununa yol açmayacağından ilgili maddenin revize edilmesiyle rekabet sorununun bertaraf edildiği değerlendirilmektedir.
- (76) Taahhüt kapsamında revize edileceği ifade edilen bir diğer madde olan 4.1 numaralı maddeye aşağıda yer verilmektedir.

“(.....TİCARİ SIR.....)”

- (77) İlgili maddede revize edilen diğer maddelere benzer şekilde münhasır olmayan bayinin sadece yetkili olduğu bölge içerisinde tanıtım, satış ve dağıtım gerçekleştirebileceği hüküm altına alınmıştır. Bu durum ise münhasıran yetkili olmayan bayilerin aktif satışlarının kısıtlanmasına neden olmaktadır. İlgili sözleşme maddesiyle ortaya çıkan rekabet sorununu ortadan kaldırmak için 4.1. madde aşağıdaki şekilde revize edilmiştir.

“(.....TİCARİ SIR.....)”

- (78) Mezkûr maddenin ilk cümlesine eklenen “münhasır” ifadesiyle bayinin sözleşme kapsamında belirtilen bölgede tek satıcı olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte bayilerin pasif satışlarına müdahale edilmeyeceği de hüküm altına alınmaktadır. Sonuç olarak münhasır olmayan bayilere aktif satış yasağı getirilmesi ile ortaya çıkan rekabet sorunu, ilgili maddenin revize edilmesiyle ortadan kaldırılmaktadır.
- (79) Sözleşmenin rekabet sorununa yol açtığı tespit edilen 9. maddesine aşağıda yer verilmektedir.

“(.....TİCARİ SIR.....)”

- (80) İlgili maddede yer alan “(.....)” ifadesinden UZMAN KARIYER’in bir yetki bölgesi içerisinde birden fazla bayi atamaya yetkili olduğu anlaşılmaktadır. Böyle bir durumda bayilerin münhasır yetkiye sahip olması söz konusu olamayacağından, bayilerin satışlarına bölge ve müşteri kısıtlaması getirilmesinin rekabet sorununa yol açacağı değerlendirilmektedir. Bahsi geçen nedenlerden ötürü ilgili madde aşağıdaki şekilde revize edilmiştir.

“(.....TİCARİ SIR.....)”

- (81) Söz konusu maddeye eklenen “münhasır” ifadesiyle bayilerin yetki bölgesinde tek satıcı olacağı hüküm altına alınmaktadır. Böylece bayilerin aktif satışlarının münhasırlık sistemi olmaksızın kısıtlanmasına ilişkin rekabet endişesinin ortadan kaldırıldığı değerlendirilmektedir.
- (82) Bayilik Sözleşmesi’nin 11 numaralı maddesinin revize edilmeden önceki haline aşağıda yer verilmektedir.

“(.....TİCARİ SIR.....)”

- (83) Yukarıda yer verilen sözleşme maddesine eklemeler yapıldığı görülmektedir. Yapılan sözleşme revizyonundan anlaşıldığı üzere, bayilere getirilen bölge kısıtlamasının pasif satışlar için geçerli olmayacağı düzenlenmiştir.

“(.....TİCARİ SIR.....)”

- (84) UZMAN KARIYER tarafından sunulan taahhüt paketi kapsamında yapılan sözleşme değişikliklerinin yanı sıra, bölge ve müşteri kısıtlamasına yönelik olarak 4054 sayılı Kanun uyarınca uyulması gereken yükümlülükler hakkında bir bilgilendirme metni ile bayilerin bilgilendireceği ifade edilmektedir. Söz konusu bilgilendirme metni incelendiğinde; taahhüt müessesesi kapsamında yapılan değişikliklerin neler olduğu, 4054 sayılı Kanun kapsamında hangi anlaşma veya davranışların rekabet ihlali teşkil ettiği, taahhüt kapsamında uyulması gereken yükümlülüklerin neler olduğu hakkında bayilerin detaylı olarak bilgilendirileceği anlaşılmaktadır.
- (85) Bu kapsamda; ilgili bilgilendirme metninde aktif satış, pasif satış ve münhasır bölgenin ne olduğu hakkında detaylı bilgilere yer verildiği görülmekte olup 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında yasaklanan davranışlar ve hangi davranışların 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında değerlendirilmeyeceği hususunda detaylı bilgilere yer verildiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda, revize edilen sözleşmeler doğrultusunda UZMAN KARIYER’in bayilerine yetki bölgesi atayacağı, böylece bayilerin ilgili bölgede münhasıran satış gerçekleştirecekleri hakkında bilgi verilmektedir. Bununla birlikte münhasır bölgesi dışındaki bir başka münhasır bölgeye veya müşteri grubuna satış yapan bayilerin yalnızca aktif satışlarına müdahale edilebileceği bildirilmektedir. Bayilerin birbirleri hakkında pasif satışlara yönelik şikâyetle bulunması durumunda UZMAN KARIYER’in bir aksiyon almayacağını, pasif satış konusunda bayilerin serbest olduğunu ifade edilmektedir.
- (86) Sonuç olarak UZMAN KARIYER tarafından taahhüt sürecinin tamamlanmasıyla bayilere gönderilecek Bilgilendirme Metni’nin, taahhüt kapsamında yapılan değişiklikler ve 4054 sayılı Kanun kapsamında uyulması gereken yükümlülükler konusunda yeterince bilgilendirici olduğu, aktif satış ve pasif satışlar hakkında detaylı tanımlamaya yer verildiği, bayiler ile münhasır ilişki kurulması için yetki bölgelerinin belirlendiği ve bu kapsamda bayiler tarafından uyulması gereken yükümlülüklerin belirtildiği, bir başka ifadeyle bayilerin yetki bölgeleri dışına yapacakları aktif satışların UZMAN KARIYER tarafından kısıtlanabileceği hakkında bilgi verildiği, pasif satışların hiçbir durumda kısıtlanamayacağı hakkında bayilerin bilgilendirildiği anlaşılmaktadır.
- (87) Yukarıda ele alınan hususlar çerçevesinde, UZMAN KARIYER tarafından sunulan taahhüt metninde yer verilen sözleşme değişiklikleri ve bilgilendirme metni birlikte incelendiğinde, bu tasarrufların bölge ve müşteri kısıtlamasına yönelik rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları gidermeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu kanaatine varılmıştır.

I.5.2.4.2. İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına İlişkin Taahhütlerin Değerlendirilmesi

- (88) UZMAN KARİYER ile gerçekleştirilen taahhüt görüşmeleri esnasında, mevcut soruşturma sürecinde elde edilen ve UZMAN KARİYER'in alıcılarının internet satışlarını kısıtladığını gösteren Bulgu-34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44 ve 45'in yanı sıra, bayiler ile akdedilen mevcut sözleşmelerde internet satışlarının yasaklanmasına yönelik hüküm bulunduğu tespit edilmiştir. Anılan sözleşme hükmüne aşağıda yer verilmektedir:

“(.....TİCARİ SIR.....)”

- (89) İlgili sözleşme maddesinden anlaşılabacağı üzere UZMAN KARİYER tarafından bayilere internet siteleri, çevrim içi pazar yerleri, sosyal medya hesapları aracılığıyla internet üzerinden satış gerçekleştirilemeyeceğine ilişkin bir yasak getirilmektedir. Bununla birlikte ilgili maddede internet satış yasağına uymayan bayinin hesabının askıya alınacağı, internet satışlarının 24 saat içerisinde kaldırılmaması durumunda bayinin tazminat ödemesi gerektiği ifadeleriyle ise bayilere yaptırım uygulanacağı hüküm altına alınmaktadır.
- (90) Bilindiği üzere internet yoluyla yapılan satışlar pasif satış olarak değerlendirilmektedir. Mezûr maddede yer alan *“(.....)”* ifadelerinden görüldüğü üzere UZMAN KARİYER tarafından bayilerin pasif satışlarına kısıtlama getirilmektedir. Pasif satışların kısıtlanmasının ise marka içi rekabet üzerinde olumsuz etkiler doğurabileceği değerlendirildiğinden ilgili davranışın rekabet sorununa yol açtığı kanaatine varılmıştır.
- (91) Bu kapsamda ilgili rekabet sorununun bertaraf edilmesi için UZMAN KARİYER tarafından 3.3. numaralı madde;

“(.....TİCARİ SIR.....)”

şeklinde revize edilmiştir.

- (92) İlgili maddede bayilerin kendi internet sitesi, çevrim içi platformlar ve sosyal medya hesapları gibi çevrim içi kanallar aracılığıyla satış yapmasının herhangi bir izne veya onaya bağlı olmadığı, bayilerin internet üzerinden satış yapmakta serbest oldukları düzenlemiştir. Ayrıca, bayilerin internet satışlarının yasaklanması anlamına gelebilecek maddelerin de yok hükmünde sayılacağı ifade edilmiştir. Öte yandan bayilerin internet satışlarına yönelik olarak yalnızca orijinal olmayan ve bandrol yükümlülüğüne aykırı ürünlerinin satışına kısıtlama getirilebileceği belirtilmektedir.

- (93) UZMAN KARIYER tarafından sunulan taahhüt metninde sözleşmelerde yapılan değişiklikler ve 4054 sayılı Kanun uyarınca uyulması gereken yükümlülükler hakkında bir bilgilendirme metni ile bayilerin bilgilendireceği ifade edilmektedir. Söz konusu bilgilendirme metni incelendiğinde; taahhüt müessesesi kapsamında yapılan değişikliklerin neler olduğu, 4054 sayılı Kanun kapsamında hangi anlaşma veya davranışların rekabet ihlali teşkil ettiği, taahhüt kapsamında uyulması gereken yükümlülüklerin neler olduğu hakkında bayilerin detaylı olarak bilgilendirileceği anlaşılmaktadır.
- (94) Bilgilendirme metninde, internet satış yasaklarına ilişkin olarak, *“İmzalanan sözleşme uyarınca tarafınıza ilişkin olarak getirilen sınırlamanın kapsamı yalnızca bölge dışına aktif satış yapamamanız yönündendir, pasif satış talepleri ve internet satışları ile ilgili ise bir sınıflandırma bulunmamaktadır.”* ve *“... bayilerin pasif ve internet üzerinden satışlarına yetki bölgesi dışında olsun olmasın bir müdahale söz konusu olmayacağından, pasif satışın bu kapsamda serbest olduğunu bildirir, yine nihai satış fiyatları ile ilgili de şirketimizin herhangi bir tasarrufu bulunmadığından şirketimize bu yönde herhangi bir talep ve ihbarda bulunmamanızı, şirketimizce herhangi bir işlem yapılmayacağını peşinen bildirmekteyiz. Yine sözleşme konusu tüm ürünlerin orijinal ve bandrol yükümlülüğüne aykırı olmayan nüshalarının, pazaryerleri de dahil olmak üzere çevrimiçi tüm mecralarda 'satışı yapılabilir. Yeniden satıcıların internet üzerinden satış yapabilmeleri için ayrı bir izin veya onay aranmaz. Dolayısıyla bu yönde de şirketimize yapılacak herhangi bir başvuru veya ihbar ile ilgili de işlem yapılmayacaktır.”* şeklinde UZMAN KARIYER tarafından bayilerin internet satışlarına müdahalede bulunulmayacağına ve bayilerin çevrimiçi tüm mecralarda satış yapabileceklerine yönelik ifadelerin yer aldığı görülmektedir.
- (95) Yukarıda yer verilen tespit ve değerlendirmeler ışığında, UZMAN KARIYER tarafından internet satış kısıtlamalarına ilişkin olarak sunulan taahhütlerin soruşturma konusu rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları çözümlmeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu, dolayısıyla bayilerle yeni sözleşme imzalanması ve bayilerin de ilgili hususlar hakkında bilgilendirilmesi ile dosya kapsamında tespit edilen internet satış kısıtlamalarına ilişkin rekabet sorunlarının giderileceği kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

- (96) Rekabet Kurulunun 22.06.2023 tarih, 23-28/541-M sayılı kararı uyarınca yürütülmekte olan soruşturma kapsamında;
- Uzman Kariyer Kitabevi Yayın Dağıtım Eğitim ve Öğretim Hizmetleri Giyim Gıda Tic. Ltd. Şti. tarafından sunulan ve Kurum kayıtlarına 03.05.2024 tarih ve 51469 sayı ile giren nihai taahhütlerin, dosya kapsamında tespit edilen ilgili rekabet sorunlarını giderebilecek nitelikte olması nedeniyle kabulüne ve ilgili teşebbüs açısından bağlayıcı hale getirilmesine,
 - Taahhüt kapsamında taahhütlerin yerine getirildiğinin Kurul kısa kararının tarafa tebliğinden itibaren 4 (dört) ay içerisinde Kuruma tevsik edilmesine,
 - 22.06.2023 tarih, 23-28/541-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın bayilere bölge/müşteri kısıtlaması getirilmesi ve internet kanalıyla yapılacak satışların kısıtlanması iddialarına yönelik olarak Uzman Kariyer Kitabevi Yayın Dağıtım Eğitim ve Öğretim Hizmetleri Giyim Gıda Tic. Ltd. Şti bakımından sonlandırılmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.