



REKABET HUKUKU UYUM POLİTİKASI

Versiyon 3.0 • 23.05.2025

Politikalar

Doküman Numarası

OR.PL.027

© Zer Merkezi Hizmetler ve Tic. A.Ş. Kurum dışı kullanılamaz.

İÇİNDEKİLER

1. AMAÇ VE KAPSAM	5
2. TANIMLAR.....	5
3. YETKİ VE SORUMLULUKLAR.....	6
4. GENEL İLKELER	7
5. POLİTİKANIN UYGULANMASI	7
5.1. RAKİPLERLER İLİŞKİLERDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR	8
5.2. DERNEK VE SEKTÖREL BİRLİK TOPLANTILARINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR .	10
5.3. HAKİM DURUM HALİNDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR	13
5.4. MÜŞTERİ VE İŞ ORTAKLARI İLE İLİŞKİLERDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR.....	15
5.5. ŞİRKET BİRLEŞTİRME,DEVRALMA VE ORTAK GİRİŞİM İŞLEMLERİ	16
5.6. BASIN, MEDYA VE DİĞER SOSYAL İLETİŞİM MECRALARININ KULLANIMI.....	17
5.7. REKABET KURULU'NUN YERİNDE İNCELEME YETKİSİ VE İŞBİRLİĞİ YÜKÜMLÜLÜĞÜ	18
5.8. EĞİTİM VE İZLEME	19
5.9. REKABET İHLALLERİNİN YAPTIRIMLARI.....	19
6. KAYNAK VE İLGİLİ DOKÜMAN	19

1.AMAÇ VE KAPSAM

Bu Politika, KoçZer'in her seviyedeki yönetici ve çalışanlarının;

- Rekabet Hukuku'nun temel prensipleri konusunda bilgi sahibi olması,
- Rekabet ihlali kaygısı doğurabilecek durumları öncesinde tespit edebilmesi,
- Rekabet ihlalinin doğurabileceği risklerin farkında olması,
- Rekabet Hukuku'na tam uyum için üzerine düşen tüm sorumlulukları yerine getirmesi,
- Rekabet Hukuku'nu ihlal eden diğer teşebbüsleri tespit edebilmesi ve ihlale karşı korunmak için neler yapılması gerektiği konusunda farkındalık sahibi olması amacıyla hazırlanmıştır.

KoçZer tüm faaliyetlerini 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a tam uyumlu şekilde yürütmektedir.

Politika kapsamında KoçZer yöneticileri, çalışanları ve İş Ortakları; rekabete aykırı anlaşmalar yapmamak, rakiplerle uyumlu eylemler içerisinde bulunmamak, rekabete aykırı teşebbüs birliği kararları almamak ve bu kararlar doğrultusunda hareket etmemek, rakiplerle rekabete duyarlı bilgi değişiminde bulunmamak ve hâkim durumun kötüye kullanılmaması konusunda gerekli hassasiyeti göstermekle yükümlüdürler.

2.TANIMLAR

"Hâkim Durum": Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücünü ifade eder.

"Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması": Hâkim durumda bulunan teşebbüslerin sahip oldukları bu gücü, pazardaki rekabeti kısıtlayacak şekilde kötüye kullanmalarını ifade eder. Bu uygulamalara örnek olarak, rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, pazara yeni girmek isteyen teşebbüslerin engellenmesi, bir mal ile birlikte başka bir malın da alımının şart koşulması ve yüksek satış fiyatları uygulanması verilebilir.

"İş Ortakları": Tedarikçi, çözüm ortağı, bağımsız servis sağlayıcıları ve iş ilişkisi içinde bulunulan diğer üçüncü taraflar ile şirket nam ve hesabına hareket eden her türlü temsilci, taşeron, danışman, vb. ile bu sayılanların çalışan ve temsilcilerini kapsar.

"Koç Topluluğu": Koç Holding A.Ş. tarafından doğrudan veya dolaylı olarak, tek başına veya müştereken kontrol edilen şirketlerin tümünü ve Koç Holding A.Ş.'nin konsolide finansal raporunda yer alan İş Ortaklıklarını (Joint-Ventures) ifade eder.

"Rekabet": Mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış ifade eder.

“Rekabete Aykırı Anlaşma”: Teşebbüsler arasındaki alım ya da satım fiyatı tespiti, üretim miktarının belirlenmesi, pazar ve müşteri paylaşımı, ihalelerde danışıklı hareket gibi konuları kapsayabilen yazılı veya sözlü olarak yapılabilen açık veya zımni mutabakatları ifade eder.

“Rekabete Duyarlı Bilgi”: Rakiplerle paylaşılması halinde rekabeti bozacak, kısıtlayabilecek ve/veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikteki her türlü bilgiyi ifade etmekte olup sayılanlarla sınırlı olmamak üzere; fiyata, miktara, müşterilere, maliyetlere, cirolara, satışlara, alımlara, kapasiteye, ürün niteliklerine, pazarlama planlarına, risklere, yatırımlara, teknolojilere, inovasyon ve AR-GE programlarına ilişkin ve benzeri diğer bilgileri içerir.

“Teşebbüs”: Piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri ifade eder.

“Teşebbüs Birliği”: Teşebbüslerin belli amaçlara ulaşmak için oluşturduğu tüzel kişiliği haiz ya da tüzel kişiliği olmayan her türlü birliklerdir (Ör: Dernek, birlik, konsey, komite vb. oluşumlar).

“Teşebbüs Birliği Kararları”: Teşebbüs birliklerinin aldıkları kararları ifade etmektedir. Teşebbüs birliklerinin, 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 karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.

“Uyumlu Eylem”: Teşebbüsler arasında bir anlaşmanın varlığı tespit edilemese bile, aralarındaki kendi bağımsız davranışları yerine geçen bir koordinasyonu veya pratik bir iş birliğini sağlayan doğrudan veya dolaylı ilişkileri ifade eder.

3.YETKİ VE SORUMLULUKLAR

KoçZer’in tüm çalışanları ve yöneticileri bu Politika’ya uymaktan ve KoçZer’in ilgili prosedürlerini ve kontrollerini bu Politikadaki gereklilikler doğrultusunda uygulamaktan ve desteklemekten sorumludur. KoçZer ilgili taraf ve işleme uygulanabilir olduğu ölçüde, tüm İş Ortaklarının bu Politika’ya uyumlu davranmasını bekler ve bunun için gerekli adımları atar.

Bu Politika ile KoçZer’in faaliyet gösterdiği ülkelerde geçerli olan yerel mevzuat arasında bir farklılık olması durumunda, ilgili uygulama yerel mevzuata aykırılık teşkil etmediği ölçüde, Politika veya mevzuattan, daha kısıtlayıcı olan geçerli olacaktır.

Bu Politika’ya, yürürlükteki mevzuata veya Koç Topluluğu ile KoçZer Çalışma İlkeleri (OR.PL.028)’ne aykırı olduğu düşünülen herhangi bir eylemden haberdar olunması halinde, bu konu bir üst yöneticiye danışılabilir veya raporlanabilir. Alternatif olarak KoçZer Etik Hattı’na “<https://www.koczer.com/etik-hatti>” adresinden bildirimde bulunulabilir.

KoçZer çalışanları, Politika ve uygulaması hakkındaki soruları hakkında KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği’ne danışabilirler. Bu Politika’nın bir çalışan tarafından ihlali, işten çıkarılma dahil olmak üzere önemli disiplin cezalarına neden olabilir. Bu Politika’ya uyumlu hareket etmesi

beklenen herhangi bir üçüncü şahsın Politika'ya aykırı hareket etmesi halinde, ilgili sözleşmeler feshedilebilir.

Politika'nın yürütülmesinden KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği sorumludur.

4. GENEL İLKELER

KoçZer çalışanlarının ve İş Ortaklarının işlerini, faaliyet gösterilen ülkelerdeki mevzuat, Koç Topluluğu ve KoçZer Çalışma İlkeleri ile Politika'ya uygun şekilde yürütmeleri beklenmektedir. Bu bağlamda, rekabet hukuku düzenlemelerine uygun bir şekilde hareket etmek, tüm yönetici ve çalışanların görev ve işlerinin önemli bir parçasıdır.

- KoçZer, faaliyetlerinin rekabet hukuku açısından uyumunu düzenli olarak takip eder.
- Rekabet hukuku uyumu riskinin yönetimine ilişkin gerekli aksiyonları alır.
- Rekabet hukuku konusunda çalışanları ve yöneticileri bilinçlendirmek amacıyla gerekli eğitim ve denetim faaliyetleri yürütür.

Bu Politika çerçevesinde KoçZer çalışanları, yöneticileri ve İş Ortakları; rekabete aykırı anlaşmalar yapmamak, rakiplerle uyumlu eylemler içerisinde bulunmamak, rekabete aykırı teşebbüs birliği kararları doğrultusunda hareket etmemek, rakiplerle rekabet hukuku açısından sakınca doğurabilecek bilgileri paylaşmamak ve hâkim durumun kötüye kullanılmaması konusunda gerekli hassasiyeti göstermekle yükümlüdürler.

Bu Politika'nın ihlali; KoçZer, ilgili yöneticileri, çalışanları ve İş Ortakları için hukuki, idari ve faaliyet gösterilen bölgedeki mevzuata bağlı olarak cezai yaptırımlar da dâhil olmak üzere ağır sonuçlar doğurabilecek ve en önemlisi, Koç Topluluğu'nun ve KoçZer'in itibarının ciddi bir şekilde zarar görmesine sebep olabilecektir.

5. POLİTİKANIN UYGULANMASI

Aşağıda, her bir ilişki türü ve durum özelinde uyulması gereken Rekabet Hukuku kuralları üzerinde durulacaktır. Bu kapsamda;

- Rakiplerle ilişkilerde dikkat edilmesi gereken kurallar,
- Teşebbüs birliği (dernek, sektörel birlik vb.) toplantılarında dikkat edilmesi gereken kurallar,
- Müşteri, tedarikçi ve diğer İş Ortakları ile ilişkilerde dikkat edilmesi gereken kurallar,
- Hakim durumda bulunan şirketlerin dikkat etmesi gereken kurallar,
- Şirket birleşme, devralma ve ortak girişim işlemleri rekabet hukuku kapsamında incelenecektir.

5.1 RAKİPLERLE İLİŞKİLERDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR



Rakip şirket yöneticisi veya çalışanları ile doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşmalar yapmak veya uyumlu eylem niteliği taşıyan davranışlarda bulunmak yasaktır. Bu kapsamda rakiplerle; müşteri ve bölge paylaşımı, arz kısıtlaması, ihalelerde danışıklı hareket gibi rekabete aykırı anlaşmalar da yapılamaz.

Rekabete aykırı anlaşma ve/veya uyumlu eylemin şekli önem taşımamaktadır. Sadece yazılı değil, sözlü anlaşmalar da Rekabet Hukuku'nu ihlal edebilir. Bu sebeple özellikle rakip yönetici ve çalışanları ile kurulan ilişkilere; mekan (toplantı salonu ya da cafe) ya da zamandan (mesai saatleri ya da hafta sonu) bağımsız bir biçimde dikkat edilmesi gerekmektedir.

Rekabet otoriteleri tarafından yürütülen incelemelerin çoğunda rakip yönetici ve çalışanları ile doğrudan yapılan ya da şirket içerisinde rakipler hakkında yapılan e-posta yazışmaları, toplantı tutanakları, ajanda notları, whatsapp yazışmaları, mobil ve şirket içi chat yazışmaları delil olarak kullanılmaktadır.

Rakiplerle İlişkilerde Yapılması Gerekenler:

- Hukuka uygun ve meşru bir gerekçe olmadığı sürece rakip yönetici ve çalışanları ile (sözlü veya yazılı) temas kurmayın.
- Ticari, operasyonel, idari ve stratejik kararlar rakiplerden bağımsız olarak ve tek taraflı şekilde alınmalıdır.
- Rakiplere ilişkin bilgiler başta kamuya açık kaynaklar (internet sitesi, haber bültenleri, dijital platformlar, KAP açıklamaları, basın açıklamaları, basın, ticaret dergileri, linkedin gibi platformlarda yer alan kamuya açık sosyal medya hesapları vb.) olmak üzere hukuka uygun kaynaklardan elde edilmelidir ve bu bilgiler şirket içerisinde paylaşılırken ya da bu bilgilere sunum, rapor, excel vb. dokümanlarda yer verilirken, referans olarak ilgili kamuya açık kaynaklar mutlaka belirtilmelidir.
- Rakiplerle kurulan meşru işbirliklerinde, söz konusu ilişkinin kurulması ve icrası ile doğrudan ilgili ve gerekli olan bilgilerin ötesinde bir paylaşımda bulunmayın ve mutlaka öncesinde KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'nin görüşünü alın.
- KoçZer'in ticari sırlarını edinmek yahut kendi şirketinin ticari sırlarını paylaşmak üzere sizinle iletişime geçen rakip yönetici ve çalışanları ile görüşmeyin.
- Aşağıda "Rakiplerle İlişkilerde Yapılmaması Gerekenler" ve "İşgücü Piyasalarında Yapılmaması Gerekenler" listelerinde yazılı hususlardan birisi hakkında sizinle tartışmak/görüşmek isteyen bir rakiple, konunun hiçbir şekilde tartışılmaması/görüşülmemesi, bu tür görüşmelerin Rekabet Kanunu'nu ihlal edeceği karşı tarafa açıkça, yazılı olarak bildirilmeli ve derhal KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'ne konu hakkında bilgi verilmelidir.

Rakiplerle İlişkilerde Yapılmaması Gerekenler:

- Rakipler ile alım-satım koşullarını, satış tarifesini, fiyat ve ücretleri ya da diğer alım-satım şartlarını görüşmeyin.
- Rakipler ile tarife/ fiyat / ücret/ komisyon artış oranlarını ya da bunların zamanlamalarını görüşmeyin.
- Rakipler ile minimum ya da maksimum tarife/ ücret/ fiyatları görüşmeyin.
- Rakipler ile iskontoları, indirim oranlarını, teşvikleri, tedarik fazlası ya da tedarike ilişkin diğer şartları görüşmeyin.
- Rakiplerle İş Ortakları'na verilen/uygulanan ücret, prim, komisyon, vade ticari şartları görüşmeyin.
- Rakiplerle İş Ortağı kriterlerini ya da pazarlama ve satış stratejilerini görüşmeyin.
- Rakiplerin, ticari stratejilerini sizinle paylaşmaları halinde olumsuz geri dönüş yaparak paylaşımlarının Rekabet Hukuku'na aykırı olduğunu belirtin. Ayrıca rakiplerinizi KoçZer'in ticari bilgilerini paylaşmayın.
- Rakiplerinizi ile faaliyet gösterdiğiniz coğrafi bölgeleri ya da müşteri gruplarını yahut tedarikçi listelerini paylaşmayın.
- Rakiplerinizi ile birbirlerinin coğrafi bölgelerine ya da müşteri gruplarına teklif vermeme konusunda görüşmeler/anlaşmalar yapmayın.
- Rakiplerinizi ile müşterilere ait bireysel verileri (satın alma miktarları, ciroları, satın alma fiyatları, satın almaya konu hizmetleri/ürünleri, komisyon oranları, mevcut ya da planlanan alım-satım işlemleri) paylaşmayın.
- Rakiplerinizi ile online mecralarda birbirinizin markalarını, anahtar kelimelerini hedeflememeye yahut negatif eşlemeye yönelik anlaşmalar yapmayın.
- Rakiplerinizi ile ihale şartları, katılım durumu, teklife ilişkin hususları görüşmeyin.
- Rakipler ile üretim, alım veya satım miktarlarını/kotalarını görüşmeyin.
- Rakipler ile belirli İş Ortakları'ndan ürün/hizmet almama ya da belirli müşterilere ürün/hizmet satmama konusunda anlaşmalar/görüşmeler yapmayın.
- Rakipler ile çalışan transfer etmeme ya da transfer koşulları, çalışanlara verilen maaş; prim, zam oranları ve yan hakları (yemek, yol yardımı, sigorta poliçe kapsamı, spor teşvik paketi vb.) görüşmeyin.
- Başta kamuya açık kaynaklar, olmak üzere hukuka uygun kaynaklardan elde edilen rakip bilgileri, rakip ile iletişim kurularak teyit edilmeye çalışılmamalıdır.

İşgücü Piyasalarında Yapılmaması Gerekenler:

- Çalışan maaşlarının, ücret artışlarının ya da ücrete dahil diğer unsurların (yan hak vb.) sabitlemesi veya belirli seviyelerde tutulması konusunda İşverenler arasında yapılan anlaşmalar ve görüşmeler,
- Yan hakları sabitleme ya da üst sınır getirme konusunda İşverenler arasında yapılan anlaşmalar ve görüşmeler,

- Birbirlerinin mevcut ya da işten ayrılan çalışanlarını işe almama ya da iş başvurularını reddetme, yahut işe alımdan önce nezaket araması yapılarak izin alınması konularında İşverenler arasında yapılan anlaşmalar ve görüşmeler,
- Maaş ve ücrete dahil diğer unsurlar, yan haklar hakkındaki KoçZer bilgilerinin/politikalarının diğer şirketler ile paylaşılması,
- Bu konuların görüşüldüğü sektörel birlik/dernek toplantılarına iştirak edilmesi.

5.2 DERNEK VE SEKTÖREL BİRLİK TOPLANTILARINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR

Firmaların sektörel dernek, birlik vb. çatılar altında; teknik standartlar geliştirmek, faaliyet gösterdikleri endüstrinin sorunlarını tartışmak ve çözüm yolları aramak, global gelişmeleri takip ederek sektördeki uygulamaların günceli yakalamasını sağlamak, mevzuat çalışmalarını takip etmek gibi meşru gerekçeler ile bir araya gelmeleri olağan bir durum olmakla birlikte bu sektörel dernek/birliklerin rekabet kurallarının ihlaline aracılık etmemeleri gerekmektedir.

Dernek ve Birlik Toplantılarında Görüşülmemesi Gereken Konular:

- Ücretler, fiyatlar, tarifeler ve kampanya koşulları, kotalar, fiyat değişiklikleri, satış koşulları, fiyat artışları, indirimleri,
- Hammadde alımı veya satımına ilişkin ticari kararlar (fiyatlama, indirim oranları, vade, miktar, spectler/standartlar, tedarik kaynağı, müşteri bilgileri vb.),
- Maliyetler, ciro bilgileri,
- Üretim miktarı, kapasite kullanım oranı, satış miktarları ve satış hedefleri; ayrıca stok bilgileri,
- Satış ve pazarlamaya ilişkin stratejiler, geçiş tarihleri, hesaplama yöntemleri ve fiyatlama kararları, sunulması planlanan ürün/hizmet portföyü, lansman tarihleri ve kalite standartları; ihale stratejileri, fiyatları, teklif verilecek kısımlar/kalemler vb,
- Yatırım kararları, makine/ekipman parkı ve teknoloji bilgileri, üretim bilgileri, Ar&Ge çalışmaları vb,
- Tedarik kaynakları, alım tutarları vb. ile ilgili bilgiler,
- İş Ortakları'na/müşterilere verilen prim, komisyon, mal fazlası, fiyat, vade vb. ticari şartlar,
- İş Ortağı seçim kriterleri,
- Müşteri bilgileri,
- Müşteri listeleri, birbirlerinin müşterilerine teklif vermeme veya verme koşulları,

- İş ortağı listeleri, birbirlerinin İş Ortakları'na teklif vermeme veya verme koşulları,
- Çalışan transfer etmeme ya da transfer koşulları, çalışanlara verilen maaş; prim, zam oranları ve yan haklar,
- Ticari sır niteliğindeki diğer bilgiler,
- Konularında karşılıklı veya tek taraflı olarak bilgi paylaşılmaması ve tavsiye niteliğinde dahi olsa karar alınmaması gerekmektedir.

Dernek ve Birlik Toplantılarında Görüşülebilecek Konular:

- Ticari sır içermeyecek şekilde genel olarak sektörel gelişmeler ile ilgili konular, yasal ihtiyaçlar, sağlık, güvenlik, sürdürülebilirlik ve çevresel konular ile ilgili sektör standartları ve iyi uygulamalar ("best practice"),
- Küresel gelişmeler hakkında bilgilendirme yapılması,
- Eğitim programları,
- Kamu, özel sektör, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları ile olan işbirlikleri ve geliştirilmesi,
- Mevzuatın getirdiği yükümlülükler ve yeni mevzuat çalışmaları, bunlar hakkında sunulacak görüşlerin konsolide edilmesi,
- Sektörün bütününe ilgilendiren adli ve idari süreçler (fakat şirketlerin bireysel savunma stratejileri hariç),
- İdarenin taleplerinin gereğinin yerine getirilmesi adına takip edilen süreçler,
- Genel tanıtım fırsatları dahil (ancak belli bir şirketin belli ekipman ya da teknolojinin benimsenmesi ile ilgili kendi teklifleri hariç) sektör ile ilgili gizli olmayan konular vb. sektörel dernek/birlik toplantılarında görüşülebilecek örnek konulardır.
- Unutmayınız ki; toplantının adının veya konusunun "mevzuat çalışması" olması ya da mevzuatı görüşmek amacıyla bir araya gelinmesi görüşülmemesi gereken konuların artık görüşülebileceği anlamına gelmemektedir.

Toplantı Öncesi ve Sonrasında Dikkat Edilmesi Gereken Konular:

- KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'ni, üyelik koşulları ve katıldığınız alt komiteler dahil, dernek/birlik faaliyetlerinden haberdar ediniz.
- Her türlü toplantıdan önce gündemin sirküle edildiğinden ve bu gündeme harfiyen uyulduğundan emin olunuz.
- Endişeleriniz var ise toplantıların gündemlerini KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği ile önceden gözden geçiriniz.

- Davet edildiğiniz ancak katılmadığınız bir toplantının tutanağında görüşülmemesi gereken herhangi bir konuya atıfta bulunuluyor ise, geri bildirimde bulunarak itirazlarınızın ve toplantıya katılmamış olduğunuzun toplantı tutanağına kaydedilmesini sağlayınız.
- Tartışılan konular hakkında teyakkuzda olunuz. Tartışılan konuların hukuka uygunluğu konusunda şüphemiz varsa, bu konunun ya da meselenin KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği ile konuşma fırsatını elde edinceye kadar, ertelenmesini isteyiniz.
- Görüşülmemesi gereken konulardan herhangi birisi açılır ise, derhal itiraz ediniz ve konunun hemen değiştirilmesini isteyiniz. Bu tartışmaların bir parçası olmadığınızı açıklığa kavuşturunuz.
- Konu değiştirilmez ise, neden toplantıdan ayrılmakta olduğunuzu herkesin anlamasını sağlayacak şekilde derhal toplantıdan ayrılınız ve toplantıdan ayrıldığınızın tutanağa işlenmesini temin ediniz.
- Bunun gibi bir durum derhal KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'ne raporlanmalıdır.
- Dernek/birlik toplantısının dışında da etkinliklerde (Ör; öğle ya da akşam yemekleri) aynı ilkeleri uygulayınız.

5.3 HAKİM DURUM HALİNDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR

Belirli bir piyasada hakim durumda bulunan bir teşebbüsün tek taraflı davranışları ile rekabeti sınırlaması yasaktır. Hakim durumun tespitinde pazar payı en önemli kriterdir. Olayların çoğunda %40'ın üzerindeki pazar payları hakim durum şüphesi yaratabilecektir.

Hakim durumun tespitinde pazar payı dışında, ölçek ve kapsam ekonomileri, yüksek sermaye ihtiyacı, dikey entegrasyon, gelişmiş dağıtım ve satış ağı ihtiyacı gibi giriş engellerine, pazardaki büyüme engellerine ve alıcıların pazarlık gücüne de bakılmaktadır. Hakim durumda bulunmak değil, Hakim Durumunu Kötüye Kullanmak yasaktır.

KoçZer faaliyet gösterdiği farklı pazarlarda Hakim Durumda olabilir. 4054 sayılı Kanun çerçevesinde doğabilecek risklerin önüne geçilmesi adına, KoçZer'in hâkim durumda olma ihtimali bulunan piyasalar içerisindeki kötüye kullanmak olarak değerlendirilebilecek olan aşağıda belirtilen uygulamalardan kaçınması gerekmektedir:

Aşırı Fiyatlandırma: Hâkim durumdaki şirketin, sistematik şekilde, maliyetinin çok üzerindeki fiyatlarla mal/hizmet satışı yapması ve bu şekilde alıcılarını sömürmesi bir kötüye kullanma halidir.

Yıkıcı Fiyatlama: Hâkim durumdaki şirketin, mevcut veya potansiyel rakiplerini dışlamak amacıyla, maliyetinin altında satış fiyatı belirleyerek, sistematik şekilde zararına mal/hizmet satışı yapması bir kötüye kullanma halidir.

Fiyat Sıkıştırması: Dikey ilişkili pazarlarda faaliyet gösteren ve üst pazarda (girdi pazarında) hâkim durumda bulunan bir şirketin üst pazardaki ürünün fiyatı ile alt pazardaki ürünün fiyatı arasındaki marjı, alt pazarda eşit derecede etkin bir rakibin dahi kârlı bir şekilde ticari faaliyette bulunmasına imkân vermeyecek şekilde belirlemesi (sıkıştırması) bir kötüye kullanma halidir.

Seçici Fiyatlama: Hâkim durumdaki şirketin, rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmak amacıyla, rakiplerinin belirli alıcılarını hedef alacak şekilde, maliyetlerinden bağımız olarak, özel indirimler ve ticari şartlar sunması bir kötüye kullanma halidir.

Bağlama ve Paket Satış: Bir ürünü (bağlayan ürün) hâkim durumdaki şirketten satın almak isteyen bir alıcının, aslında talep etmediği bir başka ürünü (bağlı ürün) de bu şirketten ya da grup şirketinden satın almak zorunda bırakılması bir kötüye kullanma halidir.

Sözleşme Yapmayı Reddetme: Hâkim durumdaki bir şirketin kontrolü altında olan ve alt pazarda faaliyet göstermek için zorunlu nitelikteki bir ürünün/hizmetin (altyapının), haklı bir nedene dayanmaksızın, (alt pazarda faaliyet gösteren) alıcılara sağlanmasının doğrudan ya da (haksız/ağır şartlar sunmak suretiyle) dolaylı olarak reddedilmesi bir kötüye kullanma halidir.

Münhasırlık Anlaşmaları: Hâkim durumdaki şirketin, müşterilere ya da yeniden satıcılara, ihtiyaçlarının tamamını ya da önemli bir kısmını kendisinden satın alma yükümlülüğü getirmesi (tek elden satın alma) veya bu müşterilerin ya da yeniden satıcıların rakipler ile çalışmasını engelleyebilecek diğer ticari koşulları sunması suretiyle rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırması bir kötüye kullanma halidir. (Bu tür sözleşmelerin imzalanmasından evvel mutlaka KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'ne danışılmalıdır.)

İndirim Sistemleri: Hâkim durumdaki şirketin, müşterilerine ya da yeniden satıcılara sadece/önemli ölçüde kendisi ile çalışmaları ya da rakipleri ile çalışmamaları koşulu ile indirim/fayda sunması bir kötüye kullanma halidir.

Ayrımcılık: Hâkim durumdaki şirket tarafından haklı ve objektif sebepler olmaksızın eşit durumdaki alıcılara (yani müşterilere ya da yeniden satıcılara) eşit işlemler özelinde farklı koşulların (ör: fiyat ve benzeri) sunulması ve böylece bir alıcının diğerlerine kıyasla rekabette dezavantajlı konuma getirilmesi bir kötüye kullanma halidir.

5.4 MÜŞTERİ VE İŞ ORTAKLARI İLE İLİŞKİLERDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR

KoçZer'in faaliyet gösterdiği sektörlerdeki İş Ortakları kendi müşterilerine uygulayacağı satış fiyatları, kar ve indirim oranları gibi ticari hususları belirlemekte tamamen özgürdür. KoçZer

alışan ve yöneticileri tarafından, bu İş Ortakları'nın kendi müşterilerine uyguladıkları yeniden satış koşullarına, fiyatlarına, indirim oranlarına, kar marjlarına veya komisyon oranlarına müdahale edilmemeli ya da herhangi bir yönlendirme yapılmamalıdır ve bu özgürlüklerin kısıtlandığı izlenimini yaratacak her türlü eylem ve beyandan kaçınılmalıdır.

KoçZer tarafından İş Ortakları'nın satış yapabilecekleri bölgelere ya da müşterilere yönelik doğrudan veya dolaylı sınırlamalar yahut yönlendirmelerde bulunulmamalıdır.

KoçZer'in İş Ortakları'nın birbirlerinin rakibi olduğunun bilincinde olunarak, KoçZer tarafından, birbirine rakip konumunda bulunan bu işletmeler arasında başta satış miktarı/ciroları, kapasite, vade vb. ticari sırları olmak üzere Rekabete Duyarlı Bilgi Değişimi yapılmamalı ya da bu konuda herhangi bir aracılık görevi stlenilmemelidir.

KoçZer'in Müşterileri'nin birbirlerinin rakibi olduğunun bilincinde olunarak, KoçZer tarafından, birbirine rakip konumunda bulunan bu işletmeler arasında başta satın alma ciroları/miktarları, bütçe, vade vb. ticari sırları olmak üzere Rekabete Duyarlı Bilgi Değişimi yapılmamalı ya da bu konuda herhangi bir aracılık görevi stlenilmemelidir.

İş Ortakları ile olan ilişkilerinde rekabet kurallarına uyumlu sözleşmeler çerçevesinde hareket edilmelidir. KoçZer tarafından tedarikçilere ya da İş Ortaklarına uzun süreli rekabet yasakları ya da münhasırlık yükümlülükleri getirilmemeli ve bu tür sınırlamaların yer aldığı sözleşmeler mutlaka imza öncesinde KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'nin görüşüne sunulmalıdır.

KoçZer tarafından düzenlenen İhaleler'de İş Ortakları tarafından kaçınılması gereken rekabeti kısıtlayıcı davranışların başında řu hususlar gelmektedir:

- İş Ortakları'nın ihale öncesinde anlaşarak, belirledikleri kişinin ihaleyi kazanmasını sağlamaları,
- İş Ortakları'nın ihale öncesinde anlaşarak, belirledikleri kişinin yine kendi belirledikleri fiyattan kazanmasını sağlamaları,
- İş Ortakları'nın belirli bir ücret karşılığında diğer firmaların ihaleye katılmamalarını sağlaması,
- Tekliflerin sunulduğu aşamada; İş Ortakları'nın teklif bedelleri, teklif edecekleri ürün/hizmetler, teklif sırası, teklif verip vermeme ve teklifini geri çekme gibi konularda görüşmeleri,
- İş Ortakları tarafından ihale kalemlerinin ya da ihale bölgelerinin paylaşımı,
- İş Ortakları tarafından ihalenin boykot edilmesi konusunda anlaşılması,
- İhaleyi kazananın, rakibin ihaleye girmemesi karşılığında, ihale konusu ürünleri rakipten tedarik etmesi (win/win),

- Tek başına ihaleye katılabilecek yeterliliği olan İş Ortakları'nın, İş Ortaklığı ya da ortak girişim şeklinde bir araya gelerek teklif sayısını bilinçli şekilde azaltmaları,
- İş Ortakları'nın birbirleri için yan teklif sunması, yan teklif alma konusunda görüşmeler yapılması,
- İhale öncesinde ya da ihale sırasında istekliler arasında ticari sır ya da stratejik bilgi paylaşılması.

5.5 ŞİRKET BİRLEŞME, DEVRALMA VE ORTAK GİRİŞİM İŞLEMLERİ

Pazarda faaliyet gösteren iki veya daha fazla şirketin birleşmesi ya da bir şirketin kontrolünün kısmen veya tamamen başka bir şirket tarafından devralınması yahut bağımsız iktisadi varlığa sahip bir ortak girişim şirketi kurulması, işlem taraflarınca belirli ciro eşiklerinin aşılması halinde, Rekabet Kurulu'nun iznine tabi olabilmektedir.

İzne tabi olan işlemler için Rekabet Kurulu'ndan izin almadan işlemin gerçekleştirilmesi; işlemin hukuken geçersiz sayılması ve/veya idari para cezası uygulanması riskini doğurmaktadır.

Bu kapsamda KoçZer'in gerçekleştirmeyi planladığı birleşme, devralma veya ortak girişim işlemlerinin ön aşamalarında, herhangi bir sözleşme imzalanmadan veya yazılı taahhütte bulunmadan evvel, gerekli değerlendirmenin yapılabilmesi için KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'ne bilgi verilmelidir.

5.6 BASIN, MEDYA VE DİĞER SOSYAL İLETİŞİM MECRALARININ KULLANIMI

KoçZer çalışan ve yöneticileri, Politika'ya uyumun bir parçası olarak basın, sosyal medya ve sair iletişim mecralarındaki paylaşımlarında oldukça dikkatli hareket eder. Dolayısıyla tıpkı uygulamalardaki gibi, yazım ve konuşma üslubunda da dikkatli olunmalı, rekabet ihlali şüphesi yaratabilecek ifadeler kullanılmamalı, kelime seçimlerinde özenli olunmalı, abartılı anlatımlardan ve temelsiz tahminlerden kaçınılması gerekmektedir.

Özellikle rakiplerle Rekabete Duyarlı Bilgi Değişimleri bakımından bu mecralar son derece hassas olunması gereken yerlerdir. Bu kapsamda teşebbüslerin, rakiplere tek taraflı bilgi paylaşımı olarak nitelendirilebilecek şekilde özellikle geleceğe yönelik olarak fiyat, stok, kampanya gibi Rekabete Duyarlı Bilgileri bu tür mecralar aracılığıyla paylaşmasından kaçınılmalıdır.

Ayrıca kamuya açık platformlarda/basın önünde yapılacak açıklamalarda rakip uygulamalarına referans verilecek ise, ilgili bilginin rakip tarafından «duyurulmuş/açıklanmış/ilan edilmiş» olduğuna vurgu yapılmalıdır.

Sunum Hazırlarken Dikkat Edilmesi Gereken Konular:

KoçZer yönetici ve çalışanları tarafından 3. kişilere (Ör: Müşterilere ya da İş Ortakları'na) takdim etmek üzere hazırlanan tüm sunumlar açısından aşağıda yer verilen hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir;

- Sunum'da müşterilere ait bireysel ticari bilgilere (Müşteri'nin satın alma ciroları/miktarları, bütçe, vade vb. ticari sırları) yer vermeyiniz.
- Sunum'da İş Ortakları'na ait bireysel ticari bilgilere (İş Ortağı'nın satış miktarı/ciroları, kapasite, vade vb. ticari sırlarına) yer vermeyiniz.
- Sunum'da yer vereceğiniz, Müşterilere ya da İş Ortakları'na ait ticari bilgilerin toplulaştırılmış ve istatistiki nitelikte olmasını sağlayınız (Ör: Tüm müşterilerin ya da tüm İş Ortakları'nın Türkiye çapındaki toplam satın alma bilgileri gibi).
- Sunum'da yer alan toplu bilgilerin, bir Müşteri ya da İş Ortağı tarafından işlenmesi suretiyle bireysel ticari bilgilerin hesaplanmasının engellenmesi adına, yeterli sayıda Müşteri/İş Ortağı'nın bilgisinin veri havuzuna dahil edilmesini sağlayınız (Ör: En az 5 katılımcı bilgisinin).
- Sunum'da yer alan toplulaştırılmış bilgilerin hangi müşterilere/ İş Ortakları'na ait olduğunu isim isim saymayınız. Alternatif olarak, sektör ismi belirtilebilir.
- Sunum'da yer alan müşteri ya da İş Ortağı bilgilerinin güncel ya da geleceğe ilişkin olmaması önemlidir. Bilgiler toplulaştırılmış olsa dahi, geçmişe ait olması sağlanmalıdır (Ör: 6 aylık ya da 1 yıllık bir zaman dilimini kapsamaması gibi).
- Sunum'da herhangi bir veri grubuna dayanılarak İş Ortakları'nın ya da müşterilerin birbirleriyle karşılaştırıldığı tablolara yer verilmemelidir.
- Sunum'da yer alan istatistiki/toplulaştırılmış veriler İş Ortağı ya da müşteri temsilcilerinin biraraya geldiği toplantılarda hiçbir görüşmeye ve tartışmaya konu edilmemelidir.
- Sunum'da yer verilen istatistiki/toplulaştırılmış verilere ek olarak teşebbüslerin karşılıklı rekabetçi davranışlarını etkileyebilecek herhangi bir yorum, analiz veya tavsiyeye yer verilmemelidir.
- Sunum'da fiyatların, üretimin, satışların, maliyetlerin, kapasite kullanım oranlarının vb. ticari parametrelerin gelecekteki durumlarına dair tahminler yapılmamalıdır.
- KoçZer'den, ilgili verilerin toplanması ve tablollaştırılması ile görevli olan kişilerin, rekabete hassas bilgileri (özellikle müşterilerin ve İş Ortakları'nın bireysel verilerini) diğer Müşteriler ve İş Ortakları'ndan, ayrıca üçüncü kişilerden gizli tutmaları sağlanmalıdır.
- Belirli bir müşteri'ye ya da İş Ortağı'na ilişkin rekabete hassas bilgilerin anlaşılması ihtimali varsa sunum'da özetler ve toplamalar dahi yayımlanmamalıdır.
- Sunum'da, kamuya açık kaynaklardan elde edilen, müşterilerin ya da İş Ortakları'nın bireysel bilgilerine yer verilecek ise, mutlaka ilgili kamuya açık kaynağa atıf yapılmalıdır.
- Sunum içeriğinde müşterilerin ya da İş Ortakları'nın piyasa davranışları hakkında; abartılı anlatımlar kullanılmasından ya da temelsiz tahminler yapılmasından kaçınınız.

- Sunum esnasında bir müşterilerin ya da İş Ortakları'nın bu kurallara aykırı bireysel inisiyatifler alması, gündem/sunum dışına çıkarak bireysel ticari görüşlerini bildirmesi halinde derhal itiraz ediniz ve durumu KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği'ne bildiriniz.

5.7 REKABET KURUMU'NUN YERİNDE İNCELEME YETKİSİ ve İŞBİRLİĞİ YÜKÜMLÜLÜĞÜ

Rekabet Kurumu, teşebbüslerin tüm bina, tesis ve odalarında, basılı ve elektronik ortamları ile bilişim sistemlerindeki tüm kayıtlarında/verilerinde yerinde inceleme yapma ve gerekli gördüğü verilerin kopyalarını alarak Rekabet Kurumu merkezinde inceleme yetkisine sahiptir.

Yerinde incelemeler, önceden haber verilmeksizin ve beklenmedik bir zamanda gerçekleştirilir.

Yerinde incelemeler esnasında, KoçZer'in haklarını korumak amacıyla lütfen KoçZer Rekabet Hukuku Yerinde İnceleme Prosedürü'nü inceleyiniz (EK-1).

5.8 EĞİTİM VE İZLEME

KoçZer, aşağıdaki konuları yerine getirir:

- Tüm çalışanlarına düzenli olarak gerekli rekabet hukuku eğitimlerini sağlamak,
- Bu Politika'yı gerektiği takdirde şirketin ihtiyaçlarına göre uyarlamak ve gerekli prosedürleri hazırlamak.

KoçZer Hukuk ve Uyum Müşavirliği:

- Koç Holding Hukuk ve Uyum Müşavirliği ile koordineli olarak şirketin kendi prosedür ve eğitimlerinin içeriğini gözden geçirir ve tamamlanma durumlarını takip eder,
- Koç Holding Hukuk ve Uyum Müşavirliği'ne eğitim faaliyetleriyle ilgili yıllık rapor sunar.

5.9 REKABET İHLALLERİNİN YAPTIRIMLARI

Rekabet ihlalinde bulunan teşebbüs ve çalışanlarının sorumlulukları oldukça ağırdır. Rekabet ihlalleri nedeniyle KoçZer'in maruz kalabileceği yaptırımlar aşağıdaki gibidir:

- Toplam cironun %10'una kadar idari para cezası kesilmesi.
- İhlallerde belirleyici etkisi olduğu saptanan yönetici veya çalışanlarına, verilen cezanın %5'ine kadar idari para cezası uygulanabilmesi.
- İhlale konu sözleşmelerin kısmen veya tamamen geçersiz hale gelmesi.
- Rekabet ihlali nedeniyle zarar gören 3. şahıslar (rakipler, tüketiciler vb.) tarafından KoçZer'e tazminat davaları açılması ve bu davaların sonucunda, verilen zararın 3 katı kadar tazminat ödenmesi.
- Faaliyet alanlarına yönelik davranışsal ve yapısal tedbirler alınabilmesi.

- Tüm bunlara ek olarak bu süreç sonucunda; KoçZer'in itibarı ve markasına zarar gelmesi, rekabet ihlali siciline sahip olunması gibi, ticari hayatta son derece olumsuz etkiler bırakacak bir imaj yaratılması.

6. KAYNAK VE İLGİLİ DOKÜMANLAR

EK-1: KoçZer Rekabet Hukuku Yerinde İnceleme Prosedürü