BAŞARAN LAW FIRM

Şubat 2026

Algoritmik Fiyat Koordinasyonunun Rekabet Hukukundaki Yeri

www.basaranlawfirm.com
www.linkedin.com/company/basaran-law-firm

I. Giriş

İki rakip şirket, hiç telefon görüşmesi yapmadan, e-posta göndermeden ya da aynı odada bulunmadan fiyatlarını koordineli şekilde yükseltebilir mi? Cevap: evet eğer her ikisi de aynı algoritmayı kullanıyorsa. Rekabet otoritelerinin "collusion by code" (kodla kartel) olarak adlandırdığı bu olgu, geleneksel rekabet hukukunun sınırlarını zorluyor.

II. Algoritma Neden Rekabet Hukukunu İlgilendiriyor?

Fiyatlandırma algoritması tek başına zararlı değildir. Bir e-ticaret platformunun fiyatı milisaniyeler içinde güncellemesi, hem etkinlik hem de tüketici yararı sağlayabilir.

Sorun, algoritmalar devreye girdiğinde ortaya çıkıyor. Bir algoritmanın piyasa tepkilerinden ders çıkararak kendi davranışını güncellemesi kullanan sistemler, zaman içinde normal piyasa koşullarında oluşacak fiyatların üzerinde seviyelere yakınsamayı öğrenebilir. Bunu yaparken kimse kimseyle anlaşmaz. Algoritma kendi kendine öğrenir.

Wharton School araştırmacıları Hangcheng Zhao ve Ron Berman'ın 2025 tarihli çalışması, konuya önemli bir nüans katıyor: Tüketicilerin karşılaştırma yapabildiği ürün sayısı arttıkça yani arama maliyetinin düşük olduğu piyasalarda algoritmalar yüksek fiyatlarda koordinasyon eğilimi gösteriyor. Ancak tüketiciler sınırlı sayıda ürünü değerlendirebildiğinde algoritmalar, reklam teklif maliyetlerini düşürerek fiyatları aşağı çekebiliyor.

III. Üç Farklı Risk Senaryosu

Öte yandan rekabet otoriteleri algoritmik fiyatlandırmayı incelerken üç farklı riski masaya yatırıyor.

a. Birinci senaryo: Hub-and-spoke yapısı

Birden fazla rakip, aynı üçüncü taraf fiyatlandırma yazılımını kullanır. Yazılım, yani rakiplerin gizli ticari verilerini bir havuzda toplar, bu veriyle fiyat önerisi üretir. Rakipler arasında doğrudan temas yoktur; ama ortak yazılım fiilen bir bilgi değişimi mekanizmasına dönüşür.

b. İkinci senaryo: Tacit collusion (zımni koordinasyon)

Rakipler farklı algoritmalar kullanır ama her biri diğerinin fiyat hareketini gözlemleyip buna tepki vermeyi öğrenir. Anlaşma yoktur, iletişim yoktur; ancak sonuç kartel çıktısıyla özdeştir. Geleneksel rekabet hukuku teorisi bunu "paralel davranış" olarak değerlendirir.

c. Üçüncü senaryo: Platform kaynaklı koordinasyon

Bir platform, satıcılarına otomatik fiyatlandırma aracı sunar. Bu araç, satıcıları platformun belirlediği fiyat referansına yönlendirir. Binlerce satıcı bu referansı takip edince, platform genelinde fiyatlar birbirine yakınlaşır ve piyasa fiyatları neredeyse aynı seviyede oluşur.

IV. Algoritmik Fiyatlandırma Davası

Ekim 2025'te ABD'de In re: RealPage, Inc. Rental Software Antitrust Litigation davası ön uzlaşmayla sonuçlandı. Yüzlerce konut sahibi ve mülk yöneticisi, kira belirleme kararlarını RealPage'in "RENTmaximizer" yazılımına bırakmıştı. Yazılım, rakip kira verilerini gizlice birleştirerek "optimal" fiyat önerileri sunuyordu. Kiracılar, bu sayede kiraların yapay olarak yükseltildiğini öne sürerek dava açtı.

ABD Adalet Bakanlığı, Sherman Kanunu'nun 1. ve 2. maddelerini gerekçe göstererek dava açtı. Ön uzlaşma kapsamında, rakiplerin gizli verilerini kullanan yazılımı kullanamayacağı noktasında anlaşmaya varıldı.

Davanın ilginç yönü, mahkemelerin “anlaşma” kavramını farklı yorumlaması:

- Duffy v. Yardi Systems davasında, birden fazla rakibin aynı yazılımı kullanması, koşulsuz fiyat koordinasyonu olarak değerlendirildi.
- Gibson v. Cendyn Group davasında ise, rakiplerin aynı yazılımı ayrı sözleşmelerle kullanması, tek başına koordinasyon kanıtı sayılmadı.

Henüz mahkemelerde görüş birliği yok, ama DOJ Mart 2025’te algoritmik fiyat tespitinin Sherman Kanunu kapsamında dava konusu olabileceğini net şekilde duyurdu.

V. AB ve Birleşik Krallık’taki Durum

Avrupa Komisyonu'nun "algoritmik fiyatlandırma" ile ilgili tutumu yıllarca akademik düzeyde kaldı. Temmuz 2025'te Rekabet Genel Müdür Yardımcısı Linsey McCallum, Komisyon'un algoritmik fiyatlandırma mekanizmalarını kapsayan birden fazla soruşturma yürüttüğünü doğruladı fakat sektörler kamuoyuna açıklanmadı.

Hukuki çerçeve açısından Komisyon'un 2023 tarihli Yatay İşbirliği Yönergeleri, konuyu netleştiriyor: Fiziksel ortamda yasadışı olan bir davranış, dijital ortamda da yasadışıdır. Algoritma kullanmak, şirketleri TFEU Madde 101 (rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar) veya Madde 102 (hâkim durumun kötüye kullanımı) kapsamındaki sorumluluktan kurtarmaz.

İngiltere Rekabet ve Piyasalar Kurumu (CMA) ise algoritmik fiyatlandırmayı "odak alanı ve endişe kaynağı" olarak nitelendirdi. CMA Genel Direktörü, kurumun ABD davalarını yakından izlediğini ve üretken yapay zeka ile algoritma riskleri arasındaki bağlantıyı araştırdığını açıkladı.

VI. Uyum İçin Pratik Çerçeve

Otoriteler, algoritmik fiyatlandırmada üç kritik riske bakıyor:

Gizli rakip verisi: Yazılım; rakiplerin gizli fiyat, kira veya kapasite verilerini topluyor ve tavsiyeler üretiyorsa risk yüksektir.
Referans fiyata bağlı sıralama: Otomatik fiyat, aracının satıcı görünürlüğü veya sıralamasıyla bağlanması, fiyatlandırma özgürlüğünü kısıtlar ve koordinasyon riski yaratabilir.
“Eşitle” işlevi: Fiyatları tek bir referans değere sabitlemek risklidir. Fiyatın bu referansın biraz altında veya üstünde kalmasına izin vermek ise rekabetin korunmasını sağlar.

Kullanılan yazılımın veri kaynaklarını bilmek, düzenli denetim yapmak, sağlayıcı sözleşmelerinde gizli veri kullanımı güvence altına almak önemlidir. “Algoritmayı biz yazmadık, sadece kullandık” savunması artık geçerli değildir.

Basaran Law Firm
İstanbul · Türkiye

E-posta: info@basaranlawfirm.com
www.linkedin.com/company/basaran-law-firm
www.basaranlawfirm.com

Bu bülten yalnızca bilgilendirme amacıyla hazırlanmıştır; herhangi bir somut olay veya müvekkile yönelik hukuki görüş niteliği taşımaz.