



REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMI

2013




**REKABET HUKUKU
UYUM PROGRAMI**

REKABET KURUMU

Üniversiteler Mahallesi

1597. Cadde No:9 Bilkent - Çankaya
06800/ ANKARA

Baskı
Mart 2013

YAYIN NO:  304

Değerli paydaşımız,

Rekabet Kurumu olarak aslı görevimiz, ülkemizde rekabetçi bir düzenin yapılandırılması ve işleyişinin sağlanmasıdır. Bu görev, aynı zamanda yetki ve sorumluluğumuzun, Anayasa ve Rekabet Kanunu'ndan kaynaklanan temelini de oluşturmaktadır. Ancak daha önce çeşitli vesilelerle ifade ettiğimiz üzere, rekabetin korunması ve geliştirilmesi misyonu, yalnızca Rekabet Kurumu'nun sorumluluğunda gerçekleştirilemeyecek kadar önemli ve kapsamlı bir konudur. Bu işlevin hakkıyla yerine getirebilmesi, rekabet kültürünün yaygınlaşması ile mümkündür. Beklentimiz, tüm toplumsal grupların rekabet olgusunu benimsemesi, rekabetçi bir düzenin oluşturulmasına yönelik kurumsal çabalara destek vermesidir.

Rekabetçi düzenin kurumsallaşması sürecinde sadece kamu kurumlarının değil, bütün vatandaşlarımızın, küçük büyük bütün teşebbüslerimizin ve teşebbüs birliklerinin rolünü çok önemseyeceğimizi yine çeşitli platformlarda dile getirdik. 2011 Rekabet Mektubu'nu yazarken, rekabet gücünü, uzun vadede yükseltecek en önemli değişkenin ya da faktörün “hukuka uygunluk” ya da “âdil oyun kurallarına riayet” olduğunu ifade ettik. Bugüne kadar, çok sayıda teşebbüs ve teşebbüs birliği, Rekabet Kurulu'nun inceleme ve soruşturmalarına muhatap kalmış, bunlar arasında rekabeti ihlal edenler ağır idari para cezaları ile cezalandırılmıştır. Ceza vermek, yaptırım uygulamak, rekabetçi düzenin korunması ve geliştirilmesi için ilgili yasanın bize verdiği önemli bir araçtır. Ancak bunun amaç değil, yalnızca bir araç olduğunun altını çizmekte fayda görüyoruz.

Esasen, dürüst olmak, işini hukuka uygun şekilde yapmak niyeti esas olduğunda, rekabet ihlallerini oluşmadan önlemek, daha baştan rekabet sorunlarının önüne geçmek gibi herkesin daha kolaylıkla benimseyebileceği bir yol daha mevcuttur. Nitekim kurumsal birikimiz, ceza alan birçok teşebbüs ve birliğin, Kurum'un inceleme ya da soruşturmasına muhatap kalana kadar rekabeti ihlal ettiklerinin farkında olmadıklarını göstermektedir. Bu gerçek, idari cezalara ve yaptırımlara başvurmadan da rekabetçi düzenin korunabileceği, geliştirilebileceği geniş bir alan olduğuna işaret etmektedir. Bu noktada, teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin rekabetçi düzenin kurumsallaşmasındaki rolünü açıkça görmek mümkündür.

Teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin, rekabet mevzuatı ve uygulamaları hakkında bilgi sahibi olmaları, mevzuata uyum konusunda kurumsal adımlar atmaları, rekabetçi bir düzenin tesisinde en az Rekabet Kurumu'nun kararları ve faaliyetleri kadar önemlidir. Teşebbüs ve birlik yöneticilerinin, rekabet mevzuatına uyum konusundaki çalışma ve gayretleri, yalnızca rekabetçi düzenin kurumsallaşmasına katkı sağlamayacak, aynı zamanda kendi işletmelerinin ve birlik üyelerinin ağır idari yaptırımlarla karşı karşıya gelmelerini önleyecektir.

Rekabet mevzuatı ve uygulamalarına uyum sağlama çalışmalarının en kapsamlısı Rekabet Hukuku Uyum Programlarıdır. Uyum programları, teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin bir anlamda “kendi kendilerini değerlendirme ve denetlemelerini” sağlayan bir araçtır. Gelişmiş ülkelerin birçoğunda görülen bu tür programlar, maalesef ülkemizde henüz yaygınlık kazanmamıştır.

Ülkemizde bu tür çalışmalarını teşvik etmek, yaygınlaştırmak ve ilgililere yardımcı olmak, kurumsal olarak bu konuda bir mektup ya da kitapçık hazırlamamızın temel gerekçesini teşkil etmektedir.

Uyum programlarının kapsamı, daha ziyade kurumsal yapıları olan büyük ölçekli teşebbüslerin bu türden çalışmalar içine girebileceğini göstermektedir. Bununla beraber, küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin de kendi olanakları nispetinde mevzuata uyum çalışmalarını rahatlıkla yürütebileceği inancındayız. Bu nedenle, uyum programları ve çalışmaları ile ilgili akla gelebilecek muhtemel soruları cevaplamaya çalıştık. Kitapçık metninin sonuna, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin yararlanabileceği bir “kontrol listesini” eklemeyi de uygun gördük.

Rekabet Hukuku Uyum Programı, 2011 Rekabet Mektubu'nda üzerinde durulan, kavram ve konunun biraz daha belirginleştirilmesi amacıyla hazırladığımız bir çalışmadır. Tüm yöneticilerimize, teşebbüs ve teşebbüs birliklerimize yardımcı olması dileğiyle ilginize sunuyoruz.

Selam ve saygılarımızla,
Prof. Dr. Nurettin Kaldırım
Başkan

1.REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMI NEDİR?

Rekabet Hukuku Uyum Programı, teşebbüslerin ve/veya teşebbüs birliklerinin rekabet hukuku bakımından kendi kendilerini denetlemelerine imkân sağlayan bir uygulama ya da şirket içi düzenleme ve kurallar bütünüdür. Uyum programlarının varlığı, rekabetin hukuka uygun şekilde yapılmasına önem verildiğinin, bu konuda duyarlı olunduğunun bir göstergesidir. Bir başka deyişle uyum programı, işletmelerin ya da birliklerin rekabet mevzuatına aykırı eylem ve kararlardan kaçınmalarını sağlamaya dönük tedbirleri ve bu tedbirlerin organizasyon içinde nasıl yürütüleceğini gösteren yol ve yöntemleri içermektedir.



2.REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMI GELİŞTİRMEK NİÇİN ÖNEMLİDİR?

Toplumsal ortamda, hukuka uygun davranışlar içinde olmak bir zorunlu-luktur, aksi durum ise işletmeler ve yöneticiler için risk teşkil eder. Hukuka uygun davranmama, sadece maddi değil manevi sonuçlar da doğurur. Rekabet Kurumu'nun 14 yıla yaklaşan faaliyetleri esnasında dikkat çekici olan bir husus, Kurum'un yürüttüğü inceleme ve soruşturmaların önemli bir bölümünde, ilgili teşebbüslerin rekabet kurallarını ihlal ettiklerinin farkında olmadıklarıdır. Ancak bu durum çoğu durumda işletmeleri ağır idari para cezalarından kurtarmamaktadır. Oysa ki, teşebbüslerin, rekabet ihlallerinin neler olduğunu

önceden bilmeleri, daha sonraki bir çok problemi ortadan kaldıracılabilmektedir. Sorumlu ve profesyonel bir yönetim ve işletmecilik anlayışı, olabilecekleri önceden görebilmeyi, olası hukuki/mali risklerden kaçınmayı gerektirir. Bilgili ve bilinçli bir yönetici, sadece mali açıdan değil itibar açısından da teşebbüsü zor durumda bırakabilecek yaptırımlardan kaçınmak için gerekli tedbirleri alacaktır. Bu bakımdan teşebbüslerimizin “rekabet hukukuna uyum programları” hazırlayarak uygulamaya koymaları, alınabilecek tedbirlerin başında gelmektedir.

3.REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMLARININ AMACI NEDİR?

Uyum programları, rekabet ihlallerinin oluşmadan veya ortaya çıkmadan önlenmesi esasına dayanmaktadır. Bu yönüyle uyum programları, çok önemli iki amaca hizmet etmektedir. Bunlardan ilki, teşebbüs yöneticilerinin ve çalışanlarının rekabet kuralları hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamasıdır. Böylece teşebbüs yöneticilerinin rekabet ihlali anlamına gelebilecek karar ve eylemlerden kaçınmaları mümkün olabilecektir. İkincisi ise, eğer var ise, rekabet mevzuatına aykırı davranış ya da uygulamaların tespit edilmesine ve bu tür eylemlere son vermeye imkan vermesidir.

4.REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMININ KAPSAMI NEDİR?

Her teŖebbüs için, her durumda hayata geçirilebilecek standart bir uyum programından söz etmek mümkün gözükmemektedir. Aksine, bir uyum programının, teŖebbslerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin yapısına ve koŖullarına, iŖletmenin kendi ihtiyaçlarına göre Ŗekillendirilmesi tercih edilen bir husustur. Ancak yine de teŖebbslerimize yol göstermek amacıyla bir uyum programında bulunması gereken asgari unsurlara iŖaret etmekte fayda vardır. Bu unsurları dört baŖlık altında toplamak mümkündür:

1. Rekabet hukuku uyum programının esas ve usullerini ortaya koyan Ŗirket içi bir kılavuz hazırlanması.
2. Ŗirket alıŖanlarına belirli aralıklarla eğitim verilmesi.
3. Uyum programının düzenli olarak değerlendirilmesi ve denetimi.
4. Tutarlı bir disiplin ve teŖvik uygulaması.

5.REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMLARININ ESAS VE USULLERİNİ ORTAYA KOYAN KILAVUZ NELERİ İÇERMELİDİR?

alıŖanları program hakkında bilgilendirmeye ve iŖ akıŖlarını program çerçevesinde yönlendirmeye dönük olarak yazılı bir kılavuzun hazırlanması uyum programının etkin bir Ŗekilde yürütülmesi bakımından genellikle ilk adımı teŖkil et-



mektedir. Bu tür bir kılavuzun hukuki ya da teknik terminolojiden mümkün olduğu ölçüde arındırılarak, herkes tarafından anlaşılabilir bir dille yazılmasına gerekli özen gösterilmelidir. Kılavuzun hazırlanmasında aşağıdaki hususların dikkate alınmasında yarar vardır:

•Kılavuz, öncelikle rekabet hukuku uyum programının şirketin önemli bir politikası olduğu vurgusunu içermelidir.

•Rekabet ihlalinin şirket açısından sonuçları hakkında bilgi içermelidir. Şirketin, bir ihlal içinde olması halinde, Rekabet Kurumu'nun inceleme ve soruşturmalarına muhatap kalabileceği belirtilmelidir. Bu süreçler sonunda şirketin, Kurul'un ağır para cezaları ve idari tedbirleriyle, bununla birlikte ihlalin mağdurları tarafından açılacak davalarda tazminat talepleriyle karşı karşıya kalabileceği şirket çalışanlarına hatırlatılmalı, bu konudaki tüm hukuki ve mali risklere dikkat çekilmelidir.

•Rekabet Kanunu'nun esasları, Rekabet Kurumu ve Kurulu'nun yetkileri hakkında genel bir bilgi içermelidir. Şirketin faaliyet konusuna ya da şirket işlemlerinin yoğunlaştığı alanlara göre bu bilgilendirme Kurum'un ikincil mevzuatını da kapsayabilir. Örneğin çok sayıda bayisi ya da distribütörü bulunan bir şirketin, Rekabet Kurumu'nun dikey anlaşmalara ilişkin ikincil düzenlemeleri hakkında çalışanlarını bilgilendirmesi uygun olacaktır.

•Kılavuzda, şirketin faaliyet ve kararlarının rekabet mevzuatı ile uyumlu olup olmadığına ilişkin iç denetimin nasıl ve ne şekilde gerçekleştirileceğine ilişkin prosedürlerin yer alması uygun olacaktır. Bu amaçla, bir şirket

yetkilisinin ya da biriminin uyum programının esas ve usullerini yürütmekten sorumlu kılınması programın etkin bir şekilde uygulanmasına önemli katkı sağlayacaktır.

▪Şirket çalışanlarının rekabet mevzuatına aykırı eylem veya kararlarından bireysel olarak sorumlu tutulmaları uyum programının tavizsiz uygulanması bakımından önem arz etmektedir. Bu bakımdan kılavuzda, rekabet ihlaline neden olan şirket çalışanlarına uygulanacak yaptırımlara ve disiplin hükümlerine açıkça yer verilmesi yerinde olacaktır.

▪Kılavuz, şirket çalışanlarına yol göstermek amacıyla her çalışanın anlayacağı sade ve anlaşılır bir dille, uygulanabilir “yap ve yapma”lar listesini içermelidir. Bu listenin şirket birimlerinin iş akışını dikkate alarak hazırlanmasında yarar bulunmaktadır.

6. REKABET HUKUKU

UYUM PROGRAMININ BAŞARISI AÇISINDAN EĞİTİMİN ROLÜ NEDİR?

Eğitim, etkin bir uyum programının çok önemli bir parçasıdır. Bütün çalışanlara, eğer bu gerekli görülmez ise en azından teşebbüsün stratejik ve ticari karar ve uygulamalarından sorumlu yöneticilerine ve çalışanlarına yönelik etkili eğitim programları ihmal edilmemelidir. Eğitim, şirketin kendi elemanları tarafından verilebileceği gibi, şirket dışından profesyonel bir kişi veya kurumdan da alınabilir. Başarılı olmak için takip edilecek katı ve standart bir şekil ve

yöntem yoktur. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, rekabet hukuku hakkında, bilenlere sormak, kurs veya benzeri eğitim programlarına katılmak veya rekabet Kurumunun internet sitesinden yararlanmak gibi daha pratik yöntemlere başvurabilirler. Teşebbüsün ve eğitime tabi olacak çalışanların özellikleri dikkate alınarak uygun bir yol bulunabilir. Seminerler, video sunumları ve canlandırma gibi yöntemlerle verilecek eğitimlerin kaydı tutulmalı, gerektiğinde ilgililere hatırlatılmalıdır.

7.REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMININ TAKİBİ VE DENETİMİ NASIL SAĞLANMALIDIR?

Uyum programının düzenli olarak değerlendirilmesi başarı açısından önemli bir diğer unsurdur. Çalışanların kanun, teşebbüs politikası ve uyuma ilişkin prosedürler hakkındaki bilgilerinin zaman zaman yoklanması, mevcut veya potansiyel ihlalleri kontrol için belirli bir tarihte veya habersiz olarak çalışanlarının faaliyetlerinin denetlenmesi uygun olacaktır. Ayrıca, mevcut veya potansiyel ihlallerin üst yönetime bildirilmesi ve sorunları gidermeye yönelik mekanizmaların belirlenmesi, düzenli bir değerlendirme sisteminin geliştirilmesini gerekli kılmaktadır.

Değerlendirme süreci, mümkün olduğunca açık bir şekilde yürütülmeli ve çalışanların davranışlarının denetlendiğini bilmelerine yardımcı olunmalıdır.

Şirketin, eğer ölçeği uygun, imkanları var ise,

konuyla ilgili bir birime ya da danışmana sahip olması yararlı olacaktır. Şirketin bu konudaki yetkilileri veya danışmanları, yönetici toplantılarına katılmalı ve var ise, düzenli olarak teşebbüsün tesislerini ziyaret etmelidir.

Çalışanların rekabet mevzuatı ile ilgili bir soruları olduğunda kimi arayacaklarını ya da yanlış bir uygulamadan haberdar olduklarında bu durumu kime rapor edeceklerini bilmeleri önemli bir husustur. Bazı şirketler bunun için bir danışman ya da doğrudan bilgi vermeye imkan veren bir danışma hattı tesis ettikleri gibi, bazıları hukuk departmanlarını bu işle görevlendirebilmektedir. Hangi yöntem seçilirse seçilsin, hatalı davranış ya da uygulamayı bildiren çalışanın gizliliği korunmalıdır. Son olarak firma yetkilisi veya danışman, tercihen önceden haber vermeksizin, düzenli rekabet denetimleri gerçekleştirmeli ve uyumla ilgili çabaların genel olarak nasıl gittiğini gözlemelidir. Bu denetimler gerektiğinde gayri resmi olmalı ve çoğunlukla rekabete ilişkin karar alma yetkisi bulunanların ve/veya satış - pazarlama birimlerindeki çalışanların denetlenmesini içermelidir.

8.TUTARLI BİR DİSİPLİN VE TEŞVİK UYGULAMASI UYUM PROGRAMININ BAŞARISI AÇISINDAN NİÇİN GEREKLİDİR?

Rekabet hukukuna uygun bir işleyişin temini için rekabet açısından önemli faaliyetlerin ve çalışanların izlenmesi, raporlanması ve gerekli disiplin tedbirlerinin alınması bir gerekliliktir. Gelişmiş ülkelerde bu konuda yapılan anketler, çalışanların mevzuata uyum konusundaki

duyarlılıklarının, şirketin disiplin ve teşvik uygulamaları ile arttığını göstermektedir.



Etkili bir program, rekabet hukukuna uyulacağına dair sözlü taahhütten daha fazlasını gerektirir. Bütün çalışanlardan, uyum konusundaki görevlerini eksiksiz yapmak ve sorumluluklarını yerine getirmek konusunda mümkün ise yazılı bir taahhüt alınması, rekabet hukukuna aykırı davranışlar içinde olabilecek ya da rekabeti ihlal edecek yönetici ve çalışanların disiplin işlemlerinin tavizsiz uygulanacağını bildirmek, programın ciddiye alınması bakımından önem arz edecektir. Rekabet hukukuna aykırı bir davranışı gerçekleştirme eğilimi olan personele sorumluluk verilmemesine özen gösterilmelidir.

Yöneticilerin ve çalışanların, teşebbüsün maruz kalacağı ceza ve diğer olumsuzlukların, hem teşebbüs hem de çalışanlar için bir faturasının olacağını, özellikle yönetici pozisyonunda bulunanların rekabeti ihlâl etmelerinin cezaları artıracığını, bu kişilerin şahsi olarak ceza alabileceklerini bilmeleri, sistemin başarısı açısından zorunluluk arz edecektir. Başarılı bir uyum programı açısından, uyum politikasını görmezden gelen ya da başkasının yanlış davranışını bildirmeyen çalışanların sorumlu olabileceklerini veya cezalandırılacaklarını bilmeleri son derece önemlidir. Diğer yandan, şirketin başına dert olacak türden karar, uygulama veya davranışların önlenmesine katkıda bulunan şirket çalışanları da bir şekilde takdir edilmeli ve ödüllendirilmelidir.

9. ŞİRKET ÇALIŞANLARININ MEVZUATA UYUM KONUSUNDAKİ ÇABALARINI DESTEKLEYECEK YÖNTEMLER MEVCUT MUDUR ?

Her çalışanın anlayacağı sade ve anlaşılır bir dille, hangi tür eylem ve kararların rekabet ihlali oluşturacağını, hangilerinin rekabet mevzuatı bakımından bir sorun teşkil etmeyeceğini gösteren bir “yap” ve “yapma”lar listesi hazırlanması, çalışanlara önemli ölçüde yardımcı olacaktır. Bu listeyi tüm şirket çalışanlarına yönelik genel bir kontrol listesi olarak ya da birimlerin görev tanımlarına ve iş akışlarına göre her birim için özelleştirilmiş listeler şeklinde düzenlemek de mümkündür. Çalışanların kontrol listesinde bulunmayan veya şüpheye düştükleri haller için ise şirket içinde danışabilecekleri bir yetkilinin bulunması, uygulamadan beklenen etkinliği pekiştirecek-tir.

Bu metnin sonunda teşebbüslere ve teşebbüs birliklerine yol göstermek adına oluşturulan bir kontrol listesine yer verilmiştir.

10. ŞİRKET ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİNİN UYUM PROGRAMINDAKİ ROLÜ NEDİR?

Üst yönetimin kararlılığı ve bu konuda personele liderlik etmesi, programın başarısı açısından çok önemli



bir göstergedir. Üst düzey yöneticilerin programa açıkça destek vermesi ve düzenli olarak duyarlılıklarını belirtmeleri, çalışanlar tarafından programın basit bir mevzuata uyum çabası olarak değil, önemli bir şirket politikası olarak algılanmasını sağlayacaktır. Büyük ölçekli işletmelerde, üst yönetim ekibinden bir kişiye programın uygulanması sorumluluğu verilerek ve bu yöneticiden konuyla ilgili olarak düzenli rapor vermesi istenerek üst yönetimin desteği somutlaştırılabilir. Bu unsur, iç ve dış çevreye dönük bir uyarı sembolü olmanın yanı sıra mevcut çalışanlar kadar yeni çalışanların da programa ilgisini ve katılımını güçlendirecektir.

11. REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMININ HAZIRLANMASINDA HANGİ KAYNAKLARDAN YARARLANILABİLİR?

Şirket içinde bir uyum programının hazırlanmasının en basit ve maliyetsiz yolu, şirketin hukuk servisinin Rekabet Kurumu'nun internet sitesinden yararlanarak bir program oluşturması ve yürürlüğe koymasıdır. İlgililer, Kurum'un internet sitesinde Rekabet Kanunu, ikincil mevzuat, Kurul kararları ve Kurum faaliyetleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler bulabileceği gibi, Rekabet Mektubu, Rekabet El Kitabı, Başvuru Rehberi vb. rekabet mevzuat ve uygulamalarını kamuoyu ile paylaşmaya dönük çalışmalar ve akademik yayınlara da ulaşabilecektir.

Programın hazırlanması ve yürütülmesi bakımından daha profesyonel bir yol izlemek isteyen şirketler, bu konuda faaliyet gösteren danışmanlık şirketlerinden hizmet satın alabilmektedir.

12. TEŞEBBÜS BİRLİKLERİNİN UYUM PROGRAMLARININ GELİŞTİRİLMESİ KONUSUNDAKİ ROLÜ NEDİR?

Uyum programının yürütülmesinde teşebbüs birliklerine de önemli roller düşmektedir. Bu süreçte, tek başına teşebbüslerin yanı sıra bu teşebbüslerin üyesi olduğu dernek, oda, birlik gibi teşebbüs birlikleri de önemli bir rol üstlenmelidir. Bu rol çerçevesinde ilgili teşebbüs birlikleri, hem bünyesinde yürütülen faaliyetlerin rekabet kurallarını ihlal etmesinin önüne geçmeli hem de genel anlamda üyelerin rekabet hukuku ve politikası konusunda bilgi sahibi olmasını temin etmelidir. Tek başına teşebbüslerin olduğu kadar teşebbüsler birliklerinin de dilimize “Rekabete Uyum Politikası” olarak tercüme edilebilecek bir takım rehberler / açıklamalar / politika belgeleri yayımlamaları yerinde olacaktır. Bu politika belgeleri ilgili teşebbüslerin ve teşebbüs birliklerinin etik ilke ve kurallara uygun davranma politikasının bir parçası olarak ilan edilmeli ve ilgili kamuoyuyla paylaşılmalıdır. Bir başka ifade ile teşebbüsler ve üyesi oldukları birlikler, rekabet hukukuna uyum konusuna, ahlâki ve hukûki bir mesele olarak bakmalıdır.

13. ŞİRKET YÖNETİCİLERİ, ŞİRKETİN BİR REKABET İHLALİ İÇİNDE OLDUĞUNU FARK ETTİKLERİNDE NE YAPMALIDIR?

Şirket yönetimi, bir rekabet ihlali içinde bulunduğunu fark ettiği anda hemen harekete geçmeli, ihlale son vermeli, olayı araştırmaya başlamalı ve gerekirse rekabet otoritesini haberdar etmelidir. Özellikle, kartel anlaşmalarında pişmanlıktan yararlanmanın, rekabet otoritesine ilk haber veren firmanın en avantajlı olması nedeniyle, bazen bir çeşit yarış haline geldiği akıldan çıkarılmamalıdır.

14. REKABET HUKUKU UYUM PROGRAMLARININ UYGULANMASININ ÖZELLİKLE GEREKLİ OLDUĞU TEŞEBBÜS YA DA SEKTÖRLER VAR MIDIR?

Zaman zaman teşebbüs ortaklarının ve tepe yönetimlerinin, teşebbüslerinin rekabet ihlali içinde olduklarının farkında olmadıkları görülmektedir. Bu durum, özellikle büyük ölçekli, birden fazla alanda faaliyet gösteren holding şirketlerinde günlük işleyiş ve yönetim sorumluluğunun profesyonellerin elinde olduğu teşebbüsler için söz konusudur. Bu nedenle, özellikle tepe yöneticilerin konuya duyarlık göstermesi büyük önem arz etmektedir.

Belirli piyasalarda, ürünlerin özellikleri, pazarın yapısı, pazara giriş koşulları, faaliyet ölçeği, rakipler arası

iletişimi kolaylaştıran mekanizmaların (teşebbüs birliği gibi) varlığı vb nedenlerle rekabet ihlalleri daha sık gözlenmektedir. Bu tür piyasalarda faaliyet gösteren teşebbüslerin bir rekabet hukuku uyum programını yürürlüğe koymalarını önemle tavsiye etmekteyiz. Bu bakımdan teşebbüs yöneticilerinin aşağıdaki soru ve cevap listesini gözden geçirerek, teşebbüslerinin risklerini değerlendirmeleri, uyum programı konusundaki ihtiyaçlarını buna göre belirlemeleri yerinde olacaktır.

•Teşebbüsünüz piyasada lider konumda mı?

Pazarda lider konumda bulunan teşebbüsler, Rekabet Kanunu'nun 6. maddesi kapsamında “hakim durumun kötüye kullanılması” iddiaları ile karşı karşıya kalabilmektedir. Bu tür şirketlerin karar ve eylemleri rekabet inceleme ve soruşturmalarının konusunu teşkil edebilmektedir.

•Faaliyet gösterdiğiniz piyasada üretici ve/veya tedarikçi sayısı az mı? Piyasanın önemli bir bölümü birkaç teşebbüsün kontrolünde mi ?

Bir piyasada az sayıda teşebbüsün faaliyet göstermesi, rakipler arasında rekabeti sınırlayıcı anlaşmaları (kartelleri) kolaylaştırmaktadır. Pazarın önemli bir bölümünün birkaç teşebbüs tarafından kontrolü, fiyat ya da pazar paylaşımı konusunda rakipler arasında mutabakat arayışlarına neden olabilmektedir.

•Üretimini ve/veya ticaretini yaptığınız ürünler standart ürünler midir ?

Çimento, kimyasallar, demir-çelik gibi standardize edilmiş ürünlerin üretimi ve/veya ticaretinin yapıldığı sektörlerde, üzerinde uzlaşılması gereken parametre çoğunlukla yalnızca fiyat ve satışa ilişkin unsurlar olduğu için kartel oluşumları daha sık gözlenebilmektedir.

•Faaliyet gösterdiğiniz piyasaya yeni firmalar rahatlıkla girebilmekte midir?

Piyasaya yeni firma girişlerinin kolay olduğu, bir başka deyişle giriş engellerinin bulunmadığı pazarlara kıyasla piyasaya girişlerin zor, engellerin çok olduğu pazarlarda, kartel oluşturmak ve bu oluşumu sürdürmek eğilimi genellikle daha çoktur.

•Faaliyet gösterdiğiniz piyasa, küçülen ya da genel ekonomik krizden önemli ölçüde etkilenen bir piyasa mıdır ?

Küçülen ya da ekonomik krizden etkilenen piyasalarda kartel oluşumu daha sık gözlenen bir olgudur.

•Teşebbüsünüzün izlediği satış politikası rakipleriniz ile paralellik gösteriyor mu?

Teşebbüsünüzün fiyat, vade, iskonto vb. uygulamalarının, rakiplerinizin uygulamaları ile büyük ölçüde ve uzunca bir süre için benzerlik göstermesi, uyumlu eylem,

rekabete aykırı bilgi değişimi veya bir kartel oluşununun işareti olarak dikkat çekebilir.

•Teşebbüsünüzün faaliyet gösterdiği sektör geçmişte Rekabet Kurumu'nun inceleme ve soruşturmalarına muhatap kaldı mı ?

Özellikle rekabet ihlali tespiti ile sonuçlanan inceleme ve soruşturmaların yürütüldüğü sektörler Rekabet Kurumu'nun dikkatini yoğunlaştırdığı sektörlerdir.

•Teşebbüsünüzün yöneticileri veya çalışanları sektörde faaliyet gösteren birlik, dernek ya da oda toplantılarına sıkça katılıyor mu? Rakip teşebbüs yetkilileri ile teşebbüsünüz çalışanlarının arasında düzenli bir iletişim söz konusu mu ?

Sektörde faaliyet gösteren teşebbüs birlikleri, genellikle üye teşebbüsler arasında kartel anlaşmalarını kolaylaştırmakta, hatta kimi zaman buna önayak olmaktadır. Birlik çatısı altında ya da münferit olarak rekabete aykırı bilgi paylaşımı, rakiplerle yapılan görüşmelerin sıklığı, bu iletişimin sürekliliği ve yoğunluğu, rekabet ihlali riskini artırmaktadır.

•Rakip teşebbüsler ile teşebbüsünüz arasında bir ortak girişim veya ticari bir anlaşma mevcut mu ?

Teşebbüsler arasında ticari ilişkilerin ya da ortak girişim gibi yapısal birlikteliklerin varlığı, kartel oluşumunu kolaylaştıran unsurlar arasındadır. Bu türden ilişkiler, rekabet ihlali iddialarına dayanak teşkil edebilecek uygulamalara neden olabilmektedir.

15. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER REKABET MEVZUATINA NASIL UYUM SAĞLAMALIDIR ?

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kapsamlı bir uyum programı hazırlanması ve yürürlüğe koyması genellikle mümkün olmamaktadır. Bu broşürde yer alan kontrol listesi, belirli ölçüde söz konusu işletmelere yardımcı olmak amacıyla hazırlanmıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, burada üzerinde durulan hususların yanı sıra, Rekabet Kurumu'nun internet sitesinden (www.rekabet.gov.tr) yararlanarak şirket karar ve eylemlerini gözden geçirmesi ve değerlendirmesi uygun olacaktır.



Söz konusu işletmelerin özellikle dikkat etmesi gereken bazı hususları hatırlatmakta fayda görüyoruz. İşletmelerin satış fiyatı, iskonto, vade gibi satış koşullarını, üretim ve satış miktarı gibi ticari unsurları rakipleri ile anlaşarak belirlemeleri; rakipleri ile pazar ya da müşteri paylaşımına gitmeleri rekabet mevzuatı kapsamında ağır ihlaller olarak değerlendirilmektedir.

Bu tür ihlaller kamu ihaleleri kapsamında da ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle kamu ihalesine katılan işletmeler de, rakipleriyle ihale paylaşımına gitmesi, ihale fiyatını ya da ihaleyle ilgili diğer ticari unsurları rakipleriyle belirlemesi halinde ağır idari para cezaları ile karşılaşabilmektedir.

Oda, dernek, birlik, federasyon gibi teşebbüs birliklerinin, zaman zaman üyeleri arasında fiyat, üretim miktarı, satış koşulları gibi rekabete ilişkin kararları etkileyebilecek piyasa bilgilerinin paylaşıldığı bir zemin olarak kullanılması da rekabet ihlallerine yol açmaktadır. Teşebbüs birliklerinin üyelerine yönelik fiyat tavsiyelerinin, üye teşebbüslerce sabit fiyat olarak algılanması ve uygulanması, Rekabet Kurumu'nun sıkça soruşturma konusu yaptığı hususlardandır. Bu nedenle, teşebbüs birliklerinin sabit fiyat uygulamasına yol açabilecek nitelikteki düzenlemeleri konusunda duyarlı olunması ve üye işletmelerin gerekirse teşebbüs birliği yöneticilerini bu konuda açıkça uyarması yerinde olacaktır.

Rekabet Kurulu tarafından verilen idari para cezalarının ağırlığı göz önüne alındığında, rekabet ihlalleri küçük ve orta ölçekli işletmeler bakımından çok büyük sıkıntılar doğurabilecektir. Bu nedenle söz konusu işletme yöneticilerinin, her şeyden önce işletmelerinin yaşamsal çıkarlarını korumak için rekabet mevzuat ve uygulamalarına uyum sağlama konusunda azami özen ve çabayı göstermesi gerekmektedir.

REKABET MEVZUATINA UYUM İÇİN KONTROL LİSTESİ

Teşebbüsler, rekabet hukukuna uyum konusunda kendi durumlarının ne olduğunu gözden geçirmeli ve değerlendirmelidirler. Aşağıda, teşebbüs ve teşebbüs birliklerimize yardımcı olmak açısından,



bir “kontrol listesi” oluşturmayı uygun g6rdük. Hemen belirtmek gerekir ki, s6z konusu liste her durumu kapsayıcı nitelikte olmayıp, rekabet mevzuatı bakımından 6zerinde durulması gereken temel hususları i6ermektedir. 6zellikle teşebb6s ve teşebb6s birliği y6neticilerinin bu kontrol ya da soru listesine g6re kendi durumlarını değerlendirmelerinde fayda g6rmekteyiz. Sorulara verilecek cevaplar, başarılı olmak bakımından nasıl bir uygulama ve yaklaşımın gerekli olduğunu b6y6k 6l6de belirleyecektir.

A. REKABET MEVZUATI VE REKABET KURUMU HAKKINDA BİLGİLER

Rekabet hukuku ve Rekabet Kurumu hakkında yeterli bilgiye sahip olmak, daha sonra altından kalkılamayacak bir6ok problemi 6nceden g6rmek bakımından hayati 6nemi haizdir. Teşebb6s y6neticilerinin ve rekabet ihlali anlamına gelecek kararları alabilecek yetkililerin, hukuka uygun davranışlarının neler olduğu; ne t6r karar ve eylemlerin yasaklandığına dair bilgi ve duyarlılıklarının derecesi, teşebb6s6n ve y6netimin bu alandaki başarı ya da başarısızlığının esasını teşkil edecektir.

•Rekabet mevzuatı hakkında yeterli bilginiz var mı ?

•Rekabet Kurumu'nun d6zenlemeleri, faaliyetleri ve kararları hakkında bilginiz var mı ?

•Rekabet Kurumu'nun internet sitesini d6zenli olarak takip ediyor musunuz ?

•Rekabet mevzuatı ve uygulamaları ile ilgilenen kurum i6i 6zel bir biriminiz ya da yetkiliniz var mı ?

•Rekabet hukukuna uyum için hazırlanmış, bütün çalışanların ya da ilgililerin bilgi sahibi olmasını ve gerekli uygulamaların ne olduğunu gösteren kurallara, el kitapçığına veya prosedüre sahip misiniz ?

•Rekabet mevzuatı ve uygulamaları ile ilgili kurum dışından bir danışmanlık hizmeti alıyor musunuz ?

•Kurum üst düzey yöneticileri ya da çalışanları rekabet mevzuatı ve uygulamaları ile ilgili herhangi bir eğitim aldı mı?

B. RAKİPLERLE İLİŞKİLER

Âdil bir rekabet ortamı oluşturmanın önündeki en büyük engel, işletmeler arasında yapılan ve rekabeti ihlâl eden anlaşmalardır. “Kartel” diye tanımlanabilecek bu anlaşma türleri, şiddetle yasaklanmaktadır. “Toplumun refahından çalma” anlamına gelecek bu tür karar, eylem ve işlemler, hem itibar sarsıcı hem de ağır cezayı gerektiren rekabet ihlâlleridir.

•Fiyat ve fiyatı oluşturan maliyet unsurlarını ve satış koşullarını rakiplerinize birlikte mi belirliyorsunuz ?

•Rakiplerle fiyat ve fiyatı oluşturan maliyet unsurları hakkında görüş alış-verişinde bulunuyor musunuz ?

•Rakiplerle coğrafi ya da müşteri temelli bir piyasa paylaşımına gidiyor musunuz ?

•Rakiplerle arzın ve diğer girdi kaynaklarının sınırlandırılma-sına ilişkin bir anlayış birliği içinde misiniz ?

▪Rakiplerle yazılı veya sözlü olarak rekabetten kaçınma konusunda bir mutabakatınız var mı ?

▪Rakiplerle belirli rakip ve/veya müşterilerin piyasa dışına çıkarılmasını temin etmek amacıyla ortaklaşa hareket ediyor musunuz ?

▪İhalelere katılım öncesinde ve katılım sırasında fiyat, maliyet unsurları vb rekabeti etkileyebilecek hususlarda rakiplerle görüşüyor musunuz ? Bu konularda ortaklaşa hareket ediyor musunuz ?

C. MÜŞTERİ VE BAYİLERLE İLİŞKİLER

Daha çok dikey nitelikte anlaşmalar yaparak mal ve hizmet dağıtımı ve satışı yapan teşebbüslerin, rekabet ihlâli olarak tanımlanacak davranışlardan uzak kalması gerekir. Bu tür teşebbüslerin, kurdukları pazarlama sisteminin rekabet hukukuna uygunluğu konusunda duyarlı olmaları ve çaba göstermeleri gerekmektedir.

▪Bayinizin ya da müşterinizin yeniden satış fiyatını tespit ediyor musunuz ?

▪Bayinizin ya da müşterinizin indirim oranları ve vade gibi satış koşullarına müdahale ediyor musunuz ?

▪Bayilerinizle imzaladığınız sözleşmelerde bayilerin müşterilerine yönelik satışlarına kısıtlamalar getiriyor musunuz ?

▪Farklı bölgelerde yetkilendirilen bayilerinizin birbirlerinin bölgesine yaptığı satışlara yasak getiriyor musunuz ?

D. HAKİM DURUMDAKİ / PİYASA GÜCÜNE SAHİP TEŞEBBÜSLER

Belirli piyasalarda, bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücüne kavuşmaları mümkündür. Bu tür teşebbüslerin rekabeti ihlâl etmeyecek şekilde davranmaları esastır.

▪ Aynı konumdaki müşterilere farklı fiyat ve satış koşulları uyguluyor musunuz ?

▪ Müşteriye, satılan bir mal ile birlikte bir başka mal veya hizmeti satın alması konusunda koşul getiriyor musunuz ?

▪ Maliyetlerin altında veya çok üzerinde bir fiyat politikası mı izliyorsunuz ?

▪ Haklı bir gerekçe olmaksızın müşteri veya rakiplere mal arzını kısıyor musunuz ?

▪ Rakiplerinizin faaliyetlerini zorlaştıracak bir fiyat politikası izliyor musunuz ?

▪ Bir piyasada sahip olduğunuz finansal ya da teknolojik üstünlüğü, çalıştığınız diğer piyasalarda rakiplerinizin faaliyetlerini zorlaştıracak şekilde kullanıyor musunuz ?

E. TEŞEBBÜS BİRLİKLERİ

Genellikle bir sektörde faaliyette bulunan teşebbüsler, çeşitli amaçlar için, oda, dernek, birlik veya başka adlar altında kurulan organizasyonlarda bir araya gelebilmektedirler. Tüzel kişiliği haiz ya da tüzel kişiliği olmayan bu organizasyonların, üyelerinin başarılı olmaları için çaba göstermeleri tabiidir. Ama, bu teşebbüs birlikleri bazı durumlarda, bilerek veya bilmeyerek, rekabeti ihlâl edecek kararların alınmasına öncülük edebilmekte ve yine rekabet hukukuna aykırı uygulamaların ortaya çıkmasına da sebep olabilmektedir.

▪ Teşebbüs birliğinin kuruluş şartnamesinde ekabeti sınırlandırıcı nitelikte herhangi bir hüküm var mı?

▪ Teşebbüs birliğinin üyeleri üzerinde sahip olduğu yetkiler, üyeler arasındaki rekabeti etkiliyor mu?

▪ Teşebbüs birliği, üyelerin satış fiyatları ve diğer satış koşulları konusunda kararlar alıyor mu?

▪ Teşebbüs birliği, üyelerin faaliyet alanlarını kısıtlayan kararlar alıyor mu?

▪ Üyelerin toplantılar sırasında fiyat, satış koşulları, pazar paylaşımı / müşteri paylaşımı gibi konularda görüşmesi teşvik ediliyor mu?

▪ Üyelerin faaliyetlerini düzenlemeye dönük belirlenen teknik standartlar üyelerin ticari faaliyetlerini kısıtlıyor mu?

F. KAMU İHALELERİNE KATILAN TEŞEBBÜSLER

Yaygın olarak rekabet ihlallerinin gözlemlendiği diğer bir alan kamu ihaleleridir. Kamu ihalelerine katılan teşebbüslerin ihaleden önce ya da ihale esnasında, aralarında sıkı bir iletişim kurması, bu iletişimin ihale ya da ihale unsurlarının paylaşılması ile sonuçlanması, ihalede fiyat, miktar vb parametrelerin birlikte belirlenmesi ağır rekabet ihlalleri arasında değerlendirilmektedir.

▪Teşebbüsünüz ihale öncesinde ya da esnasında rakiplerle ihale ya da ihale unsurları ile ilgili görüşmeler yapıyor mu ?

▪Teşebbüsünüz ihaleyle ilgili olarak fiyat, miktar vb konularda rakipleriyle bir mutabakat içinde mi ?

▪Teşebbüsünüz özellikle birden fazla ihalenin olduğu durumlarda rakipleriyle ihale paylaşımına gidiyor mu ?

▪Teşebbüsünüz rakipleriyle anlaşmaya vararak rakiplerinden biri ya da birkaçı lehine ihaleden çekiliyor mu ?

(A) bölümüne ilişkin sorularda “Hayır” cevabının çoğunlukta olması, ilgili teşebbüs ya da teşebbüs birliğinin karar ve eylemlerinin rekabet mevzuatını ihlal etme potansiyelinin daha yüksek olduğuna işaret etmektedir. Bu konumdaki teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin bir uyum programını yürürlüğe koymaları ya da en azından rekabet hukuku ile ilgili danışmanlık/eğitim hizmeti almaları yararlarına olacaktır. B, C, D, E, F bölümlerinde ise, sorulardan herhangi birisi için verilen “Evet” cevabı, ilgili

teşebbüs ya da teşebbüs birliğinin rekabet ihlali anlamına gelen bir uygulama içinde olabileceğini göstermektedir. Bu tür bir teşebbüsün ya da teşebbüs birliğinin söz konusu uygulama ya da eylemini rekabet mevzuatı bakımından yeniden değerlendirmesi ve eylemine derhal son vermesi yerinde olacaktır.

REKABET KURUMU

TURKISH COMPETITION AUTHORITY

Üniversiteler Mahallesi 1597. Cadde No:9 Bilkent
Çankaya 06800 / ANKARA / TURKEY

T : +90 312 291 44 44

F : +90 312 266 79 20

E : rek@rekabet.gov.tr

www.rekabet.gov.tr