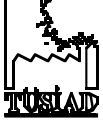




TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

GÜMRÜK BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE REKABET HUKUKU



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

GÜMRÜK BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE REKABET HUKUKU

13 MART 1998
SABANCI CENTER, İSTANBUL

Aralık 1998
(Yayın No. TÜSİAD-T/98-12-242)

Meşrutiyet Caddesi, No.74 80050 Tepebaşı/İstanbul
Telefon: (0212) 249 54 48 - 249 07 23 • Telefax: (0212) 249 13 50

*Bu yayının tamamı veya bir bölümü
TÜSİAD “Gümrük Birliği Çerçevesinde Rekabet Hukuku”
referansı yazılmak kaydıyla yayınlanabilir.*

ISBN: 975-7249-63-7

Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş.

ÖNSÖZ

TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.

TÜSİAD, demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı, girişim, inanç ve düşünce özgürlüklerine saygılı, yalnızca asli görevlerine odaklanmış etkin bir devletin varolduğu Türkiye'de, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedeflerine ve ilkelere sadık toplumsal yapının gelişmesine ve demokratik sivil toplum ve laik hukuk devleti anlayışının yerleşmesine yardımcı olur. TÜSİAD, piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal altyapısının yerleşmesine ve iş dünyasının evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun bir biçimde faaliyette bulunmasına çalışır. TÜSİAD, uluslararası entegrasyon hedefi doğrultusunda Türk sanayi ve hizmet kesiminin rekabet gücünün artırılarak uluslararası ekonomik sistemde belirgin ve kalıcı bir yer edinmesi gerektiğine inanır ve bu yönde çalışır. TÜSİAD, Türkiye'de liberal ekonomi kurallarının yerleşmesinin yanısıra, ülkenin insan ve doğal kaynaklarının teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin bir biçimde kullanımını; verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılacak ortamın yaratılması yoluyla rekabet gücünün artırılmasını hedef alan politikaları destekler.

TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.

Rekabet Hukuku gibi son yıllarda gelişmekte olan bir hukuk dalının Türk sanayicisi ve işadamlarının gündemine getirilmesi ihtiyacını duyan TÜSİAD, 13 Mart 1998 tarihinde düzenlediği toplantıda konuyu tartışmaya açmıştır.

"Gümrük Birliği Çerçevesinde Rekabet Hukuku" adlı bu yayın, 13 Mart 1998 tarihinde İstanbul'da Price Waterhouse ile ortaklaşa düzenlenen panelde yapılan tartışmaları içermektedir.

Aralık 1998

REKABET ÇALIŞMA GRUBU BAŞKANI
NECATİ ARIKAN'IN
VE
PRICE WATERHOUSE
TÜRKİYE SORUMLUSU
THOMAS MARCELLINO'NUN
AÇIŞ KONUŞMALARI

Necati Arıkan :

Değerli konuklar, TÜSİAD olarak Price WaterHouse'un katkıları ile düzenlediğimiz Rekabet Hukuku seminerine hoş geldiniz. Her şeyden önce değerli katkıları için Price Water House, gösterdiği ilgi ve verdiği destek için Rekabet Kurulu Başkanı Sayın Prof Dr. Aydın Ayaydın'a ve bu güzel seminerin bu güzel ortamda yapılması için bize imkan sağlayan Sabancı Holding yöneticilerine teşekkür etmek istiyorum.

Değerli konuklar, 1980 öncesinde Rekabet Hukukunun sadece gelişmiş ülkelere mahsus bir uygulama olduğunu görüyoruz. 1980 sonrası dünyada küreselleşmenin süratle arttığı ve aynı zamanda bölgesel blokların giderek belirginleştiği bir dönem olmuştur. Böyle bir ortamda, ülkelerin ticaret politikaları ile rekabet politikaları arasında çok önemli bir bütünlük oluşmaya başlamıştır. Son yıllarda uluslararası ticaret artışı dünya milli gelir artışının yaklaşık beş kat daha fazlası olarak gerçekleşmiştir. Enformasyon ağlarının süratle gelişmesi uluslararası ticarette kuralların ülkeler arasında yakınlaşmasını zorunlu kılmıştır.

Bu ortamda Türkiye'nin içine kapanık ve ulusal yasalarla ekonomik hayatını düzenlemesini bekleyemezdik. 1980'lerde gelişmekte olan ülkelerin hızla ithal ikameci politikaları terkedip, dünya pazarlarında yer edinmeleri ancak rekabet gücü kazanmaları ile mümkün olacaktı. Bu sebepten dolayı ürün, sermaye ve hizmet pazarlarının etkin bir şekilde işlemesi için ülke içi rekabetin de düzenlenmesi ihtiyacı doğmuştu. Ancak gelişmekte olan ülkelerin önlerinde çok önemli bir sorun vardı. Bu sorun gelişmekte olan ülkelerin iç pazarda ölçek ekonomilerine ulaşan ulusal şampiyonlarının 1990'lı yıllarla beraber karşılaştıkları anti-damping uygulamaları ve tarife dışı engellerdi. Diğer yandan, 1990'larda uluslararası ticaretin Dünya Ticaret Örgütü anlaşmaları ile kurumsal bir sisteme oturtulması gelişmekte olan ülkelerin ticaret politikalarında da önemli değişiklikler yapmalarını gerektirmişti. Bu durumda gelişmekte olan ülkelerin iç pazarlarındaki rekabeti arttırarak firmalarının ürün kalitesini yükselterek dünya pazarlarına daha güçlü ve sağlıklı bir şekilde açılmaları gerekiyordu. Rekabet mevzuatının oluşturulup, hayata geçirilmesi ekonomide rekabet gücü artışına ve yabancı sermayenin cezbedilmesine olanak sağlayacaktı. Bir çok gelişmekte olan ülke bu doğrultuda kendi rekabet mevzuatlarını oluşturmaya başladılar.

24 Ocak 1980 kararları ile başlayan Türkiye'nin piyasa ekonomisine geçiş sürecinde bu gün çok önemli bir aşama içine girmektedir. Aralık 1994'de yasalaşan 4054 sayılı rekabet kanunu biraz gecikmenin ardından bildiğiniz gibi 6 Kasım 1997 tarihinden itibaren ülkemizde uygulamaya girmiştir. Rekabet kanunu ve bunun devamı olacak mevzuat ile içtihaklar piyasa ekonomisinin iyi işlemesini sağlayacak ve hukuki bir çerçeveyi oluşturacaktır. Bu safhayı ülkemizde piyasa ekonomisine

geçişin çok önemli son aşamalarından biri olarak kabul etmek mümkündür. Böylece piyasa ekonomisinin tüm kuralları ile işlemesinin zamanı gelmiştir. Çünkü artık sağlam bir hukuki dayanak da ortaya çıkmaktadır.

Piyasa kurallarının tam olarak işlediği takdirde ülke açısından sağlanabilecek avantajları şöyle özetleyebiliriz : Birincisi, ekonomimizdeki tüm işletmeler özel veya kamu, serbest rekabet şartlarında çalışabilir verimli kuruluşlar haline geleceklerdir ya da gelmek zorunda kalacaklardır. Burada özellikle kamu kuruluşlarının verimli hale gelmesinden dolayı ekonominin sağlayacağı avantajlar çok önemlidir. Kamu kuruluşlarının rekabet kurallarına uyumunu gözetmek ekonomimizin menfaatine olacaktır. İkincisi, verimli hale gelen kuruluşlar iç piyasada rekabete karşı koya-bileceği gibi daha fazla ihracat yapabilir hale gelebileceklerdir. Gümrük Birliği'nin tamamlanmasından sonra ortaya çıkan en önemli gereklilik de zaten budur. İthalatla rekabet edebilmek ve daha fazla ihracat yapabilmek. Rekabet mevzuatının etkin uygulamasının bu konuda ciddi katkısı olabileceği kanaatindeyiz. Rekabet mevzuatının etkin uygulanması yabancı sermayeyi daha fazla cezbedecektir. Bu mevzuat yabancı sermayenin Türk piyasasına güvenmesini, bu piyasaya daha kolay girmesini ve bazı haklarının korunmasını sağlayacaktır. Bahsettiğimiz bu avantajların gerçekten sağlanması ve ekonomiye kazandırılması rekabet mevzuatının etkin bir şekilde uygulanmasına bağlıdır. Burada etkin uygulamanın ne anlama geldiği büyük önem taşımaktadır. Öyleki Gümrük Birliği kararı da rekabet mevzuatının etkin uygulanmasını gerektirmektedir. Hatta etkin uygulama tekstil kotalarının kaldırılmasının ana şartlarından biri olarak kabul edilmiştir. Etkin uygulamadan biz sanayi sektörü olarak şunları anlıyoruz: Uygulamacı kuruluş yani rekabet kurulu ve kurumu bağımsız, objektif, önyargısız ve yönlendirici olmalıdır. Nitelik ve nicelik bakımından Avrupa Birliği'ndeki emsal kuruluşlar seviyesinde olmalıdır. Avrupa Birliği'nin ve Avrupa ülkelerinin tecrübelerinden muhakkak istifade edilmelidir. Avrupa birliğindeki mevcut içtihatlar yapılan ve yapılacak değişiklikler ve vakaları değerlendirme bize ışık tutacaktır. Diğer tüm ticari ve hukuki kurallar gibi rekabet kuralları da bir amaç olarak değil, serbest rekabet ortamının geliştirilmesi için bir araç olarak kullanılmalıdır. Amaç, memleketimizde serbest rekabet ortamı içinde istihdamı koruyarak, verimliliği ve geliri arttırarak refah seviyemizi yükseltmek olmalıdır. Tüm kurallar gibi rekabet kuralları da bu amaca hizmet edecek şekilde düzenlenmelidir.

Etkin rekabet mevzuatı oluşturma'nın önemli bir diğer şartı da ilgili kamu ve özel sektör kuruluşları ile yakın işbirliğinin sağlanmasıdır. Avrupa Birliği'nde veya herhangi bir üye ülkede rekabet mevzuatı bu işbirliği sayesinde gelişmiş ve olgunlaşmıştır. Çünkü bu işbirliği sayesinde piyasa şartları ve piyasadaki değişiklikler hemen tespit edilebilmekte ve gerçeklere ve ihtiyaçlara uygun kurallar geliştirilmektedir. Herhangi bir kuralın ne kadar faydalı veya zararlı olduğu, yönlendirici

veya engelleyici olup olmadığı ancak uygulamacılar ile birlikte görülebilir. Avrupa Birliği'nde kural koyucu ile kurallara tabi olanlar arasında sıkı işbirliği ilişkilerine TÜSİAD olarak sık sık şahit oluyoruz. TÜSİAD olarak üyesi olduğumuz Avrupa Sanayi ve İşverenler Konfederasyonları'nın (UNICE) rekabet mevzuatı çalışmalarına katılıyoruz. Avrupa Komisyonu'nun UNICE'nin görüşüne ne kadar değer verdiğini bizzat yaşıyoruz. Ayrıca Avrupa Birliği Komisyonu yeni bir mevzuat oluşturmada ve/veya mevzuat değişikliğinde sadece UNICE değil ilgili tüm tarafların görüşlerine başvurmaktadır. En son olarak, otomotiv dağıtım tüzüğü üzerinde herbir firmanın dahi ayrı ayrı görüşlerine başvurulduğunu görüyoruz.

TÜSİAD Sanayi ve Şirket İşleri Komisyonu'nda Sayın Adnan Çağlayan ile birlikte yürüttüğümüz Rekabet Çalışma Grubundan ve destek faaliyetlerinden kısaca bahsederek konuşmama son vermek istiyorum. TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu konunun Türkiye için çok yeni olduğunu da dikkate alarak çalışmalarında önceliği Türk özel sektörünü bu konuda bilgilendirmeye karar vermiştir. Bilindiği üzere rekabet mevzuatımız Avrupa Topluluğu'nu kuran anlaşmanın rekabet ile ilgili maddelerinden ve Avrupa Topluluğu mevzuatından önemli bir şekilde etkilenmiştir. Bu sebeple, Rekabet Çalışma Grubumuz çalışmalarını AT mevzuatlarını da dikkate alarak sürdürmektedir. Ayrıca, UNICE kanalı ile Avrupa Birliği'ndeki yenilikleri takip ediyoruz ve TÜSİAD'ın görüşlerini Avrupa Birliği platformunda da dile getiriyoruz. Bu seminer rekabet hukukunun öneminin Türk özel sektörü tarafından anlaşılması ve gerekli bilgi birikiminin sağlanması için Rekabet Çalışma Grubumuzun yaptığı çalışmalarının bir parçasıdır.

Seminerimizde, Türk mevzuatı Rekabet Kurulu'nun değerli ve konunun uzmanı üyesi Hakim Kemal Erol tarafından sunulacaktır. Avrupa Birliği mevzuatı ile ilgili konuşmayı Avrupa Topluluğu Dördüncü Genel Müdürlük yetkililerinden Sayın Dirk Van Erps yapacaktır. Seminerin son bölümünde daha pratik bilgilerin sunulacağı örnek olay çalışması, Price Water House'un değerli hukukçularından Sayın Gorrie ve Sayın Eder tarafından sizlere sunulacaktır.

Seminerimizin verimli şekilde geçmesini diliyor, değerli katılımlarınız için şimdiden teşekkür ediyorum.

Benden sonraki açılış konuşması için Price Water House'dan Sayın Thomas Marcellino'yu davet ediyorum.

Thomas Marcellino :

Teşekkür ederim Necati Bey,

Ben çok uzun konuşmayacağım. Herhalde bunu duymaktan memnuniyet duyduğunuz. Bu semineri, TÜSİAD ile beraber düzenlemekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Ben 12 yıldır Türkiye’de bulunuyorum ve bu 12 yıl zarfında çok büyük değişiklikler gördüm. Son önemli değişikliklerden bir tanesi de bir kaç yıl önce gerçekleşen Gümrük Birliği’dir. Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği sonucunda Rekabet Kanunu ortaya çıktı. 1994 yılında ilk olarak yürürlüğe girdi ve Şubat 97 de Rekabet Kurulu Türkiye’de kuruldu. Kemal bey de kısa bir süre sonra bize bu konuda bilgi verecek. Tabi ki rekabet çok önemli bir konu. Çünkü rekabet olmadığı takdirde, kalitenin ve performansın artırılmasını sağlamanız mümkün olmaz. O nedenle rekabet Türkiye için de çok önemli bir konu. Dünyada da çok önemli bir konu. Özellikle, Avrupa Birliği içerisinde rekabetin çok önemli olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye’deki Rekabet Kurulu’nun görevi, Kemal bey de detaylı olarak anlatacak ama, önemli bir takım ticari işlemleri gözden geçirmek ve bu işlemlerin rekabete aykırı şekilde yürütülmediğinden emin olmaktır. Türkiye’de çok özel bir konumda olan Price WaterHouse’un bir hukuk bölümü vardır. Sayın Ayşegül Eder bu bölümün sorumlusudur. Brüksel’de de Avrupa Birliği ile ilgili çalışan hukuk bölümümüz var. Sayın Allister Gorrie de o ekipten geliyor. Dolayısı ile her ikisi sizlere daha sonra bilgiler verecek. Sunuşlardan sonra herhangi bir sorunuz veya daha sonra da bilgiye ihtiyacınız olursa, İstanbul Price WaterHouse’dan Ayşegül hanım ve ekibi sizlere yardımcı olabilirler. Avrupa Birliği ile ilgili sorularınıza da Bay Allister Gorrie cevap vermeye çalışabilir. Umarım bugünkü sonuçlar ilginç olacak ve bu sonuçlardan çok şey öğreneceğiz. Çok güncel bir konuyu tartışacağız. Toplantıya başarılar diliyorum efendim.

GÜMRÜK BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE REKABET HUKUKU

Oturum Başkanı

Necati Arıkan ~ TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı

Panelistler

Hakim Kemal Erol ~ Rekabet Kurulu Üyesi

Dirk Van Erps ~ Avrupa Birliği Komisyonu Dördüncü Genel Müdürlüğü Uzmanı

Alastair Gorrie ~ Price Waterhouse Avrupa Birliği ve Rekabet Hukuku Bölüm Sorumlusu

Ayşegül Eder ~ Price Waterhouse Hukuk Bölümü Sorumlusu

REKABET KURULU ÜYESİ
HAKİM KEMAL EROL'UN
KONUŞMASI

Necati Arıkan :

Değerli konuklar, oturumumuzun ikinci bölümüne geçiyoruz. Bu bölümde Türk rekabet hukuku ve uygulamaları konusunda Sayın Rekabet Kurulu üyesi Hakim Kemal Erol takdim yapacaklar. Takdimden sonra soru-cevap bölümünü alacağız. Size kısaca Kemal Erol'u takdim etmek istiyorum.

Kemal bey halen Rekabet Kurulu üyesidir. Rekabet kurallarının ülke dışı uygulanması konusunda doktora çalışmasını sürdürmektedir. Ön doktora çalışmasını gene bu konuda Londra Üniversitesi Kings College'da yapmıştır. Master derecesini Amsterdam Üniversitesi Avrupa Enstitüsü Topluluk Hukuku bölümünde tamamlamıştır. Gene Avrupa Topluluğu Komisyonu hukuk servisi ve rekabet servisinde de staj yapmıştır. Kendisinin bütün kariyeri rekabet hukuku ile geçtiğine göre bize çok yararlı bilgiler sunacaktır. Şimdi kendisi bize Türk rekabet hukuku ve uygulamaları konusunda açıklamarda bulunacak.

Buyrun Sayın Erol,

Kemal Erol:

Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Değerli konuklar hepinize günaydın ve hoşgeldiniz diyorum. Öncelikle bu toplantıyı düzenleme düşüncesi ile hazırlığını yapan TÜSİAD'ın değerli yönetim kadrosuna, Rekabet Komitesi başkanımız Sayın Arıkan'a, destekleri için Price WaterHouse'a ve Sabancı Holding'e teşekkür ederek sözlerime başlamak istiyorum. Rekabet Kurulu başkan ve üyelerinin hepinize selam, sevgi, saygı ve iyi dileklerini de iletmeme izin veriniz.

Biz Rekabet Kurulu olarak göreve başlayışımızın birinci yılını daha geçen hafta Ankara'da bir tören ile kutladık. Zaman çabuk geçiyor. Türkiye'de tarihi bir olay olarak gördüğümüz liberalleşme hareketinden sonra eksiği olarak hepimizin üzerinde ittifakla kabul ettiği rekabet kanunu eksikliği, Avrupa Birliği ile olan ilişkilerimizin belki zorlaması ile de giderildi ve 1994 Aralığı'nda Rekabet Kanunu yürürlüğe girdi. Biz, gecikmeyi kapatabilmek için büyük bir güçle rekabet kurulu olarak 8 ay gibi bir kısa sürede bütün alt yapı çalışmalarını tamamladık ve hepimizin bildiği gibi 5 Kasım 1997'den itibaren de gerçek anlamda kanunu uygulamaya başladık. O nedenle bu kanunun uygulanmasında kendimizi en çok teşebbüslerimizin kanunun uygulaması ile ilgili olarak bilgilendirilmesinde sorumlu hissediyoruz. Çünkü biz kanunun aktörlerinin kanunu bilmemesinden dolayı doğacak sonuçlarla karşı karşıya kalmak istemiyoruz. Kalmamak için de bize düşen birşeyler olduğunu düşünüyoruz. Bu bakımdan da bu tür toplantıları bir fırsat olarak değerlendiriyor ve mümkün olduğu kadar, çalışmalarımız ne kadar yoğun olursa olsun, katılmak için çaba gösteriyoruz. O nedenle bu değerli katılımınız için

ayrıca kendi şahsım adıma da teşekkür etmek istiyorum.

Eğer izniniz olursa Rekabet Kanunu'nun neler getirdiğini size bilgisayarın da desteği altında size sunmak istiyorum. Bu konuyu hiç bilmeyenlerin olabileceğini düşünerek izniniz olursa en temel hükümleri ile birlikte aktarmak istiyorum. Zannediyorum daha ayrıntılı soruları ve sorunları soru-cevap kısmında tartışmak daha yararlı olacaktır.

Bildiğiniz gibi Rekabet Kanunu, başkanımız da açıkladılar, 1994 yılının Aralık ayında yürürlüğe girdi. Kabul tarihi 7 Aralık 1994, Resmi Gazetede yayınlanış ve yürürlüğe giriş tarihi 13 Aralık 1994'tür. Ceza hükümleri tam bir yıl sonra yürürlüğe girecek şekilde Aralık 1995'den itibaren yürürlüğe girmiştir. Ancak, tabii Rekabet Kurulu kurulmadığı için bu kabul hükmünün ve ceza hükümlerinin yürürlüğe giriş tarihinin çok fazla pratik önemi olmadı. Üyelerin atanma kararnamesinin tarihi, 27 Şubat ve göreve başlayış tarihimiz 6 Mart 1997'dir. Geçen hafta perşembe günü birinci yılımızı kutladık. Kanunumuzun geçici maddesine göre kurulun 11 üyesinin ve biraz sonra göreceğiniz gibi tek başına faaliyete geçmesi imkanı olamayacağı için bir geçiş süreci öngörmüştür. Kanun koyucu bunu 1.5 yıldan aşağı olamayacağı düşüncesi ile dikkat ederseniz, ceza hükümlerini bir yıl sonra ve indirimlerinde altı ay sonra yürürlüğe girmesi gibi bir geçiş süreci öngörmüş ve böylece 1.5 yıllık bir normal geçiş süreci öngörmüştür. Avrupa'daki emsal kuruluşlarda bu geçiş sürecinin daha da uzun olduğunu görüyoruz. Ancak biz atanmadaki gecikmeyi kapatabilmek amacı ile bu süreci elimizden geldiği kadarıyla ve büyük bir hız ile 8 aya kadar indirebildik. O nedenle, 4 Kasım 1997 tarihi de bizim teşkilatımızı tamamladığımız, resmi gazetede ilan ettiğimiz ve bundan sonra bildirimlerin başlaması ve bildirimlerin yapılması için sürenin başladığı tarih olmuştur. Kanunumuz, yürürlüğe girdiği tarihte mevcut olan ve halen yürürlükte olan rekabeti kısıtlayıcı, sınırlandırıcı anlaşmaların bildirimi için 6 aylık bir süre öngörülmüştür. Bu sürenin biteceği tarihin teşebbüslerimiz açısından önemi çok büyüktür. Biraz sonra tekrar döneceğim. Ancak, bu sürenin bitiş tarihi 5 Mayıs 1998'tir ve demek ki çok az bir süremiz kalmış.

Kanunun amacından başlayacak olursak, kanunumuzun amacı çok kısaca söylemek gerekirse rekabetin korunmasını sağlamaktır. Bunun sağlanması için mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaların ve piyasaya hakim olan teşebbüslerin hakimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yapmaktır. Burada dikkati çeken nokta, düzenlemeleri yapmak ta kanunun öngördüğü mekanizmalara bırakılmıştır.

Kanunun kapsamına gelince, burada da yine aynı şekilde rekabeti engelleyici,

bozucu, kısıtlayıcı, anlaşma, karar ve uygulamalar ile birlikte piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmaları ve son olarak da, kapsam maddesinde dikkatinizi çekmiştir, birleşme ve devralmaları rekabeti önemli ölçüde azaltmak şartına dikkat ederek denetlemektir. Tedbir, tespit ve düzenlemeleri de yapmak bu kanunun kapsamına girmektedir. Kapsamdaki önemli bir husus burada dikkatinizi mutlaka çekmiştir. Mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren yada bu piyasaları "etkileyen" sözcüğü kanunda yer almıştır. Buradan şu sonuca varmak mümkündür. Avrupa Birliği'nde çok bilinen etki doktrini bizim kanunumuzda da yer almıştır. Yani Türkiye'de faaliyet göstermeyen yabancı firmalarında eğer bu nitelikteki faaliyetleri varsa bizim kanunumuzun kapsamına girmiş olacaktır.

Kanunumuzda üç temel yasak vardır. Bunlardan birincisi aynen Roma Anlaşması'nın 85. Maddesinden alınmıştır. Bu madde, anlaşma, karar ve uyumlu davranışlar . Hangi tür anlaşma karar ve uyumlu davranışlar diye sorulacak olursa, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan doğruya veya dolaylı olarak, doğrudan olma şartı yok, dolaylı olarak da yapabilir, rekabeti engelleme, bozma, kısıtlama amacını taşıyan, bu amacı taşıyorsa bile böyle bir etkiyi doğuran veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olan anlaşma, karar ve uyumlu eylemlerdir. Herhangi bir anlaşma sadece rekabeti bozmak amacı ile veya bu sonuçla yapılmamış olabilir fakat sonucu itibari ile bu etkiyi doğurabilecek nitelikte görülmesi halinde dahi bu anlaşma yada teşebbüs birliği kararı yada teşebbüslerin aralarındaki uyumlu eylemler kanunumuzun 4. Maddesi ile hukuka aykırı ve yasak sayılmıştır. Bu yasak çok kesin ifadeler ile yazılmıştır. Hukuka aykırı ve yasaktır diye vurgulanmak sureti ile daha önce hukukumuzda olmayan bir hukuka aykırılık unsuru bu kanunla hukukumuzda girmiş olmaktadır.

Acaba bu yasağın örnekleri nelerdir ? Burada da kanunumuz aynen Avrupa Topluluğu'nu kuran Roma Anlaşmasının 85. Maddesindeki prensibi benimsemiş, oradaki örneklerin benzerini bizim kanunumuzda da saymıştır. Bunlardan ilk ikisi, fiyat tespiti diye kısaca belirtebileceğimiz; fiyat karteli, ikincisi piyasaların paylaşılması ile ilgili olan ve Hard-Core kartel dediğimiz ve kesinlikle yasak olan sonuçları doğurmasa bile perse dediğimiz, kendiliğinden yasaklanan anlaşma türleridir. Bunun üzerinde özellikle duruyorum, çünkü muafiyet verilmesi imkanı da olmayan ve kesinlikle yasak olan kartel türlerindedir. Diğer olayları, örnek olarak hepsini saymaya gerek görmüyorum, ancak vaktimiz elverirse daha sonra soru-cevap kısmında değineceğim. Ama bu örneklerin Avrupa Topluluğu'ndan alındığını söyleyebilirim. Kanun koyucu aynen Roma Anlaşmasında olduğu gibi 4. Madde kapsamına girip, yasaklanan her anlaşmanın kötü olmadığı gibi bir sonucu kanunumuzda da öngörmüştür. Bunlar nelerdir ? Patent Lisans anlaşmaları buna

örnek olarak verilebilir. Bazı anlaşmalar vardır ki niteliği icabı bunların rekabeti kısıtlaması zorunluluğu vardır, aksi halde bu anlaşmaların yapılması imkanı yoktur. Siz bir patent anlaşması veya bir franchising anlaşması yapıyorsunuz ve belli kısıtlamalar getireceksiniz ki ancak bu patent anlaşması yapılabilsin aksi halde patent olayı biter. Bu tür rekabetin kısıtlanmasına göz yumulması mümkün olan anlaşmalar, kararlar yada uyumlu davranışlar için bir muafiyet verilmesi imkanı da kanunumuzda sayılmıştır. Bu sistemler çeşitli ülkelerin milli rekabet hukuklarında bazen de kanunlara yazılmak sureti ile muaf kılınmıştır. Açıkça hangi anlaşmaların yasaklanmadığı bu kanunlarda belirtilmiştir. Bazen de bizim kanunumuzda olduğu gibi sadece ilkeler kanunda sayılmış ve hangilerinin bu ilkelere uygun olup olmayacağı konusunda karar verme yetkisi rekabet organlarına bırakılmıştır. Bizdeki sisteme göre kanun sadece temel koşulları belirtmiştir. Yani hangi koşullarda muafiyet verilebileceğini saymış ve bu koşulların gerçekleştiğini tespit ederek muafiyet verme yetkisini Rekabet Kurulu'na bırakmıştır.

Muafiyet koşullarını ikiye ayırmak mümkündür. Bunlar iki olumlu koşul, iki olumsuz koşul olarak kümülatif olarak gerçekleşmesi gereken koşullardır. Birincisi malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin yada ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanmasının amaçlanmasıdır. Bu amacının yanında, amaçlanan ilerlemenin gerçekleşmesi için rekabetin kısıtlanması zorunlu olmalıdır. İkincisi, bu gelişmeden tüketicinin yarar sağlanması şart olarak ortaya konulması lazımdır. Olumsuz koşullar ise, ilgili anlaşma ile, rekabetin ortadan kalkmaması, yani ilgili piyasanın önemli bir bölümünde tamamen ortadan kalkmaması gerekmektedir. Bir diğer şart ise anlaşmanın amacını gerçekleştirmek için zorunlu olandan fazla bir şekilde rekabeti kısıtlama getirmemiş olmasıdır. Bir başkan deyişle, anlaşmanın gerçekleşmesi için zorunlu olan kısıtlama neyse rekabet ancak o kadar kısıtlanabilecek ama zorunlu olandan fazla bir kısıtlama olduğu takdirde söz konusu anlaşmaya muafiyet verilemeyecektir.

Avrupa Birliği'nde nasıl muafiyet verme yetkisi AT Komisyonu'na tanınmışsa ve Komisyon dışında hiç kimsenin muafiyet verme yetkisi yok ise, kanunumuza göre de muafiyet kararı verme yetkisi münhasıran Rekabet Kurulu'na aittir. Rekabet Kurulu bunu tek tek anlaşma bazında verebilir. Yani herkes teker teker anlaşmalarının muafiyet alabileceği düşüncesi ile kurulumuza başvurabilir ve kurulumuz bunları teker teker dört koşula göre inceledikten sonra muafiyet kararı verebilir. Dikkat ederseniz, "verir" demiyorum, çünkü "verebilir" demiş kanun koyucu. Ancak Avrupa Birliği'nde tek tek muafiyet vermenin güçlüğü, incelemenin zorluğu ortaya çıktığı için bazı tür anlaşmalara grup olarak muafiyet tanınmıştır. Grup olarak belli tür anlaşmaların hangi koşullarla muafiyet alabileceği konusunda genel bir düzenleme

yapmak sureti ile, grup olarak muafiyet verme konusunda peşin bir tasarrufta bulunulmuş ve bununla ilgili tüzükler kapsamına girenlerin yeniden bildirilmesine de artık gerek kalmamıştır. Türkiye’de aynı imkan kanunumuzda vardır. Bu imkanı göre kurulumuzda bu güne kadar, iki alanda grup muafiyet tebliğleri yayınlamış ve bunların artık bildirimini teşebbüslerimiz üzerinden hükümlülük olarak kaldırmıştır. Bunlar 1997/3 ve 1997/4 sayılı grup muafiyet tebliğleridir. Bunlara biraz sonra tekrar döneceğim.

İkinci yasak hükmü kanunumuzun 6. Maddesinde yer almaktadır. Bu da kanunun amaç ve kapsam bölümünde tekrarladığım gibi "hakim durumun kötüye kullanılması" yasağıdır. Hemen belirteyim, kanunumuza göre Avrupa Topluluğu’nda olduğu gibi tekel yada hakim durumunda bulunmak tek başına yasaklanmış değildir. Ancak, hakim durumun kötüye kullanılması yasaklanmıştır. Hakim durumun kötüye kullanılmasının unsurları kanunumuzda yazılmıştır. Bunu tek başına yapabileceği gibi tekel olan bir firma veya oligopol yapıdaki firmaların başkaları ile yapacağı anlaşmalar yada uyumlu eylemler yoluyla da kötüye kullanması imkanı vardır. Kötüye kullanma halleri de yine Roma Anlaşması’nın 86. Maddesi’ndeki emsallere göre kanunumuzda yazılmıştır. Bunların bazılarını sıralayacak olursak, piyasaya girişlerin, engellenmesi veya rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasıdır. Doğrudan doğruya veya dolaylı olarak ayrımcılık yapmak sureti ile yine hakim durumu kötüye kullanma imkanı vardır. Mesela, sözleşmenin yapılmasını, sözleşmeyle bağlantılı olmayan ek edimlerin kabulü şartına bağlamak ve yeniden satış koşullarını sınırlandırmak kötüye kullanma örneği olarak gösterilmektedir. Diğer bir örnek ise belirli bir piyasadaki hakimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak başka mal veya hizmet piyasasındaki rekabet koşullarını bozmaktır. Son olarak da tüketicinin zararına olarak, üretimin, pazarlamanın yada teknik gelişmenin kısıtlanması da hakim durumun kötüye kullanılmasına olarak örnek olarak gösterilmiştir.

Üçüncü yasak, bizim kanunumuzda Roma Anlaşması’ndan farklı bir yön olarak ortaya çıkan ve Roma Anlaşması’nda yer almayan bir düzenleme olan bazı birleşmelerin yasaklanmasıdır. Birleşme ve devralmaların yasaklanmasını Kanunumuzun 7. maddesi düzenlemiştir. Kanunumuzun 7. Maddesinin ilk fıkrasında, çok uzun bir cümle olarak ben buraya özetlemeye çalıştım, bir yada birden fazla teşebbüsün hakim durum yaratmaya veya mevcut hakim durumların daha da güçlendirmeye yönelik olarak ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasında rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri, bu ilk ihtimal kanunumuzun ticaret kanunu hükümlerine göre olabilir, iki teşebbüsün birleşmesi veya ikiden fazla teşebbüsün birleşmeleri ilk ihti-

mal olarak ortaya çıkmaktadır. İkinci ihtimal olarak herhangi bir teşebbüsün yada kişinin bir diğer teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını yada kendisinde yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları devralması hukuka aykırı ve yasaktır denilmektedir. Yani çok uzun bir cümle ile bir takım tasnifler, vasıflandırmalarla belli tür birleşme ve devr alımların hukuka aykırı ve yasak olduğu açıkça belirtilmiştir. İlk fıkra bu birleşme ve devralmaların yasak olması düzenlenmektedir. İkinci fıkra ise bu yasak hükmünün uygulanabilmesi için düzenleme yapma yetkisi vermektedir. Yani birleşme ve devralma tasarruflarının birinci fıkra kapsamındaki yasak hükmüne girip girmediğinin kontrolüdür. Kanun aynen şöyle demektedir, hangi tür birleşmelerin hukuka uygun hale gelebilmesi için rekabet kuruluna bildirilerek izin alınması gerektiğini kurul çıkaracağı tebliğlerle ilan eder. Bunun anlamı şu : öyle bir düzenleme yapmalıdır ki Rekabet Kurulu, birinci fıkra kapsamına girmesi muhtemel olan birleşme ve devralmaların izin alınması şartını getirmelidir. Çıkardığımız ilk tebliğde öyle bir düzenleme yapmak zorundaydık ki, ancak birinci fıkra kapsamındaki yasak olabileceği kuşkusunu olan birleşme ve devralmalar için bize bildirilmesi şartını getirelim, böylece ilave bir prosedür ve hukuka uygunluk şartı getirelim. Kanun koyucunun bu açık ifadesinden de anlaşılacağı üzere belirlediğimiz bu tür birleşme ve devralmalar eğer Kurula izin almak için başvurulmadıkça hukuka uygun hale gelemeyecektir,. Yani isterse birinci fıkra kapsamına girmesin, yani oradaki hükme göre yasak olmayan bir birleşme ve devralma bile olsa eğer tebliğ kapsamına yani ikinci fıkraya göre bize bildirilmesi gereken birleşme ve devralma niteliğine giriyor ise, ancak Rekabet Kurulu'na bildirilerek izin istendikten ve bizim de izin vermemizden sonra hukuka uygun hale gelebilmesi söz konusudur. Yani iki fıkrayı birbirinden ayırt edebilmek gerekecektir. Çünkü birinci fıkraya göre mutlak bir hukuka aykırılık söz konusudur. Bu kapsama giren birleşme ve devralmalar hakkında izin için başvurulmuş olması da hukuka uygun hale getirmeyecektir. Çünkü netice olarak Rekabet Kurulunun yapabileceği şey birinci fıkra kapsamına girdiğinin ve bu nedenle hukuka aykırı olduğunun tespitinden ibaret olacaktır. Ama ikinci fıkraya göre olan durumda, Rekabet Kurulu belki de izin verecek ve böylece başlangıcından itibaren hukuka uygun hale gelecektir. Ancak böyle bir prosedürün başlatılmaması sebebi ile sadece bu nedenle bildirilmedikçe hukuka uygun hale gelmemiş olacaktır. Bizim çıkardığımız ilk tebliğe göre, tebliğ kapsamına giren birleşme ve devralmalar bakımından bir açıklama ve nitelendirme yaptık. Burada, hemen dikkatinizi çekmiştir, ilk açıklama birleşme ve devralmaların tanımıyla ilgilidir. Birleşmeler, Ticaret Kanunu 451. ve 452. Maddelerine göre olabileceği gibi başka türlü de olabilir, ancak söz konusu birleşme eğer belirlediğimiz eşik değerlerinin üzerinde ise mutlaka bildirilecektir. İkinci

açıklama olarak herhangi bir teşebbüsün yada kişinin, diğer bir teşebbüsün mal varlığını devralması ile ilgilidir. Yani bir teşebbüsün satın alınması veya ortaklık paylarının tümünü yada bir kısmını veya yönetimde hak sahibi olma yetkisini veren araçları devralması veya kontrolüdür. etmesi. "Kontrol" sözcüğünün üzerinde durmak gerekir. Kontrol fiili olarak da olabilir hukuki olarak da olabilir. Üçüncü açıklama, yoğunlaşmaya yönelik olarak yapılmış olan ortak girişimler "Joint Venture"larla ilgilidir. Bu tanımlamada yine Avrupa Birliği uygulamalarından hukukumuza ithal ettiğimiz bir başka yoğunlaşma kontrol biçimidir. Amaçlarını gerçekleştirmek üzere iş gücü ve mal varlığına sahip olacak şekilde bağımsız ve iktisadi varlık olarak ortaya çıkan yani ayrı bir iktisadi varlık olarak ortaya çıkan ve taraflar arasındaki veya taraflarla ortak girişim arasındaki rekabeti sınırlayıcı amacı veya etkisi olmayacak şekilde kurulan Joint Venturelar, birleşme kontrolü tebliğimize göre izin alınması mümkün olan anlaşmalardır. Eğer bu şekildeki yani ortak girişim ile taraflardan birisi veya her iki tarafla da arasındaki rekabeti sınırlandıran bir Joint Venture olursa bunun 4. Madde kapsamına gireceğini burada belirtmek gerekir. Çünkü bu tür kuruluşun amacı, bildiğiniz gibi 4. Maddedeki tanıma göre eğer rekabeti, ülke çapındaki rekabeti etkileyebilecek nitelikte veya o amaçla yapılmışsa, 4. Madde kapsamına göre yasak hükmüne girecektir. Ama buradaki yoğunlaşma veya birleşme niteliğinde sayılacağı için izin alınması gereken ve bu nedenle geçerli olabilecek bir ortak girişim haline gelecektir. Tebliğimizde tereddüdü önlemek için birleşme veya devralma sayılmayan halleri de belirttik. Aracı kuruluşların yeniden satmak amacı ile menkul kıymetleri geçici olarak elinde bulundurması devralma sayılmayacaktır. İkinci ihtimal de tasfiye, infisa, ödeme güçlüğü, ödemelerin tatil edilmesi, konkordato, özelleştirme gibi nedenlerle de kanun gereği olarak kamu kurum ve kuruluşu tarafından elde edilmesidir. Hemen burada özelleştirmenin altını çizmek istiyorum. Onu biz ilave ettik. Diyeceksiniz ki, hem özelleştirme nedeni ile diyorsunuz hem de kamu kurum ve kuruluşu tarafından elde edilmesi diyorsunuz. Özelleştirme kamuya ait teşebbüslerin bildiğiniz gibi özel sektöre devri amacı ile yapılır ama öyle uygulamalar oluyor ki daha doğrusu öyle zorunlu uygulamalarla karşı karşıya kaldık ki bu ilaveyi zorunlu gördük. Özelleştirme yapılabilmesi amacı ile bir teşebbüsün bir başka teşebbüsle birleştirilmesi söz konusu olabiliyor. Mesela Et Balık kurumu bunun bir örneği olarak karşımıza geldi. Biz de izin verdik, daha doğrusu tebliğ kapsamına girmediğine kararına verdik. Bunlar da ihtimal dahilinde ama özelleştirme yolu ile özel sektöre devralma hadisesi tebliğde devralma sayılmayan haller arasına girmemektedir. Dolayısı ile tebliğimizin kapsamına girmektedir. Bir de miras yolu ile iktisap halinde otomatik olarak birleşme ve devralma tebliğimizin yani izin zorunluluğu içinde yer almayacaktır. İzine bağlı bağlı birleşme ve devralmalar için eşik değerin tespitinde bir

hayli zorlandık. Yani şu sebeple zorlandık, öyle bir eşik değeri bulmalıydık ki, lüzumsuz bir bürokratik engel olarak ortaya çıkmasın ve bize her türlü birleşme ve devralmalar için müracaat zorunluluğunu ortadan kaldıralım. Ama öbür yandan da öyle bir eşik değeri koyalım ki, hakim durumu güçlendirmeye yönelik olarak ortaya çıkabilecek herhangi bir birleşme ve devralmada gözümüzden kaçmasın. O nedenle iki ölçüyü birden getirdik. Hem pazar payı hem de teşebbüslerin birleşme sonrası toplam cirolarının değerlendirilmesi. Birleşme veya devralmayı gerçekleştiren teşebbüslerin ülkenin tamamında veya bir bölümünde ürün piyasasında toplam pazar payları %25'i aşıyor olması halinde cirosu ne olursa olsun bize bildirilecektir veya %25 piyasa payı kriterini aşmıyor bunun altında ama toplam ciroları 10 Trilyon lirayı aşıyor ise yine bize bildirilmesi gerekecektir. Bu eşik değerlerin üzerinde olanların bize bildirilmesi halinde yapılan işlemi de söyleyeyim. Hemen bize bildiriliyor ve ilk inceleme için uzmanlara havale ediliyor. Uzmanlar hemen bildirim formunda istenen bilgileri değerlendiriyorlar, eksik bir bilgi olursa o bilgilerin tamamlanması için kendilerine yazı yazılıyor ve kanunumuzda öngörülen süre de eksik bilgilerin tamamlandığı tarihten itibaren işlemeye başlıyor. Bunun sebebi şu : 15 gün içinde biz eğer itiraz edecek olursak ediyoruz ama bildirim yapıldıktan sonraki 30 gün içinde itirazımızı tebliğ etmemişsek birleşme, devralmayı yapan teşebbüsler bizim izin verdiğimiz sonucunu çıkarıp, bu birleşme ve devralmanın hukuka uygun hale geldiğini kabul etmiş oluyorlar veya biz bunu kabul etmiş oluyoruz.

Yasaklar bu kadar ama bu yasakların uygulanabilmesi için yaptırımlar acaba nelerdir? Hemen söyleyeyim, kanunumuz gerçekten çok ağır yaptırımlar getirmiştir. Bunun ağır olduğunu söylemek zorundayım. Çünkü biraz sonra açıklamalarımдан bunu da anlayacaksınız. İlk yaptırım yine kanunun kendisinden doğuyor. Hukuka aykırı ve geçersizlik her üç yasakta da açıkça vurgulanmıştır. Ayrıca 4, 6 ve 7. Maddelerde olduğu gibi biraz sonra değineceğim özel hukuk hükümleri bakımından da tarafların ileri sürebilecekleri bir hukuka aykırılık sebebi ile geçersizlik ibrasıda 56. Maddede düzenlenmiştir. İkinci yaptırım ihlale son verme yaptırımıdır. Yani herhangi bir ihlal söz konusu ise o ihlal konusu eylem, anlaşma, uygulama ne ise bunun sona erdirilmesi de bir yaptırımdır. Bunu hatta geçici tedbir olarak soruşturmanın başladığı andan itibaren kurulun vermesi yetkisi de vardır. Ancak tabi bu yol geçici tedbir olduğu için soruşturmanın sonuçlanması ile verilecek karar kadar kolay verilebilecek bir karar değildir onu da belirtmek zorundayım. Birleşme ve devralmadan önceki duruma dönme biraz önce sözünü ettiğim ayrıntısı ile herhangi bir birleşme, devralma söz konusu fakat bildirilmemiş ise veya bildirilmiş de bizim birinci fıkra kapsamında yasak olduğunu tespit ettiğimiz bir birleşme ve devralma ise derhal birleşmeden önceki duruma dönme mal varlıklarının, hisse senetlerinin, birleşme

konusu olan neyse eski hale döndürülmesi konusunda karar verme yetkimiz var ve bu kararın uygulanması da zorunlu. İdari para cezaları idari diyorum, çünkü kanunumuz bu eylemleri suç olarak tasnif etmemiştir. Ceza kanunlarında bir suç değildir ancak kamu yetkisinin kullanılması için idari para cezası dediğimiz bizim hukukumuzda oldukça etkili bir ceza yöntemi, ceza usulü getirilmiştir. Bunları ikiye ayırarak incelemek mümkün, 16. Maddedeki para cezaları ve 17. Maddeki süreli para cezaları olarak ikiye ayırabiliriz. 16. Maddedekiler de ikiye ayrılarak incelenebilir, birincisi makdu para cezaları dediğimiz fiks edilmiş cezalardır bu da 16.maddenin ilk fıkrasının a, b, c bentlerinde sayılmıştır. Bunlar ayrıntısı ile saymıyorum. Bildirimde bulunmamak, eksik belge vermek gibi belirlenmiş olan eylemlere öngörülmüş olan cezalardır. Bunlarında bu yılki bütçe kanunu ile öngörülen katsayı esas alınarak hesaplanan miktarı 3 Milyar Liradan aşağı olmayacak ve 6 Milyar 200 Milyon Liraya kadar çıkan cezalardır. Bunu tabi ihlali yapan teşebbüslere vereceğiz. Ancak kanun koyucu burada özellikle tüzel kişiliği olan teşebbüsler bakımından yöneticileri de harekete geçirebilmek onları da ihlal konusunda yetkili organlarını uyarmasını sağlamak bakımından yönetici olanlara da bu verilen cezanın %10'unu kadar ceza verme imkanı getirilmiştir kanunumuzda. Diyelim yönetim kurulu başkanı, genel müdür gibi sorumlu olan yöneticilerin ayrıca cezalandırılması da gerekecektir. Nisbi para cezaları ise, son derece etkili olan cezadır. Avrupa Topluluğundan aynen alınmıştır. Alt sınırı 12 Milyar 400 Milyon Lira bu sene için ama ilgili teşebbüsün bir yıl önceki gayri safi satışlarından yani toplam cirosunun üzerinden alınacak bir cezadır. %10'unu aşmamak üzere diyor en fazla %10'da olsa %10'una kadar uzanabilecek büyük bir para cezasından söz ediyoruz. Burada ihlalin ağırlığına göre belirlenecektir.. Süreli para cezaları ise en etkili olan cezalardır. Rekabet Kurulunun etkinliğini sağlamak üzere öngörülmüştür. Avrupa Topluluğunda da komisyona verilen yetkiyle aynıdır. Her gün için diyelim ki belli bir davranışa zorlama kararı aldınız bu kararı tebliğ ettiniz bu tebliğden itibaren uyulmasını öngördüğünüz süre geçti. O geçen her gün için öngörülen günlük para cezaları dediğimiz para cezalarıdır. 1 Milyar 240 Milyon Liradan aşağı olmuyor ve 3 Milyara kadar çıkan para cezaları olarak öngörülmüştür. Beşinci olarak bir başka müeyyide ise sadece rekabet kuruluna yada hazineye gidecek olan cezalar değil Amerikan hukukundan alınmış olan uğranılan zararın 3 misline kadar tazminat isteme hakkını öngören hükümdür ve 56. Maddede düzenlenmiştir. Bu gerçekten tartışılmıştır, hukukumuzda olmayan yeni bir müessese olarak getirilmiştir. Burada amaç rekabetin bozulması ile zarara uğrayan teşebbüslerimiz bakımından bu kanunun işletilmesini sağlamak ve onların kendi zararları varsa, kendi zararlarını normal yoldan genel haksız fiil hükümlerine göre isteyebilmelerinin yanı sıra eğer ağır bir ihlal varsa, bir anlamda cezai nitelikte olmak

üzere üç misline kadar tazminat isteme hakkı verilmektedir.

Kanunumuzun maddi hükümlerini saydıktan sonra biraz kurumumuz hakkında bilgi vermek istiyorum. Kurul 11 kişiden oluşmaktadır. Bir arkadaşımız odalar birliğinin temsilcisi olarak, bir arkadaşı üniversite arası kurulun temsili olarak geldi. İki arkadaşımız Sanayi Ticaret Bakanlığının temsilcisi olarak seçildi. Bir arkadaşımız devlet planlama teşkilatının bağlı bulunduğu devlet bakanlığının önerisi üzerine seçildi ve dört kişide yine rekabet kurulunun kendi içerisinde göstereceği adaylar arasından seçilip, atanacaktır. İki misli adayı bu dediğim, saydığım kuruluşlar aday olarak gösterecektir. O iki misli aday arasından birini bakanlar kurulu seçip, atayacaktır. Böyle bir usul getirilmiştir. Ancak Rekabet Kurulu daha önce kurulmuş olduğu için bir defaya mahsus olmak üzere Rekabet Kurulunun dört adayını ikisini Başbakan ikisini de Sanayi Ticaret Bakanı kontenjan olarak kullanmıştır, geçici madde gereğince ve bir defaya mahsus olmak üzere siyasilere seçme imkanı olmuştur. Ancak bundan sonraki atamalarda gördüğümüz gibi daha çok teknik olarak kurumun dört adayı ve diğer kuruluşlarında dört adayı olmak üzere sekiz aday siyasi olmayan yerlerden aday olarak seçilecektir. Sadece üç bakanlık adayı olarak gelecektir ve böylece Rekabet Kurulunun bağımsız bir yapıya kavuşturulması amaçlanmıştır. Rekabet Kurulu üyelerinin kanunda hakim teminatına kavuşturulduğunu görüyoruz. Hakimler gibi hiç kimseden emir ve talimat almazlar ve görev sürelerinin bitmesinden önce hiç bir şekilde görevlerinden azlonulamazlar. Haklarında bu kanuna aykırı davrandıkları, bu kanuna göre suç işledikleri sabit olup, mahkeme kararı ile sabit olup, mahkumiyet kararı verilinceye kadar görevlerine son verilemeyeceği de yine kanunda öngörülmüştür. Bu gerçekten son derece de önemli bir teminattır. Hem idari yönden siyasi iktidarlardan etkilenmemesi amaçlanmıştır ve hiçbir kuruluşa verilmeyen, idari özerkliğin yanı sıra mali özerklik de verilmiştir. Personel politikasını belirlemek, kendi kadrolarını belirlemek, ne kadar ihtiyaç olduğunu belirlemek ve buralara atama yapma konusunda Rekabet Kurulu bir otonomiye sahiptir. Biz hiç bir şekilde Maliye Bakanlığı, devlet personel başkanlığı gibi kuruluşlara bağlı değiliz, onlardan izin almadan tasarruflarımızı yapabiliyoruz ve bütçesi de bağımsızdır. Devlet bütçesinden bir kuruluş para almadan çalışmaktadır. Kendi kanunumuzdaki hüküm daha sonra kaldırıldığı için hemen arkasından gelen kardeş kanun tüketicinin korunma kanununa konulan bir madde ile bu sağlanmıştır. Sizlerden toplanan paralarla, şirketlerin sermaye arttırmalarında alınan paralarla ayrı bir fon Merkez Bankasında toplanmaktadır ve bu para ile masraflarımızı karşılamaktayız. Giderlerimiz sadece Sayıştayın denetimine tabidir. Bunun dışında herhangi bir kısıtlamamız yok. O da bizim için büyük bir güvence teşkil etmektedir. Bildirim esası getirilmiştir, kanunumuz öyle bir mekanizma kurmuştur ki, bir anlamda kendi kendini ele

verme sistemini getirmiştir. Avrupa Topluluğunda da böyledir. Tabi ele verme deyince tabiki doğrudan doğruya ihbar değil ama, dördüncü madde kapsamındaki anlaşma, karar ve uyumlu davranışların eğer beşinci maddedeki koşulları taşıyor ise, muafiyet alabilmesi için mutlaka bize bildirilmesi şartı getirilmiştir. Yani bildirimde bulunma üç amaçla yapılabilir. Birinci amaç hiç bir şekilde bu anlaşmamız rekabetin korunması hakkındaki kanunun hiç bir maddesine girmez. Yani dördüncü maddesindeki özellikle yasak kapsamına girmez denilen madde. Biz buna menfi tespit bildirimini diyoruz. Menfi tespit kararı verdiğimiz takdirde aklanmış olmaktadır, bir anlamda sizin yapmış olduğunuz anlaşma, karar yada uyumlu davranış kanunu ihlal etmediği konusunda bir tespit kararı vermiş oluyoruz. İkincisi, dördüncü maddedeki yasak kapsamına girer ancak, beşinci maddedeki olumlu ve olumsuz koşulları taşıdığı için muafiyet verilmesi gerekir şeklindeki bildirim. Bu bildirimde de biz gerçekten koşulları varsa muafiyet kararı veririz ve böylece hukuka aykırı olan bir anlaşma bizim muafiyet kararımızla hukuka uygun hale gelir ve herhangi bir şekilde hukuka aykırılık itirazı ile karşılaşma ihtimali ortadan kalkar. Üçüncü ihtimal işte o da bildirilen anlaşma kararın yada uygulamanın muafiyet de alamayacağı sonucuna varılırsa, bizim yapacağımız şey soruşturma başlatmaktır ve biz soruşturmayı başlatırız. Ancak, yani muafiyet bildiriminde bulunmuş olmasının mükafatı olarak kanunumuz o bildirim süresi içerisinde ceza verilmemesi ilkesini getirmiştir ve bizde deriz ki, kusura bakmayın siz her ne kadar muafiyet için bir bildirimde bulunduz ama muafiyet koşulları yoktur veyahutta şu şu koşulları yerine getirirseniz size şu şartlarda muafiyet veririz deriz. Ama bunun da imkanı yoksa, biz deriz ki derhal bu ihlale son verin. Aksi halde bundan sonraki devam etmeniz halinde size ceza vermek zorunda kalacağız deriz ve böylece hukuka uygun hale gelme imkanı sağlanır. Yani bildirim en büyük yararı budur. Anlaşma, karar yada uyumlu eylemlerin yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içerisinde bildirilmesi gerekir. Bir ay içerisinde bildirilmediği takdirde, biraz önce sözünü ettiğim makdu cezalardan biri ile karşı karşıya kalma ihtimali vardır. Eğer bildirilmezse, muafiyet verilemez yani muafiyet alınmasının temel koşulu bildirilmiş olmasıdır. Eğer bir ay içinde menfi tespit için bildirilen anlaşma, karar veya uyumlu eylem incelemeye alınır ve inceleme sonucunda da eğer düzeltme olmazsa soruşturma açılır. Birleşme ve devralmaların bildiriminde de böyle bir aylık bir süre koymadık tebliğimizde dikkatinizi mutlaka çekmiştir. Bunun da sebebi anlaşma, karar gibi bir yapılma tarihi olmayan birleşme ve devralma niteliğindeki eylemler olabilir. Fiili olarak bile herhangi bir davranış bizim tebliğimiz kapsamına girebilir. O bakımdan veya bir hisse senedi alımı bile borsada birleşme ve devralma tebliğimiz kapsamına girebilir. Çok çeşitliliği sebebi ile biz bunun için bir süre koymadık. Ancak şurası muhakkakki, bu birleşme ve devralma niteliğindeki

eylemin en kısa zamanda bildirilmesi gerekir ve her halukarda bize bildirilip, izin alınmadan uygulamaya sokulmaması gerekir. Uygulamaya sokulduğu takdirde hukuka aykırılık başlamış olacaktır. Bildirdikten sonra 15 gün içerisinde izin verilebilir ama 15 gün içerisinde izin verilmezse, 30 gün içerisinde deminde söylediğim gibi zımmen Rekabet Kurulunun izin verdiği sonucu çıkacaktır. Biz ne izin verebiliyoruz ne de kendisine cevap vermek sureti ile otomatik olarak hayır diyebiliyoruz. Onun için incelemeye almamız gerekecek ve askıya alıp, değerlendirmeye alacağız. Birinci fıkra kapsamında bir birleşme ve devralma ise, hemen tedbir alıp, soruşturmaya başlamak zorundayız ve gerekirse o birleşme ve devralmanın birinci fıkra kapsamına giren hükümlerinin belli şartlara bağlanması sureti ile izin verme imkanı da vardır. Ancak burada önemli olan birinci fıkra kapsamında bir birleşme ve devralmanın gerçekleşmesinin önlenmesidir. Eğer bildirilmemiş ise, böyle bir birleşme ve devralma onun üzerine kurum haberi olduğu zaman herhangi bir şekilde bir gazete haberi ile bir kendisine verilen bilgi çerçevesinde incelemeye alır, aykırı görmezse yani birinci fıkraya aykırı olmadığı sonucuna varırsa izin verir. Ancak, bildirim yükümlülüğünü yerine getirmemekten dolayı para cezasını verir. Ama aykırı görürse bu defa yine askıya aldığı gibi tedbir alıp, soruşturma açacaktır. Kurulumuza bu bildirimlerin dışında şikayet, ihbar yolu ile de herhangi bir ihlalin varlığı haber verilebilir. Kurul ihbar yada şikayet üzerine ya peşinen öncelikle reddeder bu özellikle rekabetle ilgili olmayan bir şikayettir der veyahutta 60 gün içerisinde cevap vermesse normal idare yargılama usulü kanunu gereğince reddetmiş sayılır. Buna karşın idari yargıya gitme imkanı vardır. Ancak iddiaları ciddi görürse veya şikayet yada ihbar olmasa bile herhangi bir şekilde bir iddia olduğunu veya böyle bir ihlalin varlığı konusunda kanıya varırsa, resen ön araştırmaya karar verir. Ön araştırma da raporör uzmanlar 30 gün içerisinde ön araştırmanın sonucunda raporlarını verirler ve kurul ya delil durumuna göre soruşturmanın açılmamasına karar verir veyahutta bunu tabi şikayetçiye bildirmemiz gerekir çünkü onun aleyhine yargıya gitme imkanı var veyahutta soruşturma açılmasına karar verir. Soruşturmanın açılmasından sonra 15 gün içerisinde taraflara bildirilir ve 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını vermeleri istenir. Taraflar savunmalarını verirler ve uzmanlar delilleri toplarlar. Delillerin toplanmasından sonra rapor hazırlanır. Bu raporda taraflara tebliğ edilir. Bunlar için bir 30 günlük bir itiraz süresi var. 15 gün içinde de soruşturmacı ek raporunu hazırlayıp Kurula verir. Taraflar 30 gün içinde cevap verirler ve en son sözlü olarak tarafları dinleme imkanı da tanınabilir. Sözlü savunma toplantısının sonunda kurul nihai kararını verir. Gördüğünüz gibi karışık bir usul gibi görünüyor fakat, bunu aynen biz Avrupa Topluluğundan aldık. Avrupa Topluluğu uygulamalarına uyumlu şekildedir. Uygulamalarına da başladık kurul olarak, bunları da kısaca özetlemek

gerekirse, bu güne kadar zannediyorum 60'dan fazla başvuru oldu. Bu başvurulardan büyük bir kısmı birleşme ve devralmaya izin alma başvurusuydu. Bunların çoğuna izin verdik. Şu anda incelemesi devam eden bir kısım birleşme ve devralma incelemesi var. Bunun dışında dördüncü ve altıncı madde ihlali iddiası ile açılan ön araştırmalar var. Ön araştırmaların sonunda dört konuda soruşturma kararı verdiklerimiz var. Bunların soruşturmaları devam ediyor. Soruşturmanın süresi normalde 6 ay, fakat gerekirse bir ek süre olarak 6 ay daha uzatılabilecektir. Bu sürelerin sonunda da nihai kararlarımız, Danıştay 10. dairesinin denetimine tabidir ve bu kararlarımız aleyhine Danıştay'a gidilebilir. Doğrudan doğruya Danıştay'a gidilecektir ve Danıştay bunu ilk derece mahkemesi sıfatı ile inceleyecektir. Ben vaktimin çok aştığını farkediyorum. İzniniz olursa burada keseceğim ve bundan sonra sorularınız olursa daha sonra cevap vereceğim. İlginiz için teşekkür ediyorum.

Necati Arıkan :

Teşekkür ediyoruz, Sayın Erol. Orada kalırsanız soru-cevap bölümünü de tamamlayabiliriz sanıyorum. Evet sayın katılımcılar çok ilginç açıklamalar dinledik. Rekabet yasasını gayet ayrıntılı bir şekilde, cezaları ile yükümlülükleri ile birlikte açıkladılar Sayın Erol. Şimdi soru sormak isteyen yada yorumda bulunmak isteyenler, önce kendi kısaca tanıtıp, sonra sorusunu sormasını rica ediyorum.

Soru :

Ben Türk Philips Lojistik Müdür Bülent Yurdum, benim sorum Türkiye'de özellikle hizmetler sektöründeki birleşmelerle ilgili ki bu birleşmeleri biz zaman zaman kooperatifler şeklinde görmekteyiz. İktisadi değerlere sahip bir takım unsurlar bir araya gelerek kooperatifler kurmakta ve bu kooperatiflerde bulundukları yerlerde özellikle hizmet sektöründe ve rekabeti önemli ölçüde etkileyecek davranışlar veyahutta uygulamalar içinde olabilmektedirler yani bir eylem tarzı sergilemektedirler. Fakat bütün bu eylemlerin bize görülen yüzünde bir sosyal kavramı da beraberinde getirmektedir. Yani sosyal şemsiye koruması altındadır. Acaba buradaki birleşmelerle yani kanunla, yaşamızda, sizin arzettiğiniz yasada belirtilen birleşmeler hususu ile kooperatifler yasası nasıl etkileyecektir. Benim sorum bu teşekkür ederim.

Kemal Erol :

Teşekkür ederim sorunuz için. Benim eksik bıraktığım bir hususu tamamlama imkanı verdiğiniz için özellikle teşekkür ederim. Burada sizin sözünü ettiğiniz kooperatifler birleşmeden daha ziyade dördüncü madde anlamında teşebbüs birliği kavramı içerisinde değerlendirilmesi gereken bir olgu. Bildiğiniz gibi dördüncü

madde aslında kartel dediğimiz olayın yasaklandığı veya onun düzenlendiği bir madde. Burada tek tek teşebbüsler bir araya gelmek sureti ile bir anlaşma yapabilecekleri gibi bu teşebbüslerin oluşturduğu teşebbüs birlikleri de rekabeti sınırlamak amacı yada etkisi olan davranışlarda yani kararlarda bulunabilirler. Bu açıdan bizim kanunumuz teşebbüs birliğinin neye dayanılarak oluşturulduğu konusunda bir ayırım yapmamıştır. Yani, teşebbüs birlikleri ister herhangi bir şekilde aralarında yapmış oldukları anlaşmaya, isterlerse herhangi bir kanuna dayanılarak oluşturulmuş olsun, ki kooperatifler kanunla kurulmuş olan teşebbüs birlikleridir. Burada teşebbüs birliklerinin almış oldukları kararların dahi kanunumuzun dördüncü maddesine uygun olma zorunluluğu vardır. Yani teşebbüs birliklerinin de eğer dördüncü madde kapsamına giren bir kararları var ise, yani rekabeti sınırlandıran, kısıtlayan, yasaklayan bir kararları var ise bunlar içinde bize bildirimde bulunmak zorundadırlar. Aksi halde o kararların da hukuka uygunluğu tartışılır hale gelecektir. Eğer beşinci madde kapsamında muafiyet verilebilecek türden bir karar ise ki, sosyal amaç bizim kanunumuzun beşinci maddesinde sayılan amaçlardan biri ama onun dışındaki diğer iki olumlu ve iki olumsuz şartı taşıyabilecek türde bir kısıtlama unsuru var ise, buna izin verilmesi ihtimali vardır. Ama bunun dışındakiler dördüncü maddesi ile açıkça yasaklanmış kararlardır. O nedenle sektör bakımından hizmet veya mal piyasasında olması ayırımının hiç bir önemi yok bizim için. Hepsinde aynı şey.

Soru :

Ben bu dördüncü maddeki, özellikle dördüncü maddenin e fıkrasındaki münhasır bayilik hariç olmak üzere eşit hak ve eşit yükümlülükler bu konuda ek bir açıklama rica ediyorum.

Kemal Erol:

Güzel bir konuya değindiniz. Bu münhasır bayilik hariç olmak üzere ibaresi kanuna meclisteki görüşmeler sırasında eklenmiş bir ibaredir. Aslında bu ibarenin dördüncü maddenin yukarısında olması düşünülmüş ve hazırlanmıştır, yani bir anlamda beşinci maddeyle ilgili biraz önce açıklamaları sırasında belirtmiştim, bazı yasak olmama unsuru bazen kanunlarda olur veya bazen de şartları belirlenir, kurul kararı ile muafiyet verilebilir demiştim. İşte bu ikisinin karıştırıldığı bir düzenleme olarak ortaya çıkmıştır. Yani, meclisteki görüşmeler sırasında verilen bir önerge ile beşinci maddedeki koşulların varlığı kabul edilen münhasır bayilik için hukuka uygun hale getirilmesi imkanı düşünülmüştür. Ancak bu düşünceye uygun bir düzenleme yapıldığını söylemek mümkün değil. Yani o maddenin orada yer almış olması, münhasır bayiler için herhangi bir hak tanımamaktadır. Kaldı ki biz bunu çıkardığımız her

iki tebliğimizde münhasır bayiler içindir yine beşinci maddedeki koşulların varlığını öngördüğümüz tekelden satınalma ve tekelden dağıtım anlaşmalarını muafiyet veren tebliğlerimizde aynı hükmü orada saydık ve o hükümleri de yani hangi koşullarla muafiyet verileceğini kara liste ve beyaz liste olarak saydık, gösterdik.

Soru :

Birinci sorunun devamı niteliğinde bir soruyu soracağım. Mali Müşavirler Odası, Tabipler Odası, Mühendisler Odası gibi birtakım teşebbüs birlikleri, ücret tarifesi asıyor. Bunu da değiştiremiyorsunuz ve çok fahiş şeyler. Bu konu sizlerce de malum olduğu halde bir kamu niteliğinde kurum da değil bunlar ve bu kanun kapsamına girdiği kanaatindeyim ve bir işlem yapmanızı rica ediyorum. Teşekkür ederim.

Kemal Erol:

Evet sorunuzu yine teşekkürle karşılıyorum. Bir başka önemli konuya değinme imkanı verdiniz. Bu teşebbüs birliklerinin biraz önce belirttiğim gibi neye dayanılarak oluşturulduğu bizce hiç bir önemi yok. Yani Tabipler Odası da kanunla kurulmuştur, Türkiye Mühendisler, Mimarlar Odası Birliği de yine kanunla kurulmuştur. Ama neyle kurulmuş olursa olsun, bunlarında teşebbüs birliklerinde kararlarının rekabetin korunması hakkındaki kanuna uygun olması zorunluluğu vardır. Şimdi kanunun verdiği yetkiler nedir. Biz bu kanunu inceledik. Bir soruşturma dolayısı ile bu kanun bizim gündemimize geldi. Açıkçasını söylemek gerekirse, Türkiye Mühendis ve Mimarlar Odaları Birliği kanunu ve bu kanuna dayanılarak oluşturulmuş olan Elektrik Mühendisleri Odasının bir kararından dolayı çıkartılmış olan bir iddia vardı. Henüz soruşturma aşamasında olduğu için, bunun ayrıntıları hakkında fazlaca söz söylememi umarım mazur görürsünüz. Ancak şunu söyleyebilirim. Bizim için önemli olan bir kanuna dayanıp, dayanmaması değildir. Bu teşebbüs birliklerinde rekabete aykırı kararlarının her şeyden önce bize daha önce yapılmış ise kanun yürürlüğe girdiği ve bizim tebliğimizi yayınladığımız 5 Kasım 1997 tarihinde yürürlükte olan bir karar ise, eğer muafiyet koşulları var ise bize bildirilmesinin hukuken zorunluluğu vardır. Eğer bildirilmezse, buna karşı 5 Mayıs 1998 tarihinden itibaren şikayet üzerine soruşturma başlatılması gerekecektir. Yani burada verilen düzenleme yapma yetkisi illa rekabeti bozun değil yani, 506 sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Kooperatifi kanunu var. Orada da Esnaf Odalarına fiyat belirleme yetkisi verilmiştir. Bu fiyat belirleme yetkisi bizim rekabet kanunuyla çelişiyor gibi görünüyor ama, o kanun değiştirilmesinden önce de bizim için Esnaf Odaları teşebbüs birliği niteliğindedir ve teşebbüs birliğinin kararını ikiye ayırarak incelemek lazım. Birincisi acaba bu karar empoze etme şeklinde mi yoksa bir tavsiye niteliğinde mi? Eğer tavsiye etme niteliğinde ise, buna uymama

konusunda teşebbüsler özgür davranabilir. Ancak eğer empoze edilir ise, bu empoze edilen karara karşı şikayet üzerine biz soruşturma açmak zorundayız. Onu da burada belirtiyorum.

Teşekkür ediyorum.

Necati Arıkan :

Bu konuda Dirk Van Erps'de bir yorumda bulunacaklar.

Dirk Van Erps :

Sizin sorunuzda dile getirdiğiniz eylem hakikaten Avrupa Birliği'nde de çok enteresan ve üzerinde tartışılan bir konu oldu. Sayın Erol'un söyledikleri bizim yaptığımızla aynı. Yani bir tavsiye niteliği taşıyorsa o zaman tavsiyenin bir bağlayıcılığı olmadığı için biz kabul ediyoruz bunu. Ancak, eğer siz kendi deneyiminizle kağıtta yazılı olanı tavsiye olarak görülse bile başka bir ihtimale imkan tanımadığını görüyorsanız, o zaman Rekabet Kurulu için olarak bu aslında bir tavsiye olduğunu söylese de tavsiye değildir. Bir fiyat kartelidir deme hakkına sahip olursunuz ve bunu yasaklayabilirsiniz ve bir cezai müeyyide uygulayabilirsiniz. Ama yine Sayın Erol'un söylediği gibi Avrupa Birliği'nde aynı zamanda belli meslekler vardır ki bu meslekler kanunen kendi kurumlarını kurabiliyorlar. Mimarlar, avukatlar, bunlar kendi odalarını kurabiliyorlar. Doktorlar da tabibler de kendi odalarını kurabiliyorlar. Tabi ki burada çeşitli farklılıklar var. Bir sosyal güvenlik sistemi söz konusu. Mesela, tıp açısından belli fiyatların kontrol altında tutulmasının sosyal güvenlik açısından önemi var. O nedenle bir sosyal güvenlik sistemi içerisinde doktorların uygulayabileceği maksimum vizite ücreti sınırlanmış ise biz burada bağımsız teşebbüsler arasında bir anlaşma olduğundan ve 85. Maddenin kapsamına gireceğinden bahsetmeyiz. Bu sadece devletin aldığı bir önlem olur ve başka bir kriterle bağlıdır ve rekabet hukuku ile değerlendirilemez.

Soru :

Benim sorum mahkemelerle rekabet kurulu arasındaki ilişki hakkında. Konuşmanızda değinecektiniz fakat sanırım vakit yetmedi. Mahkemelerin önüne de aksi fiil tazminatları sebebi ile olaylar gelebilir. Mahkemelerde bunları tartacak daha doğrusu hakimlerimiz buna yabancı dolayısı ile kararlar Rekabet Kurulu ile nasıl ilişkilendirilecek, aykırı kararlar çıkabilir, bir yönü bu. İkincisi menfi tespit hükmü verebilir. Bunun niteliği ne. Yani daha doğrusu şunu söylemek istiyorum bunun mahkemeler tarafından bağlayıcı olmaması gerekiyor. Bu durumda Rekabet Kurulu nasıl bir şey öngörüyor. Yani daha önce menfi tespit almış olan bir kurum, pek tabi-

ki mahkemelerin önüne geldiği zaman aynı olay için mahkemeden buna aykırı bir karar çıkabilir ve tazminat hükmü verebilir, bunun aykırı olduğuna dair tespit hükmü verebilir. Bu durum da ne olacak ?

Kemal Erol:

Teşekkür ederim sorunuz için. Gerçekten hukuki konuda tartışılması gereken konulardan birisine değindiniz. Ben dinleyicilerimizin hepsinin hukukçu olmadığını düşünerek buna fazla değinmek istemedim. Ama bu gerçekten önümüzde tartışılacak konulardan birisi. Bizim kanunumuz idari yargının denetimine tabi tutulmak sureti ile kasıtlı olarak çift yargı sistemini benimsemiştir. Yani sizinde belirttiğiniz gibi Rekabet Kurulunun gündemine gelmiş yada gelmemiş herhangi bir konunun aynı zamanda adli yargıların önünde, ticaret mahkemesi önünde bir üçlü zarar tazminat davası olarak gelmesi halinde acaba mahkemelerimiz neye göre karar verecekler. Kendileri diyelim ki, bir muafiyet koşulu varmı, yok mu veyahutta menfii tespit kararı verilmiş ise bunları araştırabilecekler mi? Bunu hemen belirteyim menfi tespit kararının Rekabet Kurulunu bağlayan yönü de yoktur. Yani menfi tespit kararı bağlayıcı değildir. Yani, Rekabet Kurulu daha önce bir menfi tespit kararı verdiği konuda gerekirse daha sonra da soruşturma yapabilir. Mutlak bir aklama niteliğinde yani hukuka uygunluk sebebi değildir. O nedenle menfi tespit konusunu dışarı da bırakıyorum. Ama diyelim ki, Rekabet Kuruluna bildirimde bulunulmuş ve muafiyet verilmiş bir anlaşma için herhangi bir kişi aynı anlaşmanın hukuka aykırı olduğu ve zarar gördüğü iddiası ile hukuk davası açtığı anda acaba mahkeme Rekabet Kurulunun kararını tanımayıp, aksine bir karar verirse ne olacak? Yargıtay bunun inceleme yeri olduğu için biri Danıştay'da biri Yargıtay'da iki yargı yerinde ortaya çıkan iki ayrı içtihat, ikisi de kesinki ne olacak?. Doğrusu bunun cevabını ben de bilmiyorum. Ben de merakla bekliyorum. Ama ben adli yargının içinden gelmiş birisi olarak, kendim hakim olarak böyle bir iddia ile karşılaştığım takdirde kanun ortada, madem ki kanun koyucu tek yetkili kuruluş olarak Rekabet Kurulunu öngörmüş, böyle bir dava açıldığı zaman öncelikle bu konuda bekletici ön mesele yaparım, önce git Rekabet Kurulunun bu konudaki kararını getir derim. Ona göre ben karar vereyim deme yolunu ben tercih ederim. Bu iki başvuruyu önlemek bakımından bir çözüm tabi ama bu konuda biz elbette ki Rekabet Kurulu olarak bir tarafız. Bir taraf olma durumundayız. Tarafsız yargının nasıl karar vereceğini biz de merakla bekleyeceğiz ve sonuç da içtihatlarla ortaya çıkacak bir durum. Ama bunun hukukçular tarafından tartışılmasında bence yarar var.

Necati Arıkan :

Son iki soruyu alalım. Sonra gerekirse en son oturumda devam ederiz. Buyrun.

Soru :

Ön soruşturma sırasında uzmanlar şirketlere özel son derece sınırsız bilgiler alıyorlar, topluyorlar ve bunu götürüyorlar. Bu bilgilerin gizliliğini pratikte sağlamak için kurum ne gibi bir tedbirlere sahip?

Kemal Erol:

Hemen belirteyim, sadece ön araştırma değil soruşturma sırasında da kanunumuz gizliliğe önem vermiştir. Bildiğiniz gibi Avrupa Topluluğunda bunun örnekleri var. Adams davasını bilirmisiniz, hatırlamayacağım bir dava dolayısı ile gizliliği sağlayamadığı için Komisyon mahkum olmuştur. İsviçre’de profesyonel bir genel müdürün hayatı kararmıştır ve bundan dolayı da Komisyon gizliliği sağlayamadığı için tazminat davasına mahkum olmuştur. Biz bundan hareketle kanunumuzda elbette sıkı hükümler öngördük. Kurum içerisinde tedbirlerimiz var. Uzman yardımcılarımız ve uzmanlarımız bu konuda son derece de eğitiliyorlar yani biz onlara gereken tembihatı yapıyoruz. Pratik olarak da Kurula giriş çıkışlarımızda güvenlik tedbirleri çok sıkıdır. Bize soruluyor, neden bu kadar güvenlik, canınızdan mı korkuyorsunuz. Elbette ki canımızdan korktuğumuz için değil, ama kurum içerisindeki bilgilerin güvenliğini sağlamak konusundaki gösterdiğimiz özenden ötürü bunu pratik olarak da sağlamaya çalışıyoruz. Ama elbette ki nihayet insan unsuruna dayanıyor. Ama bu uyardığınız için teşekkür ederim.

Necati Arıkan :

Son sorunuzu alalım, sonra kahve molasına geçelim. Soru var mı? Buyrun son soru.

Soru :

Avukat Cem Sofuoğlu, hukuki bir sual sormak istiyorum. Malum rekabet yasası yeni bir yasa. Örnek kararlar yok. Avrupa Topluluğunda Adalet Divanının vermiş olduğu binlerce karar var. Biz herhangi bir olayda benzer daha önce Avrupa Topluluğunda verilmiş bir kararı önünüze örnek bir karar olarak getirsek, bunun hukuki bağlayıcılığı olur mu? Bu konuda aydınlanmak istiyorum.

Kemal Erol:

Hemen bu soruya da teşekkür ediyorum. Hukuki bağlayıcılığı olmaz. Neden

olmaz, çünkü biz Avrupa Birliği ile ilişkilerimize de kısaca değineyim izin verirse sayın başkanımız. Biliyorsunuz, gümrük birliğine ilişkin ortaklık konseyinin 1/95 sayılı kararın rekabete ilişkin ortak hükümleri var. Gümrük birliğinin işlerliği ölçüsünde 30 ve 31. Maddelerde bunlar sayılmıştır. İki tarafın gümrük birliğini etkileyen rekabete aykırı davranışlar bakımından yükümlülükleri ve ortak kurallarının Ortaklık Konseyi kararı ile belirleneceği söylenmektedir. Henüz Ortaklık Konseyince bu konuda bir karar verilmiş değildir. Yani gümrük birliğini etkileyen kararlar bakımından. Bizim tek taraflı olarak yükümlülüğümüz Avrupa Birliğinin rekabet kurallarının benimsenmesi ve Avrupa Topluluğunun içtihatlarının da benimsenmesi. Bununda içinde olduğu bir mevzuatın benimsenmesidir. Yani biz mevzuatımızı elbette ki Avrupa Birliğinin mevzuatından aldık. Ancak şurasını unutmamak gerekir ki, bizim şu veya bu şekilde neye dayanarak olduğu önemli değil, kendi milli mevzuatımızın uygulanmasında herhangi bir şekilde Adalet Divanının bizim üzerimizde bir yargı yetkisi olmadığı için, bir bağlayıcılığı yoktur. Ancak elbette ki bizim aldığımız mevzuatın Avrupa Birliği mevzuatı olması ve bizim onların uygulamalarından da ders alarak bir mevzuat yapmış olmamız sebebi ile onu uygulamamız doğaldır. Ancak zorlayıcılık veya bağlayıcılık dediğiniz zaman hukuki yönden benim buna vereceğim cevap bağlayıcı değildir. Ama emsal olarak alınabilir bir karardır.

Necati Arıkan :

Evet, Kemal bey açıklamalarınız için teşekkür ederiz. Şimdi on dakika kahve molasından sonra tekrar burada toplanalım ve devam edelim.

AVRUPA TOPLULUĞU
DÖRDÜNCÜ GENEL MÜDÜRLÜK
UZMANI DIRK VAN ERPS'İN
KONUŞMASI

Necati Arıkan :

Vakti değerlendirmek için oturumumuzun bundan sonraki bölümünü açıyorum. Kahve molamızın önceki bölümünde çok enteresan açıklamalar dinledik ve sizlerden gelen sorular da çok ilginçti. Yabancı konuğumuz Dirk Van Erps de bu konularda soruları ilginç buldu. Şimdi bu bölümde Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku konusundaki açıklamalara geçeceğiz. Programda Luc Norro vardı. Ancak kendisi rahatsız olduğu için gelememi ama aynı bölümde daha yetkili bir konuşmacımız var. Dirk Van Erps, Avrupa Komisyonu Dördüncü Genel Müdürlükte Rekabet Bölümü yetkilisi. Kendisi background olarak hukukçu, Katolik Üniversitesi of Luwen'den hukuk derecesi almış. Adventure Europe Statis ihtisası yapmış, bankacılıkta ve kimya endüstrisinde çalıştıktan sonra 1991'de Avrupa Topluluğu Komisyonu rekabet bölümüne girmiş, o zamandan bu yana kendisi rekabet konuları ile ilgileniyor. Bize Avrupa Topluluğu rekabet hukuku konusunda açıklamada bulunacak. Kendisi bana konuşmasını daha kısa tutup, salondan gelen sorulara cevap vereceğini söyledi. Dolayısı ile sizler sorularınızı hazırlarsanız, karşılıklı bir değerlendirme yapmış oluruz. Şimdi sözü kendisine bırakıyorum.

Dirk Van Erps:

Teşekkür ederim Sayın Başkan. Sayın başkanın da söylediği gibi, son dakikada arkadaşımın yerine gelen bir kişiyim. Umarım sizi hayal kırıklığına uğratmayacağım ve yine umarım ki sizinle bazı fikirleri ve bazı son gelişmeleri paylaşabileceğiz. Avrupa Birliği rekabet yasasına ilişkin tam olarak beklentilerinizi karşılayacak mıyım bilemiyorum. Çünkü tam olarak bizim rekabet hukukumuzda neler olup bittiğini bende anlayabilmiş değilim. Bu alanda 6 yılı aşkın bir süredir çalıştığım halde ve 85. ve 86. Maddenin uygulanmasına ilişkin olarak bir çok konunun içinde olduğum halde, ben devlet yardımları konusunda çok güçlü değilim, tekeller konusunda ve kamu teşebbüsleri konusunda da pek deneyimli sayılmam. Onun için de daha çok birleşmelerden ve devralmalardan söz edeceğim ve Avrupa Birliği rekabet hukukundaki son gelişmeleri sizinle paylaşacağım. Lütfen beklentilerinizi karşılayamazsam beni affetin. Sayın Erol'u sorularınızla onurlandırdığınız gibi beni de onurlandıracağınızı umuyorum. Çünkü çok ilginç ve hakikaten konuyla ilgili sorulardı. Sayın Erol'u konuşması için tebrik ediyorum ve kendisine teşekkür ediyorum. Çünkü onun sayesinde ben sadece farklılıkları çizmekle yetinebilirim. Avrupa Birliği rekabet yasası ile Türkiye'deki rekabet yasası arasındaki farklılıkları yıllardan beri rekabet yasasındaki gelişmeleri anlatmakla götürebilirim. Öncelikle AB rekabet hukukundaki gelişmeleri nasıl takip edebilirsiniz. Her ay veya 3 ayda böyle bir seminare gitmediğiniz taktirde. Komisyonumuz oldukça büyük ölçüde bilgi sağlamaktadır. Bu bilgilerin her yıl bir özeti çıkarılır ve bizim yıllık raporumuzda yer alır.

Bunun içinde sadece resmi olarak alınan ve kısıtlı sayıdaki kararlar değil aynı zamanda genellikle herkesi ilgilendirebilecek yeni öneriler, belgeler, mevzuat önerileri de bunun içinde yer alır. Bizim yıllık raporumuz Avrupa Parlementosuna sunulan ve görüşülen bu raporun size çok faydalı olur. İkinci olarak rekabet politikası bülteni-miz var. Bu bültenimizde bir özet sayfası vardır ve son sayfada bir form bulunur. Bu formu doldurursanız, ücretsiz olarak yılda 3 kez Komisyon bu bülteni size sağlar. En son bilgiler ve son gelişmeler de 4. Genel Müdürlüğün internet sitesinde bulunmaktadır. Çok sayıdaki kişi buna bağlantı kurmaya çalışıyor ve bu sitenin de en gelişmiş ve size ulaşması için bir çok elemanımız çalışmaktadır.

Sorunun özeti şu, neden rekabet yasası gereklidir veya neden iyi bir fikirdir. Avrupa Birliği'nin tarihçesine baktığımızda, Avrupa Birliği'ni kuranlar devletin ticareti kısıtlayan, gümrük, tarife, kota buna eşdeğer etkisi olan önlemler ayrımcı vergiler gibi tüm önlemlerini ortadan kaldırdığınızda özel sektör şirketleri ve üye devletler buna benzer engelleri devlet yardımları, kamu teşebbüsleri veya devlet tekelleri şeklinde oluşturabilir diye düşünmüşlerdir. Biz niye rekabete inanıyoruz. Sayın başkan semi-nerin başında bunu söyledi. Kendisinin bu konuda söylediklerine kesinlikle katıldığımı belirtmek isterim.

Benim konuşmam gereken 5 konu var. Antitrust kuralları, klasik kurallar dediğimiz kurallar bunlar Brüksel'de 85. ve 86. Maddelerden oluşuyor. Ben size ayrıntılı olarak açıklamayacağım. Çünkü bunların yapısı sizin Türkiye'deki rekabet kanunuzun sayın Erol tarafından tanımlandığı şekline çok benzemektedir. Ben burada sadece rekabet yasası konusundaki görüşmeler ve tartışmalar sonucunda 85. Maddenin birleşmelere ilişkin bölümlerini iletmek istiyorum.

Eğer iki bağımsız taraf aralarında bir anlaşma yaptığı zaman bu anlaşma rekabeti kısıtlayıcı ise geçersiz sayılır ve iptal edilir, ancak Sayın Erol'un da söylediği gibi Avrupa Birliği ve Türkiye'dekine benzer olan bir birleşme mevzuatıyla biz AB olarak sadece ve sadece bir birleşme eğer hakim pozisyonu güçlendirici nitelikte değilse kabul edilebilir deriz. Burada söylemeye çalıştığım şey şu. Bayinizi eğer satın aldıysanız ama bayilik piyasasında güç değilseniz o zaman istediğinizi yapabilirsiniz. Herhangi bir şekilde kısıtlamaya tabi olmazsınız. Bağımsız bir bayi ile bir anlaşmanız olursa rekabet yasası devreye girer ve rekabeti önleyip önlemediğine bakılır. Yapılan incelemelerde olumsuz sonuçlar doğuracak ve daha önceki konumlandığı şekliyle rekabeti kısıtlayacak koşullar oluşup olmadığı incelenir. İş anlaşmalarında rekabet yasalarının uygulanması ile devralmalar ve birleşmelerde rekabet yasasının uygulanmasında küçük farklılıklar vardır. 85. Maddeye ilişkin olarak bir iki noktayı belirtmek istiyorum. Bağımsız şirketler arasında bir anlaşma olmalıdır. Yani bir şirket ile bu şirketin iştiraki arasındaki anlaşma benim söz ettiğim kapsamın dışında kalır, ayrıca

eğer bir bağımsız kişi ise ve ama bizim görüşümüze göre bir mümessil ise yani sizin söylediğinizi yapmakla yükümlüyse ve ticari davranışlarına kendisi karar veremiyorsa o zaman bu kişinin de şirketin bir parçası attediğinizden mümessillik anlaşmaları bizim rekabet yasamızın kapsamına girmez. Biz sadece anlaşmaları aynı zamanda uyumlu eylemlere de bakarız. Uyumlu eylemler aslında anlaşmaya benzerdir. Tam olarak bir anlaşma değildir. Yazılı bir anlaşma yoktur. Bir centilmenlik anlaşması olduğunu dahi kanıtlayamayız. Hatta şifahi bir anlaşma olduğunu dahi kanıtlamayız. Bu durumda şirketler öyle bir davranış şekline girerler ki buna yakın bir durum oluşur. Ama Avrupa mahkemeleri şimdiye dek Avrupa Komisyonunun ve ulusal kurulların uyumlu eylemler olduğunu söylemesini kısıtlamışlardır. Çünkü böyle bir durumda bizim mutlaka piyasada olanları kanıtlamamız gerekmektedir. Piyasada olanların rekabet için kötü olduğunu kanıtlamamız gerekmektedir. Bu uyumlu eylemde bulunan taraflar tutup da başka bir gerekçe ile gelirler ise diyelim ki bir fiyat karteli oluşmuş ama fiyat karteline ilişkin herhangi bir anlaşmayı biz tespit edemiyoruz. Ama hemen hemen aynı zamanlarda aynı şekilde fiyat artışlarına gittiklerini eğer bulursak birden bire nedense aynı günde aynı şekilde artıyorsa burada bir tuhaflık var demektir. Neden aynı günde oluyor diye düşünebiliriz. Yani bir başkasına zam yapacağını önceden bilmemiz lazım ki sizde aynı günde zam yapmalısınız diye düşünürüz. Ama bu bir uyumlu eylemdir ve burada büyük bir ihtimal vardır ki bir büyük kartel kurulmakta diyebiliriz. Ancak insanlar bize gelip de "Bakın, piyasada bir fiyat lideri var, önder durumdaki o, biz de küçük şirketleriz, büyük adam ilk adımı atarsa onun sürüsü olarak onun peşinden biz de aynı şeyleri yapıyoruz" dedikleri anda bizim işimiz çok zorlaşıyor. Çünkü rekabet yasasının amacı sizlerin akıllıca davranarak piyasadaki koşullara göre kendinizi uyarlamanızı önlemek için varolamaz. Rekabet yasası birlikte hareket edip piyasa kurallarını çarpıtmayasınız diye vardır. Onun için de günümüzde bizim en fazla karşımıza çıkan güçlük bu tür fiyat kartelleridir. Yine biz eskiden teşebbüsler birliklerinden de çok fazla soru alırdık. Sayın Erol bey bu konuya o kadar güzel değindi ki benim tekrarlamam gerekmiyor. Kısıtlayıcı bir anlaşma olduğu taktirde bunun geçersiz kılınması ve iptali söz konusudur. Burada sizin yasanızda olana ek olarak Avrupa Birliği rekabet yasasında bir kural var. Türkiye’de bunun olmamasının da nedenleri gayet açık bir durumdur. Biz üye ülke arasındaki ticaretin etkilenmesi kuralını koyduk. Birden fazla ulusal pazar söz konusu olduğunda Avrupa Birliği rekabet yasasının kapsamına girmektedir.

Sizin de bilmeniz gereken bir durum var. Bu 85. maddenin birinci paragrafının geniş anlamli tanımlanmasını önlüyor. Biz "de minimis" kuralı diyoruz ve biz ufak tefek durumlarla ilgilenmek zorunda kalmıyoruz. Anlaşmaya dahil olan tarafların

zaten söz konusu pazarda % 5'den az bir payı varsa ve ciroları da yüz milyon ECU'nün altında ise o zaman bunlar eşiğin altında kaldıkları için menfi tespit alıyorlar ve onun içinde genelde değeri lenmeye girmiyorlar. Son yıllarda ciroya ilişkin bir kriterin şirketlerin pazara yaptıkları etkilerle doğrudan bağlantılı olmadığı tartışması gündeme geldi. Küçük bir şirket büyük bir pazarda büyük olabilir. Büyük bir şirket küçük pazarda minicik olabilir. Onun içinde bu ciro eşiğini artık bir kenara bıraktık. Sadece piyasa payı eşiği üzerinde duruyoruz. Yatay ve dikey anlaşmalar olarak ta anlaşmaları ikiye ayırdık. Yatay olan anlaşmalar aynı seviyede rekabet eden kişiler arasında üretici ve perakendeci veya toptancılar arasında %5'lik bir oran öngörülmüştür. Üreticilerin toptancılarla toptancıların perakendecilerle v.s. yaptıkları anlaşmalardır bunlar ve burada gözümüz kapalı %10 eşiği verdik. Bu dikey anlaşmalarda tabi her kuralın olduğu gibi bir istinası vardır. Bizim kendine özgü dediğimiz bazı ihlaller söz konusudur. Sayın Erol beyin de söz ettiği gibi fiyat kartelleri bu kapsama girer. Yine tipik olarak daha sonra da bizim vaka çalışması kapsamında ele alacağımız konularda söz konusudur. Bu Avrupa Birliği'nin birleşmesi ve paralel ticarete gelen kısıtlamalara ilişkin durumlardır. Piyasanın entegre olması Avrupa Birliği'nde dünyadaki diğer rekabet sistemlerinden farklı bir rekabet sisteminin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Avrupa Topluluğu ilk kurulurken kurucularının esas amacı bir iç pazar yaratmaktı onun için de ulusal piyasaları birbirinden ayıran her şey bizim için boğaya sallanan kırmızı bayrak gibidir. Biz bunu gördüğümüz anda buna saldırır ve bununla kavga etmeye başlarız. İstisnalar konusunda da aynı sizinle ulusal yasamızda öngörülen istisnalar sağlanmaktadır. Avrupa Birliği rekabet yasasında büyük ölçüde muafiyetlerde söz konusudur. Bu muafiyetlerde Avrupada rekabet hukukunun başarıya ulaşmasına sebebiyet vermiştir. Neden mi çünkü Komisyon rekabet davalarında kararı veren kuruluştur. Parlemantoya veya Konseye gitmemiz gerekmiyor, kendi genel müdürlüğümüz de genel müdürümüz ve elemanları olarak bu konularda karar veriyoruz. Bildirim mutlaka şarttır muafiyette hak kazanabilmek için ancak Türkiye'deki yasada olamayan bir şey bu bizde usulün 4/2 mevzuatı var. 4/2 mevzuatında bildirim aynı üye devlet içindeki taraflara ilişkin olup doğrudan ithalat ve ihracatı kapsamaz denmektedir. Yine de bir muafiyet istiyorsanız bildirim yapmak durumundasınız. Ama bildirimde bulunmanız için önce bir problem olması lazım. Çünkü Komisyon bildirim tarihinde geriye dönüşümlü olarak bir muafiyet sağlayabilir. Bildirim tarihi itibariyle muafiyetiniz olduğunu kanıtlayabilirsiniz. Ancak fiili durum bildirimden önce oluşmuşsa bildirimden önce fiili durumun olduğu tarih itibariyle eğer bir ihlal varsa ceza uygulanır. Ayrıca Avrupa Komisyonuna gidip 17 kere aynı formu doldurup son 3 yılın veya bilmem kaç yılın yıllık raporunu yolmak zorunda değilsiniz. Bir problem olduğu zaman anlaşmanızda bildiriminizi yap-

bilirsiniz. Bu da oluşumdan yıllar sonra da gerçekleşir. İki türlü muafiyet vardır. Bireysel muafiyetler ve blok muafiyetler bunlar sabah açıklandığı için tekrar anlatmak istemiyorum. Ancak Avrupa Komisyonu olarak her yıl bize dört yüz yeni dosya geliyor. Ancak diğer yönden bakıldığında zaman iyi bir sene geçiriyorsak yirmi karar alıyoruz. Şimdi 380'nine ne oluyor diye sorabilirsiniz. Bunları, bizim biraz daha gayri resmi yollarla bunları çözümlememiz gerekiyor. Bunlara idari mektuplar diyoruz. Yani diyelim ki siz anlaşmanızı bize yolluyorsunuz. Bizde bakıp geçerlidir dedğimiz anda size bir mektup yazıyoruz. Diyoruz ki "biz baktık inceledik bizce tamamdır iyidir" ancak, bunun değeri kısıtlıdır. Kanuni bir karar değildir ve yasaya bağlılığı yoktur. Ancak size oldukça iyi bir şekilde Komisyonun görüşünü belirtir. Çünkü Komisyon uzmanları tarafından görüşülüp değerlendirildikten sonra uygun olduğuna karar vermiştir. Ama değeri şu, sizin sözleşmeniz eğer ulusal bir mahkemeye giderse o zaman ulusal mahkemeye siz bu mektubu çıkarıp Komisyon baktı tamam dediğini dediniz zaman biz ulusal mahkemelerin kendi kararlarını verirken bunu örnek olarak kullanabileceklerini söylüyoruz. Ancak ulusal mahkemeler üzerinde bağlayıcılığı yoktur. Komisyon, ahlaki bir yükümlülükle burada bir resmi bir karar vermektir. Kamuoyuna biz böyle diyoruz ve yaptığımızda bu. Şimdiye kadar şansımız yaver gitti çünkü sık yapmak zorunda kalmadık. Bunu ama daha öncede söylediğim gibi de dört yüz başvurudan yirmi tanesi hakkında resmi karar çıkıyor. Geri kalanına sadece bir cevap yollanıyor şimdi bir iki yüz tanede dosyamız bekliyor ama onları da gözden geçiriyoruz. Blok muafiyetlerde TÜSİAD'ında üye olduğu UNICE Komisyona, Komisyonun son zamanlarda ki politikasını açıklanmasını istediğini söyledi. Biz de bunu yapacağız. Şuanda gözden geçiriyoruz kendi yasamızı. Neden mi? Çünkü eleştirildik. Bizim hakkımızda şöyle denmekte: "Blok muafiyet iyidir, kuralları uygularsanız yasal güvence verir ve anlaşmanız geçerlidir. Kimse aksine karar veremez. Ama kurallarınız o kadar katı o kadar zor o kadar çağ dışı ki bizi olumsuz etkilemektedir". Bizim kurallarımız artık gerçektedn de modern değil çünkü seksenlerin başlarında biz ilk kurallarımızı kabul ettiğimizden bu yana kurallar piyasada o kadar değişti ki, tedarik değişti, çevre değişti ve Chicago ekolu değişti. Amerika'daki Chicago dedikleri ekol, marka içi ve markalar arası diye rekabeti ikiye ayırıyor. Biz genellikle aynı marka içi bir rekabeti söz konusu ediyoruz. Farz edelim ki ben münhasır bayilik haklarına sahibim, o zaman belli bir markanın bu durumda doğrudan aktif olarak aynı yerde aynı malın başka insanlar tarafından satılmasını önleyebilirim. Demek ki marka içindeki rekabeti biz koruyoruz. Tüketiciler sizin ürününüzü beğenmiyorsa bu ürününüzün ne kadar münhasırlı olursa olsun başka alternatif ürünler başka markalar olduğu sürece yine rekabet olacak tabi Komisyon da olacak siz bu kadar katı oluyorsunuz. Bu kadar marka içi rekabete bakıyorsunuz. Piyasada başka alternatifler başka

şebekeler başka satıcılar olduğu sürece bu savlar olduğu süredir tartışılıyor. 1997 şubat ayında bu yatay politikalara ilişkin bir yeşil senet yayınladık. Avantajlar ve dezavantajlar burada yer alıyor ve muafiyetleri olduğu gibi uygulamanız gerekiyor. Muafiyet kurallarına olduğu gibi uymanız gerekiyor. Yoksa bu blok muafiyetlerden yararlanamazsınız diye vurguladık. İlerdeki politikamız için yalnız 4 tane yolumuz var. Bunlardan birincisi kolay olanı tabiki, hiçbir değişiklik önerisi getirmiyor. Eleştiriler ışığında hazırlanmış ikincisi blok muafiyetleri biraz daha genişletmek daha esnek kılmak bir başka deyişle eğer siz birinin tüm ürünlerini sizden almasını kabul ederseniz, ama kısıtlı sayıda alırsa sizden, diyelim ki %50 sini benden alıcaksa %50 sini başkasından alacaksınız, bu daha az kısıtlıyor ama yine de blok muafiyeten kurtarmıyor sizi işte bu tür şeyleri uygulayarak bir ilkeyi yansıtmaya çalıştık. Daha az kısıtlayıcı her şeyi kapsam altına almaya çalıştık. Bunun yanı sıra blok muafiyete distribütörlük gibi şu anda yer almayan olmayan şeyleri de dahil ettik Avrupa da parfüm sektörü çok gelişti böyle moda muhteşem dükkanlar var pahalı parfüm satılıyor. Pahalı satıldığı için de insanlar bayılıyorlar, bunları kapış kapış alıyorlar, bu ürünler sadece belli mağazalarda satılıyorlar. Ana şirketin uzmanı orda bulunmadığı sürece parfüm o mağazada satılamıyor. Bu şartlar sistematik olarak şimdiye kadar bir blok muafiyete dahil edilmemiştir. Kapsama bunları da alacağımızı da belirttik. Bunun yanı sıra üçüncü opsiyonumuz var. Bu da UNICE'de dahil olmak üzere iş dünyasından çok ciddi eleştiri aldı. Nedeninde ne olduğunu hemen anlayacaksınız. Hali hazırdaki rejimimizde bir şirket pazarın %100'üne sahipse o zaman bu şirketin müşterilerinin 5 yıl sürece sadece kendilerinden bu ürünleri almasını öngören anlaşmaları imzalama hakkı var diyoruz. Bu bir tekeldir çünkü beş sene boyunca bütün bayileri bağlamıştır ve pazarda bir tek onun ürünü vardır. Müşterilerin de başka seçeneği yoktur diyerek bunu blok muafiyete dahil edildirdi eskiden ama şimdi baktık biraz fazla oluyor. Üçüncü opsiyonda mutlak yasal güvence vermemeliyiz başlangıçtan pazarda zaten güçlü olan insanlara yani pazar gücünün pazar payı olarak yansıtılması söz konusudur ve pazar payıyla yansıtılması burada söz konusudur ve pazar payıda pazar gücünün en iyi ölçülüleceği ölçüttür dedik. Biraz daha cömert olabilirdik ama sadece pazarın %40'ına sahip olanlar için muafiyet verilir bunların üstüne çıktığı anda otomatik olarak blok muafiyete dahil değildirler ve komisyona giderek bireysel olarak kendi haklarını savunmak zorundadırlar. Bu iş dünyasında çölgülikle karşılandı yapamazsınız rezalet artık yerimizi yurdumuzu bilemez olduk baştan bilmezsek biz ne yaparız, işimizi nasıl geliştiririz diye epeyce bir ağladılar. Evet yasal güvence önemli onların da görüşlerini de kabul ediyoruz ama etkili bir rekabet olması da rekabet organı için daha önemlidir. Bunların arasında bir eşitlik sağlamak lazımdır. Bir başka opsiyonda 85'inci maddenin kapsamında biraz

daha cömert olmak konusu önerilmiştir. Yani 85'inci madde kapsamına girenler diyerek biraz daha cömert bir de minimis kuralı uygulanması önerildi. 1997 şubat ayında bu bülteni yayınladık ve bundan sonra da yaygın tepki aldık. Yaklaşık ikiyüz küsür fikir geldi bazıları otuz kırk sayfalık bazıları Allaha şükür daha kısaydı. Bunları değerlendirdik. Geçen yıl ekim ayında bir oturum düzenledik ve bu celseden sonra şu anda düşünme evresindeyiz. Komisyon yeni politika opsiyonlarını sunacak yeni bir yasa halinde değilde yeni yasamız neye benzeyebilir gibi bir opsiyon sunacak. Bu opsiyon komisyon tarafından kabul edildiğinde de yeni blok muafiyetler üzerinde çalışmaya başlayabiliriz.

Bütün bunların 1999 sonunda bitmesi lazım. Neden, çünkü bu tarih şu anda uygulanmakta olan blok muafiyetlerin yetki süresinin sonudur. Bazılarının yetki süresi bitti bile ama çoğunun 1999 senesi sonuna kadar uzattık bu nedenle 1999 senesi sonunda yeni bir sistem olması gerekiyor.

Şimdi size birazda dördüncü genel müdürlüğün şu anda bu konuda nasıl düşündüğü hakkında bilgi vermek istiyorum. Özellikle yeşil seneti nasıl oluşturdu o konuda bilgi vereyim. Daha öncede söylediğim gibi, biz bu öneriyi getirirken pazar payı eşliğini göz önüne aldık ve bunun sonucunda da söylediğim gibi iş dünyasından büyük bir reaksiyon gördük. Ama biz hala bu sistemin gelecekte bir politika oluşturmak için iyi olduğunu düşünüyoruz. Ancak burada yapılacak olan değişiklikleri telafi edecek bir şeyler de yapmak lazım. Yani sadece kuralları sağlayıp bu kurallarla %25'e veya %40'a varana kadar tamamen yasal güvence vermek yetmez daha fazlası olan insanlar için bir takım kılavuz niteliğinde bilgiler olmalı yani Komisyonun gelecekteki politikaların ne yöne gideceğine dair bir vizyon olmalı. Bu yeni kuralların ve bilgilerin iş dünyasına da eş zamanlı olarak sunulması gerektiğini düşünüyoruz. Buna yaparken 4/2 maddesinin kapsamını da genişleteceğiz. Daha önce bahsetmiştim biliyorsunuz. Yani bir problem olduğu zaman anlaşma hakkında bildirimde bulunmak ve ilgili olan maddeyi genişleteceğiz. Yani kısaca düşündüğümüz şeyler bunlar tabi ki burada hala tartışma sürüyor. 4. Genel Müdürlüğünün içerisinde de bu tartışma var ve 4. Genel Müdürlükten sonra Komisyonun diğer bölümlerine gidiyor ve Komisyon yaz aylarına kadar bir karar vermek zorunda. Bunu yanı sıra tabi ki Konseye de gideceğiz. Çünkü başlangıçta Konsey bize mevcut blok muafiyetler için izin verdi ama birtakım kısıtlamalar da getirdi. Şimdi şu anda kapsam içerisinde olmayan hizmetler, ara mallar, gibi ürünlerin de muafiyetin içerisine sokulması için gene Konseye gidilmesi gerekiyor. Onlardan onay almamız gerekiyor sanırım yeşil senetle ilgili bunları söyleyebilirim.

Bu dördüncü genel müdürlüğün internet sayfası adresi, www.europa.eu.int. İnternet adresinde burda görüyorsunuz beş madde var. Antitrust, birleşmeler, devlet

yardımları, uluslararası bütün bölümlerle ilgili olan her türlü bilgileri bu bölümlerin altında buluyorsunuz. Basın bültenleri, hukuki metinler, referanslar, vakalarla ilgili Komisyonun yaptığı çalışmalar, antitrust konusunda yaptığı resmi kararların yanı sıra az önce bahsettiğim mektuplar, mahkeme kararları ve bütün ilgili dökümanları bu internet adresindeki başlıklar altında bulabilirsiniz. İsterseniz ara ara girip en son olarak ilave edileni de bulabilirsiniz. Yani güncel bir şekilde A.B'de gelişmeleri takip edebilirsiniz. Avrupa Birliği hukuku ile ilgileniyorsanız bu internet adresini alın size sanırım çok büyük faydası olacak ve 4. Genel Müdürlükte neler olduğunu burdan izleyebilirsiniz. Bu bizim için bilgi dağıtmak için en kolay ve en ucuz yol. Internet yoluyla bilgi alabilirsiniz. Teşekkür ederim bu ekranı bulduğunuz için.

Evet konuma geri dönüyorum. 85 ve 86. maddelerden bahsediyordum ve burada pazarın tanımı ürün pazarı ve coğrafi pazarın öneminden bahsetmek istiyorum. Yakın zamandır bu konuyla ilgili bir yeni karar benimsedik ve buna göre ürün pazarı dediğimiz zaman en önemli şey tüketicinin ne istediği, bir ürünü başka hangi ürüne ikame edebileceğidir. Bu çok önemli. Mesala ben bir kolalı içecek, gazlı bir içecek alıyorsam bu gazlı içeceğin fiyatı belli bir oranda artarsa o zaman ben portakallı bir içecek mi alıyorum yani kolalı bir içeceği başka bir içeceklemi ikame ediyorum ve bunun yapıldığını eğer kanıtlayabiliyorsam o zaman piyasanın sadece gazlı içeceklerden değil portakallı içeceklerden de oluştuğunu ve bunların hepsini bir tek piyasa olarak kabul ediyoruz. %5'lik bir fiyat artışı olucaksa hepsini bir arada göz önüne alıyoruz. Diyelim ki bu iki markada %5'lik fiyat artışı o zaman soda mı içilecek mesala veyahutta meyvasuyu mu içilecek yada biraya mı dönücekler? Buna bakıyoruz yani yaptığımız tüketicilerin bu tip değişikliklere nasıl reaksiyon verdiğini izlemek ve bu reaksiyona göre ürünlerin aynı ürün piyasası içerisinde olup olmadığını tanımlamak. Tabi bu çok karmaşık bir yol, bunların daha kolay yolları var bunları da kullanıyoruz. Mesala rakiplere soruyoruz. Diyoruz ki sizin fikriniz nedir piyasayı nasıl tanımlıyorsunuz son bir kaç yıl içerisinde piyasaya yeni giren ürünleri göz önüne alıyoruz ve bu bütün çerçevelerde ürün piyasasını nasıl tanımladığınızı belirliyoruz. Bunun yanı sıra usulle ilişkili olarak çeşitli konular hakkında şikayet sistemimiz var bunun yanı sıra kendimiz bir araştırma başlatabiliyoruz. Mesala resen olarak kendimiz bir araştırma başlatabiliyoruz. Diyelim bir kişi bize geliyor ve bir endüstri hakkında bir ihbarda bulunuyor. Bu konu hakkında bize belgeler veriyor ama bu kişi kendisinin bilinmesini istemiyor bu tip bir durum olduğu takdirde ihbarı yapan kişi veya taraf kendisinin bilinmesini istemiyorsa biz kendi araştırmalarımıza başlıyoruz. Sayın Erol bey de kendi konuşmalarında Avrupa rekabet tarihine kara sayfasına değindi. Adams davasından bahsediliyor. . İsviçre'nin gizlilik ile sorunundan bahsetti. Bu şirketten bilgi alınmıştı. Bu bilginin bir müdürden geldiği

anlaşılmıştı. Tabii bu müdür işten atıldı. Hayatı ve kariyeri mahvoldu. İhbar eden kişi olduğu için. Halbuki aslında çok önemli bir nokta ihbar etmişti. Tabi biz dersimizi aldık. Bundan sonra çok sıkı kurallarımız var. Bu tip olayların olmaması için çok dikkat edeceğiz. Bir kere olması bizim için çok büyük ayıptır. Bir kere bile olmaması için elimizden geleceğini yapacağız. şikayette ile gelen olursa, şikayette gelenlerin bizden cevap alma hakkı var. şikayet ile gelenlerin bazen onların konusuyla ilgilenmeyeceğimizi söyleyebiliriz. Neden, çünkü o kişiler ulusal mahkemeye gidebilirler veya kendi ülkelerindeki rekabet kuruluna başvurabilirler veyahutta bu kişilerin ellerinde söylediklerini kanıtlayacak herhangi bir belge yoktur. O zaman bu kişilere bu işin yürümeyeceğini ve araştırma yapmayacağımızı söyleyebiliriz. Onlar tabii ki gene istekli olabilirler ama biz kendilerine öyle bir durumda araştırma yapmaya-cağımızı anlatırız.

Bizim en önemli görevimiz kartelleri yıkmak ve bozmak ve fiyat anlaşmalarını, kota anlaşmalarını ve gizli bilgi alışverişinin olmaması sağlamak. Nasıl buluyoruz bunu ve tabi ki nasıl bilgi sahibi oluyoruz? Basından takip ediyoruz. Bu tabi sadece bir yol. Bunun yanı sıra ihbarcılarımız var. Ama yine dediğim gibi bir takım gizli bilgiler söz konusu. Bu bilgileri getiren kişiler kendileri bu bilgilerin kullanılmasını istemiyorlarsa veya kimliklerinin kullanılmasını istemiyorlarsa, onların dediklerini yapıyoruz veya baskın yapabiliyoruz. Mesela iş yerine gidiyoruz. şirkete baskın yapabiliyoruz. Bütün önemli olduğunu düşündüğümüz bütün belgelerin kopyalarını alıyoruz. Kararımızın ihlalini teşkil edecek çeşitli belgeleri toplayıp inceliyoruz. Tabii bu bizim en kuvvetli silahımız. Kartellere karşı bu sürpriz ziyaretler, sürpriz baskınlar Avrupa Birliği içerisinde de çok önemli bir silah elimizde. Tabii şirketler de bunu biliyorlar. Yani komisyonun ani bir baskınla kendilerini ziyaret edebileceğini biliyorlar. Dolayısı ile onlar da buna göre kendilerini hazırlıyorlar, bir şekilde de araştırma yapabileceğimizi tahmin ediyorlar. Bu nedenle bütün kanıtları ortadan yok etmenin yollarını arıyorlar. Bu da başımıza geldi. şunu da sileyeyim. Biz bu tip baskınları yaptıkça daha az bilgi bulur olduk. Onun için ne yapıyoruz. İlan yayınlıyoruz. Bir kişi bize gelir de karteli ihbar ederse, o kişiyi cezalandırmayacağız veyahut cezasını azaltacağız diyoruz. Yani bir anlamda o kişiye bir avantaj sağlıyoruz. Bu aslında çok istenen bir şey değil. Ama bunu yapıyoruz. Başarılı olduğunu da sileyebiliriz. Neden başarılı oldu? Çünkü kartel bile olsa herkes birbirine hiç bir zaman yüzde yüz güvenemez. Ve eğer ki karteldekilerden bir tanesi bile gelirse komisyona ihbarda bulunsa kartel ker o zaman karteli kurmaktan belki kaçınırlar diyoruz. Çünkü bu tip bir ihtimal ve şüphe kartelin işleyişini tehlikeye düşürüyor başarılı bir araç olduğunu sileyebilirim. Bu işe başladığımızdan beri 2 yıl oluyor ve 2 yıldır bir kaç kez kartel içerisinden birisi gelip bize kartelin gerisini ifşa etti ve defterleri açtı ve biz

de karteli yakaladık. Gelecek programda bakalım kimleri yakalayacağız. İşte araştırma yetkilerimizi bu şekilde özetlemek mümkün. Bunun yanı sıra müdafaanın haklarını da göz önüne alıyoruz. İnsanlar bize bir konuda bilgi aktarıyorsa biz bütün bunları hukuki belgelerde anlatmak zorundayız ve neyi neden yaptığımızı hukuken açıklamak zorundayız. İnsanlar da gelip de bütün dosyaya bakma hakkına sahipler. Yani Komisyondaki bütün belgeler, o konuyla o vakayla ilgili bütün gizli şirket belgeleri hariç herkese açıktır. Dolayısı ile burada gerekli ayrımın yapılması sistemin çalışması için sistemlerimiz var. Şimdi yılda 20 tane karar veriyoruz demiştim. Çok dilli bir toplulukta çalıştığımızdan dolayı her şeyin tercüme edilmesi gerekiyor. Tabi bu oldukça zaman alan bir işlem bu yüzden de usul ve süreç açısından çok az karar verebiliyoruz. Çünkü tercümenin yapılması çok zaman alıyor o nedenle de mektupla daha gayri resmi yoldan karar vermek zorunda kalıyoruz. Nihai kararlarımız çeşitli şartlara bağlı olarak ilan ediliyor, anlaşmalara çeşitli değişiklikler getirebiliyoruz. Cezalar verebiliyoruz. Verdiğimiz cezalar para cezalarıdır. Şirketin dünya çapındaki cirosunun yüzde onu kadar olabiliyor. Şirketin cirosuna bağlı olarak oldukça büyük bir rakam etmektedir. Geçmişte hiç bu kadar dramatik bir ceza kararı vermedik. Eskiden alınan ceza kararları konu ile ilgili cironun yüzdesi olarak ele alınıyordu. Diyelim ki , bir kartel var. Bu karteli bulduk. Kartel hangi piyasalarda faaliyet gösteriyorsa o piyasalarda ki cirosu ne ise son bir yıldaki cirosu onun üzerinden belli bir yüzde ile ceza veriyorduk. Bu konuda bir takım eleştiriler aldık. Çok yakın zamanda hem de çok yakın zamanda sanırım bu sene Ocak ayında yeni bir takım kurallar, yönetmelikler yayınladık. Şimdi para cezalarımız artık cirosunun yüzdesi ile belirlenmiyor, daha çok ihlalin kategorisine bağlı. Her ihlal için belli kategoriler var. Sıfır ile 1 milyon ECU'den başlıyor. Daha ciddi olursa yapılan hata birden 20 milyon ECU'ye doğru gidiyor. İhlaller yükseldikçe 20 milyon ECU'nün üzerindeki kategoriler var. Bu tip ilk ceza Volkswagen'e verildi. Ve yaptığımız çalışmada görüldü ki İtalya'daki bayilerine Avusturya ve Almanya'dan gelen insanlara yeni Volkswagen arabaları satmalarını konusunda zorlanmışlardır. Yeni Volkswagenler İtalya'da daha ucuz. Doğal olarak Avusturya ve Almanya'dan gelen insanlar İtalya'dan almak istiyorlar. Fakat Volkswagen şirketi İtalya'daki bayilerden bu ülkelerden gelen insanlara araba satmalarını konusunda zorlamada bulunmuş ve 120.000.000 ECU'lük bir ceza yediler.

Şimdi tabii her şeyi kendimiz yapamayız. Yapmak ta istemiyoruz. Mümkün olduğu kadar ulusal yargı makamlarının gerekli işlemlerin yapmasını istiyoruz. Eğer o ülkedeki rekabet kurulu bu işi yürütülebiliyorsa biz her zaman bu işi yapma konusunda ulusal rekabet kurulunu teşvik ediyoruz. Bir takım yönetmeliklerimiz var ve usuller ile ilgili olarak sorunuz olursa bu konuda cevap vermek isterim.

Devlet Yardımları: Devlet yardımları rekabetin bozulması için çok önemli unsur.

Kısaca bundan bahsedeceğim. Çok ciddi ama siyasi olarak da en zor konu da devlet yardımlarıdır. Hali hazırda Avrupa Birliği'nde devlet yardımlarında bir artış var. Bu konu ile bir takım kurallar oluşturduk ve devlet yardımlarını ayırdık. Yani bakılması için kapsam dışı kalan devlet yardımlarını sınıflandırmaya çalıştık. Kabul etmediğimiz devlet yardımlarını ayrıca ayrı kategoriye getirmeye çalıştık. 30 yıldır uygulanmasına rağmen devlet yardımları konusundaki ayrımı yapmak hala en zor konulardan birisidir. Çünkü doğrudan devletin çıkarları aleyhine hareket etmiş oluyorsunuz. Avrupa Birliği'nde genellikle bölgesel hükümetler veya ulusal hükümetler yerel şirketlere yardımda bulunuyorlar ve böyle durumlarda o şirkette çalışan insanlara, işçilere, hükümetlerden aldıkları yardımın, hayatta kalmalarını sağlayan yardımın iflastan kurtulmasını ve işçileri işsizlikten kurtulmasını sağlayan yardımın başka şirketlere zarar verdiği için yapılamayacağından verilemeyeceğini anlatmak çok zor. Çünkü diğer şirketler piyasada etkin şekilde var olabiliyor bu şirketler olamıyor. Ama o şirkette çalışan insanlara bunu anlatmak çok zor. O yüzden Avrupa'da rekabet hukuku ile ilgili çeşitli gösteriler düzenleniyor, işçiler geliyor bizim bürolarımızın dışındaki sokakları işgal ediyorlar, bize kızgınlıklarını dile getiriyorlar. Devlet yardımını engellemek istediğini söylüyorlar. Şirketlerin kendi başlarına var olmalarının mümkün olmadığı için devletler yardım ediyor. Ama gerçekten piyasayı kendi başına bırakmak lazım. Rekabeti kendi başına bırakmak lazım. Devlet yardımları ile piyasaya rekabeti bozucu unsurları sokmamak lazım. Ama bunu anlatmak çok zor. Şu ana kadar Türkiye'de bu konu ile ilgili Türk Rekabet Kurulu'nun henüz kurallar çıkarmadığını biliyorum. Gümrük Birliği Kararı çerçevesinde bu konuda Türkiye'nin bir takım hükümlülükleri var. Umuyorum ki, siyasi irade yerinde kalır ki bu kurallar uygulanır ve inanılır bir sistem oluşturulur. Çünkü gerçekten etkin bir ekonomi olması için yapılması en önemli şeylerden birisi bu devlet yardımları meselesini incelemektir.

Kamu iktisadi teşekkülleri ve kamu teşebbüsleri konusunda liberalleşme ile ilgili bir şeyler söyleyeceğim. Avrupa Birliği'nde telekomünikasyon sektörünü liberalleştirdik. Başlangıçta büyük tartışmalar çıktı. Ama şimdi yaptığımızın gerçekten başarılı olduğunu söyleyebilirim. Bütün üye devletlerde bu konuda rekabet işliyor. Tekel olan şirketler, iflas etmemek için fiyatları düşürmeden kendi yapılarını değiştirdiler. Dolayısı ile doğrudan tüketiciye faydalı olan bir yapı doğdu piyasalarda. Bu yapılan çalışmalar doğrudan Avrupa'da iş hayatını olumlu etkiledi.

Birleşmeler ile ilgili olarak kısaca birkaç şey söyleyeceğim. Yakın zamanda bu konuda değişiklikler oldu. Bu ayın başında bir takım değişiklikler devreye girdi. Ciro kriteri ile ilgili bir şey söylemem istendi. Avrupa Birliği'nde biz ciroyu nasıl bir kriter olarak kullanıyoruz? Birleşme ne zaman Avrupa Birliğini ilgilendiren bir konu oluyor. Burada 5 milyon ECU'lük bir cironun yer almasına karar verdik. 250 milyon ECU

Avrupa Birliği çapında bir eşik değeri olarak belirlendi. Bunun çok yüksek olduğu söyleniyor. şirket birleşmeleri oluyor. Bunların hepsi Avrupa Birliği tarafından kontrol edilmiyor. Çünkü eşik değerin altında kalıyorlar. Ama yine bu tip birleşmeler eşik değerin altında olmasına rağmen piyasada hakim durumu kötüye kullanma şekilde de olabiliyor. Onun için bu eşik değerin çok yüksek olduğuna dair çeşitli görüşler var. Yeni kurallar çıkarılıyor. Ama eski kurallar hala geçerli. Eşik değerleri geeildiğinde Avrupa Birliğine gelip tek seferde bu işi halletmek en etkin yol olarak gözükmektedir. Yani Avrupa Birliğine gelip birleşmeye gireceksiniz. Bir tek Brüksel'e geliyorsunuz ve doğrudan işinizi hallediyorsunuz. Eskiden ye devletlere de gelip birleşme yapmak için izin almanız gerekiyordu. ye bir devlet herhangi bir sebepten dolayı kendi ülkesindeki durumdan dolayı sizi bloke ettiği takdirde o zaman birleşmenizi gerekleştiremiyordunuz. Bu kritik açıdan çok büyük sorunlar ıkariyordu. Yani birleşme yapmak isteyen şirket dünya çapında bir sürü yerde birleşirken bir ülkede bir sorun nedeni ile birleşme nedenine takılması halinde çok büyük sorunlarla karşılaşıyordu. Onun için Avrupa Birliği açısından tek aşamalı bir süreç uygulamaya başladık. Ve bir tek Brüksel'e gelerek Brüksel'den bu işi yapmak mümkün tüm Avrupa Birliği lkeleri için onayı buradan olmak mümkün. Bir ayda genellikle onaylıyoruz. Eğer bir problem varsa birleşmek için 4 – 5 ayda cevap alıyorsunuz. Yeni çıkan kurallarla bir takım engelleri ortadan kaldırdık. Topluluğun şirket birleşmeleri ve devralamalarıyla ilgili eşik oranlarını tekrar düzenlemiştir. şirket birleşme ve devralmalarıyla ilgili 4064/89no.lu tebliğde belirtilen 5000 milyon ECU'lk dünya cirosu ve 200 milyon ECU'lk AT cirosu eşik oranları değiştirilmiştir. Yeni düzenlemede, birleşen şirketlerin toplam cirolarının 2500 milyon ECU olmasının yanısıra, birleşmeye konu olan her şirketin en az 3 AT yesi devletteki cirolarının 100 milyon ECU ve en az iki ye devletteki cirolarının 25 milyon ECU olması durumunda birleşmelerine izin verileceği belirtil-di. şirket birleşmeleriyle ilgili yeni düzenlemelerden biri de "one stop shop" pres-nibinin getirilmesidir. Bu presibe göre, eğer Komisyon bir şirket birleşmesine veya devralmasına izin verdiğinde Toplulukta ye 15 ülkede bu iznin geçerli olduğu, artık şirketlerin 15 ülke için ayrı ayrı izin almasına gerek yoktur. şirket birleşmelerinde Komisyon beş ay içinde cevap verme yükümlülüğü altındadır. Eğer cevap vermezse, şirket birleşmesini onayladığı varsayılır.

Özetlemek gerekirse yeni kurallar çok karışık ama daha çok birleşmeyi kapsayacak şekilde eşik değerleri ile oynadığımızı söyleyelim en azından bunu böyle açıkla-mak daha iyi olacağı inancındayım.

Bir de ortak teşebbüsler konusuna değinmek istiyorum. Türkiye'deki kanunda olan ortak teşebbüs kavramı bizden gelmez. İki şirket biraraya gelirse, yaptıkları her işte otonom olursa ve ortak teşebbüsün tarafları ortak teşebbüslerin bulanacağı

piyasadan çekilirse, buna da birleşme diyoruz. Buna concentrative birleşme diyoruz. Bunların bildirimi için Genel müdürlüğümüzde birleşmeler ile ilgili bölüme gidirsiniz ve orada durumu anlatıp 5 ay içinde cevap alırsanız ortak teşebbünüzde başarılı olmuşsunuz demektir. Ama kooperatif şeklinde bir ortak teşebbüs ise, yani ortak teşebbüsün taraflarından biri hala ortak teşebbüs ile birlikte ondan ayrı olarak aynı piyasada içinde aktif ise, o zaman büyük tartışma konusu oluşturuyor. Bu konuda müthiş bir teori kavgası çıkıyor. Ama ortak teşebbüsün tipi şeklinde bir tartışma söz konusu olduğu zaman cevap çok uzun sürüyor. Gerçekten fonksiyonlarını yerine getiren tam anlamıyla ortak teşebbüs ise kararı çabuk alıyorsunuz, öbür türlü tartışmalar çok uzuyor.

Gümrük Birliği ile ilgili bir şey söyleyelim. Daha önce de söylendi. Uygulamaya yönelik kurallar yok. Bir clause var. O clause'a göre hakim durumun kötüye kullanılması ve Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki ilişkileri bozacak şekilde hakim durumun kötüye kullanılması geçersiz sayılıyor. Ama böylesine karar olmasına rağmen bu kararın nasıl uygulanacağına dair işlemler ile ilgili bir usul yok. Yani diyelim ki anlaşma Türk hukukuna da aykırı değil. Veya Avrupa Birliği hukukuna mevzuatıyla kısıtlanmayan bir anlaşma var. Bu anlaşma yasak, mevzuata aykırı olabilir. Ama uygulama açısından yapılabilecek hiç bir şey yok. Çünkü kurallar yok. Gümrük Birliğine göre yada Türk makamları kendi yetkileri çerçevesinde bu konuda bir şey yapmak durumundadırlar. Ya da Avrupa Birliği olarak bizi ilgilendiren kısmı ile ilgili çeşitli önlemler alabiliriz. Ama bu önlemlerin ne olduğu ve nasıl alınacağı henüz belli değil. Çünkü kurallar dizisi yok. Pricewater House'ın avukatları bu konuda çalışıyorlar.

Çok uzun konuşmamaya çalışmıştım, ama yine de görüyorum ki epey uzun konuşmuşum. Sabrınızı umarım çok taşımadım. Aslında bu sabrınızdan dolayı size çok müteşekkirim. Umarım birazcık daha da zamanımız olur sorularınızı ve yorumlarınızı alırız. Her türlü sorunuza elimden geldiğince cevap vermeye hazırım. Çok teşekkür ederim.

Necati Arıkan :

Evet sorular bölümüne geçiyoruz. Sorularınızı alalım. Türkçe sorabilirsiniz. Mikrofonla konuşun çünkü tercüme edilecek. Önce kendinizi tanıtın.

Soru :

Soru: Benim sormak istediğim konu şu: Bildiğimiz kadarıyla Türk rekabet kanununda yazan bir bölüm var. Karine teşkil etmesi konusu. Bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda, teşebbüslerin faaliyet gösterdikleri piyasadaki fiyat

değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına karine teşkil eder. Ama Avrupa birliğindeki rekabet hukukuna göre bir farklılık olduğu yönünde bir bilğim var. Bir suçun işlenmediğini ispat etmek suçun işlendiğini ispat etmekten çok daha zor bir konu. Acaba ne düşünüyor kendisi.

Dirk Van Erps :

Bu bir uyumlu eylem kavramına girer. Bizde de olan bir kavramdır. Ama uyumlu eylemde ispat yükü Komisyondadır. Yani burada Rekabet Kurulu kanıtlamakla yükümlüdür. Yani olayın ihlal olduğunu yükümlü olan kuruluş rekabet kuruluşudur ve bunun size karşı getirdiğiniz hiç bir açıklama doğru açıklama sayılamaz. Uyumlu eylemlerde mutlaka ispat yükü Komisyondadır. Bu ispat yükü de çok katı kurallarla belirlenmiştir. Bu o kadar katıdır ki bu kurallar sizin davranışınızın rekabeti kısıtlama amacı ve gayesi güttüğünü göstermesi لازمdır. Yani yüzde yüz böyle bir gösterge olması gerekir. Yoksa bizim yaptığımız her şey yasaya aykırı olacaktır. İnsanların hayal gücü ve yaratıcıkları o kadar zengin ki bir davranışın tek açıklamasının rekabeti kısıtlamak olduğunu kanıtlamak giderek zorlaşıyor. O yüzden elimizden geldiğince çabalayıp bir anlaşmanın varlığını ispatlamaya çalışıyoruz. Anlaşmanın mutlaka yazılı bir sözleşme olması gerekmez. Şifahi bir anlaşma da olabilir. Yazılı da olabilir ya da bir centilmenlik anlaşması da olabilir veya Avrupa mahkemeleri tarafından onaylandığı şekliyle uygulamasında görülen iki taraf arasındaki iş uygulamalarının paralelliği olabilir. Bir tarafın belli bir anlaşmada tek taraflı olarak yaptığı uygulamaların başka bir taraf tarafından kabul edilerek, iki şirketin akdi ilişkilerinin bir parçası haline gelmesi bir anlaşmadır diye bir tanımlama var. Dolayısı uyumlu eylem kavramı Avrupa mahkemeleri tarafından uygulamada neredeyse geçersiz kılınmıştır. Biz de onun için anlaşma kavramını biraz daha genişlettik. Şu anda Brüksel’de mahkemede Atalat davası var. Bu bir örnek dava burada bir ihlal bulundu. Bir anlaşma olduğu ileri sürüldü bizim tarafımızdan. Çünkü günlük uygulamalarda bunlar dahil ibarelere rastlandı. Avrupa mahkemesinin ne diyeceği belli. Mahkemeden çıkacak karar mühim. Bizim kapsamımız çok kısıtlanıyor. Çünkü yasa, bizim rekabete karşı bazı oluşumları önlememizi engel teşkil ediyor. Ama bizim yetkilerimiz yasaca belirlenmiştir. ATAD tarafından yetkilerimiz yargılanır ve ATAD eğer bize bu genişleme hakkına tanımayacaksa bu iş burada biter.

Necati Arıkan :

Bu konuda Sayın Erol bey de bir yorum yapmak isteyecek.

Kemal Erol :

Bu hukukçular tarafından tartışılacak bir konudur. Hukukun genel prensiplerine göre iddia eden iddasını ispatla yükümlüdür. Bu genel prensip böyle olmakla beraber rekabet hukukunun özelliğinden doğan bir husus. Bunu koyarken biz de çok tereddüt ettik ancak başka türlü çare olmadığı için bir yerde rekabet hukukunun etkin uygulanmasından vazgeçilmesi söz konusu olabilecekti. Bu bakımdan ispat yükünün tersine çevrilmesi zorunluluğu doğdu. Kanunumuza dikkatle bakacak olursak, anlaşmanın ispatlanmadığı durumlarda, ancak diğer bütün karinelerle öyle bir durum ortaya çıkacak ki aksini ispatlama imkanı vermek koşuluyla tabi olmadığını ispat etmek imkanını tanımak suretiyle bu yola gidilecek.

Sadece rekabet hukukunda değil, bunun başka bir örneği anti damping süspansiyon soruşturmalarında yapılmasında da böyledir. Fiyat farkı olduğu zaman, rayiç fiyatın altında bir fiyatta ihraç yapıldığında kendini korumak isteyen ülke böyle bir dampingin veya süspansiyonun varlığını karine olarak kabul eder ve kendisinden bilgi ve belge verilmesini ister. Eğer bilgi belge vermezse elindeki "best available information" dedikleri, elde edebildiği en büyük verilere göre karar vermek durumundadır. Bunlar hukukun genel prensiplerine aykırı gibi görünse de anlaşılan anti-tröst hukukunun veya anti-damping hukukunun uygulanmasında zorunlu olarak ortaya çıkan durumlardır. Meslektaşım çok güzel örnekler verdi. Biz de bu imkanı kullanmak zorunda kalmayız umarım. Ama kullanmak zorunda kalırsak da rekabet hukukunun uygulanması bakımından bu karineye dayanmak zorunda kalacağız.

Soru :

Bildiğiniz gibi bir çok yabancı firma ile Türk firma arasında Joint Venture olsun veya lisans anlaşmaları olsun karşılıklı projeler yapıldı, yatırımlar yapıldı. Avrupalı taraflar Türk şirketlerine yaptıkları ürünlerin Avrupa'da bir çok diğer ülkede pazarlanmaması kısıtını anlaşmalara koydular. Fakat biz tabi gümrük birliğine girince ve kanunlarla iç içe olunca bunların bazı sakıncaları olduğunu gördük. Bildiğiniz gibi Avrupa'da teknoloji transferi tüzüğü var ve bu tüzük Avrupa birliği sınırları içinde geçerli. Buna mukabil Türk ortaklık konseyi kararında da hakların tüketilmesi prensibi bu anlaşmalara uygulanmaz gibi bir terim var. Dolayısıyla burada bir iki çelişki doğuyor gibi geliyor. Bizim şöyle düşünmemiz normal midir? Madem ki Avrupa Birliği içinde teknoloji transferi tüzüğü geçerlidir, dolayısıyla bu firmaların bu anlaşmalarla Türkiye'ye uyguladıkları kısıtlar ancak bu teknoloji transfer tüzüğü kadar bir sınırlama getirebilir. Bunun dışındakiler geçersizdir. Doğrumu anlamışız veya yoksa bu şekilde mi yorumlanmıştır. Bunu öğrenmek istiyorum teşekkür ederim.

Yalnız Avrupa Birliği sınırlarını düşünelim. Eğer bu teknoloji transferi tüzüğü

uygulanmaz ise, Avrupa'daki transfer tüzüğü şartları ve diğer Türk firmalarına da uygulanmaz ise o zaman, Avrupalı firmalar Türk rakiplerinin kendi bölgelerine gelmesine karşı bir bariyer oluşturmuş oluyorlar. Bunun da sizin konunuza girdiğini düşünüyorum. Yani dışarıdan gelen bir takım firmaları bu yolla pazara sokmama gibi bir durumları oluyor. Bu da rekabet kanuna aykırıdır diye düşünüyorum. Yani Avrupa açısından Avrupalı firmalar dışarıdan gelen firmalara bu şekilde teknoloji transfer tüzüğüne aykırı olarak da buna mani olabilirler mi? Bu durumda olamayacakları düşünüyorum. Bilemiyorum siz ne düşünüyorsunuz?

Dirk Van Erps :

Haklısınız çok karmaşık bir soru, elimden geleni yapacağım. Teknoloji transferine ilişkin blok muafiyetimiz sadece AB içinde geçerlidir. Yani blok muafiyet yolu ile, bizim kendi topraklarımız ve sınırlarımız dışında yani yetki sahamızı aşan bir yerde blok muafiyete tabi olduğumuzu söyleyememeyiz. Gümrük birliği çerçevesinde Türkiye yasalarının, AB yasalarına uyumlaştırma çalışmaları çerçevesinde gümrük birliği için Türkiye'deki yetkili makamlarında bizdekine benzer blok muafiyetleri kabul etmesi öngörülmüştür. Şimdi sizin sorunuza kısmen cevap vermek için şunu söyleyebiliriz. Teknoloji transferinde bazı kesin hükümler vardır. Aktif ihracat ve pasif ihracata ilişkin olarak. Ancak bunlar sadece AB içinde geçerlidir. Dolayısı ile biz kendi yasalarımızı kendi sınırlarımızın dışında uygulayamayız da zorlayamayız da. Madalyonun öbür yüzüne baktığımızda da bizim sınırlarımızın dışında olup da bizi etkileyen bir şey olduğunda biz yetkiliyiz diyoruz ama kesinlikle sınırlarımız dışında olan bir şeyin sonucuna müdahale edemeyiz. Gümrük birliği bu ulusal yasa kavramını biraz daha genişletmek ve bir yandan Türkiye'de diğer yandan Avrupa Birliği arasındaki rekabet kurallarının uyumlu kılınmasını ön görmektedir. Ancak bu durumda ne biz ne Türkiye'deki rekabet kurulunu anlaşma kapsamında yetkili kılacak hiç bir şey yoktur. Kuralları ve tanımları ile bu anlaşmaya dahil edilmemiştir. Ama bu sadece Türkiye'de yapılan anlaşmaya özgü bir durum değildir. AB'nin Orta ve Doğu Avrupa ülkeleriyle yaptığı anlaşmalarda benzer bir kalıp görülmektedir. Bizim yetkimiz, kendi yetki alanımızın içindeki yerlerde geçerlidir. Anlaşmanın ihlallerini de biz kendi sınırlarımızın içinde değerlendirebiliriz.

Kemal Erol :

Dilek bey konusuna hakim bey olduğu için çok can alıcı bir soru sordu. İlk sorduğu sorudan başlayacak olursak zannedersenem hakkın tüketilmesi ilkesinin ortaklık konseyi kararında Avrupa Birliği mevzuatından farklı bir şekilde yer almasından kaynaklanıyor. İlk sorun, belki konuşmacımız ortaklık konsey kararındaki

bu inceliği bilemeyebilir. O nedenle dinleyicilerin meraklarını gidermek bakımından biraz ona değinmek gerekir. Gerçekten hakkın tüketilmesi konusu Avrupa Topluluğu Adalet Divanı'nın içtihatlarıyla ortaya çıkmış bir kavramdır ve fikri ve sınai haklar bakımından lisans sözleşmeleri ile de son derecede önemlidir. Şimdi teknoloji transfer tüzüğü de yine hakkın tüketilmesi ilkesiyle birlikte bir takım muafiyet koşullarını düzenleyen hangi şartlarda rekabet kurallarını kısıtlanmasına muafiyet verileceğini düzenleyen bir tüzüktür. Nispeten yeni bir tüzüktür. Acaba biz bu Teknoloji transfer tüzüğünü alırken Ortaklık Konseyi kararıyla bize tanımamış olan hakkın tüketilmesi ilkesini de göz önüne alacak mıyız? Belki de sorunuz oraya kadar gidiyor. İkinci sorunuza cevap olarak, önemli bir konu olduğu için konuşmamda bir nebze değinmiştim. Avrupa topluluğu her iki yargı yetkisi de "juristic" içinde kendi mevzuatını uygulamak zorunda. Ancak kendi mevzuatına yani Roma antlaşması ve onu tamamlayan ikinci mevzuata aykırı davranışlar sebebiyle reaksiyon göstermek ve yargı yetkisini kullanmak durumunda biz de uygulamak zorundayız. Ancak 4054 sayılı kanunun öngördüğü bir ihlal varsa ona karşı reaksiyon göstermek durumundayız. Acaba her ikisini de ilgilendiren veya her ikisine de giren konularda ne olacak? İşte onu Ortaklık Konseyi kararı belli esaslara bağlamış ve gümrük birliğini de ilgilendiren rekabetine sınırlandırıcı uygulamalar için ortak kuralların nasıl belirleneceğini yine Ortaklık Konseyi kararında belirlemiş. Ama bunların uygulanmasına ilişkin kurallar belirlenmedikçe gümrük birliğini doğrudan doğruya ilgilendiren sizin sorunuz gibi konularda yine tek tek kendi yargı yetkileri çerçevesinde, ancak kendilerini ilgilendirdiği ölçüde harekete geçmeleri söz konusu olacak. Bunun dışında ortak olarak kuralların belirlenmesini beklemek zorundayız. Benim yorumum bu.

Soru :

Belki bu sayın konuşmacının cevabına yardımcı olacaktır. Avrupa ile Türkiye arasında yapılan bir teknoloji transferi anlaşmasının Avrupa'da etkili olabilmesi için Türkiye'de üretilen ürünlerin Avrupa'ya giriş şartlarına bakmak lazım. Eğer Türkiye ile Avrupa arasında bir serbest dolaşım söz konusu ise Türkiye'de üretilen bir malın Avrupa pazarını etkilemesi gündeme gelecekti. Dolayısıyla bu konu Avrupa topluluğu makamları önünde Komisyonun veya Avrupa Adalet Divanının önünde savunulabilir. Yani Avrupalı bir firmanın Türkiye ile yaptığı teknoloji transferi anlaşmasında eğer Türkiye'de üretilen ürünün Avrupa'ya tekrar ihracatını engelleyici bir husus bulunuyorsa, çünkü burada serbest dolaşım söz konusu, o zaman bu konu anlaşma haliyle komisyona başvurulup, iptali istenebilir niteliktedir düşüncesindeyim.

Soru :

Avrupa hukukuna göre bir şirket tarafından diğer bir şirketin bir kısım hisse senet-

lerinin tamamını ya da bir kısmını satın alınması ya da önemli ölçüde mal varlığının satın alınması halinde, yapılacak anlaşmaya rekabet etmeme tahaahüdüne ilişkin bir şartın konulabildiğini biliyoruz.. Bunun sınırları ve şartları nasıl oluyor? Çünkü belli bir sermaye vermiş oluyorsunuz. Peki hangi sınırlar içinde bu şartı koymak mümkün oluyor? Aynı konuda sayın Erol beyin de yorumunu rica edeceğim. Çünkü bizde bu konuda düzenleme olduğunu zannetmiyorum.

Dirk Van Erps :

Bir birleşme ise eğer bunun Avrupa Birliği komisyonuna bildirilmesi ve kabul edilmesi gerekir. Şimdi bir şirketin hissesini satın aldığınızda, satın alan taraf kontrolü eline geçiriyorsa, yani diyelim ki yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu seçme hakkına sahip olursa veya genel kurulda yüzde ellisinin fazlasını teşkil edebiliyorsa veya herhangi bir başka şekilde kontrole sahipse, efektif olarak kontrole sahip olduğunu kanıtlayabiliyorsanız bunun adı birleşme oluyor o zaman. O zaman birleşmeye bakıp birleşmenin bir hakim pozisyonu yaratıp kuvvetlendirip kuvvetlendirmeyeceğine bakmamız lazım. Eğer hakim pozisyonu ile ilgili bir durum buluyorsak 5 ay içinde karar veriyoruz ve yasaklıyoruz bunu ve o zaman diyoruz ki belli zaman içinde satın aldığınız hisseleri satmanız lazım. Ama diğer taraftan toplam kontrole sahip olamadıysanız ama belli bir oranda etkiniz varsa o şirketin içinde 85. Maddenin normal kurallarına tabi oluyorsunuz. O da rekabetin kısıtlanması ile ilgili. Sizin anlaşmanızda iki şirketin arasındaki rekabet ortadan kaldırılıyorsa ve bu prensipte üye devletler içerisindeki rekabeti etkiliyorsa, yani belli bir önemde bir şirket ise bu şirketler ve rekabet piyasasını etkiliyorsa, siz rekabet etmeme anlaşmasını yapmışsanız arasında, bu anlaşma iptal edilir ve geçersiz sayılır ve sonuçta ceza ödenir. Yani ya öyle ya da böyle. Ya birleşme diyeceksiniz bunun adına. Bunu kabul ederiz veya reddederiz. Kabul edersek zaten sorun yok. O zaman zaten rekabet etmenize gerek kalmayacak. Ana şirket yan kuruluşları ile rekabet etme zorunda kalmayacak. Bir şirket olarak tellaki edilecek ve istediğini yapabilecek. Ama bir anlaşma olarak görüyorsak, o zaman rekabet edememe kurallarını da koyuyorsanız, bunun rekabeti ne kadar engellediğine bağlı. De minimis kuralı burada önemli. % 5 'in altında piyasa payınız varsa, zaten sorun yok demektir. Bu payın üzerindeyseniz, o zaman Komisyon buna bakması gerekiyor ve hesaplanabilir. Veya iş bölümü varsa o da söz konusu olabilir. Çünkü iş birliği ile ilgili bir takım kurallarımız var, uzmanlaşma ile ilgili kurallarımız var. Mesela siz dersiniz ki, ben bağımsız bir şirket olarak işin şu kısmını yapıyorum sen de şu kısmını yap. Belli şartlar altında bunu kabul ediyoruz. İş bölümü olarak kabul ediyoruz. Ama her halikarda daha detaylı olarak bakmamız gerekiyor buna. Size genel tek bir cevap veremem. Spesifik vakanın detayları önem-

li. Umarım prensipleri açıklayabildim.

Necati Arıkan :

Şimdi bir önceki soru konusunda panelimizden Bay Gorrie yorumda bulunacak.

Alastair Gorrie :

Teşekkür ederim Sayın Başkan. Bu son soruya da teşekkür ederim. Eğer müsaade edersiniz Her iki soru üzerinde de bir şeyler söylemek istiyorum. Soruyu soran belki de ilave kısıtlamalardan bahsediyor olabilir. Bir odaklanma olduğu durumda, yani işin belli bir kısmının bir başka taraf tarafından satın alınması durumunda satıcı, satın alan ile belli bir süre rekabet etmeme kuralarını koyabilir. Buradaki amaç da devralan tarafın herhangi bir müdahale olmaksızın işe devam edebilmesidir. Yani iki şirketin birbirleri ile olan ilişkisini şirketlerin işleyişini engellememesi için belli bir süre için rekabet edememe söz konusu olabilir 3 ile 5 yıl diyor bu konuşmacı bunun için. Şimdi büyük bir riske girerek bir önceki soru ile tartışmaya katılmaya cesaret ediyorum. Teknoloji transferi ile ilgili olarak sorulan ve hakların tüketilmesi ile konuya değineceğim. Gerçekten de bu büyük bir fırsat. Fırsat diyorum, çünkü gümrük birliğinin tam ve mükemmel olmayan yapısından faydalanma imkanları ve fırsatları doğuyor. Bu fırsatlar yolu ile şirketler Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ticareti engelleyecek çeşitli yollar bulabilirler. Fikri mülkiyet haklar yolu ile de aynı engellemeleri yaratmak mümkündür. Hakların tüketilmesinin söz konusu olmaması nedeni ile Gümrük Birliği çerçevesinde hakların tüketilmesi ile ilgili bir bölüm olmaması nedeni ile bütün bunlar geçerli olabilir. Bütün bunlar geçerli olabilir. Bu tartışma çok uzun bir tartışma. Biz bunu aradan sonra ele alacağımız örnek olarak çalışmasında dile getireceğiz. Orada da tekrar ele alabiliriz.

Necati Arıkan :

Evet son bir kişiye de daha söz verebiliriz. Sonra sandviç molası verelim.

Soru :

OECD'nin hazırladığı çok taraflı yatırımlarla ilgili anlaşma konusunda Avrupa Birliği Komisyonun görüşü nedir?

Dirk Van Erps :

Tekrar ediyorum kendi kurallarımızı uyguluyoruz. Kendi kurallarımızı kendi yetki alanımızda koyulduğu, kurulduğu şekilde uyguluyoruz. Eğer uluslararası başka kuruluşların çıkardığı bir takım kurallar, kanunlar olursa o kuralların ulusal makam-

ları kendi kurallarını uygulamaktan men edecek düzeye geleceğini zannetmiyorum. Olabilecek tek şey şu. Benim görüşüme göre kendi kurallarımızı uyguladığımız durumda, bizim uygulamalarımız bir ulusal anlaşmanın ihlalini oluşturuyorsa biz de o uluslararası anlaşmada belirtildiği şekilde bir takım müeyyidelere maruz kalırız demektir. Ancak, normal şartlar altında bu uluslararası anlaşmalar doğrudan etkiye sahip olmuyor. Bu uluslararası anlaşmalar genellikle anlaşmalara imza koyan taraf ülkelerin kendi yetki alanları içerisinde geçerli oluyor veya Avrupa Birliği buna imza atmış ise kendi bölgesi içerisinde bir takım kurallar oluyor. Kişilere karşı bir müeyyide söz konusu değil. Dolayısıyla şirket olarak Avrupa Birliği komisyonun kararlarına muhatap olabilirsiniz. Çünkü bunlar doğrudan sizin çıkarlarınız ile ilgili olabilir. Eğer Avrupa Birliğinin aldığı bir karar bir uluslararası anlaşmanın kurallarını ihlal edecek şekilde olsa bile, burada olabilecek en kötü şey sizin şirketinizin bulunduğu ülkenin yanlış karara göre yanlış karar veren ülkelerin mallarına ambargo veya misilleme koyması ile olabilir. Türkiye'deki hukuk sizin Türkiye'deki yaptıklarınızla doğrudan etkili. Uluslararası ve uluslarüstü olan anlaşmalar sadece o düzeyde kalıyor ve çok ender olarak doğrudan bir takım anlaşmaları etkileri değiştiriyor. Pratik bir örnek vereyim. Avrupa Birliği et içinde hormon istemiyor. Amerikalılar bir takım doğal hormonlara kendi etleri içinde izin veriyorlar. Biz Amerika'dan gelen et ithalatını engelliyoruz. Amerikalılar bunun uluslararası bir anlaşmanın ihlali olduğunu iddia ediyorlar ve bu konu ile ilgili kurula başvuracaklarını söyleyebilir ve bu kurul bizim yanlış yaptığımızı söyleyebilir ve bunu değiştirmemizi söyleyebilir. Ama Avrupa Birliği'nin bu durumda kendi mevzuatını değiştirmesi gerekiyor ki biz Avrupa Birliği içerisinde o eti ithal edebilelim. Yani Amerikan et ihracatçısı Avrupa piyasasına giremiyor şu anki mevzuat çerçevesinde.

Soru :

Avrupa rekabet hukukunda aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların aynı zaman aralığında aynı miktarlarda fiyat artışına gitmesinin uyumlu eyleme gireceği söylendi. Olayın Türkiye penceresinden baktığımızda Türkiye'de birçok temel hizmet kamu tarafından üretiliyor. Benzin öyle sentetik üretimli polyester petrokimya ürünleri öyle enerji öyle aynı sektörde toplu sözleşmeler aynı sendikalar tarafından yapılıyor. Bu tür temel girdilerin fiyatları aynı anda artıyor. Biz bunlar karşılığında ister istemez aynı zamanlarda belki de yaklaşık aynı miktarlarda fiyat artışlarına gitmek zorunda kalıyoruz. Sizce bu durum uyumlu eyleme giriyor mu? Teşekkür ederim.

Dirk Van Erps :

Daha önce de söylediğim gibi size uyumlu eylem yapıyorsunuz diye bunun

hukuk dışı olduğunun söylenmesi için başka bir makul sebebin olmaması lazım. Yani yaptığınız işin başka bir makul sebebi yoksa, o zaman bu uyumlu bir eyleme girer ve bunu siz mahsus yapıyor deriz. Ama siz başka taraflardaki fiyat artışlarınızı kendi müşterinize aktarıyor iseniz, şartlar sizi buna zorluyor ise bu gayet makul bir açıklama ama bütün rakiplerinizin aynı fiyat yapısında olduğunu düşünemeyiz. Bir yerde farklılık olması lazım. Herkesin tıpa tıp aynı olması mümkün değil ve birilerinin diğerlerinden daha etkin çalışıyor olması gerekir. O nedenle bir fiyat artışı olabilir, ama bu fiyat artışının her yerde tıpa tıp aynı olduğunu görsem biraz şüpheli davranırdım. Her yerde % 1.3 veya % 3 fiyat artışı olursa bu bana biraz garip gelir. Çünkü ölçek ekonomilerine bakın. Küçük üreticilerin maliyetlerinin daha yüksek olması lazım. Onun fiyatlarının %5 artması lazım. Büyük üreticinin yine ölçek ekonomilerine göre maliyetlerinin artışının %1'lik fiyat artışı ile karşılayabilmesi gerekir. O nedenle % 2, 3, 4'lük fiyat artışı farklılıkları olması makul. Ama herkesle tıpatıp aynı olmaması lazım. Eğer herkesle aynı olursa sizi ziyaret edeceğimizi bekleyin. Türkiye'de değil tabii. Sizin Avrupa'daki, Avrupa Birliğindeki komşularınızı ziyaret edebiliriz.

Soru :

Komisyon tarafından gönderilen uzmanlar bir yere incelemeye geldiğinde izlenecek metodları gösteren bir prosedür var mıdır? Evraklar alındığı takdirde bunlar belli bir şekilde bir zapta dökülmeli midir? Bu konuda bir bilgi rica ediyorum.

Dirk Van Erps :

Çok teşekkür ederim bu soru için. Bunu biliyorum. Otuzdan fazla kere bu işi yaptım. Prosedür nedir. Uzmanlar ne yapıyor. Şimdi bir şafak vakti baskını yapacak-sak, önce komisyonun bir karar alması gerekiyor. Bu karara göre personelden belirli kişiler belirleniyor. Mesela benim belirlendiğimi varsayalım. Komisyonun bana yetki vermesiyle komisyonun aldığı kararları uygulayabiliyorum. Buna göre, gittiğimiz şirketin bir kanun dışı harekete katıldığı veya hakim durumunu kötüye kullandığına dair neleri araştıracağımızı belirliyoruz. O şirketin herhangi bir yerine gidiyoruz. Avrupa Birliği içindeki herhangi bir binasına gidebiliyoruz. Yanımızda yerel veya ulusal rekabet kurulundan bir yetkili oluyor. Binaya giriyoruz. Şirkete niçin geldiğimizi anlatıyoruz ve elimizdeki kararı onlara veriyoruz. Belgelere el koymuyoruz. Araştırıyoruz belgeleri ve istersek kopyalarını alıyoruz, yani orjinalleri şirkette kalıyor, ve Komisyonun kabul ettiği bir şekilde bir liste yapıyoruz. Yani şirket te biliyor bizim hangi belgeleri aldığımızı, pratikte elimizde formlar var. bu formları dolduruyoruz. Ben şu kişinin odasına girdim, o kişinin masası üzerinde günlüğünü buldum,

randevu defterini buldum ve o defterin içerisinde şu kağıt buldum. Bulunan kağıt Ekimin 14 ile 15'inci tarihleri arasındaydı. O sayfanın üzerinde küçük kağıt parçasının içinde şunlar şunlar yazıyor diye açıklama yapıyorum. Sekreterden bu kağıdı kopyalamasını istedim diye açıklama yazıyorsunuz. Hem ben imzalıyorum hem de karşı taraf imzalıyor. Yani resmi olduğu kadarı ile bu kadar, zapıt tutma işlemi de böyle yapılıyor. Şirketler ile bu belgeleri kopyalayıp kopyalamayacağımız konusunda bir münakaşaya girmiyoruz. Eğer bizce bu belgenin kopyalanması gerekiyorsa, o belgeyi kopyalıyoruz. Karşı taraf bizimle hemfikir olmayabilir. Bu belgeyi bize vermek istemeyebilir. Onu da nota yazıyoruz. Zapta yazıyoruz. Brüksel'e gidiyoruz. Diyoruz ki şu şirket şu belgeyi bize vermedi, kopyalayamadık. O zaman Komisyon bir karar daha alıyor ve şirkete her halukarda o belge verilmelidir diyor. Yoksa vermedikleri her gün için ceza ödüyorlar. Bu şekilde zapıt tutarak kopyalar ile bütün belgeleri alarak geri dönüyoruz. Mesela 15 üye devlette 7-8 şirketi birden gezen 40-50 tane ekibimiz oluyor. Her ekipte 2-3 kişi ve o bölgedeki yerel temsilci ile gidiyoruz. Takdir edersiniz müthiş bir lojistik operasyon. Bütün bu araştırmaları yapıyoruz. Diyelim ki, kimya sektörü, benim hiç bilgim yok, bu sebeple sektörü anlamadığım için hangi belgenin faydalı olup olamayacağını da bilemiyorum. Ne olur olmaz diye kopyayı alıyorum. Daha sonra bu vakayı inceleyecek olan arkadaşlarım bu belgeye bakıyorlar. O arkadaşlarım bana derlerse ki çok fazla almışsın gereksiz bu belgeler. Onları geri gönderiyoruz. Yeni kurallarımıza göre bu şekilde yapıyoruz işlemleri.

Soru :

Konuyla ilgili olduğu için sormak istiyorum. Evrak incelemesine gidildiği zaman evrak ve dosya incelemesi sırasında şirket yetkililerinin temsilcilerinin birlikte aynı oda içinde olmalarına engel olunuyor mu? Yoksa sadece kopya istenip kopyalarının alınması sırasında mı görüşülüyor? Yani özellikle sormak istediğim dosyanın incelenmesi sırasında dosyaya bakılması sırasında yalnız mı çalışmak tercih ediliyor yoksa odada şirketi temsil eden yetkili kişinin kalmasına müsaade ediliyor mu?

Dirk Van Erps :

Biz polis değiliz. Benim başka bir insana şurda veya burda olması hakkında bir şey söylemeye yetkim yok. Benim en önemli yapacağım şey Brüksel'den geldiğimizin binada duyulmasını engellemek. Size bunu nasıl engellediğimi söylemeyeceğim. Bu benim sırrım. Ama emin olduğum tek şey var ki, bizim oraya geldiğimizi bütün binaya yayılmasını engellemek. Belgelere ulaşınca kadar tabii. Elimde kağıt ile geliyorum. Bu kağıtta diyor ki, ben buraya gelmeye Komisyonun verdiği yetkiye göre hak kazandım. Çok orijinal değil mi? Sizde benimle aynı fikirde olmak zorundasınız.

Ama tabii bizim hakkımız sadece belgelere bakmak. Bizim hakkımız oradaki yetkililere soru sormak. Normal olarak biz işe bir kere başladık mı şirket yetkilileri istedikleri yerde olabilirler. Pratikte ilk 2 saat içinde genellikle şirket yetkilileri omuzumuzdan bakıp eğilerek bakarlar. Acaba ben ne arıyorum diye. Şunu not aldı diye. Eyvah bununla ilgilendi veya bununla ilgilenmedi diye bana sorarlar. İşte şunlar niye seni ilgilendiriyor niye bu ilgilendirmiyor derler. Ben de sadece ilgileniyorum derim. Siz istediğinizi yaparsınız. İstedığınız kadar kalırsınız. İş saatleri içinde ama yani. Gece yarısı saat 12.00 veya 1:00'de gidip o insanları oraya getirmeye zorlayamayız. İş saatleri içinde yapmamız lazım. Tabii iş saatleri ne demek. O da ayrı bir konu. Sizin iş saatiniz 12:00 ise ve siz 11:00'de çalışmaya başlamışsanız, daha doğrusu 12:00'de öğlen yemeği molası olacaksa, ve biz de 11:00'de çalışmaya başlamışsak, 1 saatimiz var demektir sadece o zaman bizi devre dışı bırakıyorlar gibi durum oluyor. Bu konuda yaptığımız şey şu. Biz orada yokken belgeler oradan uzaklaşmasın diye yerel makamlara başvuruyoruz. İcap ederse, polis veya mahkeme yardımı ile binanın belli kısımlarının biz tekrar girene kadar tekrar mühürlenmesini sağlayabiliyoruz. İş saatleri tekrar başladığına kadar bütün herşeyin gerekli şeylerin mühürlenmesini isteyebiliriz. Ama bunu yerel makamlar yapıyor tabii ki.

PRICE WATERHOUSE
AVRUPA BİRLİĞİ VE REKABET
HUKUKU BÖLÜM SORUMLUSU
ALASTAIR GORRIE
VE
PRICE WATERHOUSE
HUKUKU BÖLÜM SORUMLUSU
AYŞEGÜL EDER'İN KONUŞMALARI

Alastair Gorrie :

Teşekkür ederim. Son oturuma katılanlar için teşekkür ederim. Geri gelmeyenler de ilginç olacağını umduğumuz bir oturumu kaçıracaklarına üzülebilirler. Düzenleyici organlarımızdan çok bilgilendirici konuşmalar dinledik. Şimdi günlük çalışmalarımızda bu bilgilerin ışığında kendi kendimize uygulamalı örnekler yapmaya çalışacağız. Karşınıza gündelik olarak çıkabilecek bazı konuları bu örnek olaylarla size tanıtmaya çalışacağız ve bunlara yasal olarak uygun çözümler önereceğiz. Paralel ithalat ya da gri market dediğimiz gri pazar ithalatları üzerinde durmak istiyoruz. Bu tür ithalatlar belli pazarlarda firmaların aynı mal için pazarın müsait ettiği azami fiyatları talep etmesinden kaynaklanmaktadır. Pazar entegrasyonu 15 üye ülkenin pazarı arasında gerçekleşerek tek bir Avrupa Birliği iç pazarının oluşmasının büyük mimarları, bu entegrasyonun olabilmesi için paralel ticarete müsaade etmişlerdir. Yani araçların Avrupa Birliği içindeki farklı bölgelerdeki fiyat farklılıklarından faydalanmasını müsaade etmişlerdir. Biz bu örnek olayda bu tür bir senaryoyu alıp, Türkiye içindeki ticarete uyarlayacağız önce. Ondan sonra da biraz daha karmaşık hale getirmek için aynı olayı Türkiye ile AB arasındaki ticarete uygulayacağız. Ayşegül hanım size ilk senaryoyu size tanıtacak.

Ayşegül Eder :

Teşekkür ederim. Mototosuşi şirketi Türkiye’de üretim yapan ve bayileri olan bir Japon Motosiklet üreticidir. Türkiye’de 2 münhasır dağıtıcı belirlemişlerdir. Bu distribütörlerden bir tanesi İstanbul’da bulunup batısından sorumlu, diğeri ise Antalya’da bulunup Türkiye’nin güneyinden sorumlu münhasır haklara sahip iki distribütördür. İstanbul’da oturan bay Türk de motosiklet ticareti yapan ve İstanbul ile Antalya arasındaki fiyat farklılıklarından faydalanmak isteyen bir kişidir. Fiyat farklılıkları nedeni ile İstanbul’da satmak üzere Antalya’daki distribütörden 30 motosiklet siparişi ister. Antalya’daki distribütör ise bu satışı yapmayı reddeder. Çünkü bu satışı yaptığı takdirde kendine sözleşme ile belirlenmiş bölge dışına satış yaptığı için münhasırlık sözleşmesinin iptal edileceğini söyler. Bu durumda şunları inceleyeceğiz.

Bu olay Türk rekabet yasasına uygun mudur? Bay Türk’ün bu motosikletleri kendine satmayı reddeden kişiyi nasıl dava eder ve bu bayiliğe karşı herhangi bir müeyyide uygulanabilir mi?. Türk Rekabet Hukukunun teker teker bütün maddelerine girmeyeceğim. Bildiğiniz gibi blok muafiyet kuralları zaten Rekabet Kurulu’ndan çıkmıştır. Bu düzenlemelerde hangi şartlara müsaade edildiği hangi şartlara müsaade edilmediği sözleşmelerde hangi hükümlerin bulunup bulunamayacağına dair ibarelerde yer almaktadır. Duyurunun 3.3. sayılı maddesine göre distribütörlere belirli bölgeler verilir. Distribütörler bu bölgelerin dışında şube açamaz, satış yapamaz, ve kendine anlaşma kapsamında verilmiş bölgelerin dışında iş yapamaz. Bu nedenle de

bayi bu durumda belli bir bölge için yetkili olduğunu ileri sürerek bu tanımlamaya düştüğünü dolayısı ile de sözleşmede yer alan bölgenin dışına satış yapamayacağını söyleyebilir. Çünkü sözleşmesinde bir yetkili bayinin bu şartlar bulunabilir. Bunlar muafiyete tabidir. Yine blok muafiyet kurallarında taraflardan bir tanesi aracılardan ya da kullanıcıların başka tedarikçilerden aynı ülke içinde tedarik etmelerini veya dışarıdan alternatif tedarik kaynaklarından faydalanmalarını engelliyor mu diye bakmak gerekmektedir ve blok muafiyet kurallarına göre bunu değerlendirerek inceleyebiliriz.

Sorularımıza gelirse, bu tür bir uygulama Türk rekabet hukukuna uygun mu değil mi diye bakarsak, yine rekabet kanununda 4. Maddenin b fıkrasında mal ve hizmetlerin tedarikinin önlenmesi ibaresi bulunmaktadır. Sayın Türk de buna dayanarak dava açabilir. Sayın Türk rekabet kanunun 4. Maddesini gündeme getirir ve bu maddeyi öne sürerek distribütörden kendisine motosikletleri satmasını isteyebilir. Eğer distribütör bu satışı tekrar reddederse, o zaman Sayın Türk bu maddelere dayanarak Rekabet Kurulu'na başvurabilir. Bu bir uyumlu eylemdir. Dolayısı ile rekabeti engellemektedir diye bir şikayette bulunabilir. Çünkü pazar kurallarına karşı geliniyor diyebilir. Antalya'daki Distribütör ya da bayi de uyumlu eylem ile ilgili olarak imalatçıya dava açabilir. Eğer bu imalatçı belli bir bölgenin dışındaki müşterilere satışa izin vermiyorsa ama bayi kendi sözleşmesinde bulunan bölgenin dışına satış yapmak istiyorsa o zaman muhtemelen imalatçı distribütörlük anlaşmasını sona erdirecektir. Bu durumda distribütör de distribütörlük anlaşmasını Rekabet Kanununa ihlalini ve blok muafiyetlere aykırı şekilde ve yasa dışı olarak sona erdirildiğini ileri sürerek imalatçıyı dava edebilir. Benim söyleyeceklerim bu kadar Bay Gorrie'nin belki ekleyecekleri olabilir.

Alastair Gorrie :

Küçük bir farkla senaryoyu aynı şekliyle ele alacağım. Türkiye'de bir bayii ve Avrupa Birliği içinde örnek olarak Almanya'da aynı malı satan bir başka bayii mevzu bahis. normalde mallarını kendi bölgesindeki distribütörden alan Almanya'daki bir perakendeci birden bire Türkiye'de bunların çok daha ucuza mevcut olduğunu fark ediyor. Türkiye'ye geliyor ve bir büyük parti mal sipariş ediyor ve bunun Avrupa Birliği'ne ihraç edilmesini istiyor. Ancak Türkiye'deki distribütör bu teklifi reddediyor. Çünkü "Almanya'daki bir perakendeciye ihraç yaparsam o zaman benim distribütörlüğümü elimden alırlar" diyor. Yasal durumu bu bağlamda incelerken önce duruma Türkiye'deki Rekabet Kanunu çerçevesinde baktık. İlk olarak kendimize şu soruyu sorduk, "acaba Türkiye'deki yetkili mercilerin bu malı alamayan perakendeciye yardım etmesi mümkün müdür ?" Çünkü, bu Türkiye'deki piyasada etkili oluy-

or sorusu var. Çünkü, Türkiye'deki Rekabet Kanunu'nun ikinci maddesi uyarınca kanun Türkiye Cumhuriyeti sınırları içindeki rekabeti çarpıtan veya bozan durumlarda geçerlidir. Bu durumda Türkiye'nin dışına Avrupa Birliği'ne bir ihracat engelleniyor, ancak yine de esasen Türkiye'de bir etkisi görülüyor. Bu durumda şunu sorgulamamız lazım. Acaba bu uygulama Türk kanunları çerçevesinde hangi şekilde müdahaleye söz konusu olabilir. Gerçekleri bir iki dakikalığına tersine çevirelim ve Avrupa Birliği açısından bunu ele alalım ve ondan sonra Türkiye'ye nasıl uygulanabileceğine bakalım.

Şimdi eğer, bu durum Almanya'daki bir bayinin Türkiye'ye yapacağı bir ihracatı yasaklanması şeklinde gelişseydi, yani Almanya'daki bayii Türkiye'den gelen müşteriye mal satamasa ya da Türkiye'den gelen bu müşteri Avrupa Birliği içinde mal alıp Türkiye'ye ihraç edemeseydi o zaman, Bay Van Erps'inde söylediği gibi Avrupa Birliği Kanunları sadece üye devletler arasındaki ticaretin etkilenmesini ilgilendirir, dolayısı ile bu Avrupa Birliği sınırları dışına yani üye olmayan bir ülkeye ihracat olacağı için Avrupa Birliği'ni etkilememektedir. Yine de bazı kararlar şöyle bir görüşü destekler niteliktedir. Avrupa Birliği'nin dışına yapılacak bir ihracatın engellenmesi de Avrupa Birliği içindeki ticareti bir şekilde etkileyebilir. Özellikle de bu ihracatı engellenen ürünlerin tekrar AB'ye ithali söz konusu olursa, Avrupa Birliği Rekabet Kanunlarına göre müdahale söz konusudur. Avrupa Birliği bir takım uluslararası anlaşmalar yapmıştır. Anlaşmalı olduğu ülkelerle gümrük vergilerini ortadan kaldırmıştır. Bu durumda da ürünlerin tekrar ithalatı olasılığı artmış, dolayısıyla da bu ülkelerle yapılan ticarete AB'nin etkilenme olasılığında da artış gözlemlenmiştir. Bu tür senaryoların ve gümrük birliğinin varlığı da gözönünde bulundurulursa, gümrük vergilerinin olmamasından dolayı tekrar ithalat teorik olarak mümkün olduğunu düşünebiliriz. AB'ye tekrar ithalatın yapılabileceğini yada olayımıza göre Türkiye'ye tekrar ithalat yapılabileceğini düşündüğümüzde ihracat yasağı iç piyasayı etkiler nitelikte görülmektedir.

Yine orijinal senaryomuza dönelim. Türkiye'deki bayii ihracattan men ediliyor. Gümrük birliğinin uygulamasına ilişkin 39.2 maddesine baktığımızda Avrupa Birliği ülkeleri ve içtiyatı Türkiye'de uygulanacaktır. Bu sabahta yine bu konuya ilişkin bazı görüşler duyduk. Türkiye'deki Rekabet Kanunun, Avrupa Birliği Rekabet Kanuna paralel olarak yorumlanması gerektiği söylendi. Bu dayanaklara göre muhtemelen Türk Distribütörün ihracattan men edilmesi sonuçta Türkiye Cumhuriyeti içinde bir etki yaratma ihtimali taşımaktadır. Çünkü her zaman bu ürünlerin Avrupa Birliği'nden Türkiye'ye tekrar ithalatı söz konusu olabilir. Onun içinde sonuçta Türk Distribütöre getirilen ihracat yasağının Türk Rekabet Kanununu ihlal eder nitelikte olduğu söylenebilir. Tabii ki Sayın Erol ve başka kişilerde bu konuda farklı görüşler

beyan edebilirler. İkinci olarak bizim üzerinde durduğumuz inceleme konusu ihracatı men etme durumunun gümrük birliğinin uygulamasına ilişkin kararlara ne kadar bağdaştırıcıdır. Bu sabahta tartışılmış olan bu karar esas olarak gümrük birliğinin tarafları yani Avrupa Birliği ve Türkiye arasında bir anlaşma olduğu ve rekabeti kısıtlayıcı, rekabete karşı ve Türkiye ile AB arasındaki rekabeti zedeleyici uygulamaların yasaklandığını bu kararla görüyoruz. Bu rekabeti önleyici bir uygulamadır. Bu ihracat yasağı rekabeti önlemektedir ve bunun Türkiye ile AB'nin arasındaki ticareti gözardı edilemez bir etkisi vardır. Bizim senaryomuz bu kararın önemli bir şekilde ihlal edilmiş olduğunu gösterir. Peki ne yapabiliriz ? Türk kanunu ihlal edilmiş, bu açıkça ortada. Ayrıca, Gümrük Birliği çerçevesindeki kurallarda da ihlal söz konusu o da apaçık ortada. Türk Rekabet Kanununun bir ihlali olarak aşık bir şekilde ortada olduğuna göre, 4. Maddenin ihlali dolayısı ile Rekabet Kurulu'na şikayette bulunabiliriz. Bu durumda kurul bizden farklı düşünebilir ve yetki bölgesi söz konusu olduğundan yani kurulun yetki alanı aşıldığından bir karar alamayabilir. Ancak gümrük birliği çerçevesinde kararın ihlali sözkonusudur. Yani söylendiği gibi bu kurallar henüz etkin bir şekilde uygulamaya konulmamıştır. Henüz rekabet kuralları Türkiye ile Avrupa Birliği üyesi ülkelerin ticaretini etkileyecek bir ihlal olduğu zaman ne yapılacağına dair bir kuralı belirlememiştir. Şu anda hiç birşey yapılamazsa, neler olur. Hiç değilse burada mağdur olan taraf yani paralel ithalatçı olan tarafın yine en azından Komisyona şikayette bulunup, bakınız böyle rekabete karşı bir uygulama yapılıyor. Siz Avrupa Birliği'nin temsilcilerisiniz. Avrupa Birliği de böylesine uygulamaların Türkiye'ye ilişkin olarak yasaklanması gerektiğini söylemiştir. Lütfen bu konuyu Komisyonunuzda gündeme getirin ve Türkiye'deki yetkili makamlardan rica edin birşey yapsınlar. Bu tabi çok pratik çözüm olmayabilir. Ama hiç bir şey olmasından daha iyidir. Tabi ki buradaki soru anlaşmanın bir ulusal hükümetle bir ulusal kuruluş arasında gerçekleşmiş olması dolayısıyla da kuralların doğrudan uygulanamaması ve bir süreçten geçilmesi gerektiği ve ilgili organlardan sizin adınıza bir şeyler yapmasını talep etmesi gerektiğidir. Son slaytımdan önce, distribütör zavallı distribütör ne yapabilir. Tabiki zavallı distribütör motosiklet satmaya çalışıyor ve ona yetki bölgenin dışında bir satış yaparsan anlaşmanı iptal ederiz haberin olsun demişler. Bu durumda böyle bir şey olduğu zaman tek taraflı anlaşma fesh edilebilir. Ama fesh edilen anlaşma sonucunda bir tek iş uğruna distribütör tüm işinden olur. Bu da akılcı bir çözüm olmadığından distribütöre de hak vermek lazım. Bu aşamada distribütörle tedarikçi arasında bir ek ticari anlaşma yapılmadığı sürece distribütörün yapabilecekleri bundan öteye gidemez. Muhtemel önlemlerden söz ettik. Bu önlemler paralel yada gri pazar dediğimiz türdeki ticaretlerin yapılabilmesini sağlayıcı önlemlerdir. Şu anda gri pazar ticareti fazlaca gözde değil, çünkü bu tür ticaret resmi

yetkili bayii kanallarına ve distribütörlüklere yapılan yatırımları zedeliyor. Ama AB’de durum biraz kötü bu tür anlaşma yapmış olanlar için çok büyük bir şebekeleşme sözkonusu ve fiyat farklılıkları tamamen ortadan kalkmasa bile çok azalıyor artık. Gümrük Birliği içindeyse hala bu fiyat farklılıklarını koruma ihtimali var. Rekabet Kanunu ihlal eder nitelikte olabileceği gibi tamamen geçerli sebeplerle ve Rekabet Kanunu ihlal etmeden eğer sizin ürünleriniz diyelim ki fikri mülkiyet haklarına giriyorsa fikri mülkiyet hakları ile bunu başarabilirsiniz. Tescilli markalarda, Motorsiklet imalatçısının hem Türkiye’de hem de Almanya’da bir tescilli marka sahibi olarak ve üreticisi olarak Almanya’da kendi ürünlerini Türkiye’den getirip satan paralel ithalatçıyı marka haklarının ihlalinden dava edebilir. Çünkü bu markanın bu şekilde AB’de satılması uygun değildir diyebilir. Bu sabahda başladığımız bir tartışmayla bu bağlanıyor. Türkiye ile AB arasında fikri mülkiyet hakları bir tarafın sınırları içinde yada öbür tarafın sınırları içinde satılmakla tüketilmez diye bir şart var ama satıldığı hudutlar içinde bu malın herhangi bir müadilinin olmaması ve böylelikle fikri mülkiyet haklarına kavuşmuş olması gerekmektedir ki Türkiye ile AB arasındaki ticaret engellenmesin. Umarım bu sabah zaten tartıştığımız konuları bazı örneklerle sizin beyninizde biraz daha canlandırabildik. Bizim önerdiğimiz çözümleri sabahki konuşmacılarımızın da görüşlerini bekliyoruz. Sizin görüşlerinize de açık herkes tartışmaya katılabilir. Teşekkür ederim.

Kemal Erol :

Teşekkür ederim. Vaka çalışmasını tekrar açıklayayım. Anlaşma Türk tedarikçi ile Türk bayii arasında ve bu anlaşmaya göre bir paralel ithalatçı bir aracı, Almanya’daki bir aracıya mal veremiyor. Yani Almanya’daki gelip mal istediği zaman ona mal veremiyor. Ama sizin analiziniz beni çok ilgilendirdi. Türk kanunu açısından Türkiye’deki bayii satış yapmaktan men ediliyor ve bu sizce Türk piyasasına etki yaratıyor diye düşünüyorsunuz. Sayın Van Erps siz bir şey söylemek ister misiniz?

Dirk Van Erps :

Sayın Erol’a kıyasla çok tedirgin ve çekingenim. Bize böyle bir örnek gelse, ama tekrar edeyim ben şahsen konuşuyorum, sakın görevimin gerektirdiği şekilde konuştuğumu düşünmeyin. Söylediklerim Komisyonu bağlayıcı değildir. Ama diyelim ki bu önüme gelen bir vaka olsun ben bu olayın takdir edilebilecek bir düzeyde rekabeti etkileyeceğini söylemekte çekingen davranırım. Alman bir üretici Alman bayisine Türkiye’ye ihracat yapma yasağı koysa bile, yine bunun 85. Maddenin ihlali olduğu söylemek konusunda çekingen davranırdım. Sayın Gorrie diyor ki benim bu sonuca varmam için bir takım emsal teşkil edecek durumlar var. Evet eğer bir

Komisyon kararı varsa ve bu karar aynen bu örneğe uygun bir karar ise, herhangi bir gümrük vergisi yoksa, mallar Avrupa Birliği'ne geri dönüyorsa, o zaman rekabetin Avrupa Birliği sınırları içinde sınırlanması, kısıtlanması diyebiliriz. Ama bu konu ile ilgili bizde emsal teşkil edecek pek fazlada işler bulamayacaksınız ve hele yakın zamanda hiç böyle bir uygulama veya karar yok. Şimdi yorumumuz mu değişti diyorum hayır. Yorumumuzu değiştirmeye yetkim yok. Böyle bir şey söyleyemem. Ama bir tek örnek vereyim size. Bizim uğraştığımız konuydu bu. Bende işin içindeydim. İlaç sektörü ile ilgili bir araştırmaydı. Avrupa Birliği içerisinde birileri İngiltere'de bir İngiliz tedarikçiden ilaç ürünleri alıyordu ve bunları Kuzey Afrikaya ihraç etmek istiyordu. Kuzey Afrikaya ihraç etmek istediği için ürünleri normalde ödemesi gereken fiyatın çok daha altına alıyordu. Yani o ürünleri alıp, Avrupa Birliği'nde bir yerde satmaya kalksa çok daha yüksek bir fiyata alacaktı. Bunun sonucunda da Kuzey Afrika'ya gerçekten malları ihraç ettiğine dair belgeler sunması istendi bu kişiden ki düşük fiyatlara alabilsin bu ürünleri. Detayları geçiyorum. Bizim sonucumuz şuydu, Avrupa Birliği açısından, Avrupa Birliği'nde var olan fiyatları Avrupa Birliği'nin dışındaki ülkelerde uygulamanın bizim çıkarımıza uygun olmadığını düşündük ve firmaların Avrupa Birliği dışında farklı fiyat vermelerini kabul ettik. Çünkü bu ilaçlar Avrupa Birliği'nden öbürü türlü hiç dışarı çıkmayacaktı ve aynı zamanda Avrupa Birliği'nin dışındaki insanlar bu ilaçları alamadıkları için oranın sağlığında tehlikeye girecekti. Burada gözönüne alınan faktörlerden biriydi. Yani bir açık emsal önceden varsa 85. Maddeye uygun bir örnek varsa ve gerekli şartlar yerine getirilmiş ise o zaman çok daha kısıtlı bir yorum ile yaklaşırdık bu olaya ve hemen 85'e 1'in uygun olduğuna dair bir karara varmazdık. Ama, artık bayiler müşterilerine biz size mal veremeyiz, size mal verirse bayilik anlaşması iptal edilir demiyorlar. Bayiler diyorlarki biz size mal veremeyiz çünkü stoğunuz yok, sizi tanımıyoruz, gerçekten bize para ödeyebilirmisiniz diyorlar. Bir sürü sebep yani bahane öne sürüyorlar. Bu da Avrupa Birliği için kanunu uygulamayı çok daha zorlaştırıyor. Çünkü biz kimseye başka birine mal satması için bir şart koşmuyoruz. Siz farklı bir konumdaysınız veya daha önce bir müşteri ile ilişkiniz varsa, Avrupa mevzuatındaki herhangi bir emsal başka biri ile iş yapın veya yapmayın demiyor. Dolayısı ile siz malı sağlamayı reddettiğiniz sürece ve bu malı sağlamayı reddetmeniz sizin kendi özgür iradeniz ile olduğu sürece bayii olarak rekabetin kısıtlanması diye bir şey zaten geçerli olmuyor. Ama bunu da bu paralel ticareti kısıtlamak için açık bir kapı olarak görülmemesi lazım çünkü bayilere yaptığım bir takım baskınlarda şöyle talimatlar bulduk. Mesele deniliyor ki, "size sorarlarsa bende mal yok deyin". Bayilere böyle talimatlar verilmiş yani insanlar zor şartlardan kaçmak için böyle bahaneler icat ediyorlar ama bizde akıllı olmaya başladık. Bizde bunları anlıyoruz artık.