



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

# DIKEY ANLAŞMALARA İLİŞKİN GRUP MUAFİYET REJİMİNDE DEĞİŞİKLİK TARTIŞMALARI



TÜSİAD REKABET HUKUKU TOPLANTILARI SERİSİ-1



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

**DİKEY ANLAŞMALARA İLİŞKİN  
GRUP MUAFİYET REJİMİNDE DEĞİŞİKLİK  
TARTIŞMALARI**

**2 MART 2007**

**TÜSİAD REKABET HUKUKU TOPLANTILARI SERİSİ-1**

**Mayıs 2008**

**(Yayın No: TÜSİAD-T/2008-5-463)**

Meşrutiyet Caddesi, No. 46 34420 Tepebaşı/İstanbul  
Telefon: (0212) 249 07 23 • Faks: (0212) 249 13 50

© 2008, TÜSİAD

*Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK uyarınca, kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.*

ISBN : 978-9944-405-36-2

**Graphis Matbaa**

Yüzyıl Mahallesi Matbaacılar Sitesi 1. Cadde No: 139 Bağcılar /İSTANBUL  
Telefon: (0212) 629 06 07 Pbx Faks: (0212) 629 03 85  
[www.graphis.com.tr](http://www.graphis.com.tr)

# 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 var olduğu Türkiye'de, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine ve ilkelerine 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 yanı sıra, ülkenin insan ve doğal kaynaklarının teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin 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.*

*TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu, Türkiye’de sanayi ve şirket kesiminin rekabet gücünü olumlu yönde etkileyecek bir rekabet politikasının oluşması ve rekabetçi piyasa yapısının sağlıklı işlemlerini sağlamak amacıyla gerekli tedbirlerin alınması yönünde çalışmalar yapmaktadır.*

*Bu amaçlar doğrultusunda, bütün TÜSİAD üye ve uzmanlarının katılımına açık olarak Rekabet Kurumu yetkililerinin katılımı ile birlikte periyodik olarak “Rekabet Hukuku Toplantıları” düzenlenmektedir. Söz konusu toplantılarda rekabet hukuku alanında uygulamaya ya da mevzuata ilişkin olarak tematik ya da sektörel bazda önceden belirlenen teknik konuların ele alınması hedeflenmektedir.*

*Bu rapor Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı İsmail Karakelle ve Rekabet Kurumu uzmanları Hilmi Bolatoğlu ve Tarkan Erdoğan’ın katılımları ile 2 Mart 2007 tarihinde “2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ Taslağı”na ilişkin olarak düzenlenen “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyet Rejiminde Değişiklik Tartışmaları” başlıklı ilk toplantıda yapılan konuşmaları ve sunumları içermektedir.*

**Mayıs 2008**

# İÇİNDEKİLER

Açılış Konuşması.....	7
<b>TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı Kemal Erol</b>	
Oturum.....	11
<b>Oturum Başkanı Kemal Erol</b>	
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı.....	13
<b>İsmail Hakkı Karakelle</b>	
Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı.....	13
<b>Hilmi Bolatoğlu</b>	
Rekabet Kurumu Uzmanı.....	25
<b>Tarkan Erdoğan</b>	
Rekabet Kurumu Uzmanı.....	41
Soru ve Cevap.....	55



TÜSİAD  
REKABET ÇALIŞMA GRUBU  
BAŞKANI KEMAL EROL'UN  
AÇILIŞ KONUŞMASI





***Kemal Erol (TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı):***

Hepinize iyi günler, hoş geldiniz. TÜSİAD adına hepinizi saygıyla, sevgiyle selamlıyorum. Bugün önemli bir konuyu görüşmek üzere bir araya geldik. Hepinize bu katılımınızdan ve yoğun ilginizden ötürü şahsım ve TÜSİAD adına çok teşekkür ederim. Ama en büyük teşekkürü Rekabet Kurumu'nun değerli mensuplarına, başta sayın başkanları olmak üzere bu çalışmayı imkan dahiline sokan Rekabet Kurumu yetkililerine etmek istiyorum. Bu vesile ile size önce konuklarımızı takdim etmek istiyorum. Sağımda oturan İsmail Hakkı Karakelle'yi bu odadaki herkes tanıyor olmalı. Rekabet Kurumunun kuruluşundan bugüne kadar başkan yardımcısı olarak büyük bir liyakatle görev yapan değerli meslektaşım, arkadaşım. Hemen onun sol tarafında Tarkan Erdoğan arkadaşım da ilk dönemde rekabet uzmanlığına atanmış olan ve o günden bu güne çok değerli çalışmalarını takdirle izlediğiniz uzman arkadaşımız. Hilmi Bolatoğlu arkadaşım da yine onun arkasındaki dönemde Rekabet Kurumu'nda görev yapmaya başlamış çok değerli uzman arkadaşımızdır.

Ben müsaadenizle bu toplantıyı neden düzenledik, bu toplantı niye ihtiyaç gösterdi, bu konuda sizleri aydınlatıp bundan sonra değerli konuşmacılarımıza söz vermek ve çalışma programımızı aktarmak istiyorum. Bildiğiniz gibi benim Rekabet Kurumu'ndaki çalışma dönemim bittikten sonra özel sektörde görev aldım ve 3 yıldır da TÜSİAD üyesi ve Rekabet Çalışma Grubu başkanı olarak bu defa kürsünün bu tarafında hizmet vermeye çalışıyorum. Rekabet Kurumu'ndaki görevim sırasında da TÜSİAD'ın bu konudaki çalışmalarını takdirle, büyük bir zevkle izlemekteydim. Doğal olarak TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı olduktan sonra aynı çalışmaların en azından aynı hızla devam etmesinin Türk ekonomisine ve Türk rekabet hukuku hayatına, ne kadar önemli katkılarda bulunacağını da bilincinde olarak çalışma grubundaki arkadaşlarımla birlikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu çalışmalar arasında önemli konular var ama bugün tartışacağımız konu, üyelerimizin çoğunu çok yakından ilgilendiren önemli bir konu, dikey grup muafiyet rejiminde değişiklik tartışmaları. Bu sebeple çalışma grubu bünyesinde yaptığımız çalışmalarla yetinmeyip sizleri de bu konuda bilgilendirmek istedik. Bu konunun biraz sonra detayları incelenecek. Dikey grup muafiyeti konusunda 2002 yılında çıkartılmış olan 2 sayılı bir Rekabet Kurulu Tebliği var. Şimdi bu

Tebliğ'de değişiklik yapılması düşünülüyor.<sup>1</sup> Rekabet Kurumu'muz büyük bir şeffaflık ve kendine güven çerçevesinde bu değişiklik taslağını internet sayfasında yayınladı ve ayrıca ilgili sivil toplum örgütlerine, bu arada TÜSİAD'a da görüşlerini sordu. Biz de Rekabet Çalışma Grubu olarak bu taslak üzerinde çalışıp görüşlerimizi aktardık. Daha sonra yine Rekabet Kurulu bir çalıştay düzenledi, bu çalıştaya TÜSİAD da dahil olmak üzere görüş bildirmiş olan diğer gruplar da davet edildi. Bu toplantıda herkes karşılıklı olarak görüşlerini dile getirdi.

Biz iki sebepten dolayı bu toplantıyı düzenliyoruz. Birinci sebep, TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu olarak sadece spesifik olarak bu konu da değil ama genel olarak iş dünyasını rekabet hukuku alanında ilgilendiren konularda Rekabet Kurumu yetkilileri ile görüş alış verişinde bulunacağımız toplantılar düzenlemeye karar verdik. Bu sebeple ilk toplantı için konu arayışındayken dikey anlaşmalar değişiklik taslağı konusunda Ankara'daki toplantıdan sonra düşündük ki uzman olarak veya çalışma grubunun üyeleri olarak bizim yaptığımız değerlendirme sonrasında bildirdiğimiz görüşler kadar, bu konunun doğrudan doğruya muhatabı olacak iş dünyamızın, özellikle dağıtım sektöründe belli paylara ulaşmış olan temsilcilerimizin, üyelerimizin menfaatlerini kendi düşüncelerini, kendi değerlendirmelerini ilk ağızdan dile getirebilmelerine imkan vermeliyiz. Ama bu düşüncelerini dile getirebilmeleri için de taslağın sahibi olan Rekabet Kurumu'nun değerli temsilcilerinin bu taslağa neden ihtiyaç duyduklarını ve bu taslağın neler getirip, neler götüreceği konusunda kendi değerlendirmelerini de şirket temsilcilerimize ilk ağızdan aktarmalarını istedik.

Böylelikle Rekabet Kurumu Yetkililerinin katılımı ile düzenli olarak gerçekleştireceğimiz TÜSİAD Rekabet Toplantılarının ilkinin bu önemli konuya ayırdık. Eminim herkes için faydalı bir çalışma olacaktır.

---

1. "2003/3 ve 2007/2 Sayılı Rekabet Kurulu Tebliğleri ile Değişik 2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" Rekabet Kurumunun web sitesinde yayınlanmaktadır. (2007 değişiklik RG Tarihi: 25.5.2007, RG No: 26532)

Oturum Başkanı:

Kemal Erol  
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı

Konuşmacılar:

İsmail Hakkı Karakelle  
Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı

Hilmi Bolatoğlu  
Rekabet Kurumu Uzmanı

Tarkan Erdoğan  
Rekabet Kurumu Uzmanı



### ***Kemal Erol:***

Eğer izin verirseniz öncelikle sözü İsmail Hakkı Beye vermek istiyorum. Kendisi toplantıya ilk defa gelmiş olanlar da olabilir düşüncesiyle rekabet felsefesinden başlayıp, rekabet hukukunun temelleri konusunda bir sunuş yapacak. Arkasından Hilmi arkadaşımız, Dikey Anlaşmalar Tebliğinin mevcut haliyle neler getirip neler götürdüğü dolayısıyla bir grup muafiyet rejiminin ne olduğu konusundaki genel değerlendirme yapacak. Tarkan arkadaşımız ise hali hazırda Tebliğde yapılması önerilen değişiklikleri içeren Taslak hakkında sizi bilgilendirecek. Bu sunuşlardan sonra bir ara vermeyi düşünüyoruz ve daha sonra da sizlerden bu sunuşlar çerçevesinde kendi sektörleriniz, iş dünyası bakımından Taslak hakkındaki düşünceleriniz ve sorularınız varsa bunları aktarmanızı bekleyeceğiz. Ben kendilerine tekrar çok teşekkür ederek sözü İsmail Hakkı Beye vermek istiyorum.

### **Rekabet Hukuku ve Dikey Anlaşmalar**

**İsmail Hakkı Karakelle (Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı)**

**Suna Barış Özer (Rekabet Kurumu 3. Daire Başkanı)**

**Tarkan Erdoğan (Rekabet Uzmanı)**

**Hilmi Bolatoğlu (Rekabet Uzmanı)**

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Teşekkür ediyorum sayın başkan. Saygıdeğer hanımefendiler, beyefendiler, sözlerime başlarken hepinizi ayrı ayrı saygıyla selamlıyorum. Öncelikle hem şahsım, hem de kurum adına TÜSİAD'a teşekkür ediyorum. Bir tebliğ değişikliği var, birkaç madde değişiyor ve çok önemli gözüküyor. Ancak önemli sonuçları olabilecek, tartışılması gereken bir metin var. TÜSİAD bunu en doğru adreste, en doğru kimselerle bizi bir araya getirerek, tartışmaya fırsat veriyor. İdarenin ben yaptım oldu devri artık kapandı. Yani eskiden toplumu, geniş kesimleri ilgilendiren bir düzenleme, kimsenin haberi olmadan bir gün Resmi Gazetede çıkar ya da bir yerde yayınlanırdı. Bunlar artık geride kaldı. Kamu yönetiminin hiç değilse bir bölümü artık herhangi bir alanda bir düzenleme yapacağı zaman bu düzenlemenin muhataplarıyla tartışarak, konuşarak, sadece web sitesinde yayınlayıp bilgi vererek değil, yüz yüze tartışarak, niye yaptığını anlatarak,

bir hata yapıyorsa onu görerek, değiştirerek düzenleme yapıyor. Bizim Kurumumuz da böyle bir yol izlemeye çalışıyor. TÜSİAD'ın daveti bu bakımdan önemliydi, bizi bu metnin muhatapları ile bir araya getiriyor. Niçin böyle bir düzenleme yapıyoruz onu anlatacağız, yaptığımız bir hata varsa onu öğreneceğiz. Dolayısıyla biraz önce söylediğim idarenin artık yaptığı düzenlemelerde muhataplarıyla birlikte tartışarak yol alması çizgisine TÜSİAD'ın da yaptığı katkı nedeniyle ayrıca teşekkür ediyorum. İkincisi sizlere ayrı ayrı teşekkür ediyorum, oldukça güzel bir gün. Ben İstanbul'a biraz önce geldim. Bir Cuma öğleden sonra böyle güzel bir günü dışarıda bırakıp kapalı bir ortamda anti-tröst dinlemek, mevzuat dinlemek, bu sıkıntıyı göze alarak gelmek bence ayrı ayrı her birinize teşekkürü değer diye düşünüyorum. Ne kadar sabır göstereceksiniz onu bilmiyorum ama gelmiş olmanız bile tek başına teşekkürü değer.

- **REKABET KURALLARI**
- **MUAFİYET REJİMİ**
- **2002/2 SAYILI TEBLİĞ'İN GENEL ESASLARI**
- **2002/2 SAYILI TEBLİĞ'DE DEĞİŞİKLİK**

Kemal bey planımızı özetlemiş oldu. Gördüğünüz üzere sunuşlarımız 4 başlık altında gidecek. Bunun ilk iki başlığını, Rekabet Kuralları ve Muafiyet Rejimini, bendeniz sizlere sunacağım. Daha sonra 2002/2 Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyet Tebliğimizin ne olduğunu, yani hali hazırdaki tebliğimizi Rekabet Uzmanı arkadaşım Hilmi Bolatoğlu sunacak. Bu tebliğde yapılacak değişiklikleri ise diğer uzman arkadaşım Tarkan Erdoğan, sunacak. İlgili dairenin değerli Başkanı Barış Özer Hanım da aramızda, dolayısıyla Rekabet Kurumundan 4 kişi olarak buradayız. Şimdi sözü daha fazla uzatmadan sunuşa geçelim.

Niçin Rekabet ?

Niçin Müdahale ?

Niçin Rekabet Hukuku ve Politikası ?

Niçin rekabet sorusundan önce bir temel oluşturması bakımından söze rekabetin tanımıyla başlamakta fayda var. Bizim kanunda rekabet, ekonomik bir yarış olarak tanımlanıyor, Stiglitz'in bir tanımı var 87 tarihli, iki veya daha fazla tarafın aynı anda elde etmesi mümkün olmadığı bir şeyi elde etmek için uğraşmasından kaynaklanan bir yarış olarak tanımlıyor. İyi bir tanım.

Niçin rekabet sorusuna cevap verirken bu tür toplantılarda her zaman yaptığımı yapmaya çalışacağım. İktisat kitaplarının rekabetle ilgili kısmında bulunan rekabetin getirisi, rekabetin toplumsal faydaya etkisi gibi konular üzerinde durmayacağım, bunlar çoğunlukla bildiğimiz şeyler. Belki bir iki cümleyle şu söylenebilir: Öncelikle başka bazı şeylerle birleşince örneğin özel mülkiyette rekabet, kıt kaynakların tahsisinde iyileştirme sağlıyor. İkincisi iktisatçıların 'x' etkinliği, maliyet etkinliği dediği daha fazla üretimi daha az maliyetle yapmayı sağlıyor; üçüncüsü ki biz rekabetçilerin çok önem verdiği, dinamik etkinlik dediğimiz, ar-ge'yi, yeniliği teşvik ediyor. Çünkü rekabetçi bir ortamda bırakın yeni mevziler elde etmeyi bulduğunuz mevziiyi korumanın yolu bile yeniliklerden, verimliliği arttırmaktan, geçiyor. Bütün bunları topladığınız zaman rekabet toplumsal faydada yükselmeye yol açıyor. Ancak dediğim gibi iktisat kitaplarının ne dediğini bir tarafa bırakalım, ben hayattan iki örnek vereceğim. Birisi 10 yıldır vermekten bıkmadığım Türk otomotiv sektörünün geçirdiği değişime ilişkin örnek. Sonra da bugün yaşadığımız Türkiye'den bir örnek vererek, niçin rekabet tercih edilir bir şeydir, onu hayatın diliyle sizlere aktarmaya çalışacağım.

1980'li yılların sonunda ben Sanayi ve Ticaret Bakanlığında müfettiştim ve bir arkadaşımınla birlikte birer otomobil almak istedik. Salondaki genç arkadaşların duymalarında fayda var, o tarihlerde otomobil almak için galeriye gidelim, bayisine gidelim gibi bir şey yok. Bir Vakfa para yatırmaya başladık, 1,5 yıl yatırdık. 1,5 yılın sonunda Ankara'yı bilenler bilir, Eskişehir yolu üzerinde Tofaş'ın yeri vardır, bizi oraya çağırdılar arabanız geldi diye. Büyük bir sevinçle gittik. Neden bilmiyorum araba beyaz olsun diye düşündük. Biz beyaz araba istiyoruz deyince beyaz yok dediler, size bej geldi. Yahu nasıl olur ben 1,5 yıl para yatırdım, beyazını istiyorum vs. uzatmayalım, uzun tartışmaların sonunda dediler ki hayır muhakkak beyaz istiyorsanız bir 6 ay daha beklemeniz lazım. Sağ ayna "opsiyonel" idi, ilave para veriyordunuz. Hangi yıllardan söz ediyoruz öyle milattan öncesi falan değil, 80'lerin sonu, 90'ın başından söz ediyoruz. Bir de haksızlık etmeyelim, firmanın adını zikrettik, o tarihte bir rakip firma daha vardı, iki marka vardı, o marka bakımdan da çok büyük bir farklılık yoktu. Eğer bir meslek grubuna mensupsanız veya o meslek grubundan bir yakınınız varsa işlemler biraz daha hızlanabiliyordu ama durum aşağı yukarı aynıydı. Peki aradan birkaç yıl geçtikten sonra, bir şey oldu, hani o 1,5 yıl para ödeyip de rengini bile belirleyemiyorduk ya, sağ ayna opsiyoneldi ya, birden bire bir şey oldu ve bu durum değişti. Müfettişlikten sonra genel müdür muavinliğine geçmiştim, sekreteryada güzel giyimli genç hanımlar, genç delikanlılar uzunca süre bizimle görüşmek için bekliyorlar. Kim bunlar, otomotiv



bayilerinden gelen satıcılar. Otomobillerini tanıtmak için geliyorlar. Posta kutularımızdan reklamlar, el ilanları çıkmaya başladı. Televizyonlarda ilanlar başladı, 0 faizle diye. Eskiden kalma modeller gitti yerine 6 ayda bir değişen modeller geldi. İyi de bu arada ne oldu, değişen neydi? Malum kavram girdi hayata, rekabet geldi. Değişen buydu, rekabet sayesinde oldu. O tarihte son derece önemli bir şey daha var. Gümrük Birliği sonrasında söz ediyorum. Gümrük Birliği'nden sonra otomotiv sektörümüzün sıkıntı yaşayacağı söylendi, hayır öyle olmadı. O rekabet bizim o firmalarımızı da daha iyi hale getirdi ve işte otomotiv sektörümüz ihracatta tekstil ile birincilik ve ikincilikte yarışıyor. O noktaya geldi. Yani hem biz tüketiciler kazandık, hem de otomotiv firmalarımız kazandı. Otomotiv sektörümüzde yaşadığımız bu süreç bence birçok kitapların 'niçin rekabet' sorusuna verdiği cevaptan daha etkili bir cevaptır diye düşünüyorum.

İkincisini, bugünlerde yaşadığımız örnekten vermek istiyorum. Biraz önce söylediğim gibi Ankara'dan öğleden önce hava yoluyla geldik, hava yolu taşımacılığında yaşadıklarımızdan söz etmek istiyorum. Eskiden arabaların arkasında yazılıydı 'tek rakibim THY' diye. Espri olsun diye yazarlardı arabaların arkasına. Bu doğru oldu, evet tek rakip THY haline geldi. Ben Karadenizliyim, o hatta çalışan büyük, ünlü bir firmamız geçtiğimiz yıl 35 yıl aradan sonra ilk kez indirim yaptı. Hava yolu taşımacılığındaki rekabet nedeniyle. Bu neyle oldu? Hemen süratle geçmek istiyorum ama önemine binaen de üstünde durmak istiyorum. Bir sivil hava taşımacılık yönetmeliği vardı, hala da var, bu yönetmeliğin bir hükmü vardı, çok şükür hala yok. Diyordu ki özel hava taşımacılığı yapan kuruluşlar da her yere uçabilirler. Hüküm bu kadar olsa iyi. Ama biliyorsunuz bizde düzenlemeler asıl bundan sonra başlar. Ancak deyip noktalı virgül, ne zaman nasıl uçar: Bir THY'nın uçmadığı yerlere uçar, iki, THY'nın uçtuğu yerlere de THY'nın uçmadığı saatlerde uçar; yani uçamaz. Bakanlık sektörü rekabete açabilmek için yönetmeliğin bu hükmünü kenara çekti, tümüyle de çekemedi, ama bu bile önemli sonuçlar doğurdu. Sivil hava taşımacılığı sektöründe yaşadıklarımız bu durumun nimesi. Çok önemli bir şey daha oldu, hani otomotiv sektöründe olanlarla otomotiv firmalarımız da kazandı demiştik ya, burada da şöyle bir şey yaşandı. Çok doğal olarak biz de THY'nın yöneticisi olsak, aramızda var mı bilmiyorum, endişeye kapılırdık böylesi bir rekabete açılmaktan, acaba Pazar payımızı kaybedecek miyiz, neticede o firmanın yöneticisi yada çalışanı olsak bundan rahatsızlık duyarız, çok doğal bir şey. Onar da bu rahatsızlığı duydular, dile getirdiler, izlemiştinizdir. Ne oldu biliyor musunuz? THY'nın taşıdığı yolcu sayısında da geçtiğimiz yıl %26 oranında artış oldu. Piyasa büyüdü, pasta büyüdü, 100. uçaklarını aldılar. Çok güzel bir gelişme THY için kendilerini kutluyoruz.

Kaybedeceğiz diye düşünürlerken onlar da kazandılar. Türkiye'nin sivil hava taşımacılığı sektöründe bu yaşananları OECD'de anlattığımızda çok büyük ilgi gördü, onların tabiriyle "best practice", en iyi örnek olarak seçildi. Bu iki örnekle yetinelim. Her birimizin hayatında başka örnekler sıralayabiliriz rekabet konusunda. Ben neden rekabet sorusuna kitaplardan daha çok, kitapların rengi gri derler ya, hayatın yeşil renginin daha iyi cevap verdiğini düşünüyorum. Ancak bu soruya cevap verirken, ikinci soruya "Niçin müdahale" sorusuna geçerken, kendimi söylemekten de alıkoyamadığım bir şey daha var, rekabet tamam, otomotiv sektörü ile ilgili söyledik, taşımacılık sektörü ile ilgili söyledik, bu iyi ama ne zaman iyi diyoruz? Özellikle iş dünyasından kimselerle karşılaştığım zaman, hemen herkeste şöyle bir eğilim oluyor, rekabet iyi ama benim sektörümde olmasın. Ben hava yolunu kullanacaksam orada olsun, iyi. Hazır betoncu-yum, çimentoda rekabet olsun, onu malzeme olarak kullanacağım, ama benim sektörümde muhakkak bir gerekçesi vardır, olmasın. Böyle olduğu zaman planlama uzmanı arkadaşım Uğur Emek'ten duyduğum bir Fransız filozofunun, o sözü hep aklıma geliyor, diyor ki, "herkes cennete gitmek istiyor ama kimse ölmek istemiyor!" Sorun burada, herkes rekabeti istiyor ama kendi alanında değil!

Peki, hemen o zaman ikinci soruya geçelim, rekabet bu kadar iyi de öyleyse kamu müdahalesine niye gerek var? "Görünmez el" işi hallediyorsa niye müdahale olsun? Onu da izninizle birkaç cümleyle söyleyelim, hepinizin bildiği şeyler bunlar ama bir temel yaratması bakımından önemli. Kitaplar bize, tam rekabetin sonuçlarını verebilmesi için mallar homojen olacak, giriş çıkış serbest olacak, çok sayıda aktör olacak hatta tam çalışabilmesi için sonsuz sayıda olacak, bir de çok önemli, bilgi asimetrisi olmayacak, herkes aynı bilgiye aynı zamanda ulaşacak diyor. Fiyat da veri olacak; hiçbir aktörün tek başına değiştiremeyeceği bir veri. Peki gerçek hayatta bütün bunların hepsinin bir arada olduğu bir piyasa biliyor muyuz? Tam rekabet hipotetik bir şeydir. Gerçek hayattaki piyasalara baktığımızda aktörlerin 'n' sayısını bırakın, çok aktörlü piyasa bile sınırlıdır, giriş çıkışta engeller olabilir, asimetrik bilgi yaygındır. Bu gibi bir dizi sebep de müdahaleyi gerektirmektedir.

Kamunun müdahalesinin iki tür makul gerekçesi var. Birisi piyasaların yapısından gelen yapısal aksaklıklar. Kalıcı aksaklıkların olduğu piyasalara devlet müdahale etmek zorunda. Nereler bunlar? Büyük çoğunluğu ile doğal tekeller karakteri gösteren piyasalar. Doğal tekeller ile neyi kastediyoruz? Bazı piyasalar var ki orada yalnızca bir aktörün faaliyet yürütmesi birden çok aktörün faaliyet yürütmesinden –o biraz önce söylediğimiz

toplumsal faydaya- daha fazla katkı sağlıyor, toplum bakımından daha fazla avantajlı. Bunlara örnek ne verilir, elektrik iletim hatları, biraz tartışmalı olmakla birlikte demir yolları verilir. Bir tren hattının yanına teorik olarak bir hat daha döşeyebilirsiniz ama anlamlı değildir, o hattın tek bir işletmecisinin olması, ancak başkalarının erişimine açık olması gerekiyor. Yani bunları teorik olarak birden fazla yapabilirsiniz ama yapmak anlamsızdır. Böyle yerlere devlet müdahale edecek. Neyle müdahale edecek? Ya yakın zamana kadar kıta Avrupa'sında olduğu gibi buraları devlet işletecek, ya da Birleşik Devletlerde olduğu gibi öteden beri bunu özel sektöre yaptırtacak ama teknik düzenlemelerin yanı sıra fiyat düzenlemelerine de tabi kılacak. Çünkü düşünün ki Ankara-İstanbul karayolunu, Ankara-İstanbul demir yolunu bir firmaya verdiniz, x ya da y firmasına verdiniz ve fiyatı serbest bıraktınız, ne olabilir? Bunlar talep eğrisi negatif eğilimli ürünler değil mi, yani fiyatının yükselmesiyle talebinden vazgeçilecek ürünler değil büyük ölçüde. Ne olur o zaman, çok yüksek fiyatlar seyrediyor. O yüzden devlet buraya müdahale edecek. Düzenleme yapmanın, iktisadi müdahalenin bir gerekçesi bu.

Başka sebepler, finansal piyasalar bakımından bilgi asimetrisidir. Oralarda doğal tekel karakteri yok ama bilgi asimetrisi var. Mudilerle banka yönetimi, banka yönetimi ile banka sahipleri, kredi verenlerle banka, bir büyük bilgi asimetrisi var ve bunu tümüyle gideremezsin, istesen de gideremezsin. Buraya devlet müdahale edecek. Piyasa ekonomisinin mantığı nedir, "altta kalanın canı çıksın", en verimli olan yaşasın. Bankalar için bunu söyleyemiyoruz. Finans kuruluşlarının batması halinde sadece o batmış olmuyor, bulaşma etkisi diyorlar, bulaşma etkisiyle bütün bir sektör etkilenir, hatta sıkıntı o sektörden bütün bir ekonomiye yayılır. Kamu o alana müdahale ediyor. Türkiye'de kaç tane finansal sektöre yönelik regülatör var? Merkez Bankamız var, BDDK var, SPK var, Hazine Sigorta Genel Müdürlüğü var ve bunlar aşırı regülasyon anlamına gelmiyor. Her birinin olması lazım. Başka ülkelerde de bunların bir ikisi bir arada olabiliyor ama bu regülasyonlar var. Uzatmayalım, demek ki bazı piyasaların yapısal özellikleri nedeniyle devlet oraya müdahale etmek zorunda. Ya doğrudan ya dolaylı olarak ama muhakkak bir müdahale etmek gerekiyor.

Peki, niçin müdahale sorusuna da cevap verdik diyelim, geriye bizim rekabet hukuku ve politikası kalıyor. Müdahaleden sonra ayrıca bir rekabet hukukuna ne gerek var? Onu da hemen birkaç cümleyle söyleyelim: Biraz önce söylediğimiz doğal tekel karakteri göstermeyen, bilgi asimetrisi olmayan, aktör sayısının rekabet için yeterli olduğu,

giriş çıkış engelinin de olmadığı piyasalara bakılıyor, hala o fiyat mekanizmasından piyasadan, beklediğimiz etkinlik doğmuyor. Fiyat mekanizması çalışmıyor, başka bir sebebi olsa gerek diye dikkatle bakılıyor. 1800'lü yılların sonunda bir şey keşfediliyor. Anlaşıyor ki piyasada aktörlerinin davranışlarıyla, aksaklık doğuyor. Buna geçici aksaklık diyoruz. Aktörlerin hangi davranışlarıyla? Ne demiştik? Rekabet edince fiyatlar aşağıya düşüyor, kalite yükseliyor, Firmalar fiyatın aşağı düşmesini istemez, o zaman ne yaparlar? O zaman bir araya gelerek fiyatları belirlemek isterler, düşürmek istemezler. Ya da müşteri ve/veya coğrafi olarak pazarı paylaşabilirler. Bu davranışlarıyla piyasaya aksaklığı doğar; kartelleşmeler, tekelleşmeler başlar. Rekabet hukukunun doğuşu da bu geçici piyasa aksaklıklarına müdahaleler sonucundadır. 1800'lerin sonu dedik, onu tesadüfen söylemedik, ilk resmi hukuki metin de ABD'de, yılı 1890. Bu müdahale biraz evvel anlattığımız o piyasa ekonomisi anlayışıyla da çelişen bir müdahale değildir.

## **Rekabet Kuralları**

### **Üç Temel Yasaklama**

1. **Mal ve hizmet** piyasalarında faaliyet gösteren, ya da bu piyasaları **etkileyen**, her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı, Rekabeti; Engelleyici - Bozucu - Kısıtlayıcı Anlaşma Karar ve Uyumlu eylemler
2. Piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmaları,
3. Rekabeti önemli ölçüde azaltacak **birleşme** ve **devralmalar** Yasaktır.

Şimdi dilerseniz rekabet hukukunun 3 temel yasaklamasına gelelim. Daha doğrusu rekabet hukukumuzun esasına gelelim. Bir önceki slaytta gördüğümüz gibi rekabet hukuku bir ihtiyaçtan ortaya çıkıyor. 1800'lerin sonunda Kuzey Amerika'ya, Birleşik Devletlere diyelim, ardından 2. Dünya Savaşı sonrası Kıta Avrupa'sına ve 94 yılında da Türkiye'ye rekabet hukuku geliyor. Tam adıyla 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, 7 Aralık 1994 yılında Meclisimizce kabul ediliyor. 13 Aralık 1994'te yayınlanarak yürürlüğe giriyor. Rekabet Kanunumuz, hemen hemen dünyanın her yerindeki kanunlar gibi üç temel yasaklamayı içermektedir. Bizim kanunumuz da bu üç temel yasaklamayı içermektedir.

**Birinci yasak**, Kanununun 4. maddesindeki yasaklama. Az önce söylediğimiz rakiplerin bir araya gelerek, günlük dilde kartel diye adlandırdığımız anlaşmalar yoluyla uyumlu eylem, teşebbüs birliği kararları yoluyla, rekabet etmekten kaçındıkları, irade birliği ile gerçekleştirdikleri eylem ve işlemlerin yasaklanması. Aynı 4. maddenin 2. fıkrasında örnekler şeklinde sıralanmıştır. Bunların en bariz örnekleri hepimizin bildiği üzere fiyat anlaşmaları ve pazar paylaşımlarıdır. Mesela, Karadeniz bölgesi sizin, Ege bölgesi benim şekilde pazarı paylaşmak bunun en bariz örneğidir. Eskilerin deyiimiyle tadadidir, tahdidi değildir. Sınırlayıcı değildir. Şunu tekrar söylemek gerekiyor: Kanunun 4. maddesi rekabet etmesi beklenen rakiplerin, bir araya gelerek rekabeti tamamen ya da kısmen ortadan kaldırması sonucunu doğuran anlaşma yapmalarını yasaklamaktadır. Bu maddeyi anlatırken “haksız rekabet” kavramıyla karıştırılmaması gerektiğine ilişkin düşüncelerimi söylemek istiyorum. Çok karıştırılıyor, o kadar birbirinden ayrı kavramlar. Haksız rekabet, Türk Ticaret Kanununun 56. ve müteakip maddelerinde düzenlenmiştir. Aramızdaki hukukçular daha iyi bilecekler. 56. madde haksız rekabeti tanımlarken ne diyor, “... ekonomik rekabetin hüsünüyet kaidelerine aykırı olarak kötüye kullanılması...”. 57. madde de 10 bent halinde örnekler sıralanıyor. Fakülte- de Ticaret Hukuku derslerinde verilen bir örneği hemen sizinle paylaşmak istiyorum. Ankara’da bizim yıllarımızdan beri olan, fiyatları kalitesine göre ucuz olan Kebap 49 vardır. Kebap 49’un şöhretinden yararlanmak için rakip firma gidiyor kendisi de bir restoran açıyor ve 49’un önüne küçücük bir 1 rakamı oluyor, Kebap 149. Siz oturup siparişinizi verdikten sonra fark ediyorsunuz ki Kebap 49 değil 149’muş. Ama alt tarafı bir kıymalı pide istemişsiniz, değmiyor kalkıp gitmeye, yiyorsunuz. Ne yapıyor burada o 149’u kullanan firma? Diğerinin markasını, ticari unvanını iltibas ediyor, çalışıyor. Yani aslında bir rekabet etmeme hali yok. Tam tersi; karikatürize ederek söylüyorum fazla rekabet var. Haksız rekabet budur. Oysa ben biraz önce 4. maddeyi dilim döndüğünce anlatmaya çalıştım, orada hangisi var? Rekabet etmeme hali var. Rakiplerin anlaşma hali var yani rekabet kanunu teşebbüslere rekabet etmeyi emrediyor, etmemeyi yasaklıyor ve müeyyideye bağlıyor. Haksız rekabete ilişkin hükümler ise rakiplerinden sanayi sırların çalınmasını, personelin ayartılmasını, iltibas gibi, deyim yerindeyse “aşırı rekabeti” yasaklıyor. Çözüm yeri de farklı: Asliye Ticaret Mahkemeleri. Ben sabrınıza sığınarak bu konuyla ilgili 1–2 dakikanızı aldım, yani hiç değilse bu salondan ayrılanların bundan sonra haksız rekabetle bizim rekabet kanunu arasında bırakın bir benzerliği, korumaya çalıştığı menfaatler bakımından çok büyük farklılıklar olduğunu bilmesini istedim. Özetle 4. maddeyle ilgili söyleyeceklerimiz bu. Muafiyet rejimini anlatırken buna tekrar döneceğiz.

**İkinci yasak**, piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanması yasağı. Bu bizim kanunumuzda 6. madde olarak yer alıyor. Dikkat ederseniz hakim durumda olmak kanunumuzda yasaklanmıyor. Bunun kötüye kullanılması yasaklanıyor. Çünkü hakim durumda olmayı yasaklamak başarıyı yasaklamaya dönüşebilir. Birisi bir ar-ge yatırımıyla çok önemli bir buluş yapabilir, ve belirli bir süre için patentini alır, yani bırakın hakim durumu belki tekel durumuna gelebilir. Onu yasaklamanız halinde kimse yeniliğe başvurmaz. Başarılı bir pazarlama yöntemiyle piyasada payını büyütebilir, piyasada hakim duruma gelebilir, bunu yasaklamanız halinde dediğim gibi yine başarıyı yasaklar hale gelebilirsiniz. O yüzden bizim kanunumuz hakim durumda olmayı yasaklamıyor, hakim durumdaki firmanın bu pozisyonunu kötüye kullanmasını yasaklıyor. Gene maddenin 2. fıkrasında örnekler sıralanmıştır, bunlar örneklerdir. Dediğimiz gibi sınırlayıcı değildir. Hakim durumunda olan firma hakim durumunda olmayan firmaların yapabildiği bazı şeyleri yapamıyor. Örneğin, rekabetçi bir piyasa düşünün, 8–10 aktörün birbiriyle yarıştığı bir piyasa düşünün, Bu piyasada bir aktörün, zararına, bizdeki tabiriyle yıkıcı fiyatlama yapması bir sorun doğurmuyor. Ama bir piyasada hakim durumdaki bir firma uzun süreli yıkıcı fiyatlama yapıyorsa, birilerini piyasadan çıkarmak için yapıyorsa, o zaman durum farklılaşıyor, ağır rekabet ihlaline dönüşüyor. Çünkü piyasaya yeni girmek isteyen bir aktör vardır, zayıftır, önemli bir teknolojik gelişmeyi yakalamıştır, onu engellemek için piyasadaki hakim aktör 6 ay, 1 yıl yıkıcı fiyatlama ile onun piyasaya girmemesini veya piyasadaysa piyasadan çıkmasını hedefleyebilir. Ağır bir rekabet ihlalidir. Dolayısıyla cümlemize tekrar dönersek, hakim durumda olan firmaların yapabileceği şeylerin diğerlerine göre sınırı var. Biz ona hakim durumdaki firmanın özen borcu diyoruz. 6. maddeyi anlatırken son zamanlarda kullandığım bir örnek var, fil züccaciye çarşısından geçerken daha önce oradan kedi geçti ve kuyruğunu salladı, ne olacak, o da hayvan, ben de hayvanım diyemiyordum. Çünkü fil kuyruğunu salladığı zaman züccaciye çarşısı yıkılabiliyor. Özen borcu da böyle bir borç. Kuyruğunu sallayabilmek için hayvan olmak yetmiyor. Hakim durumda olmamanız gerekiyor. 6. madde ile ilgili söyleyeceklerimiz de şimdilik bunlar.

**Üçüncü yasak**, rekabet kanununu hazırlayan komisyonun başındaki Nurkut İnan hocamızın tabiriyle, birleşme/devralmalara ilişkin düzenlemedir ve rekabet hukukunun öksüz çocuğudur.

Birleşme devralmalarda fark şu, 4. madde bakımından bir ihlal ya da 6. madde bakımından bir ihlal olduğunda işlem den sonra harekete geçiliyor. Yabancı dildeki kar-

şılığıyla “ex-post” denetim yapılıyor. Oysa birleşme devralmalarda “ex-ante” işlem den önce denetim yapılıyor. Yani birleşecek, bir araya gelecek olan firmalar biri birini devralacaksa ya da birleşecekse Rekabet Kurulundan izin istiyorlar. Kuşkusuz belli limitlerin üstünderse bu zorunluluk doğuyor. Hemen onu da söyleyelim 97/1 sayılı tebliğde ne diyor bu limitler için, tarafların toplam cirosu 25 trilyon, ya da Pazar payı %25’in üzerinde olacak. Bunlardan herhangi birini geçtiği zaman izine tabi, yasak değil. Bunları geçtikten sonra işlem ilgili pazarda bir hakim durum yaratıyorsa veya mevcut bir hakim durumu güçlendiriyorsa ve bunun sonucunda rekabeti önemli ölçüde ortadan kaldırıyorsa o zaman yasaklanabiliyor, onun dışındakilere izin veriliyor. 3. ayakla ilgili de dilerseniz bu kadar söyleyerek bırakalım.

### **Muafiyet Rejimi**

- Malların üretim veya dağıtım ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması
- Tüketicinin bundan yarar sağlaması
- İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması
- Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması

### **Koşullarıyla**

**Bireysel muafiyet**

**Grup muafiyeti**

Şimdi, son slaytımıza gelelim, muafiyet rejimi. Muafiyet rejimini anlatmadan, 4. maddede bir daha hatırlayalım, 4’te ne demiştik, rakiplerin bir araya gelmesi, anlaşma yapmaları yasak. Eğer sadece 4. maddemiz olsaydı, yasak deyip noktayı koysaydık, muafiyet rejimini anlatan 5. maddemiz olmasaydı, ar-ge anlaşması yapan teşebbüsler, dağıtım anlaşması yapan, bayilik ağları olan firmalar kanuna aykırı işlem yapmış olacaktı ve hepsi cezai yaptırıma tabi olacaktı. Çünkü 4. madde hiçbir kısıt koymaksızın rakiplerin bir araya gelmesini yasaklıyor. Rekabet otoriteleri fark etmişler ki deyim yerindeyse artısı eksisinden fazla olan anlaşmaları, getirisi götürüsünden fazla olan anlaşmaları

yasaklamak, kanunun korumayı amaçladığı toplumsal menfaate hizmet etmiyor. Kanunumuzun 5. maddesinde, eğer bir anlaşma malların üretim veya dağıtımıyla hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelere yol açıyorsa ya da ekonomik veya teknik gelişmeleri sağlıyorsa, tüketici bundan yarar sağlıyorsa, bunlar olumlu sebepler olarak sayılıyor. Şu ikisini de yapmıyorsa; ilgili piyasanın önemli bölümünde rekabetin ortadan kalkmamasına neden oluyorsa ve rekabetin bu a ve b bentlerinde o olumlu etkilerin sayılan amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla, sınırlamıyorsa o zaman buna muafiyet tanınabiliyor. Yani deniliyor ki, tamam sen rekabet kurallarıyla çatışıyorsun ama senin yaptığın anlaşmanın artıları daha yüksek. Bunlar olmasaydı, tekrar söylüyorum, bu hükümler bizde olmasaydı ilaç firmalarımız ar-ge faaliyetleri için bir araya gelemezdi. Dağıtım firmalarımız bayilik anlaşmaları yapamazdı çünkü birazdan dinleyeceğiz dağıtım anlaşmaları, Dikey Anlaşmalar dediğimiz her iki taraf bakımından rekabeti kısıtlayan anlaşmalar değil mi? X vilayetinde bir bayi buluyorsunuz diyorsunuz ki bu malı benden başkasından almayacaksınız, bunu kabul ederseniz ben de size bunun karşılığında. şu şu şu yatırımları yaparım. Bayi de size ne diyor, tamam diyor ben razı geliyorum sizden başkasından mal almamaya ama siz de benden başkasına vermeyeceksiniz. Ben de sabahleyin dükkanımı açarken sokağın karşısında aynı marka malları satan bir başkasını görmeyeceğim. Bunlar, rekabet kısıtı mıdır evet kısıtıdır. Ama bunun sayesinde Edirne'den Hakkari'ye kadar mal gidiyor, bu olmasa sağlayıcılarımız o yatırımları yapmaz, bayilerin bazıları da o malları alıp satmaz değil mi? Sonuçta topluma böyle bir katkısı oluyor, o yüzden onlar muaf tutuluyor. İşte bu muafiyet rejimi olmasaydı, bunların hepsini yasaklanmak zorunda kalacaktık. Bunların hepsi cezai yaptırıma tabi kılınacaktı. Muafiyetle ilgili iki yol var: Birisi bireysel muafiyet, diğeri grup muafiyeti. Bireysel muafiyette teşebbüsler yaptıkları anlaşmaları tek tek rekabet otoritesinin önüne getiriyorlar ve 5.maddedeki koşulları karşıladığını ispatlayarak o anlaşmaya muafiyet alabiliyorlar. Rekabet otoritesinin önüne getiri-yor-lar diyordum, getiri-yor-lar-(dı) diyeceğim çünkü artık biraz tartışmalı. Teşebbüsler yaptıkları anlaşmaların 5.maddedeki koşulları karşıladığını düşünseler bile, artıları eksisinden yüksek olsa bile, 15 Temmuz 2005 tarihine kadar Rekabet Kurumuna getirmek zorundaydılar. Eğer bir grup muafiyet kapsamında değilse bireysel olarak getirip muafiyet almak zorundaydılar çünkü çok sayıda örnek vardı ki maalesef Rekabet Kurulu 'evet siz iyi bir iş yapmışsınız, size muafiyet veriyorum ama 10. maddenin 1. fıkrası uyarınca bana gelmek zorundaydınız, 1 ay içinde, gelmediniz gününü geçirdiniz, bildirmeme cezası veriyorum diye hem şirkete hem de yöneticilerine, belki de salonda öyle yöneticilerimiz vardır, o cezaları vermek durumunda kalmıştır. Çünkü kanunun emri o yöndeydi. 15



Temmuz 2005 tarihi itibariye bu değiştirilmiştir. Artık bildirilmeme cezası diye bir ceza yoktur, yani eğer biraz evvelki tabiriyle söylersek, bir anlaşma artısı eksisinden fazlaysa Rekabet Kuruluna bildirilmemiş olsa bile günün birinde herhangi bir şekilde Rekabet Kurulu bundan haberdar olduğunda ona bildirmeme cezası diye herhangi bir ceza vermeyecek, eğer muafiyet koşullarını karşılıyorsa mesele yoktur diyecek. Tereddüt halinde ihtiyari, isteğe bağlı bildirim var. Onun da hem tebliği hem kılavuzu çıktı web sitemizde var. Tereddüt halinde, Rekabet Kuruluna başvurma hakkı kuşkusuz devam ediyor. Bireysel muafiyet bakımından durum bu. Yeni dönem, daha çok teşebbüslerin kendilerinin değerlendirdiği dönemdir, ayrıntılarını dinleyeceğiz arkadaşlardan.

Grup muafiyetine gelince, bugün anlatılacak olan dikey anlaşmalar ya da motorlu taşıtlarla ilgili ya da ar-ge ile ilgili tebliğlerimiz örneklerdir. Nedir bunlar? Rekabet otoriteleri bir müddet sonra bakmışlar ki, birbirine benzeyen çok sayıda anlaşma bireysel muafiyet için önlerine geliyor. Bu hem getirene bir masraf ve zaman kaybı hem de rekabet otoritelerine aynı şekilde enerji ve zaman kaybı. Onun üzerine grup muafiyet modeli çıkmış. Ne diyor grup muafiyetleri? Bir tür anlaşmayı tanımlıyor. Diyor ki, rakibinle ar-ge anlaşması ya da bayin ile dağıtım anlaşması yaptığında, şu hükümlerin (kara liste) olmamasını sağlarsan grup olarak muafsın. Fiyat belirlemesi olmayacak: Maksimum ve tavsiye fiyatı hariç minimum veya sabit fiyat olmayacak, pasif satışı yasaklamayacaksın gibi koşullara uyman kaydıyla ne bana gel, ne de bireysel muafiyet değerlendirmesi yap, kendini rahat hisset. Grup muafiyeti bu. Bu hem sektöre, aktörlere belirlilik veriyor, hem de söylediğim gibi her iki tarafı gereksiz bir zaman ve enerji kaybından kurtarıyor.

Anlatacaklarım şimdilik bu kadar. Başkan Yardımcısı olarak ilk konuşmacı sizseniz ve sizden sonraki konuşmacılar astlarınız ise size sözü uzattınız bitir de biz de konuşalım diyemiyorlar, kaş göz kaldıramıyorlar. Bu nedenle pozisyonumu deyim yerindeyse hakim durumumu biraz istismar ederek kürsüdeki sözlerimi uzattım mı bilmiyorum.

Sabrınız için teşekkür ediyorum, şimdi sözü Hilmi'ye bırakıyorum.

### ***Hilmi Bolatoğlu:***

Efendim öncelikle bütün dinleyicilere hoş geldiniz diyorum. TÜSİAD'a böyle bir toplantıda görüşlerimizi ifade etme şansı verdiği için de ayrıca teşekkür ediyorum. Burada sayın başkan yardımcımızın bahsettiği bir konuya değinmeden geçemeyeceğim. 6 Şubat'ta Rekabet Kurumunda düzenlenmiş olan bir çalıştay vardı, o çalıştayda İsmail Hakkı Bey muafiyet sisteminin aslında çok da sağlıklı olmadığını, ona toptan karşı olduğunu ifade etmişti, burada ifade etmeyi unuttu, onu ben ifade etmek istiyorum. Ben de bu görüşteyim aslında ama kanun koyucumuzun takdiri bu yönde olduğu için şu anda elimizde muafiyet sistemi var. Ona bağlı olarak bu şekilde devam etmek durumundayız. Şimdi bu salonda bulunan birçok değerli dinleyici arasında eminim tebliğ konusuna çok vakıf olanlar vardır ama ben de genel esaslarıyla tebliğin ne getirdiğini ve neyi düzenlediğini anlatmak istiyorum izninizle.

## **2002/2 Sayılı Tebliğ'in Genel Esasları**

### **I - Tebliğ'in Kapsamı**

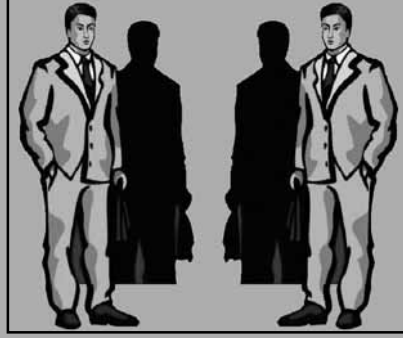
#### **Madde 2:**

“Üretim veya dağıtım zincirinin **farklı seviyelerinde** faaliyet gösteren iki veya daha fazla **teşebbüs** arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar -dikey anlaşmalar- bu Tebliğe belirtilen koşulları taşıması kaydıyla, Kanun'un 4 üncü maddesindeki yasaklamadan ... muaf tutulmuştur.”

Tebliğin kapsamı ve neyi düzenlediği ikinci maddesinde açıklanmıştır. Üretim ve dağıtım zincirlerinin farklı seviyelerinden bahseder Tebliğ. Bu ne demektir? Birbirlerine yatay anlamda rakip olmayan bir ürünün üretilmesi ve dağıtılmasının farklı seviyelerinde yani üretim, dağıtım ve yeniden satış diyebileceğimiz değişik seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsleri anlatır. Bunlar arasındaki yapılan anlaşmalar grup olarak muaf tutulmuştur. Grup muafiyetinin ve bireysel muafiyetin temellerini biraz önce İsmail Hakkı Bey ifade ettiği için çok fazla değinmek istemiyorum. Doğrudan tebliğ hakkında konuşmak istiyorum.

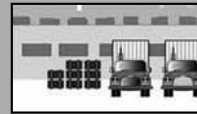
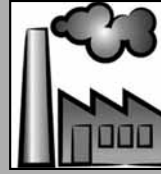
### Kapsam Bakımından Temel Noktalar (1)

- Anlaşmaya iki veya daha fazla teşebbüs taraf olmalıdır.

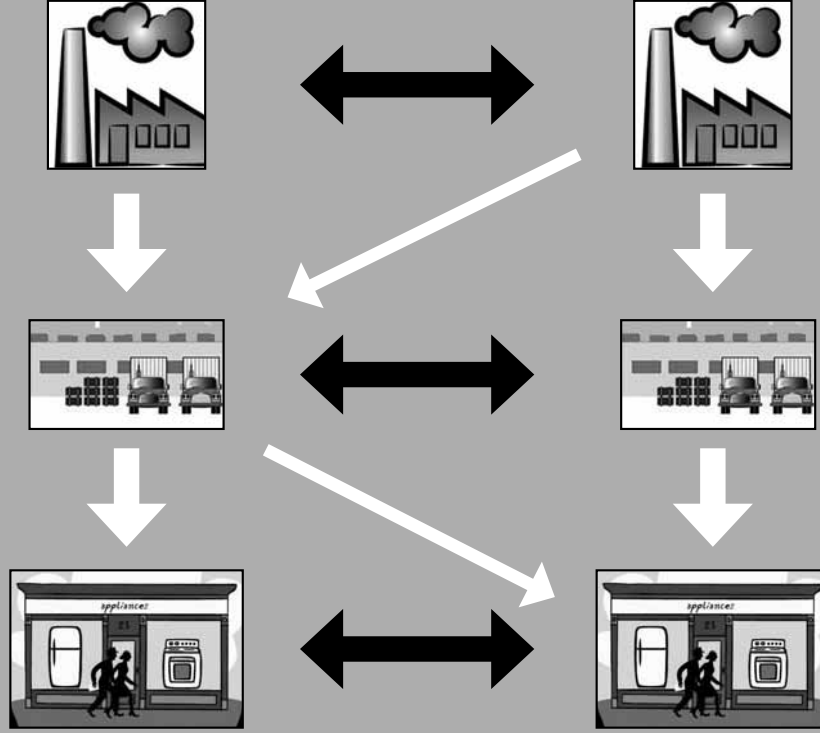


### Kapsam Bakımından Temel Noktalar (2)

- Anlaşmaya taraf olan teşebbüsler üretim veya dağıtımın farklı seviyelerinde faaliyet gösteriyor olmalıdır.



## Üretim ve Dağıtımın Farklı Seviyeleri



### Kapsam Bakımından Temel Noktalar (3)

- Anlaşma, belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılmış olmalıdır.

Temel nokta şudur, anlaşmaya 2 veya daha fazla teşebbüs taraf olmalıdır, bu en temel nokta. Bir teşebbüsün kendi kendine yaptığı şeyler buna dahil değildir. Anlaşmaya taraf olan teşebbüsler üretim veya dağıtımın farklı seviyelerinde faaliyet gösterir olmalıdır. Burada şekilde de görüldüğü gibi üretici, toptancı ve yeniden satıcı seviyesinde bir ilişkidir bu. Bu farklı seviyelerdeki tek tek bütün teşebbüsler bu anlaşma içinde olabilirler. Burada tekrar farklı seviyeleri şu şekilde ifade edebiliyoruz. Şimdi siyah ile gösterilenler dikey anlaşmanın kapsamadığı alanı gösteriyor yani yatay anlamda bir birine rakip olan demekle neyi kast ettiğimizi o siyah oklar gösteriyor. Onun dışında aşı-

ğı doğru olan oklar tebliğın kapsamı dahilinde yapılabilecek hoş görülen anlaşmaları ifade ediyor. Kapsam bakımından diğeri bir nokta anlaşma belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılmış olmalıdır. Buradaki önemli nokta şu, bazı tür anlaşmalar bunun içine girmiyor, örneğın kira anlaşmaları, leasing gibi anlaşmalar dikey tebliğ kapsamında değildir.

### **Fikri Haklar (1)**

Bir dikey anlaşmada, aynı zamanda, belirli fikri hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımıyla ilgili hükümler de yer alıyorsa,

Şu şartların tamamının sağlanması gerekir:

### **Fikri Haklar (2)**

- Fikri haklara ilişkin hükümler anlaşmaya konu mal veya hizmetlerin kullanımı, satımı veya yeniden satımı ile **doğrudan ilgili** olmalıdır.
- Fikri hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanılması, anlaşmaya konu mal veya hizmetlerin ticaretine hizmet etmeli, **anlaşmanın esas amacını oluşturmamalıdır.**
- Fikri hakların **alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımının** söz konusu olması gerekir.

Fikri haklar önemli bir konu. Fikri hakların söz konusu olduğu bir anlaşmada bazı özel kriterler var. Eğer fikir hakların kullanılmasına veya bunlarla ilgili bir takım hükümlere yer veriliyorsa bazı şartların sağlanması gerekiyor. Fikri haklara ilişkin hükümler bir kere anlaşma ile doğrudan ilgili olmalıdır. Fikri haklar, anlaşmanın esas amacını da oluşturmamalıdır. Üçüncü olarak da fikri hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanılmasının söz konusu olması gerekiyor. Sağlayıcıya devredilen fikri hak durumunda farklı şeyler söz konusudur. Onlar başka düzenlemelerin konusuna giriyor.

## Rakip Teşebbüsler Arasında Yapılan Dikey Anlaşmalar (1)

### Madde 3:

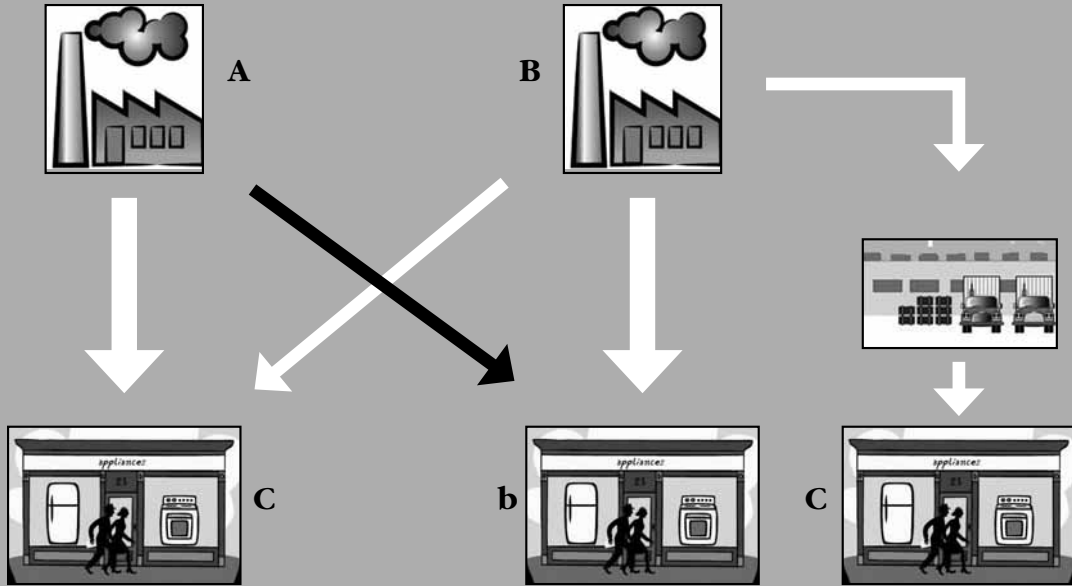
#### c) Rakip Teşebbüsler

“Aynı ürün pazarında faaliyette bulunan veya bulunma potansiyeline sahip sağlayıcılardır.”

- Rakip teşebbüsler arasında yapılan dikey anlaşmalar, sadece bir istisnai durum haricinde, grup muafiyetinden yararlanamaz:

## Rakip Teşebbüsler Arasında Yapılan Dikey Anlaşmalar (2)

- Teşebbüsler sadece dağıtım seviyesinde rakip olabilirler.



Rakip teşebbüsler arasında yapılabilecek dikey anlaşmalar yada böyle bir anlaşma olursa ne olur sorusuna şu şekilde cevap vermek mümkün, rakip teşebbüsler arasında yapılan dikey anlaşmalar bir tek istisna dışında grup muafiyetinden yararlanmamaktadır. O da şudur, şekilde görüldüğü üzere iki farklı rakip teşebbüsün konumunu burada görüyoruz. Bir teşebbüs (A) kendi dağıtım ağını kurmamıştır, (C) ile ifade edilen perakendeci seviyesinde yeniden satıcılarla ve diğer teşebbüslerle de anlaşmalar yap-

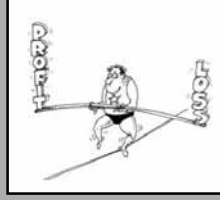
maktadır. Fakat diğer teŖebbüs (B) kendi dağıtım ağını da kurmuŖtur, (C) ile gösterilen teŖebbüslerle anlaŖma yaptığı gibi kendi kurmuŖ olduğu (b) yeniden satıcı ile de bu dağıtımı yapmaktadır, iŖte burada (A) ile gsterilmiŖ olan teŖebbüsün (b) ile gsterilmiŖ olan dağıtıcı ile anlaŖma yapması mümkün değildir. Onun dıŖında hangisi mümkündür? (B)'nin (C) ile yani diğer teŖebbüsün (A) doğrudan iliŖki içinde bulunmadığı teŖebbüslerle iŖlem ve anlaŖma yapması mümkündür.

### Acentelik SzleŖmeleri (1)



- Gerçek anlamda acenteye getirilen sınırlamalar Kanunun 4. Maddesindeki yasak kapsamında olmadığı için, muafiyet rejiminin de konusu değillerdir.
- Akdedilen anlaŖmanın **adının** acentelik anlaŖması olması, bu anlaŖmanın kendiliğinden Kanun'un 4nc maddesi kapsamında olmadığı anlamına gelmemektedir.

## Acentelik Sözleşmeleri (2)



- Belirleyici faktör, acentenin ticari veya mali bir risk alıp almadığıdır.

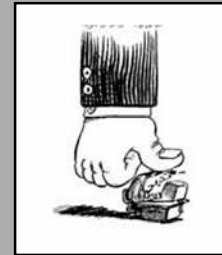
Acentelik sözleşmelerine ilişkin düzenlemeler de vardır. Gerçek anlamda acenteye getirilen sınırlamalar kanunun 4. maddesi kapsamında değildir. Fakat burada önemli bir husus var, o da anlaşmanın adının acentelik olması bir şey değiştirmiyor, önemli olan o anlaşmanın niteliğidir. Onu da şu şekilde ifade edebiliriz, belirleyici faktör, acentenin ticari veya mali bir risk alıp almadığıdır. Eğer acente bu yapmış olduğu anlaşma neticesinde ticari ve mali bir risk altına giriyorsa yani sadece anlaşmaları acente veren adına yapıp bitirmekle kalmıyor aynı zamanda onun bir takım risklerine de katlanıyorsa işte burada biz acentelik sözleşmesi yoktur diyoruz. Onun için acentenin ticari risk almaması gerekmektedir.

## II – Grup Muafiyetinden Yararlanabilmek İçin Yapılmaması Gerekenler : (Kara Liste)

### A) Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi (1)

**Alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi yasaktır.**

Sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla sağlayıcının, alıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya alıcıya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür.





Şimdi 2002/2 sayılı tebliğin getirdiği en önemli yenilik Avrupa'daki düzenlemeyle beraber artık teşebbüslere çok ayrıntılı, şunu şöyle yapacaksınız gibi değil de mehzada black list olarak adlandırılan kara liste, yani şunları yapmayın listesi getirmektir. En önemli yenilik budur.

Yeniden satış fiyatının belirlenmesi, bu kara listenin en başındaki ve en önemli yasaklamadır. Alıcının sabit veya asgari satış fiyatını belirlemesi kesinlikle ve kesinlikle yasaktır bir dikey ilişkide. Fakat bunun da bir istisnası var, bu bahsedilen yasaya dönüşmemesi kaydıyla tavsiye edilmesi ve azami satış fiyatının belirlenmesi mümkündür.

### **A. Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi (2)**

#### **Yeniden Satış Fiyatının Dolaylı Olarak Belirlenmesi**

- Alıcının kar marjının belirlenmesi,
- Tavsiye fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi,
- Alıcıya bildirilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimler uygulanması,
- Alıcının kendisine bildirilen fiyatlara uymaması durumunda;
  - teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması
  - anlaşmanın sona erdirilmesi

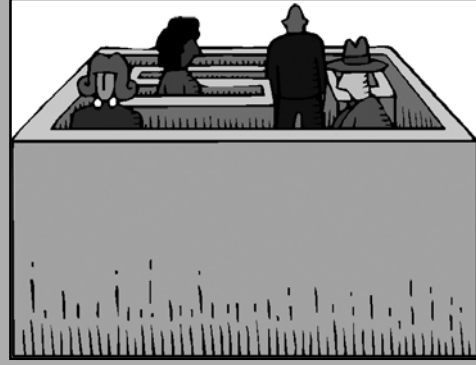
Yeniden satış fiyatının dolaylı olarak belirlenmesine bazı örnekler verilebilir. Teşebbüs doğrudan belirlemez ama dolaylı yaptığı bir takım faaliyetlerle bu amaca ulaşabilir. Bunlardan bazıları kar marjının belirlenmesi, fiyatlara uyulduğu oranda ilave indirimler uygulanması, fiyatlara uyulmaması durumunda teslimatların geciktirilmesi askıya alınması, anlaşmanın sona erdirilmesi ya da bununla tehdit edilmesi gibi bir takım yollarla satış fiyatının dolaylı olarak belirlenmesidir. Bu da kapsam dışıdır ve yasaklamaya tabidir.

## B. Bölge ve Müşteri Sınırlaması (1)

**Dört istisna dışında alıcıya bölge veya müşteri kısıtlaması getirmek yasaktır.**

### 1. İstisna

Sağlayıcı teşebbüsler kendilerine ya da alıcı konumundaki teşebbüslere münhasır satış bölgeleri veya münhasır müşteri grupları tahsis ederek tahsis edilmiş münhasır bölge ya da müşteri grubuna yapılacak **aktif satışları** kısıtlayabilirler.



- Pasif satışların engellenmesi yasaktır!
- Alıcının müşterileri kısıtlanamaz!

Şimdi bölge ve müşteri sınırlaması ile ilgili düzenlemeler var tebliğde. Dört istisna dışında alıcıya bölge veya müşterilerle ilgili herhangi bir kısıtlama getirilemez. Bunların istisnalarına gelmek lazım. Burada belki kafa karıştırıcı olabilir, zaten bu muafiyet bir iç istisnalar sistemi değil mi, onun istisnasının da mı istisnası var gibi. Fakat burada önemli olan husus şu, yasaklardan istisna olabilir. Yani burada o black list dediğimiz listeden bir takım istisnalar söz konusu. Bunlar, teşebbüslere hareket alanı sağlıyor. Bu istisnalar şu şekilde; aktif satışları kısıtlayabiliyor teşebbüs. Aktif satıştan ne anladığımızı bir sonraki slaytta göstereceğiz, fakat aktif satışların engellenmesi kesinlikle yasak, o ayrıma biraz sonra geleceğiz. Alıcının müşterileri kısıtlanamaz. Bu ne demek? Bu yabancılaşmanın önündeki engellerin kaldırılması demek. Eğer siz bir malı satıyorsanız, sattıktan sonra nihai tüketiciye geçtikten sonra sizin zincirinizin dışına çıkması demek o mala siz yabancılaşmışsınızdır demek. Artık onun üzerinde şu şuraya satmasın, bu da buradan almasın gibi düzenlemelere giriyorsanız bu bölge ve müşteri kısıtlamasına giriyor ve yasaklama kapsamına dahil oluyor.

## B. Bölge ve Müşteri Sınırlaması (2)

### Aktif Satış – Pasif Satış Ayrımı

Başka bir alıcının münhasır bölgesindeki veya münhasır müşteri grubundaki münferit müşterileri ziyaret etmek, buralarda müşteri aramak, mektup, faks göndermek, başka bir münhasır bölgede satış yeri veya dağıtım deposu kurmak gibi faaliyetler “**Aktif Satış**”

olarak değerlendirilir ve bunların kısıtlanmasına izin verilir.



Şimdi aktif satış, pasif satış ne demek bundan ne anlıyoruz?

Başka bir alıcının münhasır olarak belirlenmiş olan bölgesindeki müşteri grubuna veya ya bölge ya müşteri grubuna ziyaret ederek, arayarak ve bunun gibi aktif faaliyetler yoluyla buralara satış yapılması aktif satış kapsamına giriyor ve bunların dikey anlaşmada kısıtlanmasına izin veriliyor.

## B. Bölge ve Müşteri Sınırlaması (3)

### Aktif Satış – Pasif Satış Ayrımı

Başka bir alıcının bölgesindeki veya müşteri grubundaki müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları neticesi olmayan tesadüfi taleplerin karşılanması, teslimatı alıcı teşebbüs gerçekleştirse dahi, “**Pasif Satış**”

olarak değerlendirilir ve bunların kısıtlanmasına izin verilmez.



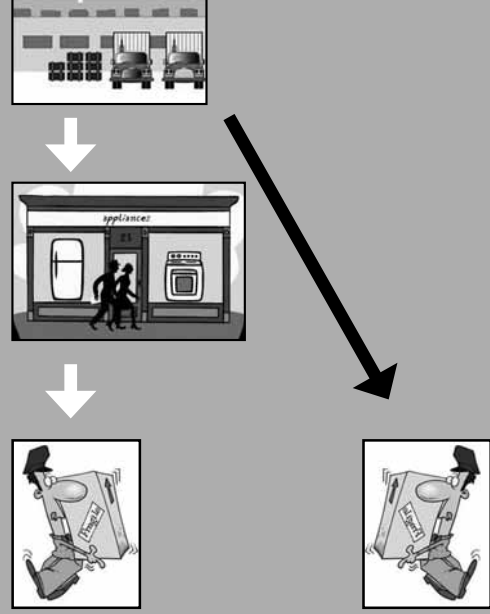
Pasif satış şunu ifade ediyor, alıcıdan gelen ve satıcının aktif çabasını gerektirmeyen bir takım tesadüfi taleplerin karşılanması. Bu nasıl olabilir?

Bir şekilde burada bir satıcının varlığını duyan herhangi bir alıcı gelip de o bayiden rahatlıkla mal alabilir, o alıcıya o malın verilmesi engellenemiyor.

## B. Bölge ve Müşteri Sınırlaması (4)

### 2. İstisna

Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara satış yapması engellenebilir.



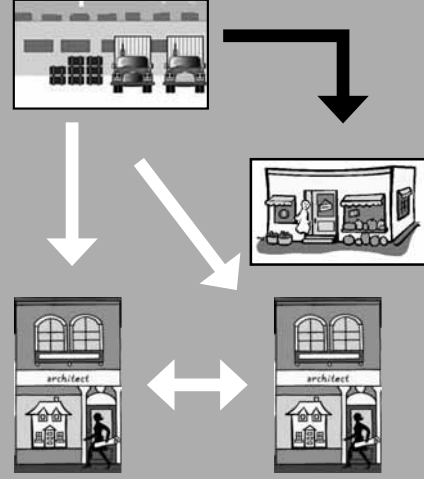
İkinci istisnada toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara satış yapması engellenebilir, bu da çok doğal olarak anlaşılacak bir nedene bağlı. Yani dağıtım zincirinin etkinliğinin bu şekilde azaltılması engellenmiş oluyor. Buna da rekabet hukuku cevaz vermektedir.

## B. Bölge ve Müşteri Sınırlaması (5)

### 3. İstisna

Seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkisiz dağıtıcılara satış yapması engellenebilir.

- Seçici dağıtım sistemi üyesi alıcıların diledikleri yere satış (aktif veya pasif) yapmaları engellenemez!
- Seçici dağıtım sistemi üyesi alıcıların kendi aralarındaki alım-satımları engellenemez!



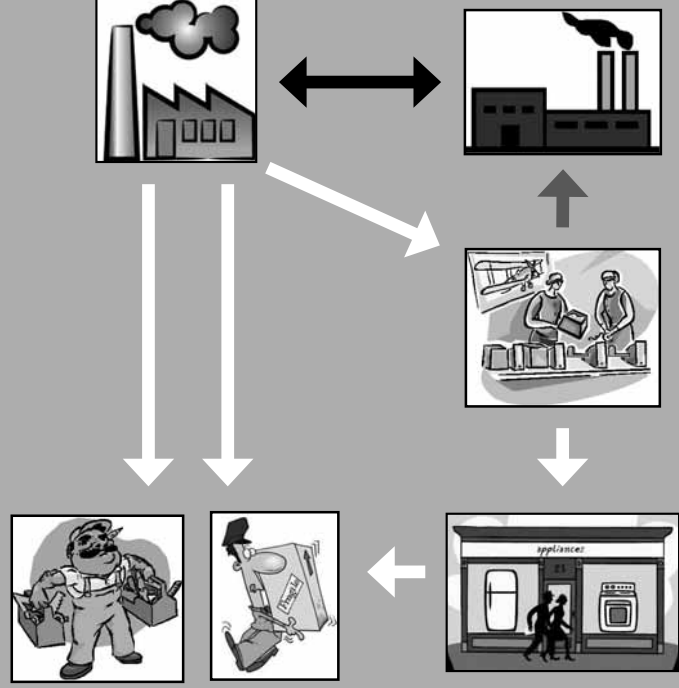
Üçüncü istisna, seçici dağıtım sistemine ilişkindir. Seçici dağıtım sistemi üyeleri, yetkisiz dağıtıcılara satış yapmaktan alıkonulabilir. Fakat bunun da bazı önemli noktaları var. Seçici dağıtım sistemi üyesi olduğu zaman anlaşmadaki alıcı istediği yere satış yapabilir. Dolayısıyla seçici dağıtım sistemi kurarsanız, aktif ya da pasif hiçbir şekilde sağa sola satış yapmasını engelleyemiyorsunuz. Diğer bir özellik, seçici dağıtım sistemi üyesi alıcılar arasındaki alışveriş engellenemez. Yani bu şu demek, siz kendi bayinize bir seçici dağıtım sistemi kurduğunuz zaman sadece benden alacaksınız veya o sistem içindeki başkalarından almayacaksınız demek mümkün değil. Bu en azından grup muafiyetinden yararlanamıyor. Bu önemli bir nokta.

## B. Bölge ve Müşteri Sınırlaması (6)

### 4. İstisna

Birleştirilerek bir ürün meydana getirmek amacıyla satılan parçaları alan alıcıların, bunları üretici teşebbüsün rakiplerine satması engellenebilir.

- Sağlayıcının bu parçaları son kullanıcılara veya yetkili-yetkisiz tamircilere yedek parça olarak satması engellenemez.



Dördüncü istisna, birleştirilerek bir ürün meydana getirmek amacıyla satılan parçaları alan alıcıya ilişkin. Bu birçok teknolojik üründe söz konusu olabilir. Sağlayıcının bu parçaları son kullanıcılara veya yetkisiz tamircilere yedek parça olarak satması engellenemiyor. Engellenebilen husus, sağlayıcıdan alınan bu malı sağlayıcının rakibine satmak. Yani siyah ile gösterilen ilişki içindeki bir yere, gri okla gösterilen şekilde satamazsınız eğer alıyorsanız. Merak edilirse ayrıntısına tekrar döneriz.

## III – Rekabet Etmemeye İlişkin Düzenlemeler

- Rekabet Etmeme Yükümlülüğü:

Alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı yükümlülük olarak tanımlanmıştır ve bazı sınırlar içerisinde kalındığında Tebliğ kapsamındadır.

- Bu sınırlar Tebliğ'in **5 inci maddesinin a,b ve c bentlerinde belirtilmiştir.**

Tebliğin en önemli unsurlarından bir tanesi rekabet etmeme yükümlülüğü. Alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal ve hizmetler üretmesi. Burada dikkat edin anlaşma konusu mal ve hizmetler demiyoruz. Onlarla rekabet halinde olanlar da dahil olmak üzere satın almasını, satmasını yada bunlarla ilgili bütün işlemlerini sağlayıcının yasaklaması rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında görülüyor.

### **Rekabet Etmeme Yükümlülüğünün Sınırları (1)**

- **Süresi 5 yıldan uzun ya da belirsiz olmamalıdır.**

- **İstisna**

Alıcının anlaşmaya dayalı faaliyetlerini sürdürürken kullanacağı tesisin mülkiyeti ya da kullanım hakkı (alıcıyla ilişkisiz biçimde) sağlayıcıya aitse; söz konusu **tesisi kullandığı süre boyunca** alıcıya rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebilir.

Rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebiliyor ama bunun bazı sınırları var. Onlar da beşinci maddede düzenlenmiş. Önemli sınırlardan bir tanesi süresinin 5 yıldan uzun ya da belirsiz olmaması. Zaten belirsiz olduğu zaman 5 yıldan fazla yapabiliyorsunuz demek bu. Süresinin 5 yıldan uzun ya da sınırsız olmaması gerekiyor. Bunun da bir istisnası var, alıcının anlaşmaya dahil faaliyetlerini sürdürürken kullanacağı tesisin mülkiyeti. Alıcı ile ilişkili olmayan biçimde yani burada bir muvazaa söz konusu olmaması lazım. Sağlayıcının mülkünü kullanmaktaysa alıcı konumundaki teşebbüs, bu tesisi kullandığı sürece bu rekabet etmeme yükümlülüğünü getirmeye devam edebiliyor sağlayıcı.

### **Rekabet Etmeme Yükümlülüğünün Sınırları (2)**

- **Anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme etkili olmamalıdır.**

- **İstisna**

Sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how' in korunması için gerekli ise, alıcıya, sona eren anlaşmanın konusu olan mallarla/hizmetlerle rekabet eden mallar/hizmetlere ilişkin olarak anlaşma süresince faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olacak biçimde rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebilir.

Rekabet etme yükümlülüğü sınırına ilişkin diğer önemli bir husus, yükümlülük anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme etkili olmamalı. Bunun da çok haklı bir gerekçeye dayanarak bir istisnası var. Eğer devredilen bir know-how'un korunması için gerekliyse yalnız o mal ve hizmetlere ilişkin olmak kaydıyla faaliyette bulunduğu tesis ya da araziyle sınırlı olmak kaydıyla böyle bir hükümlülük getirilebiliyor.

### **Rekabet Etmeme Yükümlülüğünün Sınırları (3)**

- **Seçici dağıtım sistemi söz konusu ise sadece belirli bir rakibin ürünlerinin satılmamasına dair olmamalıdır.**

Sağlayıcı konumundaki teşebbüs, rakiplerden bir kısmının ürünlerinin sistemde satışına izin verirken kalanlarının bu sistemi kullanmasını engelleyemez. Bir başka deyişle, seçici dağıtım sisteminde rekabet etmeme yükümlülüğü **ya tüm rakip ürünler için getirilmeli ya da hiçbiri için getirilmemelidir.**

Seçici dağıtım sistemi söz konusu ise gene önemli bir özellik var, rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebilmesi için, burada sadece belirlenmiş bir rakibin ürünlerinin satılmasının yasaklanması mümkün değil. Tebliğ kapsamında değil en azından. Yani siz şunu diyemiyorsunuz, x ürününün bayisisiniz ve seçici dağıtım sistemi çok karmaşık bir ürün. Fakat y benim rakibim onu satmayacaktır z ve t'yi satabilirsin. Bu tür bir rekabet etmeme yükümlülüğü tebliğ kapsamında sayılmıyor ve yararlanamıyor. Bunun ayrıca incelenmesi lazım. Dolayısıyla rakip ürünler için ya hepsi için getirilmeli ya da hiçbiri için getirilmemelidir. Böyle seçici bir yasaklama getirmek mümkün değil.



#### IV - Muafiyetin Geri Alınması

- Herhangi bir dikey anlaşma Tebliğ'e uygun olarak düzenlenmiş olsa bile, **uygulama aşamasında piyasada doğurduğu etki itibariyle** muafiyetin koşullarını taşımaktan uzaklaşmış ise, Tebliğ'in sağlamış olduğu muafiyet koruması Kurul tarafından geri alınabilecektir. Böyle bir durumda, Kurul, nihai kararını vermeden önce ilgililerin yazılı ve/veya sözlü görüşlerini isteyecektir.
- Muafiyetin geri alınması uygulamasının, **özellikle pazar gücü önemli seviyelere ulaşmış teşebbüslerin** anlaşmalara taraf olduğu pazarlarda gündeme gelmesi muhtemeldir.

Şimdi muafiyetin geri alınmasına geldik. Herhangi bir dikey anlaşma tebliğe uygun olarak düzenlenmiş olsa dahi uygulama aşamasında piyasada doğurduğu yetkiler bakımından bazı olumsuz sonuçlara yol açabilir. Bu da nedir? Biraz önce sunumda sayın başkan yardımcımızın ifade ettiği gibi olumlu etkilerinin olumsuz etkileri aştığı var sayılır fakat artık olumsuz etkileri olumlu etkilerini aşmaya başlamışsa burada artık bir sorun var demektir ve geri alma süreci burada işler. Muafiyetin geri alınması uygulaması özellikle pazar gücü önemli seviyelere ulaşmış teşebbüslerin taraf olduğu pazarlarda gündeme gelmesi muhtemel görünüyor. Çünkü pazar payı yükseldikçe piyasa kapama etkisinin dikey anlaşmalardan ötürü yükseldiğini görüyoruz.

#### V - Hakim Durumun Kötüye Kullanılması

- İlgili pazarın şartları ve dikey anlaşmanın niteliği göz önünde bulundurularak, grup muafiyeti kapsamına giren bir dikey anlaşmadaki sınırlamaların hakim durumun kötüye kullanılması olup olmadığına karar verilir.
- Değişikliğin bu belirsizliği gidermesi beklenmektedir.

Son olarak hakim durumu kötüye kullanmasına ilişkin bir düzenlemesi var tebliğin. İlgili pazarın şartları ve dikey anlaşmanın niteliği göz önünde bulundurulmak kaydıyla grup muafiyeti kapsamına girmiş olsa dahi bir dikey anlaşmadaki bazı sınırlamalar, hakim durumun kötüye kullanılması durumunu teşkil edebilir. Şimdi burada tabi bir çelişki var gibi. Siz 4. madde anlamında izin verirken 6. madde anlamında sorun çıkarabiliyor. Aslında bu çok tartışılan bir husus. Biraz sonra Tarkan Beyin anlatacağı değişiklik taslağında aslında bu değişikliğin ya da belirsizliğin giderilmesi düşünülüyor. Yani siz 4. madde anlamında bir takım yasaklamalara izin verirken, 6. madde anlamında bunların sorun yaratması gibi bir durumla karşılaşılması için pazar payı eşliğinin etkili olacağını düşünüyoruz.

Benim ifade etmek istediğim hususlar bu kadar, sabırla dinlediğiniz için teşekkür ederim.

***Kemal Erol:***

Hilmi Beye teşekkür ediyoruz, muafiyetle ilgili 2002/2 sayılı mevcut dikey anlaşmalar grup muafiyet tebliği çok karmaşık. Bu kadar karmaşık şey kısa sürede ancak bu kadar anlatılabilir. Eminim ki bununla ve yapılması düşünülen değişikliklerle ilgili sorular çok gelecektir. İkinci bölümde bunlara geçeceğiz. İsterseniz şimdi bugünün toplantı konusunu doğrudan ilgilendiren ve değişiklikleri ilgilendiren taslak hakkında Tarkan Erdoğan arkadaşımızdan bu taslağın neden hazırlandığı ve neler getirdiği konusundaki açıklamasını dinleyelim. Buyurun Tarkan Bey.

**2002/2 SAYILI TEBLİĞDE DEĞİŞİKLİK**

Tarkan Erdoğan (Rekabet Uzmanı)

terdogan@rekabet.gov.tr

0312 291 44 37

***Tarkan Erdoğan:***

Teşekkür ederim sayın başkan. Ben de herkese öncelikle hoş geldiniz demek istiyorum ve TÜSİAD yetkililerine de bu toplantıyı düzenledikleri için teşekkür etmek istiyorum.

## **AB'de Dikey Anlaşmalara Yönelik Reform**

- 2790/1999 sayılı Komisyon Tüzüğü
- 24.5.2000 tarihli Komisyon Duyurusu

### **İki Yeni Kriter**

- Ağır Sınırlamalar (Black List)
- Pazar Payı Eşiği (%30)

Şimdi 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin tebliğde biz bir değişiklik öngörüyoruz. Benim yapacağım sunum da bu değişikliğin ne olduğunu ve bizi bu değişikliğe götüren gerekçeleri sizlerle paylaşmak olacak. Tabi bu tebliğ taslağından bahsetmek için öncelikle AB'deki gelişmelere bakmak lazım. AB'de dikey anlaşmalara yönelik bir reform gerçekleşmiş oldu, 1999 yılında bir Komisyon Tüzüğü'nün yayımlanması ile. Ardından bu komisyon tüzüğü'nün açıklanmasına yönelik bir Komisyon duyurusu yayımlandı. Peki, topluluktaki dikey anlaşmalara yönelik bu reformun getirisi neydi? İki önemli yeniliği vardı. Birincisi biraz önce Hilmi Bey'in sunumunda da söylediği sadece ağır sınırlamaları, bir başka deyişle anlaşmalarda ve uygulamalarda olmaması gereken sınırlamaları tüzük belirtiyor ve bunları yasaklıyordu. Ardından bizde olmayan bir pazar eşiği getiriyor idi.

## **Türk Rekabet Hukukunda Durum**

- 2002/2 sayılı Tebliğ (14.7.2002 )
- Tebliği Açıklayan Kılavuz (9.8.2003)

### **AB Tüzüğü'nden Farkı**

Pazar Payı Eşiği Yok

Şimdi bizdeki 2002/2 sayılı tebliğ, daha önce de söylendiği gibi 2002 yılında yayımlanarak yürürlüğe giriyor ve ardından yaklaşık bir yıl sonra da tebliğin açıklanmasına dair bir kılavuz yayımlanıyor ve AB'deki düzenlemeden temel farkı da bir eşik öngörülmemiş olması.

### **Değişiklik Gerekçeleri**

- Pazar gücü yüksek teşebbüslerin yaptığı rekabet kısıtlaması içeren dikey anlaşmaların olumsuz etkilerinin olumlu etkilerini aşması
- Muafiyetin geri alınması
  - Efes/Bimpaş, Frito-Lay, Benkar, Yemek Sepeti
  - Devam eden incelemeler
- Muafiyetin geri alınmasının yarattığı külfet
  - Teşebbüsler açısından
  - Kurum açısından

Şimdi biz 2002/2 sayılı tebliğde değişiklik yapılmasına ilişkin tebliğ taslağında niçin böyle bir değişikliği istiyoruz? 2002/2 sayılı tebliğin 4 yıllık uygulaması sonucunda gördük ki özellikle piyasa gücü yüksek teşebbüslerin yapmış olduğu dikey anlaşmaların piyasa üzerindeki rekabeti kısıtlayıcı etkileri, etkinlik arttırıcı etkilerden daha ağır basmakta. Yani bir başka deyişle olumsuz etkiler, olumlu etkilerin önüne geçmiş. Özellikle piyasa gücünün yükseldiği durumlarda. Bunu hangi kararlarda gördük? Muafiyetin geri alınması kararlarında gördük. Efes ve Bimpaş kararında, Rekabet Kurulunun bira pazarına yönelik vermiş olduğu önemli bir karardır, onda gördük. Ardından hazır cips pazarına yönelik olarak Frito-Lay kararında gördük. Banka kartlarına yönelik olarak Benkar kararında, Yemek Sepeti kararında gördük. Bunun dışında şu anda incelemesi devam eden kararlarda da benzer uygulamaları görüyoruz. Dikkat ederseniz özellikle muafiyetin geri alındığı bu kararları incelediğimiz zaman, bu kararlarda teşebbüslerin hakim durumda olduklarını görüyoruz. Yani bir başka deyişle piyasa gücü çok yüksek teşebbüslerin yapmış oldukları anlaşmalardan Rekabet Kurulu muafiyeti geri almıştır.

## Yardımcı Gelişmeler

- Bildirim zorunluluğunun kaldırılması
- Re'sen muafiyet verilebilmesi
- Muafiyet kararlarının geriye yürüyebilmesi

Yukarıdaki durumlardan ötürü bildirmemeden dolayı geçersizlik ve ceza ihtimali ortadan kalktı

Yine 2005 yılında önemli bir değişiklik oldu. Usul anlamında, bildirim zorunluluğu kaldırıldı. Bir başka deyişle artık rekabeti sınırlayıcı anlaşmaların Rekabet Kuruluna bildirilmesi zorunluluğu kaldırıldı ve muafiyet değerlendirmesi yapılabilmesi için de bildirim şartı artık aranmamaya başlandı. Biz artık her incelememizde, ön araştırmamızda, soruşturmamızda anlaşmalara ve uygulamalara yönelik olarak 5. maddedeki koşulları taşıyıp taşımadığına yönelik bir değerlendirme yapıyoruz. 2002/2 sayılı tebliğin yayımlandığı tarihte bildirim zorunluluğunun olması bizi zaten bir eşik getirmek yönünde engellemiştir çünkü herhangi şekilde bir eşik getirdiğimiz zaman eşğin üzerindeki teşebbüslerin mutlaka Rekabet Kuruluna o anlaşmalarını bildirmeleri gerekiyordu. Dolayısıyla bildirim zorunluluğunun kaldırılması bu yönde bir değişikliği yapmak için bizim bir anlamda elimizi rahatlaştırmıştır.

Rekabet Hukukunda pazar gücüne bakarsak, biz dikey anlaşmalara yönelik tebliğ taslağında bir eşik getirirken esasında yeni bir şey getirmiyoruz.

## Rekabet Hukukunda Pazar Gücü (Pazar Eşiği)

- Kanun'un 4. ve 5. maddeleri
  - Ar-Ge Tebliği → % 20 ve % 40
  - Motorlu Taşıtlar → % 30 ve % 40
- Kanun'un 6. maddesi
  - Hakim Durum → % 40 ve yukarısı
- Kanun'un 7. maddesi
  - Birleşme/Devralmalar T. → % 25

Şu an ar-ge tebliğimizde, yine grup muafiyeti tebliğinde %20 ve %40 olmak üzere 2 eşik var bir başka tebliğimizde, yeni yürürlüğe giren Motorlu Taşıtlar Tebliğimizde de yine bir eşik ön görülüyor. Kanununun 6. maddesi olan hakim durum maddesinde de, teşebbüslerin hakim durumda olup olmadıklarının tespitinde pazar gücünü göstermesi bakımından en az %40'lık bir pazar payı aranıyor. Yine kanununun 7. maddesi anlamında birleşme ve devralmalarda da izin anlamında %25'lik bir pazar payı eşiği ön görülmüş. Bir başka deyişle dikey anlaşmalara yönelik tebliğ taslağında getirilen yeni bir şey değildir.

### Tebliğ Taslağı (1)

“**Madde 3a-** 2 nci madde ile sağlanan muafiyet, sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u geçmemesi durumunda uygulanır.”

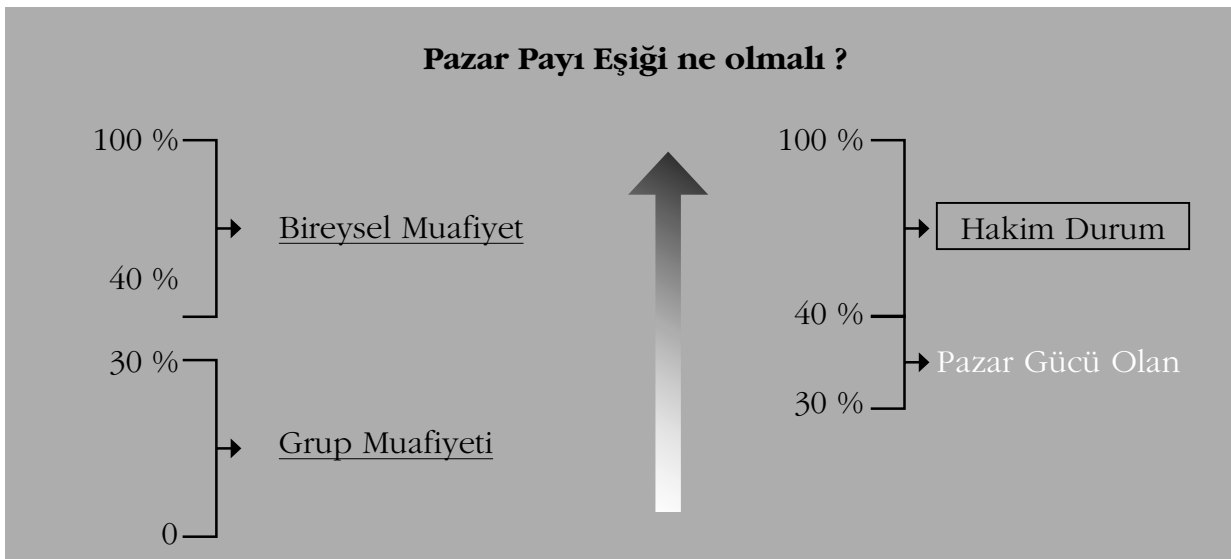
Tebliğ taslağına baktığımız zaman, tebliğ bu şekilde yasalaştığı takdirde, pazar payları %30'a kadar olan teşebbüslerin anlaşmaları grup muafiyetinden yararlanacak. Buradaki pazar payının hesabında da sağlayıcının pazar payı baz alınıyor istisnai bir durum hariç olmak üzere. %30 pazar payı eşiğinin üzerinde olan teşebbüsler açısından esasında çok büyük bir hak kaybı da söz konusu olmuyor. Yani kanununun 4. maddesi çerçevesinde bir geçersizlik, bir aykırılık söz konusu olmuyor, sadece bireysel muafiyete tabi oluyorlar.

## Tebliğ Taslağı (2)

### “Madde 6

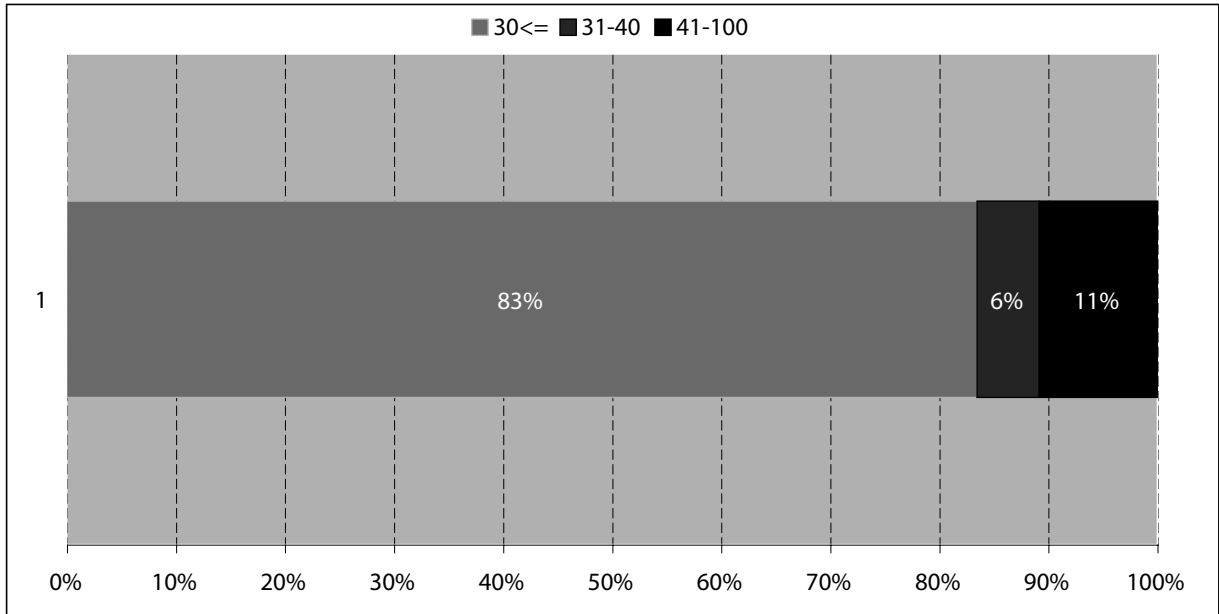
Benzer nitelikteki dikey sınırlamaların oluşturduğu paralel ağlar ilgili pazarın **%50’sinden** fazlasını kapsıyorsa, Rekabet Kurulu, ayrıca çıkaracağı bir tebliğ ile ilgili pazarda belirli sınırlamaları içeren dikey anlaşmaları bu Tebliğin sağladığı muafiyetin dışına çıkarabilir”.

Şimdi tebliğ taslağında getirilen bir başka eşik ise benzer nitelikteki dikey sınırlamaların oluşturduğu paralel ağlara yönelik. Bu madde zaten şu an yürürlükteki tebliğde de bulunmakta ancak pazarın önemli bir bölümünü kapsaması yerine ilgili pazarın %50’sinden fazlasını kapsıyorsa şeklinde bir değişiklik ön görülüyor. Burada da yapılmak istenen şu; özellikle bazı pazarlarda çok sayıda teşebbüsün yapmış olduğu anlaşmalar eğer pazarın önemli bir bölümünü kapsıyorsa örneğin bir pazarda teşebbüslerin yaklaşık %20 pazar payına sahip olduğunu ve şu anki grup muafiyetinden yararlandığını fakat bu teşebbüslerin rakiplerinin de benzer anlaşmalar yaptığını dikkate aldığımızda bu anlaşmalarının paralel etkisi, yani pazardaki rekabet üzerindeki etkisi, tek tek yaratacakları etkiden çok daha fazla bir olumsuz sonuç doğurabiliyor. Böyle bir durumda da Rekabet Kurulu ayrıca yayımlayacağı bir tebliğ ile sadece o pazara yönelik olarak tebliğin sağladığı muafiyeti geri alabiliyor. Dediğim gibi bu madde şu anki mevcut tebliğimizde de bulunmakta. Şu ana kadar da uygulanmadı çok istisnai olarak uygulanması düşünülen bir düzenleme.



Şimdi belki de bugünkü toplantımızda konuşulacak en önemli konu, pazar payı eşiği ne olmalı? Biz tebliğ taslağında %30'luk bir eşik ön gördük ama bu tartışılabilir. Ben pazar payı eşiğinin ne olduğundan ziyade ne olmaması gerektiği üzerine birkaç bir şey söylemek istiyorum. Öncelikle hakim durumda olan teşebbüslerin grup muafiyetinden yararlanmaması gerektiği konusunda bir düşüncem var. Zaten biraz önce Hilmi Bey'in de söylediği gibi şu anki mevcut durumda hakim durumda olan bir teşebbüsün bir dikey anlaşması, kanunun 4. maddesindeki yasaklamadan muaf tutulurken aynı anlaşma 6. maddeden dolayı yasaklanabilmekte. Bu da teşebbüs açısından bir belirsizlik, kanun sistematığına de aykırı bir durum yaratmakta. Dolayısıyla eşiğin üst sınırının %40 olması gerektiğini söyleyebiliriz çünkü hakim durum bilindiği üzere genellikle %40 Pazar payı eşiğinin üzerinde olduğu durumlarda söz konusudur. Dolayısıyla biz eşiğin %30 ila %40 arasında bir seviyede belirlenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu şekilde de görüldüğü gibi şu anki mevcut durumda yani 0 ila 100 arasında tüm teşebbüsler grup muafiyetinden yararlanırken bir eşik getirilmesi durumunda grup muafiyetinin kapsamı daraltılacak, bireysel muafiyetin kapsamı genişletilmiş olacak.

### Etki Analizi (1)



İlgili pazar tanımı çerçevesinde oluşturulmuştur. Kaynak: Rekabet Kurulu Verileri



Şimdi biz bu çerçevede bir etki analizi de yaptık. Rekabet kurumunun şimdiye kadar vermiş olduğu kararlardaki ilgili pazar tanımlarına baktık ve bu ilgili pazar tanımlarına göre teşebbüslerin pazar paylarına da baktığımız zaman esasında teşebbüslerin büyük bir çoğunluğunun pazar payının %30'un altında olduğunu görüyoruz. Bir başka deyişle açık gri olarak gösterilen teşebbüslerin %83'ünün yaklaşık pazar payı %30'un altında. Yani burada esasında %30'luk bir eşik getirildiği takdirde bundan etkilenecek olan teşebbüsler toplamın sadece %17'si olacak. Yani %6'sı 30 ile 40 arasında, 40'ın üzerindeki teşebbüsler de sadece %11'i. Dolayısıyla %11'lik bir teşebbüs grup muafiyeti kapsamı dışına çıkacak, bireysel muafiyete tabi olacak.

***Kemal Erol:***

Tarkan Bey affedersiniz, bu önemli olduğu için bunun üzerine tekrar dönmek istiyorum. Bu rakamlar nelerdir? Bireysel muafiyet başvurusunda bulunmuş olanlar mı?

***İsmail Hakkı Karakelle:***

Hayır. Tüm inceleme araştırma, inceleme, soruşturmalarda bulunduğumuz sektörlerdeki hali hazır aktörlerin pozisyonu.

***Kemal Erol:***

Ama grup muafiyeti bunun içine girmiyor herhalde.

***Tarkan Erdoğan:***

Biz nasıl pazar paylarına bakıyoruz yani buradaki bu fotoğraf nasıl çıktı? Şimdiye kadar Rekabet Kurumu'nun faaliyete geçtiği, 1997 sonundan itibaren, Kurulun vermiş olduğu soruşturma kararları, ön araştırma kararları, tüm sektörlerdeki kararlarda, incelemiş olduğu kararlarda sahip olduğu pazar yapılarına dayanılarak bu analiz gerçekleştiriliyor.

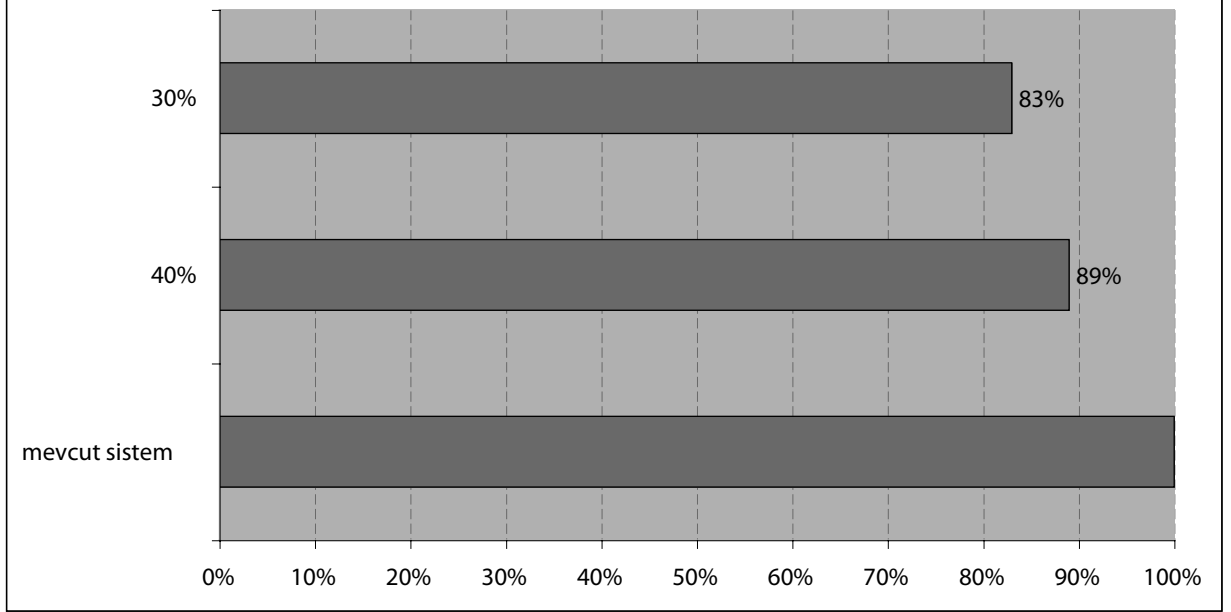
***Kemal Erol:***

Ben sadece dikey anlaşmalar için bir çalışma yaptınız zannettim.

**Tarkan Erdoğan:**

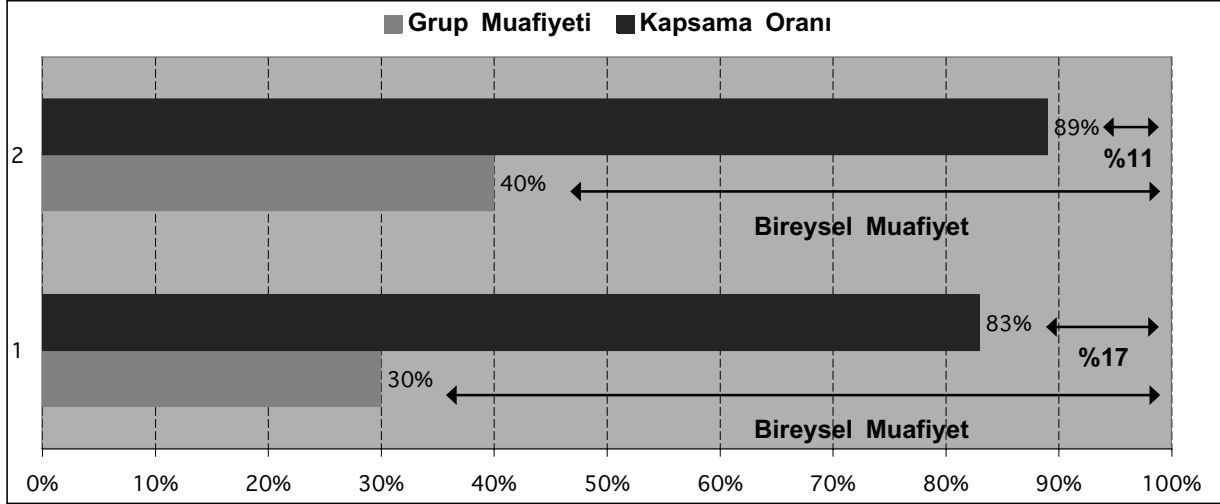
4, 6 ve 7 yani tüm rekabet hukukuna aykırılıkların söz konusu olduğu kararlarda.

**Etki Analizi (2)**



Şimdi, son sütunda mevcut sistemi görüyoruz. Mevcut sistemde teşebbüslerin pazar payı ne olursa olsun grup muafiyetinden yararlanıyor. Eşiği %40 olarak belirlediğimiz zaman teşebbüslerin %89'u yine grup muafiyetinden yararlanmaya devam edecekler. Ortadaki bu bar onu gösteriyor. Bir başka deyişle sadece %11'i artık grup muafiyeti kapsamında olmayacak, bireysel muafiyete tabi olacak. Eşik %30 olarak belirlendiği takdirde ise bu oran %83 oluyor, yani teşebbüslerin %83'ü grup muafiyetinden yararlanmaya devam edecekler gibi bir genellemede bulunabiliriz. Dolayısıyla şu anda önerilen sistemin yani getirilen %30'luk pazar payı eşiğinin esasında pazar üzerinde veya teşebbüsler üzerinde çok önemli bir etki doğuracak düzenleme olmadığını düşünüyoruz. Bu veriler de onu gösteriyor diye düşünüyoruz.

### Etki Analizi (3)



Bir başka grafikte şu şekilde de bakabiliriz fotoğrafa. Eşiğin %30 veya %40 olarak belirlenmesi durumuna göre oluşturulmuş 2 tane sütun var. %30 belirlenmesi demek, pazar payları 0-30 arasında olan teşebbüslerin grup muafiyetinden yararlanması, gri barla gösteriliyor. Bireysel muafiyete tabi olanlar ise %31 ile %100 arasında olanlar. Halbuki etki anlamında baktığımız zaman bu oranın esasında teşebbüslerin %83'ünün yani çok önemli bir bölümünün zaten grup muafiyetinden yararlanmaya devam edeceklerini görüyoruz. Bireysel muafiyete tabi olacakların yüzdesi sadece %17. Eşiği 10 puan arttırdığımızda, yani %40'a çıkardığımızda bireysel muafiyete tabi olacaklar açısından oran %17'den %11'e düşüyor.

### Etki Analizi (4)

	30 %	40 %
En fazla	3	2
Ortalama	2	1
Veri sonuçları	1,2	1

- %30 eşiğin üzerinde 1 veya 2 teşebbüs bulunmaktadır .
- %40'ın üzerinde ise 1 teşebbüs bulunmaktadır.

Şöyle genellemelerde bulunmak da mümkün. Veri sonuçları da bunu doğruluyor zaten. Şimdi eşğin %30 olarak belirlenmesi durumunda, basit bir hesap yaptığımız zaman, bir pazarda en fazla 3 teşebbüs eşğin üzerinde olabilir. Yani 31, 31, 31, kalan teşebbüs zaten grup muafiyetinden yararlanmaya devam edecektir. Bunu %40 olarak düşündüğümüz zaman da en fazla 2 teşebbüs grup muafiyetinden yararlanamayacaktır, bireysel muafiyete tabi olacaktır. Yani 41 ve 41, kalan gene grup muafiyetinden yararlanacaktır. Bunu ortalamalara vurduğumuz zaman teşebbüslerin %30 eşğin üzerinde her pazarda 1 veya 2 olduğunu görürüz. %40'da ise ortalama sadece 1 teşebbüs %40'ın üzerinde olacaktır ki veri sonuçları da bunu doğruluyor. Bizim yapmış olduğumuz çalışmanın sonucunda %30 pazar payı eşğinin üzerinde ortalama 1 veya 2 teşebbüs bulunmakta ama bu 1'e daha yakın. %40'ın üzerinde teşebbüslerin sayısı ise sadece bir. Yani kalan teşebbüsler yine grup muafiyetinden yararlanmaya devam edeceklerdir. Dolayısıyla önerilen bu sistemin esasında pazar üzerinde çok da önemli, yani teşebbüsler açısından, çok da önemli bir etki yaratmayacaktır diye düşünüyoruz.

### **Tebliğ Kapsamı Dışında Kalanlar ?**

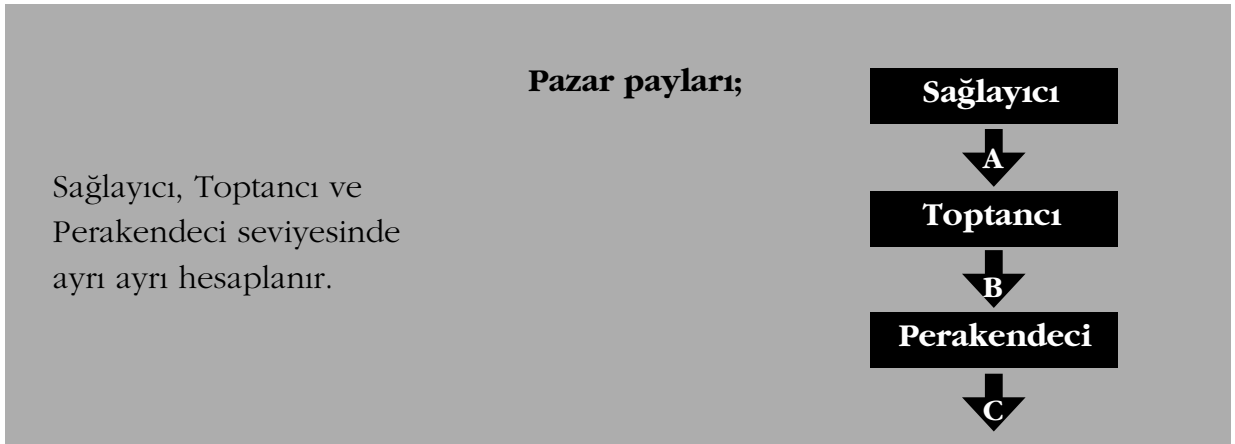
- **Bildirim zorunlu değildir.**

- Teşebbüslerin 5. maddeye göre kendi değerlendirmelerini yapmaları beklenmektedir.
  - (1 yıllık uyum süreci)
- Bireysel muafiyet kararı için ihtiyari bildirim yapılabilir.

### **5. Madde'ye uygun olmayan bir sözleşmenin bildiri ile elde edilebilecek bir kazanım yoktur !**

- **Tebliğ'in Mevcut Kılavuzu revize edilecektir.**
- **Kanunun 5. maddesinin uygulanmasına yönelik yeni bir kılavuz çıkarılacaktır.**
- **Kurul Kararları yol gösterici olacaktır.**

Akla Şu soru gelebilir, peki tebliğ kapsamı dışında kalan teşebbüsler ne yapacaklar yani burada bir belirsizlik var mı, yok mu? İlk bakıŐta bir belirsizlik olduğu görülüyor çünkü artık grup muafiyetinden otomatik olarak yararlanırken yayımlanacak yeni bir tebliğ ile artık siz grup muafiyetinden yararlanmayacaksınız, bireysel muafiyetten yararlanacaksınız, bildirim zorunluluğu da kaldırıldı, dolayısıyla eŐiğın üzerinde olan teşebbüsler ne yapacaklar? Bu bir belirsizlik yaratıyor gibi gözüküyor. Biz bu belirsizliği en alt düzeeye indirmek amacıyla 2 tane kılavuz yayımlamayı planlıyoruz. Bunlardan birincisi, Şu an mevcut kılavuzun revize edilmiş hali. Bir başka deyişle eŐiğın üzerinde olan teşebbüslerin anlaşmalarının Rekabet Kurulunda nasıl değerlendirileceğine ilişkin ipuçlarını değerlendirmelerine yönelik çeşitli genellemelerin yer alacağı bir bölüm, yani oldukça kapsamlı bir bölüm eklenecek. Şu anki kılavuzun yaklaşık 30 sayfa olduğu düşünülürse, kılavuzun hacmi yaklaşık 100 sayfaya çıkacaktır diyebiliriz. Ayrıca yeni bir kılavuz çıkarmayı planlıyoruz. Zaten bildirim zorunluluğunun kaldırılmasından sonra bunun çıkarılması da bir zorunluluk. Kanunun 5. maddesindeki koşullarla biz ne demek istiyoruz yani bu koŐullar ilk bakıŐta okunduğu zaman çok soyut ifadeler içerebilir, bunları somut olarak hangi olay bazında rekabet kurulunca nasıl yorumlandığına yönelik değerlendirmeler olacak. Ayrıca bu kılavuzlarda teşebbüslerin rahatça anlamlarına olanak sağlamak amacıyla çeşitli örnekler de verilecek. Pazara giriş engellerinin yüksek olduğu, pazar paylarının Şu Şekilde dağıldığı pazarlarda bir teşebbüsün yapmış olduğu anlaşmanın bireysel muafiyet alıp almama olasılığının nasıl olacağına dair değerlendirmeler olacak. Dolayısıyla eŐiğın üzerinde olan teşebbüsler aÇısından kendi değerlendirmelerini yapmalarını kolaylaŐtıracadıđını düşünüyoruz.



Benim de söyleyeceklerim bu kadar, teşekkür ederim.

***Kemal Erol:***

Tarkan Erdoğan bu çalışmanın merkezinde yer alan bir arkadaşımız. Bu sebeple yapılan çalışmalarını en yetkin ağızdan detaylı bir şekilde duyduk, çok teşekkür ediyoruz. Hemen bir soruyu ben ara vermeden önce sorayım, yeri gelmişken, tam bıraktığınız yerde. Değişiklik taslağını hazırladınız ama acaba hem eski kılavuzda yapacağınız değişikliği, hem de yeni kılavuz taslağı konusunda bir çalışmaya başladınız mı?

***Tarkan Erdoğan:***

Şu anda yürüyor, aynı anda yürürlüğe girmesini planlıyoruz.

***İsmail Hakkı Karakelle:***

Şu söylemekte de yarar var. Kamunun, idarenin değişimi sorulup tartışılıp yapılmalı dedik, bir başka değişim daha olmalı. Onu biz yapmaya çalışıyoruz. Bir eski alışkanlık, devletin çeşitli birimlerinden bir düzenleme çıkar, Resmi Gazetede yayınlandığı tarihte yürürlüğe girer diye orada bir madde olur. Hem insanlar ilk kez görür hem de yayınlandığı gün yürürlüğe girer. Şimdi modern dünya böyle değil, ne yapıyorsanız yapın bir geçiş süreci vermek lazım. Bizim bu tebliğ için düşündüğümüz; tebliğ taslağı, eğer Kurul tarafından benimsenir ve çıkarsa kuşkusuz kurulun takdirinde bir geçiş süresi olacak. Yani yayınlandığı tarihten 1 yıl sonra yürürlüğe girmiş olacak. Ve o bir yıl, iki şey sağlayacak;

1. Teşebbüslerimiz tebliğin benimsenip yayınlanması halinde o bir yıl içinde kendilerini yeni duruma adapte edecekler.
2. Biz kılavuzu hazırlayacağız. Tebliğ kesinleşmeden kılavuzun da bir manası yoktur. Yani kılavuz çalışmamız şimdi sürüyor ama çok kaba hatlarıyla sürüyor. Önce Kurul'dan hangi hükümlerin geçeceğini, kesinleşeceğini görmemiz lazım. O 1 yıl hem siz teşebbüslere intibak süresi kazandıracak, bize de kılavuzu hazırlama süresi verecek. Hedefimiz, tebliğ çıkması halinde, tebliğin yürürlüğe giriş tarihinde kılavuzun da bütün ilgililerin elinde olmasını sağlamak.



SORU VE CEVAP





### ***Kemal Erol:***

Değerli katılımcılar tekrar hoş geldiniz. Bu bölümde daha önce konuştuğumuz gibi, söz sırası değerli katılımcılara geçmiş durumda. İki şeyi tekrar hatırlatmak istiyorum. Birincisi, iki tane mikrofonumuz var. Sorularınızın mikrofona kaydedilmesi önem taşıyor. İkincisi de, soruyu yönelten masaya yöneltecek. Burada Rekabet Kurumu temsilcileri bir bütün halinde. Bir görev bölümü yapıldı ama bu görev bölümüne rağmen, soruların kimin tarafından cevaplandırılması gerektiğini İsmail Hakkı Bey'in arkadaşlarına gerektiğinde söz vermesi suretiyle olacak. O bakımdan isme yöneltmeden sorunun Rekabet Kurumu'na yöneltmesini rica ediyorum. Ve söz sizde.

**SORU:** Şunu öğrenmek istiyorum. 6 Şubat'taki çalıştayda da konu olmuştu. O zamandan beri de ben bazı incelemeler yapmaya çalıştım, sonuçlandıramadım. Sizlerin bilgisine başvurmayı düşünüyorduk. Avrupa'da yapılan bu tebliğdeki sınırlama gerçekten Bulgaristan'dan İngiltere'ye, İsveç'ten İtalya'ya kadar olan bütün Avrupa topraklarında geçerli bir sınırlama mı? Yoksa Almanya'da, İtalya'da bu kullanılıyor mu? Bu konuda sizlerin açıklamasına ihtiyacımız var.

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

6 Şubat'ta da konuşmuştuk. Bir yanlış anlama var. Bu vesileyle ilgili pazar kavramının üstünde bir iki dakika duralım. Cevap orada yatıyor. Bu pazar payı nerenin pazar payı. İlgili pazardaki pazar payı. Siz mesela coğrafi pazardan söz ediyorsunuz. Coğrafi pazar Türkiye için Hakkâri'den Edirne'ye kadar bütün Türkiye olmayabiliyor. Avrupa'da da böyle değil. Bizde de değil. Otomatik olarak böyle değil. Neyi anlatmaya çalışıyorum? İlgili pazar iki cepheden belirleniyor. 1) Ürün yönüyle, 2) Coğrafi yönüyle. Ürün yönüyle neye bakıyoruz. İkame edilebilirliğe bakıyoruz. Birbirini ikame eden ürünleri aynı pazarda sayıyoruz. İktisat literatüründe geliştirilmiş modeller var. Belirli enstrümanlar malların birbiriyle ikame edilip edilmediklerini tespit ediyor. Örneğin bir malın fiyatının küçük oranda artırılması halinde, o mala yakın mallara kayış var mı, yok mu ona bakılıyor. Dolayısıyla, birinci kıstas ilgili ürün pazarını belirlerken, ürün yönüyle ikame edilip edilmemesi. 6 Şubat'ta verdiğimiz örnekleri izin verirseniz hemen hatırlatalım. Rekabet hukuku bakımından genel olarak otomotiv pazarı, hemen hemen hiç mana ifade etmeyen bir tanımlamadır. Mercedes veya BMW veya Volvo'nun üst segmentini düşünün, onlarla benim 1989'da aldığım arabanın segmentini düşünün. Bir tüketici sabahleyin evden Mercedes almak için çıkıp da, akşam eve Serçe ile dönmez.

Olacak şey değil. İkamemle bakarız ona. Dolayısıyla, otomotiv pazarı tek başına bir anlam ifade etmez. Segmentler önemlidir. O toplantıda verdiğimiz bir örnek daha vardı. Aynı örneği tekrar verelim. Bize Cumhuriyet Gazetesi bir tarihte gelip, Star Gazetesi'ni şikayet etmişti. "Star fiyatını çok düşük bir rakama düşürdü. Beni pazardan çıkartmaya çalışıyor" diye. Biz inceledik. Cumhuriyet ile Star'ın sadece adı gazete. Aynı pazarda değil ki. Star'ın fiyatı düştü diye kim Cumhuriyet almayı bırakır da Star alır. Star başka bir segmentte, Cumhuriyet başka bir segmentte idi. Hürriyet, Milliyet, Sabah başka bir segmentte.

İkincisi coğrafi bakımdan. Coğrafi bakımdan da homojenlik arıyoruz. Örneğin, çimentoda coğrafi pazar çimento fabrikasının etrafındaki yaklaşık 200–250 kilometrelik yarı çaplı bir daire olarak ele alınıyor. Deniz yolu ile bu 400–450 kilometreye çıkabiliyor. Yani İstanbul'da Mardin Çimento'nun çimentosunu bulamazsınız. O zaman demek ki, Mardin Çimento ile ilgili Mardin ve Adıyaman'da rekabet analizi yapıyorsanız, İstanbul ve civarındaki, Marmara Bölgesi'ndeki çimento fabrikalarını hiç dikkate almaya-caksınız. Tebliğ taslağına dönelim. % 30 ilgili ürün pazarındadır. Topluluk bakımından da bu böyle. Dolayısıyla, sizin sorunuzun cevabını "üründen ürüne değişecek" diye veririm. Onların % 30'u da üründen ürüne değişir.

Sorunuzun cevabından hareketle ilgili pazarla ilgili düşüncelerimi anlatmaya çalıştım. Sonuç olarak her üründe ayrıca değerlendirilmeli diyebiliriz. Acaba Tarkan Bey'in ekleyeceği bir şey olabilir mi?

### ***Tarkan Erdoğan:***

Toplulukta % 30 pazar payı eşiği var. Burada da coğrafi pazar tüm topluluk ülkelerini kapsıyor konusunda bence büyük bir yanılsama var. Şöyle ki, İsmail Bey'in örneğinden gidersek yani topluluktaki rekabet kurallarının uygulanmasında birincil şey üye ülkeler arasında ticareti etkilemesi koşulu. Ancak, Toplulukta Komisyon bu kuralı oldukça geniş yorumluyor. Yani uygulamada birçok şeyi topluluk rekabet kurallarının uygulaması içinde değerlendiriyor. Ayrıca, coğrafi pazar açısından baktığımız zaman, Almanya pazarında yapılmış olan bir anlaşmanın çok rahatlıkla toplulukta üye ülkeler arasında ticareti etkilediği kabul görüyor ve orada da coğrafi pazar örneğin Almanya oluyor. Dolayısıyla, % 30'luk pazar payı eşiği topluluk bazındadır diye genelleme yapamayız. Bu genelleme İsmail Bey'in söylediği gibi yanlış olur. Çoğu durumda Almanya olabiliyor, İngiltere ola-

biliyor. Almanya'nın bir bölümü olabiliyor. Yani düşünün. Almanya'nın Bavyera eyaleti olabilir. Üye ülkeler arasında ticareti de etkiliyor olabilir. Dolayısıyla, o zaman siz Bavyera pazarında % 30 pazar payı eşiğini geçip geçmediğine bakarsınız. Bu pazar payı eşigi her durumda Topluluk kapsamında değerlendirilecektir şeklinde bir yaklaşım bence yanlış. Ayrıca, Rekabet Kurumu olarak, yapmış olduğumuz bir çalışmada da biz sadece Topluluğa bakmadık. Topluluk üyesi ülkelerdeki grup muafiyeti düzenlemelerine de baktık. Bu düzenlemelere baktığımızda, birçok ülkede dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti düzenlemelerinin olduğunu, yani sadece kendi iç pazarlarına yönelik olarak kendi pazarlarına yönelik ticareti etkilediği durumlarda ve pazar payı eşisinin de % 30 olarak belirlendiğini görüyoruz. Örneğin, Danimarka'da böyle bir düzenleme var, % 30. Romanya'da var, yine % 30. Son üye olan ülkelerin neredeyse tamamında bir eşik var. Ayrıca, Topluluk kurucu üye ülkelerinde bile var. Örneğin, İngiltere'de 2005 yılında bir değişiklik yapmışlar. İngiltere'deki değişiklikten önceki sistem de bize çok benziyor. Yani bizdeki gibi herhangi bir eşik öngörülmeden per-se legal yani per-se hukuka uygun bir yaklaşım sergiliyor. Yeniden satış fiyatının belirlenmesi hariç olmak üzere. Yalnız 2005 yılında yaptıkları bir değişiklikle diyorlar ki, bundan sonra İngiltere iç pazarındaki ticareti etkileyen anlaşmalar için de % 30'luk pazar payı eşigi uygulanacaktır. Yani topluluk tüzüğüne doğrudan atıfta bulunuyorlar. Yani üye ülkeler arasında ticareti etkilemediği durumda sadece İngiltere iç pazarını etkilediği durumlarda da aynı pazar payı eşiğini kullanıyorlar. Dolayısıyla, birincisi tüm durumda üye ülkeler arası ticareti etkilediği durumda bile pazar payı topluluğun tamamını kapsayacak şekilde hesaplanacak şeklindeki değerlendirme yanlıştır. İkincisi, üye ülkelere baktığımız zaman da, benzer eşikli düzenlemeleri görüyoruz. Çoğunluğunda var. Ama olmayan ülkeler de var. Bunu da belirtmekte fayda var.

**SORU:** Öncelikle Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı'na ve değerli uzmanlara bu davetimizi nazikçe kabul edip, buraya geldikleri için teşekkür etmek istiyorum.

Gördüğüm kadarıyla, Rekabet Kurumu etki analizine benzer bir çalışma da yapmış. Türkiye'deki işletmelerin yaklaşık % 87'si bu eşikle ilgili, geri kalanı değil diye bir tespit vardı. O geri kalan yani eşikle ilgili olan firmaların da daha ziyade büyük firmalar olduğunu düşünüyorum. Ulusal bir pazardan bahsettiğimiz için büyük firma kavramının da üzerinde durmamız gerektiğini düşünüyorum. Bir AB'li yabancı şirketin Türkiye'de pazar payı % 25 olabilir ve dolayısıyla bu eşige takılmayabilir. Bir başka yerli firmanın pazar payı % 30'un çok daha üzerinde olabilir. % 40, % 50 olabilir ama bu eşige takıla-

bilir. Ama bazı durumlarda o eşiğe takılmayan dünya çapında AB'li firma sektöründeki en büyük firma olabilir. Burada yabancı firmalarla rekabet içerisinde olan Türk firmalarını bu açıdan da değerlendirmemiz gerektiğini düşünüyorum. Dolayısıyla, % 30 bu anlamda çok dikkat edilmesi gereken bir husus.

Bir diğer dikkatimi çeken husus, % 30 eşiğini geiyorsanız, tamam, dünyanın sonu değil. Rekabet Kurumu'na gidiyorsunuz ve izin alıyorsunuz. Bireysel muafiyet alıyorsunuz. Bireysel muafiyet 5 yıl için veriliyor. Daha uzun süreli verilebiliyor mu bilemiyorum ama o yönde bir şey var. Beş yılda bir tekrar geri dönüp, bu izni tekrarlamak gerekecek mi? Bu bazı firmalar açısından, özellikle borsaya açık firmalar açısından düşünüyorum, ek risk faktörü. Dolayısıyla, dönüldüğü zaman bu firma artık izni alabilecek mi alamayacak mı? Türkiye'de bazı firmalar münhasır dağıtım üzerine kuruludur mesela. Siz bunu beş yılda bir gelip izin alacaksınız dediğiniz an bazı firmalar bu sebepten dolayı zora düşebilir. Buna da dikkat etmek gerektiğini düşünüyorum.

En önemlisi 4 vaka örneği verdiniz. Dört firmanın grup muafiyetleri, grup muafiyetinden yararlanma imkanları ortadan kaldırılmış. Demek ki, şu an sistemimiz % 30 olmadan da işliyor. Yani Türkiye'de bir black list var. Bu black list çerçevesinde veyahut paralel ağlardan bir şey yapınca zaten Rekabet Kurumu'nun devreye girip, bir firmanın grup muafiyetinden yararlanma imkanını ortadan kaldırma yolu varken, böyle bir eşik getirmeye neden gerek duyulduğu konusunda bir açıklık getirmenizi rica edeçeğim.

Bir diğer soru da, AB'nin Türkiye için hazırladığı ilerleme raporunda Türkiye, rekabet hukuku faslı altında çoğu konuda eleştiriliyor. Bunun arasında devlet yardımları var. Doğrudan belki sizinle bağlantılı değil ama şu şu grup muafiyetlerinin kaldırılması, birtakım devlet monopollerleriyle mücadele edilmesi yönünde Türkiye'nin tamamlaması gereken eksiklikler var. Ama kesinlikle Türkiye'nin dikey grup muafiyeti AB ile uyumsuzdur, bu son uyarımızdır, % 30'u geri getirir, değiştirmezseniz şu olur denmiyor. Zaten böyle bir şeyin denmesi mümkün de değil. Çünkü biraz önce kendiniz de söylediniz, Avrupa'da çoğu ülkenin ulusal hukukunda bırakın % 30'u, dikey grup muafiyeti bile yok. Doğru. Pazar tanımı yapılırken Tarkan Bey'in de söylediği gibi, sadece Bav-yera eyaletini ilgilendiren pazar tanımı yapılabilir ama orada kriter birden fazla ülkenin arasındaki ticaretin etkilenmesi. Türkiye'de 1'den fazla ülkenin arasındaki ticaretin etkilenmesi söz konusu değil. İş dünyasından bu kadar tepki varken, bütün bunlara

rağmen ve birebir aynı sistemi alıp, burada uygulama zorunluluğu yokken, niçin acaba Rekabet Kurumumuz bu konuda bu kadar ısrarcı davranıyor. Beni bu konuda aydınlatmanızı rica edeceğim. Çok teşekkür ederim.

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Çok teşekkür ederim. Yüklü sorular. Ama her birisi de eksik kalan konulardı. Dilimiz döndüğünce cevaplayalım. İsterseniz sondan başlayalım. Taslağı tartışıyoruz. Rekabet faslında çok eleştiri var demek, amacını aşan bir cümle oldu zannedersenem. Niyetinizin o olmadığını biliyorum. Rekabet faslında çok eleştiri yok. Bir tane eleştiri var. Devlet yardımları. Anti tröst alanında söylemekten sıkılıyorum herkesin bildiği bir şey var: Rahatsız edilecek ölçüde övülüyoruz. Biz Türkler çok övüldüğümüz zaman da rahatsızlık duyarız. Niye bu kadar övülüyoruz diye. İlerleme raporunda da var. Dolayısıyla, bir eleştiri yok. Doğrusunu da söylemek gerekirse, Rekabet Kurumu'nun 10 yılda geldiği seviyedir bu. Türk Rekabet Kurulu'nun kararlarının AB'nin ilk 6'lar da dahil bazı eski üyelerinin de üzerinde olduğu söyleniyor. Bunlar OECD toplantılarında dile getirilip, söyleniyor. Bundan hem bir yurttaş olarak, hem de Rekabet Kurumu çalışanı olarak ben de gurur duyuyorum. Rekabet faslında ağır eleştiri devlet yardımlarıyla ilgili. Grup muafiyeti tebliğleriyle ilgili söylenenleri bağlayıcı, muhakkak yapın anlamında söylenen şeyler olarak anlamamalıyız. Biz bu % 30 eşliğini tartışmayı da AB'ne uyum olarak düşünmüyoruz. Olursa kısmen de olsa bir uyum olur. Ancak oradan gelen öyle bir baskı yok. Haklısınız, bir zamanlar topluluktaki ikincil düzenleme denilen düzenlemelerin hepsini harfi harfine Türk hukukuna aktarmak zorundasınız, 1/95 böyle diyor diyenler vardı Türkiye'de. İlk günden itibaren bunu doğru bulmadığımızı söyledik. 1/95'in ilgili maddesinde "İkincil düzenlemelerin prensiplerini almak zorundasınız" der. İkincil düzenlemelere bakın, ar-ge, dikey, motorlu taşıtlar dahil bunların hiçbirini AB'nin zorlamasıyla çıkartmış değiliz. Sizin de söylediğiniz gibi, böyle bir zorlama durumunda da değiller. Bunlar yönetime ilişkin şeyler. Yani hiçbir grup muafiyet tebliğini çıkartmak zorunda değildik. Grup muafiyeti ile ilgili ne anlattık? Bu bir yöntem. Yani bireysel muafiyet de grup muafiyeti de birer yöntemdir. Küçümsediğim için söyleyemiyorum ama sonuçta bir yöntemdir. Yani ana prensipler değildir. Ancak, dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyet tebliğini çıkartmamış olsaydık belki bu salondaki çok sayıdaki firma kapımızda olacaktı, bireysel muafiyet başvurusu için. Her iki taraf için lehte olan bir şey. Ama bir mecburiyet değil, tamamen bir yöntem ve Türk rekabet otoritesi, Rekabet Kurulu da kendi kararıyla bunu yapıyor. % 30'la ilgili olanı da yapar ya da yapmaz. Kendi kararıyla ilgili, böyle bir mecburiyeti yok.

Küçük bir nokta var. Muafiyette beş yıllık sınır kalktı. 15 Temmuz 2005’de yayınlanan değişiklikle artık sınır yok. İsterse süreli verebilir, isterse süresiz verebilir. Başvuru zorunluluğunu da kaldırdı değişiklik. İstedığı süreyi verebiliyor. Nitekim örneklerimiz var. Süre vermeden yapılanlar da var. Beş yıllık süre verdiği de var. Daha az da verebilir. İkincisi, mevcut sistem iyi yürüyordu. Niye bu değişiklik? Bu da bir yöntem sorunu. Konuşmam sırasında ex-post ve ex-ante’den söz ettim. Sizin söylediğiniz ex-post.Yani mevcut sistem. Yürüsün, grup muafiyetinde geri almada değerlendirelim. Bunun artıları da var, mahsurları da var. Mahsuru ne? Piyasayı kapama etkisini ancak şikayetle öğrenebilirsiniz. Bir teşebbüsün % 80’lik, % 90’lık pazar payına sahip olduğu bir piyasada şikayet yapıldığında geç kalmış olabilirsiniz, birçok tahribatı yapmış olabilir. İkincisi, teşebbüs bakımından da zahmetli bir süreç. Yani geri alma süreci bir hayli zahmetli bir süreç. O süreç bizi meşgul ettiği gibi, teşebbüsleri de yoran bir süreç. Defalarca savunmalar, hazırlıklar, raporlar vs. Teşebbüs eğer haklı olduğuna inanıyorsa kendisi değerlendirecek, bireysel muafiyet değerlendirmesini kendisi de yapabilir. Tereddüdü varsa Rekabet Kurulu’na da gelebilecek. Siz bugünkü sistemde % 100 muafiyetteyim düşünüyorsunuz, bir dağıtım ağı kuruyorsunuz. Kolay iş değil. Çok sayıda anlaşma imzalıyorsunuz. Siz bu işleri yaptıktan 1–2 yıl sonra Rekabet Kurumu “Siz piyasayı kapatıyormuşsunuz. Ben sizden grup muafiyetini geri alıyorum” diyor. Bu kolay değil tekrar geriye dönmek. Ya da “şu şu koşullarla grup muafiyetinin içine alırım sizi” diyor. Bir dizi külfet getiriyor teşebbüslere bu tür değişiklikler. Yeni durum bu açıdan daha belirginlik yaratıyor. Yani belirlenecek pazar payının üzerindeyse daha yola çıkarken ya kendisi yapacak bu değerlendirmeyi, ya da tereddüt halinde ise gelip Rekabet Kurumu’ndan bir anlamda vizesini alıp, yoluna devam edecek.

Son olarak da, “yabancı firmalar % 30’un altındaysa o muafiyetten yararlanacak, biz yararlanamayacağız” meselesi. Burada konu şu: Ben de sözcüklerimi dikkatle seçerek, söylemeye çalışıyorum. Ama rekabet hukuku uygulamasında yerli, yabancı böyle bir ayırım yok. Orada da yok, bizde de yok. TC’nin bir yurttaşı olarak yerli firmalarımızın Türkiye’de ve dünya çapında başarı göstermelerinden elbette gurur duyuyoruz. Ancak, sık sık tekrar ettiğim bir şey var yine onu söyleyeceğim, içeride iyi yarışmadığımız zaman uluslararası arenada da yarışmıyoruz. Yani içeride rekabet koşullarını iyi inşa ettiğimizde, firmalarımızı iyi yarıştırdığımızda onlar da uluslar arası arenada daha büyük başarı sağlıyorlar. Benim gördüğüm bu. Söylediklerim kuşkusuz tartışmaya açık. Yerlisiyle, yabancıyla % 30 ya da Kurul kaç belirleyecekse o eşiğin üstündekiler bireysel muafiyete tabi olacak. Altındakiler grup muafiyetinden yararlanmış olacaklar.

### ***Hilmi Bolatoğlu:***

Belki uyum meselesine değinmekte fayda var. Uyum mu hedefleniyor bu konuda? Aslında bunun uyumla bir ilgisinin olmadığı o kadar açık ki. 2002/2 sayılı tebliğin yürürlüğe giriş tarihi 2002. Değişikliğin yapıldığı tarih 2007 olacak veya 2008'de olabilir. Avrupa'daki değişikliğin tarihine bakıyoruz, 1999. 1999'da toplulukta yapılmış bir değişikliği 2002'de yaparken bu tür uyum kaygısı gütmemiş olan Rekabet Kurumu niye 5 yıl sonra böyle bir uyum kaygısıyla hareket etsin? Dolayısıyla, bir uyum kaygısı olmadığını söylemek için bunu belirtmekte fayda görüyorum. 5 yıllık bir uygulama var ve bu uygulama sonucunda varılmış olan bir nokta bu. Dolayısıyla, mehaza uyum sağlıyalım gibi bir gerekçenin söz konusu olmadığını düşünüyorum.

**SORU:** Benim burada değinmek istediğim konu genel olarak rekabet mevzuatının ilk kanunlaştığı ve özellikle 2002 sayılı tebliğin çıkartıldığı dönemde de genel olarak üreticilerin hakim durumda olduğu ve alıcılara her türlü şartları empoze edebileceği varsayımıyla hareket edildi ama bugünün gelişen ekonomik düzeni içerisinde aslında alıcıların da çok ciddi konumlarda olabileceği hatta üreticileri sömürebileceği noktalara dahi geldiğini görüyoruz. Özellikle, Türkiye'de daha da gelişen perakende zincirlerini dikkate aldığımızda, alıcıların zaman zaman üreticilere karşı, satıcılara karşı, sağlayıcılara karşı daha güçlü konumda olduklarını görüyoruz. Bu anlamda tebliğdeki değişiklikte 2002/2 sayılı tebliğe olmayan bir gelişme var. O da eğer % 30 pazar payı alıcıda varsa, onun da alıcıya tek elden sağlama yükümlülüğünün olması halinde onun da grup muafiyeti kapsamı dışına çıkartılacağı. Ama ben bunun çok yeterli olmadığını düşünüyorum. Çünkü sağlayıcılar bakımından % 30'luk eşik olduğu takdirde, her halükarda bütün anlaşmalar grup muafiyeti kapsamı dışına çıkartılıyor, alıcılar bakımından % 30 varsa sadece tek elden sağlama yükümlülüğü olduğu takdirde bu grup muafiyeti kapsamı dışına çıkartılıyor. Oysa tek elden alıcıya sağlanan yükümlülüğü dışında çok daha fazla üreticileri bağlayıcı, onlara dayatılmış hükümler de getirme durumu olabiliyor sözleşmelerde. Dolayısıyla, sadece bununla sınırlı olmaması gerektiğini ve üretici için getirilen sınırlamaların aynı ölçüde alıcıya da getirilmesi gerekir. Belki % 35 pazar payı olan bir üretici hakim durumda olmayabilir. Ama önemli bir perakende zincirini düşündüğünüz zaman, % 35 pazar payı varsa hatta % 15 bile pazar payı varsa, o perakende satış mağazası tek başına hakim konumdadır dahi denilebilecek durumlar olabiliyor. O bakımdan bunun gözden geçirilmesinin uygun olacağını düşünüyorum.



***İsmail Hakkı Karakelle:***

Sorunuza öncelikle teşekkür ederim. Çok iyi bir nokta. Yeni bir gelişme. Bundan 10–15 yıl önce alım gücü sorunu bu kadar değildi. Alım gücünden doğan sorunlar giderek artıyor. Sözü erbabına, Tarkan'a bırakacağım. Niye erbabi? Tarkan Erdoğan'ın uzmanlık tezi, alım gücüyle ilgilidir Yani bu salonda konunun en iyi bilenidir. Söyleyeceği şeyler olabilir.

***Tarkan Erdoğan:***

Eleştirinize veya durum tespitinize katılıyorum. Alım gücü kaynaklı rekabet sorunlarına yönelik bir çözümü bu tebliğde göremezsiniz. Bizde olmadığı gibi, Avrupa'da da yok. Yani Avrupa'nın dikey anlaşmalara yönelik düzenlemesinde de yok. Çok tartışmalı bir konu. Şu anki mevcut rekabet hukuku düzenlemeleriyle yani bizim 4'ncü madde, 5'nci madde, 6'ncı madde, 7'nci madde düzenlemeleri ile alım gücü kaynaklı rekabet sorunlarına müdahale etmek çok zor. Bu zorluktan dolayı bazı ülkelerde bazı ek düzenlemeler yapılmış. Özellikle, perakende sektöründe alım tarafında yaşanan yoğunlaşmadan dolayı örneğin ekonomik bağımlılığın kötüye kullanılması gibi ayrı bir düzenleme var. Bizde böyle bir düzenleme yok. İngiltere'de üreticilerle perakendeciler arasındaki ilişkileri düzenleyen bir başka düzenleme var. "Süpermarket davranış kodu" şeklinde. Dolayısıyla, sizin dediğiniz konuyu Avrupa da tartışıyor, dünya da tartışıyor. Ama kesin, şu da yapılmalı yönünde bir şey şimdiye kadar bulunamadı. Dolayısıyla, o yönde tespitinize katılıyorum. Yalnız şöyle bir yanlış anlaşılma durumu var. Alıcının pazar payı durumu sadece istisnai bir örnektir. Şöyle ki, alıcının pazar payı ancak Türkiye çapında bir teşebbüsün bir alıcıyı tüm Türkiye çapında atadığı zaman yani "sadece sana vereceğim" dediği zaman alıcının pazar payı hesaplanacaktır. Bunun dışındaki tüm durumlarda sağlayıcının pazar payı saptanacaktır. Bu koşul da zaten çok istisnai olarak uygulanacaktır. Yani % 99 her durumda sağlayıcının pazar payı hesaplanacaktır. O dikkate alınarak grup muafiyeti kapsamı belirlenecektir. Ama Türkiye çapında mesela bir alıcı atandığı zaman yani örneğin yurtdışındaki bir firma Türkiye çapında bir firmayla başladı ve onu atadı. Yani "Türkiye çapında sen faaliyet göstereceksin" dediği zaman, o alıcının pazar payı hesaplanacaktır. Ama diyelim, ithalatçı firma Türkiye'yi ikiye böldü. Batısına bir alıcı, doğusuna da bir alıcı atadığı zaman, yine sağlayıcının pazar payı hesaplanacaktır. Yani oradaki vurguya dikkat etmek lazım. Toplulukta da bu şekildedir. Topluluk çapında bir alıcı atandığı durumda alıcının pazar payı hesaplanır. Bunun dışında kalan tüm durumlarda yine sağlayıcının pazar payı dikkate alınacaktır.

**SORU:** Benim eleştirim de zaten tam o noktadaydı. Tıpkı sağlayıcının pazar payının dikkate alınması gerektiği gibi, sadece tek alıcıya sağlama yükümlüğünün olduğu durumlarda değil, her türlü dikey anlaşmalarda, her türlü anlaşmalarda alıcının pazar payı eğer % 30'u geçiyorsa, onun da bu grup muafiyeti kapsamı dışında değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Zaten benim eleştirim esas o noktada.

**SORU:** Bu konuyla ilgili bir önceki soruya paralel bir şey soracağım. 13 Şubat 2005'de büyük bir grubun genel müdürünün bir açıklaması var. Diyor ki, "Türkiye'de perakende dağıtım zinciri değişecek ve iki tane büyük oyuncu olacak, pazar payımız % 60 civarına çıkacak. En büyük alıcı olmayı düşünüyoruz." Siz tabii il bazında bunlara bakacağım dediğiniz zaman, o grup bunu tek başına oturur, bütün Türkiye adına alımlarını hatta Avrupa adına alımlarını konuşur. İl bazında alımlar hiçbir şekilde bu tür şeylerde yapılmaz. Bizim tarafımızda ilgili, dayanıklı tüketimle ilgili aynı konuda bir şeyler söylemek istiyorum. Bildiğiniz gibi, Türkiye'de bu tür özellikle zincir mağazalar yapılanmaya başladı. Önümüzdeki yıllar içinde Türkiye'de faaliyete başlayacaklarını söylediler. Siz hakim durumdaki firmalarla ilgili az önce sunuşunuzda dediniz ki, özellikle yıkıcı fiyat uygulamalarına müsaade etmeyeceğiz. Sektörümüzde gerçi bizim açımızdan bu tür şeyler yoktu ama bu tür firmaların buldukları ülkelerden aldıkları güçle bu pazara girerken her zaman yıkıcı fiyatlarla girdiklerini herhalde gözlemliyorsunuz diye düşünüyorum. Örneğin, X geçen yıl girerken birçok üründe 6 ay zararına satışlar yaptı. Veya daha önce X grubu pazara girerken yine dayanıklı tüketimde zararına olduğunu bildiğimiz fiyatlarla satışlar yaptı. Özellikle, bu tür mağazaların yapılanmasıyla beraber bizim bayi teşkilatında da enteresan korkular başladı. Yani bir tarafta tüketiciyi koruyalım derken, öbür tarafta özellikle bizim sektörümüz için aşağı yukarı 12-15 bin bayinin kapılarına kilit vurulma tehdidi ile karşı karşıya kalıyor sistem. Tekrar ediyorum bu firmaların kendi ülkelerinden veya global olarak buralardan aldıkları gücü Türkiye gibi pazarda yerli sağlayıcıların aleyhine kullanma tehdidini gözden kaçırmamız gerekir diye düşünüyorum. Yine tekrar edeceğim belki ama az önce belirttiğim açıklamada çok talihsiz bir cümle var. Onunla bitirmek istiyorum. "Türkiye'yi Avrupa'nın Çin'i olarak görüyoruz ve bizim için çok çekici ve cazip bir ülke" diyor. Açıkçası belki yine rekabetin yerlisi yabancı olmaz ama bir Türk olarak da Çinli olarak algılanmak açıkçası bana koyuyor. Çünkü bizim markalarımız olduğu sürece buralarda çok güçlü olacağımıza inanıyorum. Sadece bu tür yerli firmaların sektör sektör bakıp, durumunu iyi analiz etmemizin faydalı olacağını düşünüyorum.

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Aslında siz kendi değerlendirmenizi de yapmış oldunuz. Başkalarının söylediklerini bir tarafa bırakalım. Başkaları nasıl diyorlarsa desinler. Biz Türkiye'yiz. Orta Asya'dan geleli de çok oldu. Çinlilerle çok uzun süre komşu olduk ama 10 asırdan fazladır Anadolu'dayız. Başkaları söyledi diye Çinli olacak halimiz yok. Çok ayrıntısına girmeye gerek yok ama il bazında bir değerlendirme olmaz dediniz. Perakendecilik sektörü ile ilgili geçen yıl İstanbul'da yaptığım bir konuşmada söylemiştim. O tarihte elimizde henüz bitirdiğimiz bir devralma vardı. Devralmaya ilişkin olarak demiştim ki, kolay verilemedi, uzun değerlendirmeler yapıldı. Bir büyük hipermarket grubumuz orta çaptaki daha küçüğü devralıyordu. Dosya önümüzdeydi. 100 küsur mağazayı da devralıyordu. Bunun 90 küsurunda sorun bulmadı uzmanlar. 5-6 tanesinde sorun vardı. Ege Bölgesi'ndeki birkaç ilçede sorun vardı ve güçlkle karar verildi. Sonuçta kurul müsaade etti alınabilir diye. Bazı ilçelerde tek firma oluyordu, pazar payı yükseliyordu ve orada mahsurlar görüldü, değerlendirildi ve sonuçta kurulumuzun kararı çıktı. Anlatmak istediğim şu: Bu tür devralmalarda Türkiye'deki toplam pazar payı alım gücü bakımından anlamlı. O değerlendiriliyor. Ama devralınan her bir mağaza da ayrıca dikkate alınıyor. Hiç örnek yok değil. Dosyanın başında Tarkan vardı. Kalabalık bir grup yapmıştı o dosyayı. Ve İngiltere'den örnek getirmişlerdi. Yani İngilizler devralmada şu kadar mağazada sorun yok, şu kadar mağazayı devralamazsın demişler. Peki ne olacak? Size garip gelebilir ama rekabet hukuku böyle. Enteresan sonuçlara yol açabiliyor. İngiliz otoritesi ona dönüp diyor ki, şu şu mağazaları veremezsin. Ne olacak? Başkasına devredeceksin. Zor gibi görünüyor ama mümkün. Anti tröst pratiği bunu söylüyor. Konuya ilişkin uzman arkadaşların da söyleyecekleri olabilir.

### ***Tarkan Erdoğan:***

Perakende sektöründe özellikle teşebbüslerin uyguladığı fiyatlandırma politikalarından birisi de zararına satışlardır. Bu zararına satışların bizim rekabet kanunu çerçevesinde ihlal olarak değerlendirilmesi için teşebbüsün hakim durumda olması, öncelikle gerçekleşmesi, sağlanması gereken bir koşuldur. Ardından hakim durumda olan bir teşebbüsün de zararına yaptığı satışları kötüye kullanma olarak değerlendirebilmek için biz öncelikle şuna bakarız: O satış gerçekten zararına mı? Ve niyeti rakibini piyasa dışına çıkarmak mı? Veya potansiyel rakibinin piyasaya girmesini engellemek mi? Tüm bu değerlendirmelerin aynı anda perakende sektöründe gerçekleşmesi çok zor. Bundan dolayı birçok ülke herhangi bir hakim durum şartı aramaksızın perakende sektörüne

yönelik özel düzenlemeler getirmiş. Perakende sektöründeki büyük zincirlerin zararına satışlarını per-se yasaklamışlar. Ancak, bunun da şöyle bir mahsuru var ve bu tip yasaklar da yani diğer AB ülkelerindeki yasaklar da eleştiriliyor. Bunun da gerekçesi, fiyat rekabetini önüyor. Yani teşebbüsler etkinlik artışı sonucunda elde ettikleri avantajları tüketiciye yansıtamama riskiyle karşılaşabiliyorlar. Eğer siz de her türlü maliyetin altına satışı veya zararın altında satışı yasaklarsanız daha doğrusu fiyata bir anlamda kontrol getirirseniz, fiyat rekabetine de zarar vermiş olma riskiniz var. Bundan dolayı Rekabet Kurumu da bu büyük mağazalar yasa tasarısında düşük fiyatla satışın yasaklanması konusunda aykırı bir görüş verdi. Tam da benim söylediğim gerekçeyle. Yani bu tip düzenlemeler hakim durumda olsun veya olmasın, teşebbüslerin fiyatlarına sınır getirilmesine yönelik düzenlemeler, doğrudan fiyat rekabetini önleyebilir ve bundan da en başta tüketici zarar görebilir. Dolayısıyla, buna bu açıdan da bakmak lazım. Yani eğer ortada bir sorun olsa bile, bu sorunun çözümü de bu şekilde genel bir yasaklama değildir diye düşünüyorum. Bir de bu satışların zararına olup olmadığını kestirmek de çok zor.

Bir de Dünya Bankası ve TOBB'la ortaklaşa hazırladığımız bir projede zararına satışlara yönelik bir anket çalışması yapmıştık. Burada gördük ki, perakendecilerin gerçek niyetleri rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmak değil veya geleneksel perakendecileri pazar dışına itmek değil. Bunlar, sadece bir promosyon, satışı artırma taktiği olarak kullanılıyorlar. Yani onların amacı rekabeti ortadan kaldırmak değil. Dolayısıyla, böyle bir yasaklama da getirilirse fiyat rekabetini ortadan kaldırma riski var ve Türkiye'nin enflasyonla olan mücadelesine de zarar verir diye düşünüyorum.

**SORU:** Öncelikle, Rekabet Kurumu'nun değerli üyelerine çok teşekkür ediyorum. Çok şeffaf görüşlerini paylaştılar. Benim görüşlerim bu grup muafiyet eşiklerinin seviyesi ile ilgili. İzin verirseniz % 30 konusuna şöyle gelmek istiyorum: Bir kere bu sunumda daha önce belirtildi. Eşikler o anda konan yerin dışında da kullanılabilir. Mesela petrol piyasası kanununda % 45 eşiği vardır. Eğer eşiği % 30'lar seviyesinde düşünecek olursak, bir kontekste kullanılan rakam bir başka kontekste de kullanılabilir. O bakımdan acaba Türkiye'de yatırımın, istihdamın büyümesinde ki kurumun biliyorsunuz çok önemli iki görevi var. Biri büyümekte olan şirketlerin yanlış yapma eğilimlerini kontrol altında tutmak, bir de Türkiye'deki istihdamın ve büyümenin ilerlemesini sağlamak. Bu dengede acaba % 30'lara çekmek ne kadar akılcı olur? Bir de tabii % 30 seviyesi sadece % 30 barajını geçmiş olan şirketleri ilgilendirmez. Az evvel

bazı rakamlardan bahsedildi. % 11 gibi, % 17 gibi. Bu rakamlar ağırlıklı rakamlar mıdır, ticaretin tamamını kapsar mı, büyüme eğilimlerini kapsar mı onları bilemiyorum ama % 30 barajı muhakkak ki % 20-25'i geçen pek çok şirket için düşündürücü olacaktır. Muhakkak ki, şirketler mevzuata uyacaklar. Bunun başka türlü batılı piyasalarda yok. Ama getireceği iş yükü hem bizler için, hem de kurum için hepimize bir ekstra yük koyar mı? % 22'yi geçen herkes bu tip barajlarla çalışmak zorunda kalır mı?

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Çok teşekkür ederim. Belki en son söyleyeceğimi şimdi söyleyerek başlayayım. Bu salonda eğer akaryakıt sektöründen gelmiş başka temsilciler varsa onlar da duysunlar. En rahat sizsiniz. Çünkü rekabet kanununu ihlal etme hakkını kanunla kazandınız. petrol kanunu. Neyi kastediyorum? Bizim tasvip ettiğimiz bir şey değil. Petrol kanununa bir hüküm koydular. Biz bu dikey anlaşmalarda en çok neyin üzerinde duruyoruz? En mahsurlu gördüğümüz, hangi firmalardan grup muafiyetini geri aldık. O dosyaların hepsinde ortak olan ve ağırlıklı nokta münhasırlığın kapayıcı etkisidir. Yani münhasırlıkla neyi kastediyoruz? Sadece benim malımı satacaksın hükmü nedeniyle yüksek pazar payları piyasaya giriş engeli yaratıyor. Biz yüksek pazar paylarının olduğu yerde "sadece benim malımı satacaksın"ı doğru bulmuyoruz. Petrol kanunu petrol şirketlerine başkasının malını satma yasağı getirdi. Yani kanunla rekabet ihlali olur mu? Olur. Her ikisi de kanun. Söylenecek bir şey yok. Bize de düşen şey, böyle toplantılarda yeri geldikçe kanuna saygı duymakla birlikte eleştiriyi söylemek. Neyi kastediyoruz? Beyaz bayrak denilen, bütün sağlayıcılardan alıp akaryakıt sunan akaryakıt bayileri uygulamasına Türk parlamentosu cevaz vermedi. Kanunla buna hayır dedi. Tartışılır. Yeri burası değil. Kanun koyucumuz da rekabet kurallarına bile bile aykırı bir kanun yaparken ben yaptım oldu mantığıyla yapmadı. Onun da kendi içinde tutarlı tarafı var. Esas itibariyle Türkiye'de kaçakçılık çok yaygın bir konu. Onu engellemek için ben rekabetten bu müddet zarfında taviz veriyorum dedi. Yapar mı yapar. Neyle yapılmalı? Burada eleştirmeye rağmen, eğer rekabet kurallarının dışına bir şey çıkarılacaksa uygulamalarla arkadan dolaşarak falan değil, böyle açık bir kanun hükmüyle yapılmalı. Biz eleştirmeye devam etmeliyiz ama takdir parlamentonundur.

**SORU:** Daha önce TOBB'da yapılan zincir mağazalarla ilgili sohbetle söylediğim için tekrar etmekte sakınca görmüyorum. Fikirlerim aynı, değişmiş değil. Zararına satış benim anladığım kadarıyla pazar payınız ne olursa olsun yanlıştır. Tırnaklarımızla kazarak

bu hale gelen bir firmanın üçüncü kuşağı olarak bir şey söylemek istiyorum. Gerek bizim sektörümüzde, gerek diğer sektörlerde. Belki çok muhafazakar, belki çok tutucu olacak. Dünyanın herhangi bir tarafından gelebilecek bir firma veyahut ülke içindeki sektör harici herhangi bir firma. Pazar payı 0. A bölgesinde yepyeni bir işe girebilir. Burada diğer kaynaklardan gelen karlarını çok rahatlıkla o pazardaki, o yöredeki diğer küçük ve orta büyüklükteki firmaları batırma pahasına ortadan kaldırma pahasına kullanabilir. Bunun dünyada da, Türkiye’de de bir sürü örnekleri var. Burada zararına satış çok açık bir şekilde hakim olmayan hatta sektöre ilk defa giren bir firma tarafından diğerlerinin aleyhine kullanılan bir avantajtır. Benim anladığım hukuka aykırı diye niteliyorum. Şu anda perakende zinciri Türkiye’de korkunç bir halde. Düzenlemesi de yok. İnşallah gelecek. Ümitle yaşıyoruz. Çok sıkıntılarımız var, oraya mal veren firma olarak. Bütün bunlarla beraber lütfen rekabet hukukunun başında oturan kişiler olarak zararına satışı sizler bir daha gözden geçirmeyi düşünün. Bu yalnızca tüketiciyi koruma açısından önemli değil. Biraz oradan kalkın ve bu tarafa gelin. Babanızın bir bakkal dükkanı sahibi olduğunu düşünün. Kuzenlerinizin de aynı mahalle içinde aynı işi yaptığını düşünün. Bir anda oraya birileri geliyor. Ve siz 6 ay, 1 sene içinde oradan kalkıyorsunuz. Aç kalıyorsunuz. Lütfen bunları düşünün. Hindistan bunu yasakladı. Sermaye birikimimizi dışarıdan gelecek birtakım sermayelerle ortaya koymaya çalışıyoruz. Bunu bir de bu şekilde değerlendirmenizi, bu zararına satışı, yalnızca perakende değil her seviyede üretici olsun, perakendeci olsun veya satış zinciri olsun veya bayi teşkilatı olsun, fark etmez, bir başka türlü gözlükle görmeye çalışın.

Asıl konu % 30 pazar eşiği konusu. Burada Sayın Karakelle siz çok güzel bir kelime sarf ettiniz. Ürün bazında, ürün kategorisinde dediniz. Benim daha önce yaptığım görüşmelerde bu ürün değil, toplam kategori bazında, firma bazında düşünülüyor gibi anlıyordum ben. Size göre şu ikisi aynı ürün müdür, ayrı ürün müdür? Bu maden suyudur, bu da kaynak suyudur. Çok açık. Ama benim anladığım tebliğde bu aynı kategoriye giriyor. Bunu üreten firmalar aynı ise burada eğer bu malda % 40 pazar payına sahipse diğerinde de % 5 pazar payına sahipse toplamda % 20 pazar payına sahipse münhasırlık anlaşmalarını bu firma devam edecektir. Bu da % 5’lik pazarda daha ufak firmalar pazarını kaybetmeye zorlanacaklardır. Kesinlikle % 30’luk pazar eşiği münhasır her üründe farklı olmalıdır. Bunu kategori bazında yapmayın. İnanın ki, küçük üreticiye çok büyük zarar verirsiniz.

### ***Tarkan Erdoğan:***

Çok önemli, bütün salondakileri ilgilendiren bir soruyu yöneltmiş oldunuz. Arkadaşlarımıza da bu konuda açıklama imkanı getirdiniz. Çünkü ilgili ürün pazarı ilgili coğrafi pazardan daha önemli. Ama ilgili ürün pazarının tespiti son derece önemlidir. Bunun için ekonomik analizler yapılıyor. İsmail Bey'in söylediği gibi ve emin olun Rekabet Kurulu'ndaki 6 yıllık tecrübeme dayanarak bunu rahatlıkla söyleyebilirim. Her bir dosyada teker teker ilgili ürün pazarı her yönüyle değerlendirilip, tespit ediliyor. Ona göre de karar veriliyor. Şimdi bu tebliğde pazar payının % 30 eşiği getirilecek olursa ilgili ürün pazarı neye göre olacak? Sizin dediğiniz gibi toplamda mı, ortalamada mı alınacak? Tek tek ürün bazında mı alınacak? Eğer bir anlaşmada birden çok anlaşma konusu mal varsa, bunların her birinin pazar payları nasıl olacak?

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Portföydeki ürünler ayrı bir ürün pazarı oluşturdukça her ürün için ayrı ayrı pazar payı hesaplanır. Ama ona gelmeden önce zararına satış meselesinde hatta ona da gelmeden önce rekabet gücü üzerinde duralım. Rekabet hukuku sanki ülkenin rekabet gücüne, uluslararası arenadaki rekabet gücüne zarar veren bir enstrüman gibi ya da zarar verebilecek bir enstrüman gibi düşünülüyor. Evet, hatalı uygularsanız mümkün. Ülkenin rekabet gücüne zarar verirsiniz. Mesele yanlış uygulamamak. 500 küsur birleşme devralma dosyası geçmiş. Hayır dediğimiz 2-3'ü geçmiyor. Birkaç tane şartlı izin verdik birleşme devralmaya. Bundan eleştiri alıyoruz. Tahmin edeceğimiz üzere herkes teşebbüs değil. Birileri de diyor ki, siz birleşme/devralmalara karşı acaba niye böyle hayır hak bir yaklaşım içindesiniz. Türk firmalarının birleşme devralmalarına niye bu kadar müsaade ediyorsunuz? Kanun ilgili pazarı değerlendiriyor. Eğer mal mobilitesi yüksek bir malsa, gümrük duvarları da sıfırlanmışsa biz pazarı sadece Türkiye pazarı olarak düşünmüyoruz. Potansiyel rekabeti de dikkate alıyoruz ve birleşme devralmaya öyle müsaade ediyoruz. Ölçek ekonomisi ve diğer bir dizi savunmayı dikkate alıyoruz. Rekabet politikasını hatalı uygularsanız, tabii ki ülkenin rekabet gücüne zarar verirsiniz. Buna şüphe yok. Ama iyi uygularsanız, etkili uygularsanız rekabet gücüne faydası vardır. Yeri gelmişken salondaki herkesi davet edelim. Bu yıl kurumumuzun 10'ncu yılını kutluyoruz. 13 Nisan'da Ankara'da Bilkent Otel'de Rekabet Kurumu'nun 10'ncu kuruluş yıldönümünü gerçekleştireceğiz. Açılış konuşmacılarımızın arasında rekabetle ilgilenen herkesin yakinen tanıdığı Frederic Jenny var. Bir iktisat profesörü, Fransız Yargıtay üyesi, OECD'nin Rekabet Komitesinin de başında. Jenny'nin 1999'da Seul'de;

bizim gibi gelişmekte olan ÷lkelerde rekabet hukukunun ve onu uygulayan bir bağımsız rekabet otoritesinin rekabet gücü açısından uluslararası büyük dev tekellere veya dev firmalara karşı ÷lkenin rekabet gücünün bir enstrümanı haline dönüşebileceğini söylediğini hatırlıyorum. İlk kez ondan duymuştum. Birçok uluslararası birleşme devralmaya gelişmekte olan ÷lke rekabet otoriteleri eğer etkili bir rekabet kanunları varsa hayır diyebiliyorlar. Güney Kore, ABD'nin kendi demir çelik firmalarına yaptığı bir rekabet tahkikatı sonucunda verdiği cezayı esas alarak siz bizim ÷lkemize de mal satıyorsunuz, bizim pazarı da olumsuz etkilediniz diyerek Amerikalı çelik firmalarına yüksek miktarda ceza verdi. Rekabet kanunu olmasaydı bunu yapamayacaklardı. Söylemeye çalıştığım şey şudur: Bir rekabet kanununa, onu iyi uygulayan bir rekabet otoritesine sahip olmak sadece tüketicilerin değil, bizim gibi gelişmekte olan ÷lkelerin firmalarının da büyük ÷lkelerin büyük firmalarına karşı bir güvencesidir, Doğru uygularsanız kuşkusuz. İkincisi, zararına satış. Soruda ifade edildiği gibi firma pazara yeni giriyor olabilir. Onun da tedbiri var. Kanunun 6'ncı maddesinin "d" bendinde ne diyor? Tam da bu düşündüğünüzü düşünerek söylemiş kanun. Hakim durumda olacak ama nerede? Girdiği sektörde olmayabilir. Belirli bir piyasadaki hakimiyetin yaratmış olduğu finansal teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasadaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemleri de yasaklamış. Yani o sektörde o girdiği piyasada hakim durumda olması şart değil. Özellikle finansal bölüme işaret etmiş. Finansal sektörde başka sektörlerde büyük bir güçtür, yeni giriyordur ama oradaki rekabet koşullarını bozma ihtimali varsa onun da üzerine yürümeyi emrediyor kanun. Ama zararına satışlarla ilgili Tarkan daha önce söylemişti, her türlü zararına satışın önüne geçmeye kalkmak fiyat rekabetinin önüne geçmeye kalkmaktır.

**SORU:** % 5 alsın, % 2 alsın ama eksi değerli mal satılmasın.

***İsmail Hakkı Karakelle:***

Siz de bir işadamısınız. Siz eğer rakipleriniz varken bir piyasada, stoklarınızı boşaltmak istiyorum, hangi sebeple yapılır bilemiyorum, herhangi bir sebeple stoklarınızı boşaltmak için ya da başka bir sebeple yapıyorsanız, hakim durumda değilseniz bu rekabetçi bir davranıştır.

**SORU:** Özel izinlerle yapılan tasfiyeye dönük eylemlere hiçbir itirazım yok. Tabi ticaret odalarından izin alınarak yapılırsa.



### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Bunlar piyasa dinamiklerinin cevap vereceği şeyler.

Burada belki bir karışıklığı gidermekte fayda var. 2005/4 sayılı motorlu taşıtlar tebliği yürürlüğe girdiği anda eşikli sistemle yürürlüğe girdiği için orada pazar payının nasıl hesaplanacağına dair hükümler var. 8'nci maddenin A, B ve C bentlerinde bu açıkça görülüyor. Orada şöyle bir tabir vardır. Ürünlerin özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından ikame edilebilir olarak görülen mal ve hizmetlerden bahseder. Dolayısıyla, ayrı bir ürün pazarı olup olmaması önemlidir. Eğer bir portföyde birden fazla veya 10 tane farklı ürün varsa, o 10 için de ayrı ayrı pazar payı hesaplanacaktır. 2002/2 sayılı tebliğ yürürlüğe girerken böyle bir pazar payı eşiği olmadığı için böyle bir tanım da yoktu. Şu anda o tanım da yerini alacak.

**SORU:** Acaba verilen örnekte rekabeti önlemek anlamına mı gelmesi yoksa bu piyasada rekabetin etkilerinin ölçülmesi midir? Daha doğrusu pazar payı tanımlaması yaparak çok şekil bazlı yaklaşımla piyasaya etkileri mi göz ardı ediyoruz? Bunu şu anlamda vurgulamak istiyorum. Her ne kadar AB'ne uyum illa da bizim sorunumuz değil şeklinde ifadeler olsa da, yine de Avrupa'yı örnek alıyoruz. Avrupa'nın 2000 yılında geçtiği bir sistemi biz 4 yıl bir deneyimden uygulamaya başlıyoruz. Avrupa 40 yıl, madde 4 kısmında veya madde 81 kapsamında piyasaya hakim teşebbüslerin muafiyetten yararlanmasına göz yummuştur ve 40 yıl bu şirketleri desteklemiştir. 2000 yılında % 30 pazar payı konulmuştur ama şu anda Avrupa'da yeni gelişen bir olay var. Yoğun tartışmalar sürüyor. Bir ihtimal bu yıl sonunda piyasaya hakim kuruluşlara da muafiyet tanınması yolunda ilerleniyor. Şu anda tartışma halinde. Ekonomik analizlere dayalı şekil bazlı yaklaşım yerine, etki bazlı yaklaşımlar söz konusu. Hatta pazar payı konulmasının şekil bazlı bir yaklaşım olduğu, onun için hakim durumlar için bir pazar payı konulmaması, madde 82'nin revizyonu bağlamında bir pazar payı konulmaması ve ekonomik analizlere dayalı bir yaklaşım benimsenmesi öngörülüyor. Her ne kadar AB'ye uyum şart değil ise de, acaba AB'nin piyasaya hakim teşebbüslere tanıdığı bir muafiyet ortamında Türkiye tam tersine ülkemizde piyasaya hakim teşebbüslere muafiyet tanımayarak mı acaba küresel rekabet zafiyeti yaşayacağız? Buna dikkat çekmek istedim. İkincisi, bireysel muafiyet ile grup muafiyet arasındaki çelişkiyi anlayamıyorum. Grup muafiyetine dayandırılmış, bu ilkelere dayandırılmış bir bireysel muafiyet kararı nasıl alınacak? % 30'u aşan teşebbüsler için genel ilkelere aykırı mı davranılacaktır? Buradaki ilkeler nedir? Nasıl sağlanacaktır bireysel muafiyet?

Avrupa, Amerika'daki uygulamalar paralelinde per-se'yi yasaklamadan rule of reason'a kayarken, biz şekilci bir yaklaşımla pazar paylarını vererek, per-se yasaklamaya mı gideceğiz?

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Rekabet hukukundaki muafiyet rejimi meselesinin kavranamamışlığından kaynaklanıyor. Roma Anlaşması 1.1.1958'de yürürlüğe girdiğinde grup muafiyet tebliğleri yoktu. Onlar daha sonra çıkıyor. Teşebbüslere hak tanımak üzere çıkıyor. Bizim de uygulamaya aldığımız tekelden dağıtımlar, tekelden satın almalar daha sonra, 1980'li yıllarda çıkıyor. Şu anda Türkiye'de hiçbir grup muafiyet tebliği olmasa, Ne olacak? Bu bir yöntem. Toplulukta 80'lere kadar yoktu. Bu muafiyet rejimi dediğimiz şey bir yöntemdir. 80'li yıllara kadar bireysel muafiyet veriyor. Grup olarak kimseyi muaf tutmuş değil. 80'li yıllardan itibaren grup muafiyet tebliğlerini çıkarıyor. Çıkartış sebebi de biraz önce söylediğim gibi, çok sayıda kendisine başvuru olunca bunları tek tek ele almaktansa grup olarak tanımlayalım ve ona muafiyet tanıyalım denilmiş. Brüksel bizimle kıyas kabul etmeyecek ölçüde sert uygulamaktadır rekabet kurallarını. Türkiye'de o kadar sert uygulama için daha zaman vardır. Büyük bir asimetri yok ama bir asimetri varsa Brüksel'de bu iş daha sert uygulanıyor.

Bizim grup muafiyet tebliğlerimiz başka kamu kurumlarının yönetmelikleriyle karıştırılmamalı. Bizim grup muafiyet tebliğlerimiz kimseye bir şey yapmayı emreden metinler değildir. Bu çok önemli bir nokta. Lütfen dikkatinizi istirham ediyorum. Bizim grup muafiyet tebliğleri hiç kimseye bir şeyi emreden metinler değildir. Bir kamu kurumundan örneğin Maliye Bakanlığında veya Sermaye Piyasası Kurulu'ndan tebliğler çıkar. Bunlar yurttaşlara bazı şeyleri yapmayı ya da yapmamayı emreden metinlerdir. Bizim grup muafiyeti tebliğleri böyle tebliğler değil. Biliyorum, hepimiz o gelenekten, o alışkanlıktan geliyoruz. Hem muhatabı yurttaşlar olarak, hem de kamu tarafı olarak buna alışkın değiliz. Bu başka bir şey ve başka bir kamu kurumunda da yok. Rekabet mevzuatında var. Muafiyet tebliği ne diyor? Muafiyet tebliği diyor ki, sen eğer rekabet kuralları ile çatışan bir iş yapacaksan X vilayetinde birini bayın olarak atayacaksan, yalnızca senden mal alacak, sen de yalnızca ona mal vereceksin. Böyle bir rekabet kısıtı yapacaksan, şu yayınladığım tebliğdeki koşullara uyarsan bana gelmene gerek yok. Bizim kararlarımızda şöyle bir şey göremezsiniz. Varsa da yanlışlıkla girmiştir. "Grup muafiyet tebliğine aykırılıktan ceza." Böyle bir şey yok. Teşebbüslere bir hak veriliyor.

Diyor ki, sen 4'ncü maddeye aykırı bir şey yapacaksan, grup muafiyetindeki o kara listeyi yapmazsan, bunlara uyarsan bana hiç gelmene gerek yok. Rahatça işine devam edebilirsin. Söylediği bu. Kimseye bir şey emretmiyor. Lütfen Rekabet Kurumu'nun her grup muafiyet tebliği geçtiğinde eski alışkanlıklarımızı doğal olarak yani diğer kamu idarelerinden gelen ikincil mevzuattaki alışkanlıklarımızı lütfen bir tarafa bırakalım. Dolayısıyla, buradan sözü soruya getirmek istiyorum. Bir taraftan ilkeleri belirliyorsunuz, öbür taraftan nasıl bireysel muafiyet veriyorsunuz bu nasıl olacak? Olacak. Sadece % 30 bakımından değil. Başka türlü de olabilir. Yani oradaki prensiplerden farklı olarak bir sektörde bakacaksınız, orayı çok rekabetçi bulacaksınız ona bireysel muafiyet vereceksiniz. Şunu soruyorsanız haklısınız. Grup muafiyet tebliğlerinin çıkışı esas itibariyle bazı prensiplerin teşebbüslere duyurulması ve hukuki belirliliğin sağlanmasıdır. Grup muafiyeti çıktıktan sonra grup muafiyetindeki prensiplere aykırı olarak bireysel muafiyet istisnadır. İstisna ama uygulanmayacak bir şey değildir. Motorlu taşıtlarla ilgili elimizde dosyalar var. Bugünlerde kurul, karara bağlayacak. Belki de oradaki koyduğu prensiplerden farklı değerlendirmeler yapabilecek. O segmentteki duruma bağlı olarak. Rekabet Kurumu'nun muafiyet rejimini anlamaya çalışalım, lütfen. Anlamaya çalışmak, başka kamu kurumlarının ikincil düzenlemelerinden farkını anlamaktan geçiyor. Gayet mümkün. Grup muafiyetinin kapsamında yer almayan teşebbüslerin grup muafiyetindeki prensiplerden de farklı olarak bireysel muafiyet alabilmeleri mümkün, ilgili pazarda değerlendirmeleri yaparak, gayet mümkün.

### ***Kemal Erol:***

Bu biraz salondakileri rahatlatmıştır. Yoksa korkular o yöndeydi.

**SORU:** Yeri gelmişken otomotiv sektörü ve ar-ge için yapılan düzenlemelere paralel olarak, başka segment ve sektörler için de bir düzenlemeye gidilmesine karar verilmesi süreci nasıl olabilir? Böyle bir ihtimal var mı? Talep gelebilir mi? Böyle şeylere nasıl karar veriliyor?

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Mesela elimizde sigortacılık sektörüne ilişkin grup muafiyet tebliği hazırlığı var. İnşallah önümüzdeki aylarda web sitemize koyacağız. Orada nasıl oldu? Sektörden talep geldi. Çünkü biz de yani sigorta sektöründe muafiyet gerekir mi gerekmez mi ortaday-

dık. Kimi arkadaşlarımız gerekir diyordu. Kimisi de gerek yok diyordu. Yani bireysel muafiyetlerle gitsin, çok sayıda başvuru yok deniliyordu. Sektör bizi harekete geçirdi. Sigorta birliği temsilcileri bizi ziyaret etti ve AB’nde böyle muafiyet düzenlemesi var, bizde niye yok dediler. Şimdi onlarla birlikte çalışıyoruz. İlgililerin de görüşünü aldıktan sonra Kurula sunacağız. Teknoloji transferi ve fason imalatı anlaşmaları ile ilgili olarak da fasona ilişkin kılavuz çalışmamız, teknoloji transferine ilişkin olan da grup muafiyet çalışmamız var. Burada teşebbüslerden de talep geldi. Bizim de zaten planladığımız bir şeydi. Hiç gizlisi saklısı yok. Gecikmemizin ana sebebi de malum kanun hükmünde kararnameler vardı ya patent faydalı modeller diye. Oradaki bir hükümle münhasır lisansa müsaade eden hükümle bizim 4’ncü maddenin arasındaki çelişkiyi çözmemiz bu zamana kaldı. Çözebildik mi bilemiyorum. Teknoloji transferi ve fasonla da ilgili böyle bir hazırlık var. Hangi sektörlerle ilgili soruyorsunuz bilmiyorum.

**SORU:** Soruyu şöyle açayım. Benim sektörüm olmamasına rağmen, etraftan gördüğüm hep bu şekilde oluyor. Özellikle, Türkiye’deki alkolsüz içecek sektöründe. Bunların Türkiye pazarında gazlı gazsız ayırımı yapılmaksızın münhasır dağıtım anlaşmaları dağıtıldığını biliyoruz. Böyle büyük sektörlerde her anlaşma için bireysel muafiyet talebinde bulunmaktansa genel bir düzenleme olabilir mi?

### ***İsmail Hakkı Karakelle:***

Bu ölçüde sektörel ayrıma girilmiyor. Bunlar daha çok dikey anlaşmalar tebliğinin başlığı altında, onun kapsamı altında ele alınıp, değerlendiriliyor diyebiliriz.

**SORU:** Tarkan Bey’in görüşüne katılmadığımı ifade etmek istiyorum. Yine belki başa döneceğiz ama zararına satışlar. Zincir marketlerde özellikle zincir marketler diyorum çünkü onlar üretici firmaların en büyük kanalı olduğu için bahsetmek istiyorum. Zincir marketlerde özellikle uygulanan promosyon uygulamalarının ve insert uygulamalarının, bu şekilde yapılan zararına satışların piyasayı etkilemeyeceğini, piyasaya zarar vermeyeceğini ve rekabet hukukunu etkilemeyeceğini dolayısıyla burada herhangi bir müdahalenin söz konusu olamayacağını ifade ediyorlar ki ben bu görüşe katılmıyorum. Pazarın dinamiklerini dikkate alarak bunu söylüyorum. Zira, bir zincir market bir promosyon uygulaması yaparken, bir ürünü veya beş kalem ürünü zararına satarken aynı anda piyasadaki bütün diğer satış noktaları üretici firmaları aynı şekilde zorluyor. O 90 liraya sattığına göre ben bunu 110 liraya sattığıma göre demek ki ona daha ucuza

mal veriyorsun, o halde bana da 90 liraya ver. O 90 liraya satabildiğine göre bana da aynı ürünü 90 liraya satma avantajı sağla diyor. Masum gibi gözükten promosyon veya insert uygulamasının pazardaki üretici, sağlayıcı firmaları ne kadar zor duruma düşürdüğünün ayrıca değerlendirilmesini istiyorum. Bu sebeple de Tarkan Bey'in görüşüne katılmadığımı ifade etmek istiyorum.

***Kemal Erol:***

Teşekkür ederiz ama bugünkü konumuzla çok bağlantılı olmadığını düşünüyorum. Zaten başka platformda tartışmışsınız.

***İsmail Hakkı Karakelle:***

Biz teşekkür ediyoruz. Sadece Tarkan Bey'e değil, Bize de katılmamış oldunuz. Biz de Tarkan Bey'le aynı kanaatteyiz. Olur, saygı duyuyoruz. Fakat dikkat ederseniz Tarkan bir sorun yok demedi. Rekabet hukuku bağlamında ekonomik bağımlılık hakim durum olmaksızın da sorunlar yaratabilir. Alım gücüne yönelik sorunlar var. Onlarda rekabet hukuku ne kadar devreye girebilir. Ayrı bir tartışma. Yalnız şunu söylemekte fayda var. Bir Afrika atasözü var. "Müzik değişince dans da değişir." Bunu kabulleceğiz. Her bakımdan direniş var. Her binanın altında bir bakkal olmayacak artık Türkiye'de. Aralarına dahil olmaya çalıştığımız ülkelerle aynı ligde olacaksak bu böyle olacak. Bunun artıları var, eksileri var. Ben memur oğlu memurun oğluyum. Bana bunu söylemek kolay geliyor. Bir bakkal için bunu söylemek zor olacaktır. Hipermarketlerin pazar payı daha da büyüyecek. Onlara bağlı sorunlar büyüdükçe de sizin dile getirdiğiniz, onlara yönelik tedbirler alınacak. Kimi rekabet hukukunun kapsamında, kimi rekabet hukukunun dışında tedbirler alınacak. Bir arkadaş söyledi. Bu büyük mağazaların sağlayıcılardan aldıkları mallara paralarını ödemiyorlar, o güce dayalı olarak. Başka ülkeler bu konuda kanun çıkartmış. Yani ayrıca özel olarak ödeme zorunluluğunu getiren kanun çıkartmış. Öyle hukuki tedbirlere gidilecek. Ama bu gerçek ile yüz yüze geleceğiz, şimdilik başka yol gözüküyor.

**SORU:** Bu sorun bazı firmaların batmasına veya mali sıkıntı içerisine girmesine sebebiyet vermektedir.

***Kemal Erol:***

Şimdi o zaman dikey anlaşmalar tebliğine dönelim.

**SORU:** Öncelikle sizin sunumuzun başından beri anladığım kadarıyla bu eşğin getirilmesindeki ana amaçlardan bir tanesi Rekabet Kurumunun artık ex-post yaklaşımın dışında ex-ante bir yaklaşımı benimsemesi. Yani amaçlarından bir tanesinin bu olduğunu söyleyebiliriz kısmen. Bunun için dikkatimi çeken bir şey var ki, daha önce Ankara'da yapılan toplantıda üzerinde durulmuştu. Bence önemli bir çalışma var. Sizin de yapmış olduğunuz etki analizi çalışması. Çünkü bence bu eşik getirilirken ve bu eşğin ne olacağının da tartışmaları yapılırken, aslında önemli olan pazarın buna nasıl cevap vereceği sorusu. Acaba Türkiye'de genel olarak pazarlardaki firmaların sahip olduğu paylar nedir? Bunların çok iyi belirlenmesi gerekiyor bence. O yüzden de sizin bu ex-ante yaklaşımı belirlerken, Rekabet Kurumu'nun ben yaptım olduğundan ziyade bir yaklaşım benimsediğini biliyoruz. Bu nedenle pazardaki olası etkilerinin daha iyi anlaşılması açısından sadece Rekabet Kurumu'nun elindeki dosyalarla bu tür çıkarımlar yapılmasından ziyade, bunun bir ortak çalışma olarak bütün teşebbüsler ve birçok pazarın temsilcilerinin elindeki bilgiler toplanarak yapılsa hepimizin ulaşmak istediği amaca daha sağlıklı ve daha emin adımlarla yürümez miyiz?

***Tarkan Erdoğan:***

Gerçekten de bizim önerdiğimiz model. Rekabete aykırılık gerçekleştikten sonra yapılacak bir denetimden ziyade, rekabete aykırılık gerçekleşmeden önce bu anlaşmaların bir anlamda kontrol edilmesi. Bizim önerdiğimiz model tam da bu şekilde. Ancak, ben bu değişikliğin yani pazar payı eşğinin getirilmesinin pazar üzerinde ve teşebbüsler üzerinde çok önemli bir değişiklik veya bir yük getireceğini düşünmüyorum. Zaten teşebbüslerin büyük bir kısmı grup muafiyetinden yararlanmaya devam edecekler. Örneğin, eşği % 40 olarak belirlediğimiz zaman, geçmiş dönemdeki Rekabet Kurulu kararları baz alındığında toplam teşebbüslerin % 11'i bireysel muafiyete tabi olacak. Bireysel muafiyete tabi olmaları da yaptıkları anlaşmaların hukuka aykırı olduğu anlamına da gelmiyor. Yani biz burada hukuka aykırılık karinesi de getirmiyoruz. Sadece yöntemi değiştiriyoruz. Dolayısıyla, bence ekstra bir çalışma yapmak bu argümanlarımızı değiştirmeyecek veya bizi farklı sonuçlara ulaştırmayacak. Üç aşağı beş yukarı aynı rakamlara ulaşacağız. Bu konuda yani toplanabilecek rakamlar konusunda da bence en güvenilir Rekabet Kurulu'dur. Rekabet Kurulu'nun

yaklaşık 9 yıldır yapmış olduğu incelemeler çerçevesinde toplanan rakamlardır bunlar.

***Kemal Erol:***

Ben son sözü İsmail Bey'e vermek istiyorum.

***İsmail Hakkı Karakelle:***

Yararlı bir toplantı oldu. Daha önce duyduğumuz sözleri bu defa farklı kimselerden duyduk. Farklı gerekçelerle duyduk. Yeni değerlendirmeler duyduk. O nedenle bu toplantıyı düzenlediği için TÜSİAD'a, Cuma gününün öğleden sonrasında rekabet hukuku ve dikey anlaşmalar dinlemek üzere tahsis ettiğiniz için sizlere teşekkür ederim.

İki duyurum vardı. Bir tanesini söyledim. 13 Nisan'da Ankara'da Rekabet Kurumu'nun 10'ncu kuruluş yıldönümünü kutlayacağız. Ama sadece kutlamayla sınırlı kalmayacak. Özellikle çok iyi konuşmacılar olacak, Rekabet Kurumunun 10 yılı masaya serilecek, artımızla eksimizle. Sizlerin de her birinizi ayrı ayrı orada görmekten çok büyük mutluluk duyarız. Yeniden davet etmiş olalım çünkü her birinizin eline belki davetiye ulaştırıramayabiliriz. Kurum adına, Başkanım adına, her birinizi ayrı ayrı davet ediyorum.

İkincisi bugün bu dikey anlaşmaları bu kadar konuştuk, dikey anlaşmalarla ilgili bir bu grup muafiyet tebliğini ve kılavuzu bir araya getirdiğimiz bir broşürümüz basıldı. Bugün aslında yetiştirip size buraya gelenlere en azından dağıtalım diye planlamıştık ancak maalesef başaramadık yani İstanbul'a ulaştıramadık. Bazılarınızda vardır diye tahmin ediyorum ama olmayanlar bakımından duyuruyorum, Ankara Merkez'den isteyebilirsiniz, İstanbul Temsilciliğimize ulaştıracağız, yani hem dikey tebliğin ve hem de kılavuzun bir arada olduğu broşürümüz bu. Bunu web sitemizden de indirmek mümkün ama böyle daha iyi oluyor. Bir de bunu duyurmak istedim.

Yeniden sayın başkan size çok teşekkür ediyorum sabrınız ve dirayetli yönetiminiz nedeniyle.

***Kemal Erol:***

Ben de hepinize çok teşekkür ederim bu saate kadar sabırla dinlediğiniz ve katkılarınız için. Ben tekrar toplantıda konuşulanların değerlendirmesini yapıp sabrınızı kaçırmak istemiyorum. Bunlar nasılsa basılacak hepsi çok değerli fikirler ama benim açımdan maksat hasıl olmuştur. Rekabet Kurulunun yeni bir tebliğ değişikliği konusundaki taslağını masaya yatırdık ve herkes bununla ilgili olumlu olumsuz görüşlerini bildirdi. Bunları değerlendirmek tabi ki Rekabet Kurulunun takdirinde. En iyi şekliyle değerlendireceğinden asla ŝüphem yok. Her biri uzman olan arkadaşlarım ve değerli Kurul üyeleri, burada alınan notlar çerçevesinde değerlendirmesini yapacaktır.

Toplantıyı burada sonlandırıyorum, hepinize katıldığınız için teşekkür ederim.



