

REKABET HUKUKU EL KİTAPÇIĞI



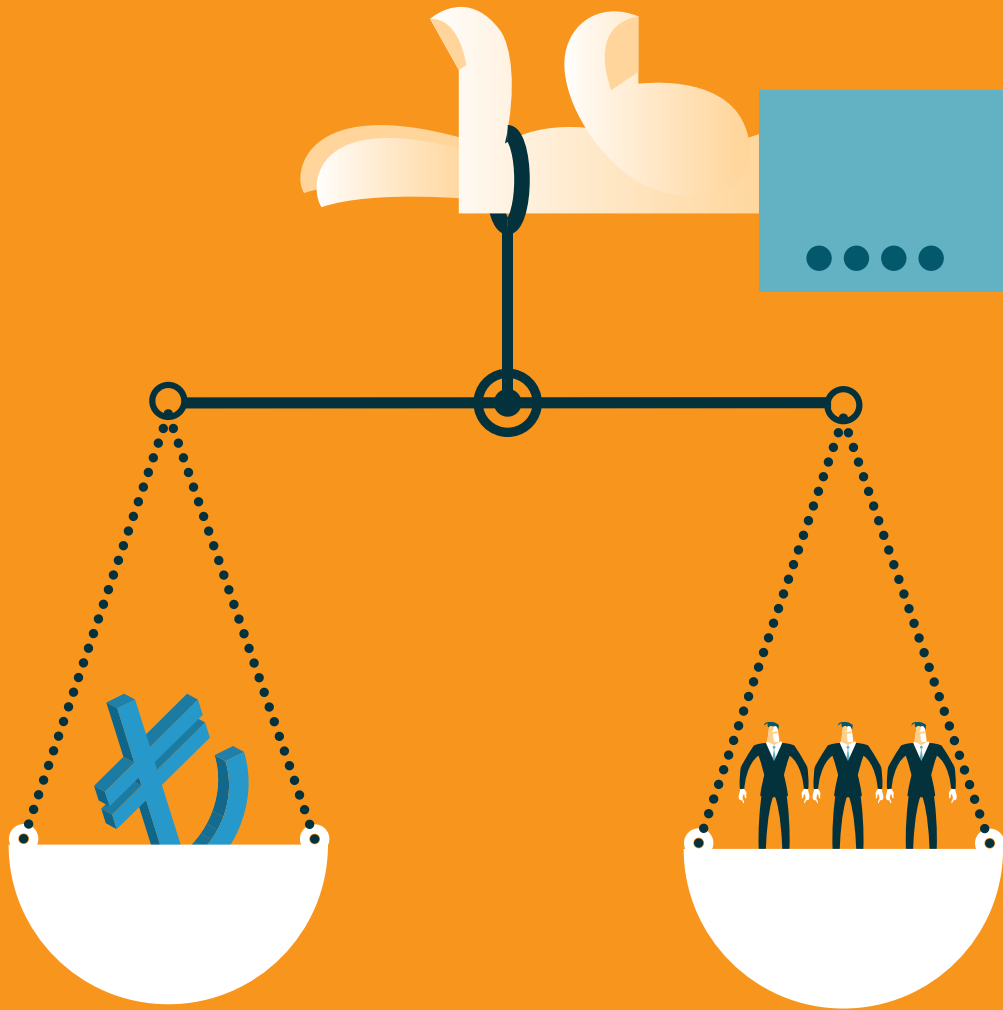
LEGAL



REKABET HUKUKU EL KİTAPÇIĞI



Hukuka uygun, adil ve etik bir şekilde rekabet etmek ve yürürlükteki tüm rekabet yasalarına harfiyen uymak şirket politikamızdır. Bu çerçevede **Rekabet El Kitabı**, ticari uygulamalarda yol göstermek amacıyla hazırlanmıştır.



4054 Sayılı Kanun'un amacı piyasa ekonomisinde işlerliğin sağlanması ve korunmasıdır. Bunu sağlamak amacıyla getirilmiş **3 Temel Yasak** bulunmaktadır:

1. Rekabeti engelleyici, bozucu, kısıtlayıcı amacı ve/veya etkisi olan anlaşmalar, kararlar ve uyumlu eylemler (md.4)
2. Hakim durumun kötüye kullanılması (md.6)
3. Hakim durum yaratan veya mevcut hakim durumu güçlendiren ve rekabeti sınırlandıran birleşme ve devralmalar (md.7)

Etkisi Türkiye sınırları içerisinde doğan, taraflarının yerli/yabancı şirketler/kişiler olduğu tüm işlemler Rekabet Kanunu kapsamındadır.

TİCARİ KONULARDA, RAKİPLERDEN BAĞIMSIZ HAREKET EDİLMELİ; FİYATLAR, ÖDEME KOŞULLARI BAŞTA OLMAK ÜZERE TİCARİ KARARLAR, ŞİRKET'İN KENDİ STRATEJİSİ KAPSAMINDA BAĞIMSIZ OLARAK BELİRLENMELİDİR.



ANLAŞMA KARAR UYUMLU EYLEM

REKABETİ ENGELLEYİCİ, BOZUCU, KISITLAYICI AMACI VE/VEYA ETKİSİ OLAN ANLAŞMA, KARAR VE UYUMLU EYLEMLER

Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasadır.

Teşebbüs kavramı dâhilinde, piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişiler yer almaktadır. Rakiplerle, müşterilerle ve tedarikçilerle olan ilişkilerde rekabeti engelleyici, bozucu, kısıtlayıcı etkisi olan anlaşma, karar ve uyumlu eylemlere taraf olmak rekabet mevzuatının ihlali anlamına gelmektedir.

Rekabet Kurulu, ihlallerin tespiti için yazılı sözleşme şartı aramamaktadır.

ANLAŞMA

- Medeni Kanun ve Borçlar Kanunu hükümlerine göre geçerli bir anlaşma olma zorunluluğu yoktur.
- Şekil şartı bulunmamaktadır.
- Yazılı, sözlü, zımni her türlü irade uyuşması yeterlidir.
- Anlaşma ile bağlı olduğunu kabul etme yeterlidir.
- Uygulanmış olma şartı bulunmamaktadır.

Mailler, toplantı notları, görüşme tutanakları “anlaşma” olarak kabul edilebilir.



UYUMLU EYLEM

- Teşebbüsler arasında bir anlaşmanın varlığı söz konusu değildir.
- Fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi söz konusudur.
- Bilinçli olarak birbirine paralel hale getirilmiş rekabeti sınırlayıcı pazar davranışlar mevcuttur.
- Ekonomik ve rasyonel gerçeklere dayanmak koşuluyla uyumlu eylemde bulunulmadığı ispatlanabilir.

TEŞEBBÜS BİRLİĞİ KARARLARI

- Teşebbüslerin belli amaçlara ulaşmak için oluşturduğu birliklerdir; sektörel dernekler bu kapsamda yer almaktadır.
- Teşebbüs birliğinin hukuka uygun olarak kurulmuş olmasının ve tüzel kişiliğe sahip olup olmamasının önemi yoktur.
- Birliğin kurallarına göre alınmış ve birlik üyelerini bağlayan kararlar “teşebbüs birliği kararları”dır.





YASAKLAR

- Her türlü alım ve satım şartlarının rakiplerle ve/veya müşterilerle beraber tespiti
- Mal veya hizmet piyasalarının, bölgesel veya müşteri bazlı olarak bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü
- Mal veya hizmetin arz ya da talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışında belirlenmesi
- Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkartılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi
- Münhasır bayilik hariç olmak üzere; eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması
- Anlaşmanın niteliği veya ticarî teamüllere aykırı olarak, bir mal veya hizmet ile birlikte diğer mal veya hizmetin satın alınmasının zorunlu kılınması

Rakiplerle, fiyatların düzenlenmesine, satış ve kota uygulamalarına, bölge ve müşteri kısıtlamalarına, üretim veya kapasite sınırlamalarına ilişkin sözleşmeler, yazışmalar veya görüşmeler yapılması rekabet hukukuna AYKIRIDIR.

Müşterilerden, rakiplerin satış fiyatları hakkında sistematik biçimde bilgi istenmesi, müşterilerin bilgi vermeye zorlanması veya müşteriler üzerinden rakiplerle haberleşilmesi rekabet hukukuna AYKIRIDIR.

Müşterilere, diğer müşteriler hakkında satış, ödeme, miktar gibi konularda bilgi verilmesi rekabet hukukuna AYKIRIDIR.

Müşterinin bir ürünü alabilmesinin bir başka ürünü alması şartına bağlanması rekabet hukukuna AYKIRIDIR.

Müşterilere yapılan indirim uygulamalarında objektif gerekçelerle hareket edilmeli, müşterilere verilen fiyat farklılıkları müşterilerin yer aldığı pazardaki rekabete etki edebileceğinden, müşterilere fiyat, teslimat ve ödeme koşullarında ayrıcalıklı uygulamalar yapılması rekabet hukukuna AYKIRIDIR.





REKABETE DUYARLI BİLGİ PAYLAŞIMI

Bilgi paylaşımları ağırlıklı olarak mail yoluyla veya sektör toplantılarında gerçekleşmektedir.

- Bir piyasada rekabetin varlığının temeli, rakiplerin birbirlerinin davranışlarını bilmemeleridir.
- Rakipler arasında rekabete duyarlı bilgiler paylaşılmamalıdır!
- Rekabete duyarlı bilgiler: Fiyat, maliyet, satış, üretim, kapasite kullanımı, müşteri bilgileri, teklif şartnameleri, stoklar, ödemeler, kredi bilgileri vb. ticari sır niteliğindeki bilgiler gibi öğrenilmesi durumunda rakiplerin gelecekteki rekabetçi pazar davranışlarının tahmin edilebilirliğini artıran bilgiler olarak tanımlanabilir.

Hem müşteri hem rakip olan firmalarla ilişkilerde, bilgi paylaşımının ilişki özelinde “müşteri” “rakip” niteliği dikkate alınarak hareket edilmelidir. Müşteri ile yapılan görüşmenin çıktıları, rakip ilişkisi kapsamında değerlendirilmemeli, bu tip bilgilerin dağıtımı yapılmamalıdır.

Yazışmalarda Rekabet İhlali Kuşkusu Doğuran İfadelerden Kaçınılmalıdır.

- Maillerinizde “piyasaları paylaşmak”, “piyasaları yönlendirmek”, “fiyat belirlemek”, “lütfen okuduktan sonra silin” şeklinde ifadeler kullanmayınız.
- Rakip firmalardan gelen ve pazar payları, satış durumları vb. hususları soran mailleri cevaplandırmayınız. “Sorduğunuz sorular rekabet hukukuna aykırıdır, cevaplamamız yasaktır.” şeklinde cevap atınız ve bu maili şirket avukatlarına iletiniz.
- Rakip bir firmadan ürün maliyet tablosu veya fiyatlara ilişkin bir mail gelirse; bu maili kimseye iletmeden şirket avukatınıza gönderiniz.
- Yazışmalarınızda müşterilere kendilerine ayrıcalıklı bir uygulama yapıldığı algısı yaratabilecek ifadelere yer vermeyiniz.



Sektör Toplantılarında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar:

- Tavsiye niteliğinde dahi olsa ve uygulaması olmasa bile dernek üyeleri arasında rekabetin koordine edilmesine ilişkin toplantılar düzenlenmesi, alenen bu amaca yönelik fikir beyan edilmesi,
- Üyeler arasında firma bazında fiyat, kapasite, stok, satış, ihracat, ithalat vs. verilerinin paylaşılması,
- Dernek olarak boykot, yaptırım vs. uygulamalara gidilmesi, uyarı mektubu yazılması, protokol imzalanması, alt komitelerde ve çalışma gruplarında karar alınması, yönetim kurulu kararı alınması, risk taşıyabilecektir.
- Bir sektör toplantısına katılmanız gerekiyor ise, toplantı gündemi belirlenmesini isteyin ve bu gündemin rekabet hukuku ihlali teşkil edebilecek hiçbir konu içermediğinden emin olun.
- Herhangi bir sektör toplantısında rekabeti ihlale davet eden bir söylem olduğunda duruma itiraz ederek itirazın tutanağa geçirilmesini sağlayınız ve toplantıyı terk ediniz. Bu hususu vakit kaybetmeksizin mail ile şirket avukatınıza bildirin.
- Rakip firmanın temsilcileri ile gerçekleştirdiğiniz görüşmelerin o kişiler tarafından nasıl rapor edileceği veya yansıtılacağı kestiremeyeceğinden, görüşme sırasında kullandığınız ifadelere dikkat ediniz.

Pazara ilişkin bilgileri toplamak ticari hayatın gereğidir; ancak bu bilgiler kamuya açık raporlardan veya çalışmalardan edinilmelidir. Müşterilerden gelen ve kendi istekleri ile pazarlık şansını artırma amacı ile verilen bilgiler mutlaka kaynağı belirtilerek kullanılmalıdır.

Gerek şirket içi yazışmalarda gerekse de aylık/yıllık raporlamalarda, verilen bilginin kaynağına mutlaka yer verilmelidir. Rakiplerle fiyatlandırma, ödeme koşulları, müşterilerle yapılan görüşmeler, ileriye yönelik stratejiler başta olmak üzere rekabete duyarlı bilgiler kapsamında yazışma ve/veya görüşme yapılmamalıdır.



EXIT

Hakim Durum:

- Hukuken hakim durumda bulunmak ya da hakim duruma geçmek değil, hakim durumun kötüye kullanılması yasaklanmaktadır.
- Hakim durum, pazardaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücüdür.
- Pazar payı, ürün çeşitliliği, pazara giriş engelleri, dikey bütünleşme, ilgili ürünün ikame edilebilirliği ve diğer özellikleri gibi unsurların değerlendirilmesi ile hakim durum tespit edilmektedir.

Hakim Durumun Kötüye Kullanılması:

Hakim durumun kötüye kullanılması, hakim durumdaki teşebbüslerin pazardaki mevcut ve potansiyel rekabeti ortadan kaldırmasıdır.

Hakim durumdaki teşebbüs veya teşebbüslerin,

- Pazardaki diğer oyuncuları pazar dışına çıkarmak amacıyla hareket etmesi bu kapsamda aşırı düşük fiyat uygulaması,
- Pazara yeni girişleri engellemesi,
- Müşterilerine ayrımcı uygulamalarda bulunması
- Müşterilerinin yeniden satış fiyatını belirlemesi
- Pazardaki hakimiyetinin yarattığı finansal, teknolojik ve ticarî avantajlarla farklı pazarlarda bu gücünü kullanarak rekabet koşullarını bozması ya da bunu amaçlaması
- Tüketicinin zararına olacak şekilde üretimin, pazarlamanın veya teknik gelişmenin kısıtlanması YASAKTIR.



İHLALİN YAPTIRIMLARI

İhlalde bulunan bir teşebbüs, ihlalin tespiti halinde

- Şirketin, üçü yazılı birisi de sözlü olmak üzere dört savunma yapmasını gerektiren ve ortalama 1 yıl süren yorucu ve son bir soruşturma süreci,
- Kurul'un talepleri kapsamında soruşturma süresince hukuk bölümü dışında, şirket çalışanlarının da yoğun bir emek ve zaman harcaması,
- Soruşturma sonucunda ihlale konu ürünün ya hizmetin değil, tüm şirketin cirosu üzerinden para cezasına (cironun %10'una kadar) maruz kalınması,
- Bilgi veya belgenin eksik ya da yanlış verilmesi, ya da belirlenen süre içinde veya hiç verilmemesi, yerinde incelemenin engellenmesi ya da zorlaştırılması, nihai karar veya geçici tedbir kararı ile getirilen yükümlülöklere ya da taahhütlere uyulmaması hallerinde idari para cezasına maruz kalınması (cironun binde biri/beşi, on binde beşi)
- Rekabete aykırı bulunan anlaşmaların geçersiz ve uygulanamaz hale gelmesi, bazı durumlarda zorunlu olarak değiştirilmesi,
- İdari para cezasının yanı sıra, söz konusu ihlal nedeniyle mağdur olan üçüncü şahısların şirkete karşı adli yargıda tazminat davaları açması ve bu davaların sonucunda verilen zararın ya da elde edilen/edilmesi muhtemel olan kârların 3 katı kadar tazminata hükmedilebilmesi,
- İhlallerde belirleyici etkisi olduğu saptanan yönetici veya çalışanlara şirkete verilen cezanın %5'ine kadar para cezası uygulanması,
- Şirketin itibarı ve markasına zarar gelmesi,
- Rekabet ihlali siciline sahip olunması yaptırımları ile karşı karşıya kalmaktadır.



Yerinde İnceleme

Yerinde inceleme, Kurul tarafından yetkilendirilen uzmanlarca yapılır.

Uzmanlar tarafından, doküman tanımını kapsamında her türlü fiziki ve elektronik ortamda saklanan evrak, yazılar, e-postalar, takvimler, sözleşmeler vb. incelenebilir ve kopyası alınabilir.

Şirket çalışanlarının, evlerinde iş ile ilgili kayıtların tutulduğuna dair makul şüphe olası ve ilgili hakimden arama emri alınması halinde söz konusu evler aranabilir.

Yerinde İnceleme

- Habersiz olarak yapılır.
- Zaman zaman eş zamanlı örneğin birden çok şirkete ve/veya aynı şirketin birden çok noktasına baskın yapılabilir.
- Kurum uzmanlarına polis de eşlik edebilir.

Yerinde İnceleme esnasında nasıl davranılmalı?

- Öncelikle sakin olunması gerekmektedir.
- Yerinde inceleme için gelen Kurum uzmanlarının resmi kimlikleri ve yetki belgeleri bulunması gerekmektedir.
- Kurum kimlikleri ve yetki belgesi mutlaka kontrol edilmelidir.
- Yerinde inceleme zorlaştırılmamalı, uzmanlara karşı yapıcı bir tavır izlenmeli ve nazik davranılmalıdır.



Uzmanların Karşılanması

Uzmanların kurum kimlikleri ve yetki belgesi kontrol edilerek, kopyaları alınmalıdır. Şirket avukatına derhal bilgi verilmesi büyük önem taşımaktadır.

Yerinde İnceleme Süreci

- Uzmanlardan incelemenin nasıl ilerleyeceği hakkında bilgi talep ediniz.
- Hangi konularla ilgili belgelerin inceleneceği, kimlerle görüşüleceği hakkında bilgi alınız.
- Gizli veya ticari sır niteliği taşıyan evrakla ilgili nasıl bir yol izleneceği hakkında bilgi alınız.
- Uzmanlara incelemeyi rahat biçimde gerçekleştirebilmeleri için, herhangi bir evrak/dosya vb. içermeyen boş bir odayı tahsis ediniz. Mümkünse incelemenin bu odada gerçekleşmesini sağlayınız.
- Uzmanların şirketin diğer bölümlerine gitme/görme talepleri yerine getirilmelidir ancak bu durumda kendilerine eşlik edilmelidir.
- Uzmanlara sadece talep ettikleri evrak ve yetki belgesi kapsamında yerinde incelemenin konusuna dahil olan dokümanları veriniz.
- Gizli veya ticari sır niteliğindeki evrakla ilgili uzmanlara mutlaka bilgi veriniz.
- Uzmanların incelediği tüm dokümanların, bilgisayarların ve odaların listesini tutunuz.
- Uzmanlarca kopyası alınan dokümanların birer kopyasını alınız.



Yerinde İnceleme Süreci: Görüşmeler

- Uzmanlar, şirket çalışanları ile görüşmek isteyebilirler.
- Böyle bir durumda şirket avukatının da görüşmede yer almasını talep etmelisiniz.
- Uzmanlar görüşme kapsamında, incelemenin konusu ile ilgili sorular sorabilir.
- Sorulara açık ve dürüstçe cevap vermeniz gerekmektedir.
- Soruları veya uzmanların tavırlarını kişisel algılamayınız ve sakinliğinizi koruyunuz.
- Soruların cevabını bilmiyorsanız, açıkça bilmediğinizi söyleyiniz. Cevabını bilmediğiniz sorularla ilgili yorum yapmayınız.
- Sorulara kısa ve net biçimde cevap veriniz.
- Soru dışında başka konulara girmeyiniz.
- Uzmanlar size «kendinizi suçlayıcı sorular» sormazlar, böyle bir soru ile karşılaştığınızda şirket avukatı itiraz etmelidir.
- Yapılan görüşme kapsamında mümkünse siz de soruları ve cevaplarınızı not alınız.
- Görüşme sonunda kendi notunuzla görüşme tutanağını mutlaka kıyaslayınız.
- Eğer verdiğiniz cevaptan farklı bir yanıt var ise düzeltilmesini talep ediniz.

Yerinde İnceleme Sonrası

- Uzmanların şirketten çıkışına eşlik ediniz, şirketi terk ettiklerinden emin olunuz.
- Uzmanlar tarafından şirketten alınan tüm belgelerin ve tutulan tutanakların kopyası ile oluşturduğunuz listeleri şirket avukatına teslim ediniz.
- Uzmanlarla görüşen/muhatap olan tüm çalışanlarınızla bir araya gelerek durum değerlendirmesi yapınız.
- Bu değerlendirme kapsamında şirket avukatını bilgilendiriniz.



Cezalar

Kanun'da yasaklanmış davranışlarda bulunanlara yıllık gayri safi gelirlerinin %10'una kadar idarî para cezası verilir. Teşebbüs/teşebbüs birliklerine ceza verilmesi halinde ihlalde belirleyici etkisi olan yönetici ve çalışanlara teşebbüse/teşebbüs birliğine verilen cezanın %5'ine kadar para cezası verilir.

Pişmanlık Uygulaması

Kartellerde, Kanuna aykırılığın ortaya çıkarılması amacıyla kurum ile aktif işbirliği yapanlara, ceza verilmemesi (bağışıklık) ve cezalarda indirim yapılması uygulamaları söz konusudur.

Bu husus özellikle rakip olan teşebbüsler arasındaki ihlalde, ceza alınmaması veya cezada indirime gidilmesi amaçlarıyla, teşebbüsler tarafından kullanılmaktadır.



LEGAL

2004 yılından itibaren gerek kurumsal gerek bireysel müvekkillerine hukuk alanında danışmanlık ve avukatlık hizmeti veren Legal, giderek büyüyen uluslararası müvekkil portföyüne paralel olarak, hizmet verdiği alanları da genişletmeye devam ediyor.

Uluslararası alanda faaliyet gösteren bir kurum olma hedefiyle yola çıkan Legal, bu kapsamda, dünyanın çeşitli yerlerine yayılmış prestij sahibi uluslararası birçok hukuk firması ile de işbirliği içinde çalışmalarını sürdürüyor. Legal'in attığı her adımın temelinde şeffaflık, dürüstlük ve güvenilirlik yer alıyor.

Müvekkil odaklı bir vizyona sahibiz. Müvekkillerimizin ihtiyaçlarını anlamak, sorunlarına hızlı ve pratik çözümler üretmek ve hedeflenen sonuçları elde etmek amacıyla müvekkillerimizle işbirliği içinde çalışıyoruz. Daha iyiye ve daha güzele ulaşma yönündeki kesintisiz çabamız, Legal'i müvekkil memnuniyetine odaklanmış yetkin bir hukuk bürosu haline getiriyor. Uzun vadeli müvekkil portföyümüzdeki kesintisiz büyüme ve iş kalitesi, müvekkillerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılama konusundaki iddiamızı kanıtlıyor. Amacımız 'Hedeflerinizi Paylaşan Bir Hukuk Bürosu' olmak.

Misyonumuzu "Kusursuz Hukuk Hizmeti Sunmak" şeklinde tanımladık. Buna paralel olarak ekibimiz farklı uzmanlık alanlarına ve deneyime sahip avukatlardan oluşuyor. Bu çeşitlilik, yenilikçi çözümlerin ve farklı bakış açılarının yolunu da açıyor.



Abdi İpekçi Cad. Bostan Sok. Orjin Apt. No:15 K:3 34367 Nişantaşı/İSTANBUL

T: (90) 212 385 24 98

F: (90) 212 264 52 83

info@lglatt.com



