

REKABETİ SINIRLAYICI UYGULAMALARA KARŞI ALINAN ÖNLEMLER VE BUNLARIN ORTA VE KÜÇÜK BOYUTLU İŞLETMELERE ETKİSİ*

İ. Yılmaz ASLAN**

1. GİRİŞ

Günümüzde dünya üzerinde uygulanmakta olan ekonomik sistemlere bakacak olursak, bunların neredeyse hepsinin temelde serbest rekabetçi sistemi kabul ettiğini görebiliriz. Gerçekten sosyalist ekonomilerin çöktüğünü ve eski doğu bloku ülkelerinin serbest rekabetçi sisteme geçmek için çaba sarfettiklerini görüyoruz. Planlı ekonomiler birer birer göçmektedir. Devletin ekonomiye müdahalesi etkin olmayan üretim birimlerinin doğmasına ve bunların koruma altında yaşamasına sebep olmaktadır. Oysa artık dünya küçülmüştür; gümrük duvarları gittikçe alçalmıştır. Globelleşmeden, tek bir dünya ekonomisinden söz edilen bir ortamda artık etkin olmayan işletmelerin yaşam hakkı yoktur. Etkinliğin sağlanmasının tek yolu ise serbest rekabettir. İşte bu nedenle tüm dünya serbest rekabetçi ekonomi sistemleri kurmaya çalışmaktadır. Serbest

* Konrad Adenaver Vakfı-EGİAD-TOSYOV tarafından 17.12.1992 tarihinde İzmir Efes Oteli'nde düzenlenen "Sosyal Piyasa Ekonomisinin Rekabet Boyutu ve Türkiye'de Rekabetin Korunması Hakkında Kanun Tasarısının Değerlendirilmesi" Seminerinde tebliğ olarak sunulmuştur.

** Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Başkanı

rekabetin istenmesi devletin ekonomiye hiçbir şekilde müdahale etmemesi anlamına gelmemektedir. Devletin serbest rekabeti düzenleyici ve koruyucu yönde ekonomiye müdahalesi zorunludur. Çünkü kapitalizmin ilk yıllarında devletin ekonomiye hiç karışmamasının hızla ekonomik entegrasyona yol açtığı, serbest rekabetin derhal tekelleşmeye dönüştüğü görülmüştür. Bu nedenle ekonomik entegrasyonun rekabete zarar verecek ölçüde yoğunlaşması devlet eliyle ve yasalar yoluyla engellenmelidir. Bu yasa tasarısının amacı budur.

İşletmeler arasında rekabeti sınırlayıcı uygulamalar belirli şekillerde ortaya çıkabilir. Bunlar aralarında bir anlaşma yaparak rekabeti sınırlayabilirler. Ya da bir işletme ekonomik gücüne dayanarak tek yanlı davranışlarıyla rekabeti sınırlayabilir. Veya iki veya daha fazla işletme birleşebilir. Bu her üç durum birbirinden farklı sonuçlar doğurduğundan ayrı ayrı düzenlenmiştir. Şimdi bunlara daha yakından bakalım.

2. REKABETİ SINIRLAYICI ANLAŞMA, KARAR VE UYUMLU DAVRANIŞLAR

2.1. Genel Olarak

Tasarının 4/1 maddesi birden fazla işletmenin birlikte davranışları ile rekabeti sınırlamaları yasaklanmaktadır. Buna göre "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 ile teşebbüs birliklerinin bu amaca yönelik karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır."

Burada üç husus yasaklanmaktadır. Bunlar rekabeti sınırlayıcı olan a) İşletmeler arası anlaşmalar b) İşletmeler arası uyumlu davranışlar c) İşletme birlikleri kararları.

Bunların yasaklanabilmesi için ya amaçlarının ya da doğurdıkları ekonomik etkilerin rekabeti sınırlayıcı olması gerekmektedir. Bir anlaşma henüz uygulanmamış ve dolayısıyla rekabeti henüz sınırlamamış bile olsa hükümlerinden rekabeti sınırlayıcı "amaçlı" olduğu anlaşılıyorsa, uygulamadaki etkilerini görmek için beklemeye gerek yoktur. Doğrudan doğruya, daha uygulanmadan önce yasaklanır.

Bir anlaşmanın hükümleri rekabeti sınırlayıcı amaçlı olmasa bile, uygulandığı zaman fiilen rekabeti sınırlayıcı etkiler doğuruyorsa bu anlaşmayı yapan işletmelerin amaçlarının ne olduğuna bakılmaz. Bu anlaşma da yasaklanır.

2.2. Anlaşma

Tasarının gerekçesinde de belirtildiği gibi bu madde açısından anlaşmadan kastedilen medeni hukuk kurallarına göre geçerli bir anlaşma değildir. Bu maddenin uygulanabilmesi için yapılan anlaşmanın hukuken geçerliliği şart değildir. Anlaşma geçersiz bir anlaşma bile olsa, hukuken hiçbir bağlayıcılığı olmasa da eğer taraflar bu anlaşmayla kendilerini bağlı hissediyorlarsa ve buna fiilen uyuyorlarsa bu madde bakımından bir anlaşmanın varlığı kabul edilir.

2.3. Uyumlu Davranışlar

İşletmeler arasında bir anlaşmanın varlığı kanıtlanamıyorsa veya aralarında bir anlaşma olmadığı halde kendi bağımsız davranışları yerine geçen ve aralarında pratik işbirliği sağlayan davranışları da eğer rekabeti sınırlayıcı etkiler doğuruyorsa yasaktır.

İşletmeler arasında uyumlu davranışın varlığının kabul edilebilmesi için şu koşullar aranmalıdır.

- Bu işbirliğine doğrudan veya dolaylı bir ilişki ile ulaşılmış olmalıdır.

- Amaç rakiplerin gelecekteki davranışlarındaki belirsizlikleri ortadan kaldırmak olmalıdır.

Bazen iki rakip işletme sahibinin birlikte yiyecekleri bir akşam yemeği dahi onların aralarında anlaşmalarını ve bundan sonraki pazar davranışlarında uyum içinde davranmalarını sağlayabilir. Bu nedenle uyumlu davranışın kanıtlanmasında önemli güçlükler vardır.

İlgili pazara baktığınızda işletmelerin davranışlarının rekabeti sınırladığını tespit etmek mümkündür. Ancak bu sınırlamaların işletmeler arasında "uyumlu davranışın" bir sonucu olup olmadığını yani sonuçlar ile davranışlar arasındaki ve davranışların birbiriyle arasındaki bağlantıyı kurmak her zaman kolay değildir. Bu nedenle bir uyumlu davranış karinesi getirilmiştir. Karine bilinen olaylardan hareketle bilinmeyen sonuçlar çıkarmak demektir. Hukukta belli bir konuda karine varsa isbat yükü karşı tarafa geçer yani karine getirilen konu ispatlanmış sayılır. Burada pazarda rekabetin sınırlandırıldığına dair etkiler varsa bu etkiler işletmelerin birbirlerine uygun davranışlarından kaynaklanıyorsa işletmelerin bu davranışları arasında bir "bağın" varlığı kabul edilir. Eğer işletmeler aksini savunuyorlarsa, yani bu davranışların pazardaki ekonomik koşulların doğal sonucu olduğunu ve arada bir "bağ" olmadığını savunuyorlarsa bu iddialarını kanıtlamak zorundadırlar. Bu amaçla hertürlü delili kullanabilirler.

2.4. İşletme Birliği Kararları

İşletmeler genellikle müşterek menfaatlerini korumak ve geliştirmek amacıyla birlikler oluştururlar. Bu birliklerin alacağı rekabeti sınırlayıcı kararlarla, işletmeler arası anlaşmalar yoluyla rekabetin sınırlanmasının ekonomik etkileri birbirinin aynıdır. O nedenle bunların da yasaklanması gerekir. İşletme birliği tüzel kişiliğe sahip bir birlik olmak zorunda değildir. Fiili birliklerin de rekabeti sınırlayıcı kararları bu madde kapsamına girer. İşletme birliklerinin kararları genellikle "tavsiye kararı" olarak alınır ve hiçbir bağlayıcılığı yoktur. O nedenle bu gibi kararların yasaklanmaması gerekir. Şu kadar ki tüm işletmeler bu tavsiye kararına aynen uyuyorlarsa ve bu nedenle fiilen rekabet sınırlanıyorsa bu kararlar tavsiye kararı bile olsa yasaklanır.

2.5. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma Örnekleri

4. maddenin 2. fıkrasında ençok rastlanan rekabeti sınırlayıcı anlaşma örnekleri gösterilmiştir.

"(a) Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan, maliyet, kâr gibi unsurları ile her türlü alım yahut satım şartlarının tesbit edilmesi"

(a) şıkkında doğrudan veya dolaylı olarak fiyatların veya diğer satış koşullarının tesbit edilmesi yasaklanmaktadır. Yani iki rakip işletme aralarında anlaşarak mallarını belirli bir fiyattan satmaya veya belirli teslim koşulları ya da vade tanıma konularında karar alıyorlarsa bu rekabeti sınırlayıcı ve yasaktır.

"(b) Mal ve hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü"

(b) şıkkında iki rakip işletmenin aralarında anlaşarak örneğin ege bölgesi benim, akdeniz senin bu bölgelere diğer taraf girmeyecek şekilde pazarları paylaşmaları, bu pazarlardaki rekabeti sınırlayıcı olduğundan yasaktır.

"(c) Mal ve hizmetin arz ya da talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışında belirlenmesi"

Burada iki rakip işletmenin aralarında anlaşarak toplam üretim miktarını kontrol etmeleri ve böylece rekabeti sınırlamaları yasaklanmaktadır. Eğer iki rakip firma üretim miktarlarını tesbit edip bunu hiçbir şekilde arttırmıyacaklarını kararlaştırırlarsa bu rekabeti sınırlar ve yasaktır.

"(d) Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi"

Burada pazara yeni girecek olan işletmelerin karşısına, iki rakip işletmenin anlaşarak bazı giriş engelleri çıkarmaları yasaklanmaktadır. Örneğin yeni yatırımlar yaparak pazara girmiş bir firmayı pazar dışına atabilmek yada girmesini önlemek için iki rakip firmanın anlaşıp fiyatları aşırı derecede kırmaları rekabeti sınırlayıcı bir davranıştır.

"(e) Eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması"

Burada iki rakip işletmenin anlaşarak aynı durumda olan müşterilerinden birine diğerine göre farklı koşullar uygulayarak onu diğeri karşısında rekabetle daha dezavantajlı duruma sokmaları müşteriler arasındaki rekabeti bozucu olduğundan yasaktır.

"(f) Bir mal veya hizmet ile birlikte diğerk mal veya hizmetin satın alınmasının zorunlu kılınması veya aracı teşebbüs durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın ya da hizmetin diğerk bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da arz edilen bir mal veya hizmetin tekrar arzına ilişkin şartların ileri sürülmesi"

Burada yasaklanmak istenen bir müşteriyle sözleşme yapmayı o müşterinin bazı ek yükümlülükleri kabul etmesine bağlamaktır. Bu şekilde konulan ek yükümlülüklerin sözleşme konusu ile ne ticari teamül ne de nitelik bakımından bir bağlantısı yoksa o zaman bu yükümlülüklerin yüklenmesi konusunda yapılacak rakipler arasındaki anlaşmalar yasaktır.

2.6. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmaların Hukuki Durumu

Rekabeti sınırlayıcı olan anlaşma ve kararlar başkaca bir karara gerek olmaksızın yapıldıkları andan itibaren geçersizdir; hiçbir hüküm ve sonuç doğurmazlar. Eğer yapılan anlaşmanın tamamı değil de sadece bazı hükümleri rekabeti sınırlayıcı ise ve kalanı bir anlaşma olarak anlam ifade ediyor ise sadece bu aykırı olan hükümler geçersizdir.

3. HAKİM DURUMUN KÖTÜYE KULLANILMASI

3.1. Genel Olarak

Tasarının 6. maddesi hakim durumun kötüye kullanılmasını yasaklamaktadır. Buna göre "Bir ya da birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hakim durumunu tek başına ya da başkaları ile yapacağı anlaşmalar ile ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması hukuka aykırı ve yasaktır."

Hakim durum bu maddede tanımlanmadığı gibi nasıl saptanacağı da gösterilmemiştir. Fakat 3. maddede hakim durum tanımı yapılmıştır.

3.2. Hakim Durum

3. maddede yapılan tanıma göre "Hakim Durum: Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün kendi başına fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü" olarak tanımlanmıştır.

ATAD (Avrupa Toplulukları Adalet Divanı) hakim durumu "rakiplerden, sağlayıcılardan ve müşterilerden bağımsız olarak davranarak etkin rekabeti önleme gücü" olarak tanımlamaktadır.

Bu tanımlardan ana unsurun belirli bir pazarda elde edilen "ekonomik güç" olduğu anlaşılmaktadır. Bu öyle bir ekonomik güçtür ki pazardaki koşulları gözönüne almadan bağımsız kararlar alabilmeyi sağlamaktadır.

3.3. Hakim Durumun Saptanması

Bu ekonomik gücün saptanmasında ne gibi unsurların gözönünde tutulacağı yasada açıkça belirtilmemiştir. Ancak belirli bir gücün varlığının tesbitinde kullanılacak çeşitli ekonomik veriler bulunmaktadır. Bunları kısaca şu şekilde belirtebiliriz.

- Pazar payı: Bir işletmenin belirli bir pazarda sahip olduğu pay onun o pazardaki gücünü göstermekte önemli bir kıstastır. Ancak tek başına o işletmenin pazar payının tesbiti yeterli değildir. Rakiplerinin pazar payları da tesbit edilerek ilgili işletmenin rakipleri karşısındaki nisbi pazar payı büyüklüğünün de tesbiti gerekir.

- Dikey Bütünlük: Bir işletmenin bir malın üretiminden son tüketiciye ulaştırılmasına kadar geçen basamakları tamamlayarak üretimden tüketime kadar kendisinin ulaştırması o firmanın dikey bütünlüğünü tamamladığını gösterir. Böyle bir işletme diğerlerine göre bir üstünlük elde eder.

- Teknolojik Üstünlük: Daha yeni teknolojileri kullanan firmalar eski teknolojileri kullananlara göre daha üstündür.

- Kullanılmayan Kapasite: Eğer bir firmanın kullanılmayan kapasitesi varsa talep artışlarını ek yatırıma gerek olmadan karşılayabilecektir. Bu nedenle tam kapasite çalışan işletmelere göre üstünlük sağlayacaktır.

Bunlardan başka bir işletmenin çok çeşitli ürünler ürettiyor olması daha az çeşidi olanlara göre bu işletmeye üstünlük sağlar.

3.4. Kötüye Kullanma

Kötüye kullanmanın ne olduğu tasarıda tanımlanmamıştır. Bunun yerine 6. maddede bazı kötüye kullanma örnekleri sayılmıştır. Bu örnekler 4. maddede sayılan ve yukarıda değinilen örneklerin tekrarı niteliğindedir. Bu nedenle tekrar değinilmeyecektir. Bunun yerine genel olarak kötüye kullanma kavramı tanımlanmaya çalışılacaktır.

Madde hakim durumda olmayı yasaklamaz bu durumun kötüye kullanılmasını yasaklar bu nedenle kötüye kullanma kavramının açıklanması gerekir.

Kötüye kullanma kavramı öncelikle ekonomik bakımdan güçlü işletmelerin bu güçlerini haksız kazançlar elde etmek için kullanmalarını çağrıştırmaktadır. Gerçekten etkin rekabetle yüz yüze iken elde edilmesi mümkün olmayan avantajlar elde etmek amacıyla pazar gücünün kullanılmasının kötüye kullanma oluşturması gerekir. Fakat kötüye kullanmanın sadece hakim işletmenin haksız kazançlar elde ettiği durumlara hasretmek doğru değildir. Hakim durumda olan bir işletme bu gücünü haksız bir kazanç elde etmemekle birlikte rekabeti sınırlayıcı tarzda da kullanabilir. Kanunun asıl amacı rekabeti bozucu davranışları yasaklamak olduğuna göre kendisine yarar sağlamasa bile bir hakim işletmenin rekabeti sınırlayıcı davranışları kötüye kullanma sayılır ve bu madde kapsamına girer.

4. BİRLEŞME VE DEVİRLER

Tasarının 7. maddesi birleşme ve devirlerle ilgili bir düzenleme getirmektedir. Buna göre "ülkenin bütünü ya da bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabeti önemli ölçüde azaltacak veya piyasada tekelleşmeye neden olacak yahut bir ya da birden fazla teşebbüsün piyasadaki hakim durumlarını daha da güçlendirmeye yol açacak şekilde teşebbüslerin birleşmesi veya herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını veya ortaklık paylarının tümünü ya da bir kısmını yahut kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları miras yoluyla iktisap durumları hariç olmak üzere devralması hukuka aykırı ve yasaktır."

Burada bir birleşme veya devralmanın hukuka aykırı ve yasak olması için şu koşullar aranır:

İlgili coğrafi pazarda ve ilgili ürün pazarında

- rekabeti önemli ölçüde azaltacak veya
- tekelleşme yaratacak veya

- mevcut bir veya birkaç işletmenin hakim durumunu güçlendirecek olması.

7. maddenin ikinci fıkrasıyla birleşmelerin önceden bildirilmesi esası getirilmiştir. Yani hertürlü birleşmenin geçerli olabilmesi için hukuken gerçekleştirilmeden önce Rekabet Kuruluna bildirilmelidir.

5. KÜÇÜK VE ORTA BOYUTLU İŞLETMELERE ETKİSİ

5.1. Genel Olarak

Yapılan bu düzenlemeler orta ve küçük boyutlu işletmeleri nasıl etkileyecektir? Bunun tesbit edilebilmesi için yukarıda incelediğimiz hükümlerin küçük ve orta boyutlu işletmeler açısından incelenmesi gerekiyor. 4. madde rekabeti sınırlayıcı olan anlaşmaları yasaklamaktadır. Bu yasaklama kapsamına bir anlaşmanın girebilmesi için ne kadar bir rekabet sınırlaması gereklidir? Çok küçük pazar payına sahip olan iki rakip işletmenin yapacağı örneğin fiat tesbiti anlaşmaları yasaklama kapsamına alınacak mıdır? Bir mahallede bulunan iki bakkalın anlaşarak tüm ürünleri aynı fiyattan satmaları rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmadır. Bunda hiç şüphe yoktur. Bu anlaşma kanun kapsamına girecek midir?

Bir başka sorun da şudur. Bir anlaşmanın rekabeti sınırlayıcı yönleri yanında olumlu yönleri de bulunabilir. Bu gibi anlaşmalar ne olursa olsun yasaklanacak mıdır? Örneğin Hakim bir işletmenin bulunduğu bir pazarda bazı küçük işletmelerin birleşmeleri yada aralarında rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar yapmaları rekabeti bir yönden sınırlarken diğer yönden, yani hakim işletmeyle aralarındaki rekabet bakımından, rekabeti arttırıcı etkisi de olacaktır. Bu gibi durumlarda ne yapılacaktır?

5.2. De minimis rule

Rekabet üzerindeki etkisi hissedilecek kadar olmayan çok küçük işletmelerin arasındaki anlaşmaların yasaklanma dışında tutulmasına de minimis kuralı denmektedir. Tasarıda de minimis kuralının kabul edildiğine dair bir belirti yoktur. Oysa ki rakipler arasında yapılan pek çok anlaşma rekabeti sınırlayıcıdır. Bunların genel olarak ilgili pazardaki etkilerinin hissedilir derecede olup olmadığına bakılmaksızın yasaklanması iki nedenle mahzurludur. Birincisi çok küçük işletmeler arasında yapılacak bu gibi anlaşmalar onların ayakta durmaları için ve bir miktar kendilerini toparlayarak

ileride daha etkin rekabete katılmak ve gerekli sermaye birikimini sağlamak açısından zorunlu olabilir. Ve böyle bir anlaşmaya göz yumulması daha büyük işletmelerle küçük işletmeler arasındaki rekabeti arttırıcı role sahip olabilir. İkincisi Rekabet Kurulunun bu kadar küçük öneme sahip rekabet sınırlamalarıyla uğraşması boşuna zaman ve emek kaybı olacak ve iş yığılmasına yol açacaktır.

Bu nedenle maddeye "rekabeti hissedilir derecede sınırlayan" ibaresinin eklenmesi yerinde olacaktır. Küçük ve orta boyutlu işletmelerin yasal durumu böylece biraz daha belirgin hale gelecektir.

5.3. Hakim Durumun Kötüye Kullanılması

Küçük ve orta boyutlu işletmelerin hakim durumda olmaları mümkün olmadığından bu işletmeler için hakim durumun kötüye kullanılması yasağı aleyhe bir durum yaratmaz. Aksine hakim işletmenin bu durumunu kötüye kullandığı hallerde küçük ve orta boyutlu işletmeler mağdur taraf olarak karşımıza çıkarlar. Tasarının 6. maddesinin küçük ve orta boyutlu işletmeleri ve tüketiciyi koruyucu olduğu açıkça ortadadır.

Bu hüküm sayesinde küçük ve orta boyutlu işletmeler özellikle hammadde temin ettikleri büyük işletmeler karşısında daha güçlü ve yasal bakımdan korunmuş bir şekilde çıkacaklardır. Çünkü bu hüküm eskiden beri hammadde sağlanan işletmelere ekonomik ve haklı gerekçeler olmadan mal vermeyi kesmeyi yasaklamaktadır. Bu durum tamamen küçük ve orta boyutlu işletmeler lehinedir.

5.4. Birleşme ve Devirler

Tasarıda her türlü birleşme ve devirin ön izne tabi tutulması isabetli olmamıştır. Küçük ve orta boyutlu işletmelerin yapacakları birleşmelerin önüne bir bürokratik engel daha gelmiştir. Oysa ki Türkiye'nin güçlü ve büyük işletmelere ihtiyacı vardır. Bu nedenle uygulayacağı rekabet politikalarında orta ve küçük boyutlu işletmelerin minimum etkin ölçeği yakalayacak tarzda birleşmelerini desteklemelidir. Bu hem Türkiye'nin dış rekabette daha güçlü işletmelerle yer almasını hem de büyük işletmelere karşı küçük ve orta boyutlu işletmelerin daha etkin bir rekabete girmelerini sağlayacaktır. Bu nedenle tasarıda ilgili pazarın % 20-25 pazar payını aşan birleşme ve devirlerin ön izne tabi tutulması daha küçük olan birleşme ve devirlerin ise ön izne tabi olmaması gerekir. Tasarının bu yönde değiştirilmesi uygun olacaktır.

5.5. Muafiyet

Yukarıda özellikle orta ve küçük boyutlu işletmelerin aralarında yapacakları ve rekabeti sınırlayıcı olan anlaşmaların aynı zamanda olumlu etkiler de doğurabileceğini belirtmiştik. İşte tasarının 5. maddesi bu gibi anlaşmaları belirli koşullarla yasaklamadan muaf tutmaktadır. Bu muafiyet hükmü özellikle küçük ve orta boyutlu işletmeler için daha fazla uygulanacaktır. Bir rekabeti sınırlayıcı anlaşmanın yasaklamadan muaf olabilmesinin koşulları şunlardır:

a) Yararlı olma: Bir anlaşmanın muafiyetten yararlanabilmesi için ilk koşul bu anlaşmanın yararlı etkilerinin olmasıdır. Bu yararlı etkiler Bakanlık tasarısında "malların üretim ve dağıtımında yeni, hizmetlerin sunulmasında iyileşme, ekonomik ve yeni teknolojik gelişmelerin sağlanması" şeklinde belirtilmiştir.

Bu yararların anlaşmanın doğurduğu rekabet sınırlamasından daha büyük olması aranmalıdır. Bu hükümlerde yer alan ifadeler oldukça soyut ifadelerdir. Örneğin yeni bir üretim süreci hızlı ve ucuz olması yanında kaliteyi bir miktar bozmuş olabilir burada iyileşmenin yada yararın dengesi nasıl saptanacaktır. Özellikle ekonomik gelişmenin artırılması daha da soyut bir ifadedir, genellikle ekonomik büyüme olarak anlaşılmaktadır.

Bu hüküm doğal olarak uygulayacak makamın takdirine yer bırakmaktadır. Bu makam takdirini neden o yönde kullandığını ekonomik analizlerle gerekeçelendirecektir.

b) Tüketicinin yarar sağlaması: Anlaşmanın sağladığı yararlardan tüketicinin de bir pay alması gerekir. Ekonomik, teknolojik alanlarda üretimde veya pazarlamada ortaya çıkan iyileşmeler tüketicie de yansıtılmalıdır. Örneğin fiyatlarda düşüş veya kalitenin artması halinde tüketicinin ortaya çıkan yarardan pay aldığını söyleyebiliriz. A.T. Komisyonu tüketicinin yarardan pay almasını genellikle fiyatlardaki düşüşe bakarak saptama eğilimlerindedir.

c) Sınırlamanın Zorunluluğu: Anlaşmanın ortaya çıkardığı yararlı etkilerin elde edilmesi için rekabetin kısıtlanması zorunlu olmalıdır. Rekabet üzerinde meydana gelen sınırlama anlaşmanın ortaya çıkardığı yararları ulaştırmak için gerekenden daha fazla olmalıdır.

d) İlgili pazarın bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması:: İlgili pazarın doğru bir şekilde saptanması bu koşulun uygulanabilmesi bakımından zorunludur. Bu ayrı bir çalışmayı gerektirecek genişlikte bir konudur. Şunu belirtelim ki: Anlaşmanın getirdiği sınırlamalara rağmen ilgili ürün pazarında ve coğrafi pazarda hâlâ rekabetin devam etmesi gerekir.

Burada şunu da belirtmek gerekir ki bu dört koşul birlikte aranır.

Bir anlaşmanın muafiyet alabilmesi için bu dört koşula birden sahip olması gerekir.

Avrupa Topluluklarında-Komisyon Konsey'in çıkardığı yetki tüzüklerine ve 85/3 maddeye dayanarak grup muafiyeti tüzükleri yoluyla belirli anlaşma kategorilerine grup olarak muafiyet tanınmaktadır. Bu tüzüklerde grup muafiyetinden yararlanabilmenin koşulları ayrıntılı olarak gösterilmektedir. Bakanlık tasarısında da grup muafiyeti kabul edilmiştir.

Muafiyet belirli süreler için verilir. Koşullar devam ediyorsa yenilenir.

6. SONUÇ

Türkiye serbest rekabeti sistemini benimsemiş bir devlet olarak, bu sistemin devamı için gerekli olan Rekabet Kanununu çıkarmak zorundadır. Bu kanun rekabetin bilinen tüm yararlarının Türkiye'de de görülmesine, Türkiye'nin iç rekabeti bakımından yenileşme, kalite ve ucuzluk ile birlikte dış rekabet bakımından da daha güçlü, uluslararası rekabete daha dayanıklı işletmelerin doğmasına yarayacaktır.

Bu arada özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için bu kanun yararlı olacaktır; onları büyümeye ve yenileşmeye sevkedecektir. Bu işletmelerin daha az girdi ile daha çok çıktı elde etmelerini sağlayacaktır.