



İSTANBUL REKABET FORUMU

DİJİTALLEŞME VE ULUSLARARASI İŞ BİRLİĞİ

25-26 Kasım 2019



İSTANBUL REKABET FORUMU

DİJİTALLEŞME VE ULUSLARARASI İŞ BİRLİĞİ
UNCTAD'ın katılımıyla ve TİKA iş birliğiyle

İSTANBUL REKABET FORUMU

Dijitalleşme ve Uluslararası İşbirliği

Yayına Hazırlama ve Redaksiyon:
Betül GÜLSERDİ
Bilge TANRISEVEN

Fotoğraflar:
Serkan ERDOĞAN

Üniversiteler Mahallesi 1597. Cadde No:9
Bilkent Çankaya 06800 / ANKARA
Tel: (312) 291 44 44 - 291 40 00 • Faks: (312) 266 79 20
www.rekabet.gov.tr

Bu yayının her hakkı Rekabet Kurumuna aittir.
Gerçek ve tüzel kişiler tarafından izinsiz çoğaltılamaz ve dağıtılamaz.

Baskı Yeri ve Tarihi
Şubat 2020 / Ankara

Tasarım ve Baskı
TEK SES OFSET MATBAACILIK YAYINCILIK ORG. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Kazım Karabekir Cad. Kültür İş Hanı No: 7 / 11 - 60 İskitler/ANKARA
Tel: 0312 341 66 19 • teksesofset@gmail.com • www.teksesofset.com

REKABET KURULU



Rekabet Kurulu Üyeleri (Soldan Sağa)

Kurul Üyesi : Hasan Hüseyin ÜNLÜ

Kurul Üyesi : Şükran KODALAK

II. Başkan : Arslan NARİN

Başkan : Birol KÜLE

Kurul Üyesi : Adem BİRCAN

Kurul Üyesi : Ahmet ALGAN

Kurul Üyesi : Ayşe ERGEZEN





Birol KÜLE
Rekabet Kurumu Başkanı

SUNUŞ

Dünya ekonomisinde son yıllarda gözlemlenen hızlı dönüşüm ekonomik faaliyetlerin giderek artan bir şekilde dijital zemine kaymasına, teşebbüslerin davranışlarının veri algoritmaları ve yapay zekâyla şekillenmesine neden olmaktadır. Bu durum yeni iş modelleri, yeni ürünler, yeni hizmetler ve yeni piyasalarla karşı karşıya kalınması anlamına gelmektedir.

Ekonomideki dijitalleşmeden kaynaklanan yeni piyasa yapılarının yansıması olarak, teşebbüs davranışlarının yorumlanabilmesi için rekabet hukukunun kendine has inceleme ve değerlendirme yöntemlerinin rekabet otoriteleri arasındaki ortak çalışmalarla ele alınması gerektiği açıktır. Zira dijitalleşmenin ortaya çıkardığı bu ekonomik sistemin önemli bir sonucu

olarak firmaların ekonomik faaliyetleri sınırları aşmakta ve ulusal rekabet otoritelerinin erişim alanının dışına taşmaktadır. Tam olarak bu nedenle rekabet hukuku alanında uluslararası işbirliği acil bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmaktadır.

İşte bu noktada, İstanbul Rekabet Forumu (ICF), günümüzde bir zorunluluk haline gelen uluslararası işbirliği ve anlayış birlikteliği ihtiyacına istinaden rekabet hukuku alanında işbirliğini güçlendirmek ve ortak bir platform oluşturmak hedefiyle hayata geçirilmiştir. Yirmi yılı aşan tecrübesi ve bilgi birikimi ile Rekabet Kurumu, bölgemizdeki diğer rekabet otoriteleri ile uluslararası işbirliği yapma hususunda öncülük etme kapasitesine ve arzusuna sahiptir.

ICF ile hedefimiz, bölge rekabet otoriteleri arasında karşılıklı güveni geliştirmek, teknik işbirlikleri ile kurumsal kapasitelerimizi güçlendirmek ve rekabet hukukunun güncel sorunlarını ortak akılla anlamak ve çözmektir. Bu amaca ulaşmak için Rekabet Kurumu öncülüğünde bir platform oluşturarak ICF'i geleneksel hale getirmek, gündemi ve sorunları birlikte tespit ederek rekabet politikaları ile uygulamaları çerçevesinde ortak çözümler üretmek en önemli önceliklerimiz arasındadır.

İki gün süren İstanbul Rekabet Forumu da bu amaçlar çerçevesinde gerçekleştirilmiş olup 30 ülkeden meslektaşlarımızı, rekabet hukuku ve politikası alanında faal uluslararası örgütlerin temsilcilerini, rekabet hukuku ve iktisadı alanında uzmanlaşmış seçkin akademisyen, avukat ve uzmanlar ile 400'ün üzerinde dinleyiciyi bir araya getirmiş, bu durum ICF'in geleceği ve başarabilecekleri konusundaki ümit ve beklentilerimizi güçlendirerek söz konusu platformun devamı için cesaret vermiştir.

Bu vesile ile İstanbul Rekabet Forumu gibi büyük bir etkinliğin hayata geçirilmesine katkı sağlayan yurt içinden ve yurt dışından kurum ve kuruluşlara; ayrıca gerek içeriği gerekse de organizasyonu bakımından etkinliğin kusursuz bir şekilde icrasını sağlayan ve bu kitapçığın hazırlanmasında emekleri geçen çalışma arkadaşlarımıza teşekkürü bir borç bilirim.



İÇİNDEKİLER

Açılış Konuşmaları	11
Biol Küle	12
Teresa Moreira.....	16
PANEL I: “Dijitalleşme ve Rekabet Hukuku ve Politikası”	19
Ebru Gökçe Dessemond.....	20
Prof. Pınar Akman	22
Ioannis Lianos.....	34
Yuriy Terentyev	46
Hasan Hüseyin Ünlü	51
Panel II: Rekabet Hukuku Uygulamalarında Uluslararası Yardımlaşma	67
Kürşat Ünlüsoy.....	68
Antonio Capobianco.....	72
Elizabeth Gachuirı	79
Elena Kleininger.....	87
Prof. Juliana Latifi	90
Ljiljana Pavic.....	94
Rekabet Kurumu Perspektifinden Uluslararası İş Birliği ve İcf’in Rolü	103
Recep Gündüz	103
Ana Tema Konuşması	110
Prof. Frédéric Jenny.....	110
Panel III: “Kartellere Karşı Etkin Uygulamalar”	123
Ahmet Algan	124
Antonio Gomes.....	126
Francis W. Kariuki	133
Liudmila Borisova	138
Arsen Iskakov	142
Kapanış Konuşmaları	152
Teresa Moreira.....	148
Biol Küle	150
İkili Görüşmeler	152
İstanbul Rekabet Forumuna Katılan Yabancı Konukların İzlenimleri	157



25-26 Kasım 2019

Yer: Conrad Istanbul Bosphorus

25 KASIM	
SAAT	KONU
08.30 – 09.00	Kayıt
09.00 – 09.45	Açılış Konuşmaları - Birol KÜLE, Rekabet Kurumu Başkanı - Teresa MOREIRA, Başkan, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü
09.45 – 10.15	Kahve Arası
10.30 – 12.30	Panel I: “Dijitalleşme ve Rekabet Hukuku ve Politikası” Moderatör: Ebru GÖKÇE DESSEMOND, Hukuk Yetkilisi, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü Konuşmacılar: - Prof. Pınar AKMAN, Hukuk Profesörü, Leeds Üniversitesi - Ioannis LIANOS, Başkan, Yunanistan Rekabet Otoritesi - Yuriy TERYTYEV, Başkan, Ukrayna Antitekel Komitesi - Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Rekabet Kurulu Üyesi
12.30 – 14.00	Öğle Yemeği
14.00 – 16.00	Panel II: “Rekabet Hukuku Uygulamalarında Uluslararası Yardımlaşma” Moderatör: - Kürşat ÜNLÜSOY, Başkan Yardımcısı, Rekabet Kurumu Konuşmacılar: - Antonio CAPOBIANCO, Başkan V., OECD Rekabet Bölümü - Elizabeth GACHUIRI, Ekonomik İlişkiler Yetkilisi, UNCTAD - Prof. Juliana LATIFI, Başkan, Arnavutluk Rekabet Otoritesi - Elena KLEININGER, Başkan Yardımcısı, Romanya Rekabet Konseyi - Ljiljana PAVLIC, Kurul Üyesi, Hırvatistan Rekabet İdaresi
16.00 – 18.00	İkili Görüşmeler
18.00 – 18.30	Kokteyl
18.30 – 20.00	Gala Yemeği

25-26 Kasım 2019

Yer: Conrad Istanbul Bosphorus

26 KASIM	
SAAT	KONU
09.15 – 09.45	Rekabet Kurumu Perspektifinden Uluslararası İşbirliği ve ICF'in Rolü - Recep GÜNDÜZ, Dış İlişkiler, Eğitim ve Rekabet Savunuculuğu Daire Başkanı, Rekabet Kurumu
09.45 – 10.15	Ana Tema Konuşması - Prof. Frédéric JENNY, Başkan, OECD Rekabet Komitesi
10.15 – 10.45	Kahve Arası
10.45 – 12.45	Panel III: “Kartellere Karşı Etkin Uygulamalar” Moderatör: - Ahmet ALGAN, Rekabet Kurulu Üyesi Konuşmacılar: - Antonio GOMES, Finans ve Girişim İşleri Müdür Yardımcısı V., OECD - Francis W. KARIUKI, Genel Müdür, Kenya Rekabet Otoritesi - Liudmila BORISOVA, Saratov Bölge Ofisi Başkanı, Rusya Antitekel İdaresi - Arsen ISKAKOV, Başkan Yardımcısı, Kazakistan Rekabet Otoritesi
12.45 – 13.00	Kapanış Konuşması - Teresa MOREIRA, Başkan, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü
13.00 – 13.15	Kapanış Konuşması - Birol KÜLE, Rekabet Kurumu Başkanı
13.15 – 14.30	Öğle Yemeği



Açılış Konuşmaları

25 KASIM 2019
09.00 – 09.45

Birol KÜLE
Rekabet Kurumu Başkanı

Teresa MOREIRA
Başkan, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü

SUNUCU

Bu yılki teması Dijitalleşme ve Uluslararası İşbirliği olarak belirlenen İstanbul Rekabet Forumunun ilki 25-26 Kasım 2019 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenmektedir. Rekabet Kurumu tarafından UNCTAD katılımı ile gerçekleştirilen ICF, 30 ülkeden ve farklı uluslararası örgütlerden üst düzey katılımcıya da ev sahipliği yapıyor.

Değerli konuklarımızı şimdi açılış konuşmalarını yapmak üzere Rekabet Kurumu Başkanı Sayın Birol Küle'yi saygılarımla kürsüye arz ediyorum.



BİROL KÜLE

Rekabet Kurumu Başkanı

Sayın Sermaye Piyasası Kurulu Başkanım, UNCTAD ve OECD'nin kıymetli temsilcileri, ulusal rekabet otoritelerinin değerli başkan ve temsilcileri ve kıymetli katılımcılar,

Sizleri kendim ve Kurumum adına saygıyla selamlıyor, burada olmanızdan duyduğum büyük memnuniyeti ve heyecanı ifade etmek istiyorum.

Bugün İstanbul Rekabet Forumunun ilkini gerçekleştireceğiz.

ICF, günümüzde bir zorunluluk haline gelen rekabet alanında uluslararası işbirliği ve anlayış birlikteliği ihtiyacına istinaden, işbirliğimizi güçlendirmek ve ortak bir platform oluşturmak hedefiyle hayata geçirildi. Uluslararası işbirliği alanında UNCTAD, OECD ve Uluslararası Rekabet Ağı'nın, Türkiye'nin de aktif şekilde dâhil olmaktan büyük memnuniyet duyduğu önemli çalışmaları var şüphesiz. Bizler ICF gibi bölgesel işbirliklerinin, uluslararası kuruluşların çabalarına önemli katkı sunacağını ve yüklerini hafifleteceğini ümit ediyoruz.



ICF ile hedefimiz, bölge rekabet otoriteleri arasında karşılıklı güveni geliştirmek, teknik işbirlikleri ile kurumsal kapasitelerimizi güçlendirmek ve rekabet hukukunun güncel sorunlarını ortak akılla anlamak ve çözmek. Bu amaca ulaşmak için ICF'i geleneksel bir hale getirip, bu çatı altında daha sık bir araya gelmek, gündemi ve sorunları birlikte tespit ederek ortak çalışmalar yapmak ve rekabet politikaları ve uygulamaları hakkında bir platform haline gelmek en önemli hedefimiz. Bu ilk toplantımızda UNCTAD'ın bizlerden esirgemediği aktif işbirliği, OECD'nin yanı sıra 30'a yakın farklı ülkeden gelen siz dostlarımızın burada hazır bulunması, ICF'in geleceği ve başarabilecekleri konusunda var olan ümidimizi daha da güçlendiriyor.

ICF'in bu yılki ana teması dijitalleşme ve uluslararası işbirliği olarak belirlendi. Öyle zannediyorum ki bu salondaki herkes bunun bir tesadüf olmadığını gayet iyi biliyor. Sanayi Devriminden bu yana eşi görülmemiş bir dönüşüm, ekonomileri, üretim yöntemlerini, tüketim eğilimlerini ve dolayısıyla hepimizi esaslı biçimde değiştiriyor. Artık internette geçirilen zaman gündelik hayatımızın bir parçası haline geldi. OECD ülkelerinde gençler günde ortalama dört saatten fazla süreyi internette geçiriyorlar. Bunun doğal bir yansıması olarak ekonomik faaliyetler de dijital zemine kayıyor. Dünyanın her yerindeki bireylerin, en küçüğünden en büyüğüne kadar, dijital ayak izi bıraktığı, veri algoritmaları ve yapay zekâyla şekillenen ekonomilerde yaşıyoruz. Bundan yirmi yıl önce tahayyül bile edemediğimiz yeni iş modelleri, yeni ürün, yeni hizmetler ve yeni piyasalarla karşı karşıyayız. 2010'da yaklaşık 800 milyon mobil internet aboneliği varken, bu sayı yedi yılda beşe katlanarak 4,2 milyara ulaşmış ve dünya nüfusunun %56'sını kapsar hale gelmiştir. Bilginin, hele de işlenebilir halde bulunan yüksek hacimli dijital verinin değeri her geçen gün artıyor.

Bu sistem, ilk giren avantajı ve ağ etkileri gibi nedenlerle ekonomik gücün belirli firmaların elinde toplanmasına yol açıyor. UNCTAD'ın 2019 Dijital Ekonomi Raporu, dünyada dijital ekonomiye yedi büyük markanın hâkim olduğuna ve dijital harcamaların yaklaşık %50'sinin sadece ve sadece iki ülkeye gittiğine işaret ediyor. Bu ekonomik sistem aynı zamanda tarihin belki de hiçbir döneminde olmadığı kadar ulusal sınırları belirsiz hale getiriyor. Dolayısıyla her bir rekabet otoritesi, küresel ölçekteki bu olguyu

doğru şekilde anlamaya ve müdahale araç ve yöntemlerini etkin bir şekilde uygulamaya çalışırken, bir yandan da aldıkları kararlarla öteki ekonomilere ve iş yapış biçimlerine etki ediyor. Yoğunlaşmanın artması gelişmekte olan ülkeleri daha kırılgan hale getirirken bir kurumun tek başına rekabeti sağlamasını da zorlaştırıyor. İşte tam olarak bu nedenle rekabet hukuku alanında uluslararası işbirliği, gönüllülük esaslı bir lüksten ziyade somut ve acil bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkıyor.

Yeni sistemin yol açtığı ekonomik güç birkaç ülkede yoğunlaşırken, tüketicilerimizin refahını korumak konusunda gelişmekte olan ülkeler arasındaki işbirliğinin de ayrıca önemli olduğunu tarihi bir sorumluluk gereği not etmek istiyorum. Yüksek hacimli işlenebilir verinin öneminin bu denli arttığı günümüzde alışveriş yaptığımız internet sitelerinden sosyal medyaya kadar her alanda bıraktığımız ayak izleri artık çok ciddi bir değer haline geldi. Veriyi hepimiz üretiyoruz ancak veri sahipliği ve veriyi işleme gücü daha kısıtlı sayıda, ilk giren avantajına sahip küresel şirketlere ait. Bu şirketlerin sahip oldukları güç sadece ekonomik hayata değil, çok yakın zamanda gördüğümüz üzere siyasal hayata bile tesir edebilecek mahiyette. Dolayısıyla bu güç kümelenmesinin merkezinde yer almayan gelişmekte olan ülkelerin, bir yandan dijitalleşmenin sağladığı nimetlerden faydalanırken bir yandan da hem tüketicilerini hem de ekonomilerinin rekabetçi yapısını korumak için birlikte daha çok çalışmaları gerektiğini düşünüyorum.

Öte yandan, kadim bir içtihat geleneği üzerine oturan ve esnek araçlara sahip olan rekabet hukukunun, yeni ekonomik yapının gündeme getirdiği sorunlarla mücadele etmek için gerekli çözümleri haiz olduğunu da belirtmek istiyorum. Yakın dönemde dijital konaklama hizmetlerinden arama hizmetlerine, fintek pazarlarından e-ticarete kadar Rekabet Kurumumuzun almış olduğu kararlar bu alandaki iyi örneklerden sayılabilir. Bunun yanı sıra devam eden incelemelerimizle birlikte bu alanda dünyadaki en etkin rekabet otoritelerinden biri olmak hedefindeyiz. OECD standartlarına göre yaptığımız hesaplamalar, 2017 ve 2018 yıllarındaki faaliyetimizin tüketici refahına tahmini katkısının 3,28 milyar Türk Lirası (yaklaşık 600 milyon Amerikan Doları) olduğunu gösteriyor. Vergi mükelleflerinin faaliyetimiz için harcadığı her 1 Liraya karşılık, tüketicilere 51 Liralık katkı sağlıyoruz.



Değerli Katılımcılar,

Bu sorunları ve çözüm önerilerini kapsamlı olarak tartışacağımız ICF, bugün ve yarın üç oturum gerçekleştirecek. Aynı zamanda birçok ikili görüşmeye, meslektaşlarımız arasındaki güven ve işbirliğini daha ileriye taşıyacak birçok etkinliğe ev sahipliği yapacağız. Sözlerime son verirken İstanbul Rekabet Forumunun tüm katılımcılar açısından verimli geçmesini, hepimiz için faydalı tartışmalara ve fikir alışverişine vesile olmasını diliyorum.

Bütün katılımcılara tekrar teşekkür ediyorum, herkesi saygıyla selamlıyorum.

SUNUCU

Biz de Sayın Küle'ye çok teşekkür ediyoruz, konuşmalarından dolayı.

Değerli Misafirlerimiz, telgraflarımız var.

Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanı Sayın Prof. Dr. Mustafa Şentop'un telgraflarını iletiyorum: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) katılımları ile düzenlenecek olan İstanbul Rekabet Forumuna davetiniz için teşekkür ederim. Daha önceden belirlenmiş programlarım nedeniyle davetinize icabet edemiyorum. Uluslararası etkinliği üst düzeyde sağlayacağını düşündüğüm İstanbul Rekabet Forumunun ufuk açıcı yeni çalışmalara vesile olmasını temenni ederim. Tüm misafirlere selam ve hürmetlerimi sunarım.

Aynı zamanda Adalet Bakanımız Sayın Abdülhamit Gül'den, Yargıtay Başkanımız Sayın İsmail Rüştü Cirit'ten, Adalet Bakanlığı Bakan Yardımcımız Sayın Zekeriya Birkan'dan, Bakan Yardımcımız Sayın Uğurhan Kuş'tan ve Milletvekilimiz Sayın Celal Adan'dan da telgraflarımız var. Hepsine teker teker teşekkürlerimizi sunuyoruz.

SUNUCU

Değerli konuklarımız UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü Başkanı Sayın Teresa Moreira'yı konuşmalarını yapmak üzere kürsüye davet ediyorum.



TERESA MOREIRA

UNCTAD Rekabet ve Tüketici
Politikaları Bölümü Başkanı

Günaydın Sayın Başkan, saygıdeğer Türk Rekabet Kurumu Kurul Üyeleri, yetkililer, OECD Sekreteryası yetkilileri, hanımefendiler, beyefendiler,

Öncelikle, UNCTAD'ın samimi teşekkürlerini sunmak istiyorum, Türk Rekabet Kurumu Başkanı Sayın Birol Küle'ye aynı zamanda kendi ekibine. UNCTAD'a sizlerle bu kadar önemli bir etkinlikte birlikte çalışmayı önerdiği için teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Bildiğiniz gibi, UNCTAD'ın görevi gelişmekte olan ülkelere daha iyi bir şekilde dünya ekonomisine entegre olabilmeleri

için yardımcı olmak ve aynı zamanda politikalara entegre olmaları için yardımcı olmakta ve bununla ilgili olarak da belli başlı prensip ve ilkeleri oluşturmaktayız. Ve bu alandaki araç olarak da bu ilke ve prensipler çalışmaya devam etmektedir. Bu noktada, uluslararası işbirliğine gelişmekte olan ülkelerin faydasına olacak şekilde desteğimizi devam ettirmekteyiz.



Sanıyorum ve inanıyorum ki teknik yardım bağlamındaki çalışmalarımızın bölgesel düzeydeki, Latin Amerika'da Ortadoğu'da, Afrika ülkelerinde, Orta ve Batı Afrika ülkelerinde ve aynı zamanda Asya bölgesindeki edindiğimiz hedefi temsil etmektedir. Bununla beraber yıllardan beri de Bulgaristan'daki Rekabet Kurumu ile çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Onlarla yaptığımız çalışma da bölgesel anlamda büyük bir önem taşımaktadır ve bununla beraber kullandığımız araçlar da daha az deneyimli olan ülkelere örnek olmaktadır.

Bu noktada Latin Amerika ve Karayiplerde kullanılan, SELA olarak adlandırılan sistem önümüzdeki dönemde uzmanların içinde bulunduğu grupların daha kapsayıcı ve sürdürülebilir bir gelişmede yer almalarını sağlayacaktır. Bununla beraber Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Anlaşmasını da yaptığımızı ifade etmek istiyorum. Bu çalışma, bu anlaşma bölgesel işbirliğini sağlayacaktır bu alanda yapılan çalışmalar için.

Aynı zamanda şunu ifade etmek istiyorum ki bizim yakın zamanda kurduğumuz ortaklıklar, Birleşmiş Milletler Ekonomik Komisyonu ile yaptığımız, OECD ile yaptığımız ve aynı zamanda Dünya Bankası Grubu ile ve yine Amerika'nın belli başlı kuruluşlarıyla yaptığımız ortaklıklar yine üye ülkelerin ihtiyaçlarını ele almamızı sağlayacaktır. Bunu sadece ulusal düzeyde değil ama aynı zamanda bölgesel düzeyde de yapmamızı sağlıyor.

Son olarak şunu ifade etmek istiyorum ki UNCTAD'ın dijital ekonomi raporu, globalizasyonun ve dijitalizasyonun gelişmekte olan ülkelere yardımcı olduğunun altını çizmektedir. Ama bununla beraber yine de dijital alandaki gelişmelere dokunulması gerekmektedir. Bunlar halen daha varlığını sürdürmektedir. Bu uluslararası işbirliği bu anlamda önem arz etmektedir.

Verimlilik sloganı altında sadece çok az ülke için değil ama birçok ülke için bu çabalarımızı sürdürüyoruz ve İstanbul Rekabet Forumu da bu önemli konuları önümüzdeki zamanda da ele almamızı sağlayacak bir etkinlik olacaktır.

Teşekkür ediyorum.

SUNUCU

Sayın Moreira lütfen ayrılmayın. Bir plaket takdimimiz olacak ve Sayın Birol Küle'yi takdimi gerçekleştirmek üzere alkışlarınızla sahneye davet ediyorum.





PANEL I: “Dijitalleşme ve Rekabet Hukuku ve Politikası”

Moderatör:

Ebru GÖKÇE DESSEMOND

Hukuk Yetkilisi, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü

Konuşmacılar:

Prof. Pınar AKMAN

Hukuk Profesörü, Leeds Üniversitesi

Ioannis LIANOS

Başkan, Yunanistan Rekabet Otoritesi

Yuriy TERENCEV

Başkan, Ukrayna Antitekel Komitesi

Hasan Hüseyin ÜNLÜ

Rekabet Kurulu Üyesi

25 KASIM 2019
10.30 – 12.30

SUNUCU

Şimdi de günün ilk paneline geçiyoruz değerli konuklar. Konumuz dijitalleşme ve rekabet hukuku ve politikası. Panelimizi modere etmek üzere, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü Hukuk Yetkilisi Ebru Gökçe Dessemond'u, ve konuşmacılar Leeds Üniversitesi Hukuk Profesörü Sayın Profesör Doktor Pınar Akman'ı, Yunanistan Rekabet Otoritesi Başkanı Sayın Ioannis Lianos'u, Ukrayna Anti-tekel Komitesi Başkanı Sayın Yuriy Terentyev'i ve Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Hasan Hüseyin Ünlü'yü saygılarımla ve alkışlarınızla mikrofona davet ediyorum.



**EBRU GÖKÇE
DESSEMOND**

Hukuk Yetkilisi, UNCTAD Rekabet
ve Tüketici Politikaları Bölümü

Günaydın sevgili katılımcılar.

Hoşgeldiniz efendim İstanbul'a. İstanbul Rekabet Forumuna hoş geldiniz. Bu ilk panelin moderatörü olarak ev sahipliği yapmaktan ötürü çok büyük memnuniyet duyduğumu ifade etmeme izin veriniz.

Kendimi tanıtayım, adım Ebru Gökçe Dessemond. Ben UNCTAD'ın Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü'nün yasal, kurumsal ve hukuki işlerden sorumlu görevlisiyim. Bu oturumda dijitalleşme ve rekabet hukuku ve politikalarını tartışacağız.

Beş sene önce bu konferansta konuşma yaptığımız zaman giderek globalleşmekte olan, küreselleşen bir dünyada ve küreselleşen bir ekonomide yaşıyoruz diyorduk. Artık bunu dijitalleşme ile değiştirmemiz gerekiyor diye düşünüyorum. Dijitalleşme hayatımızın her yönüne etki ediyor. Elbette tüketiciler açısından büyük bir mücadele alanı. Sorunlarla mücadele alanları oluşturuyor. Pek çok kurumu da bu durum ilgilendiriyor. Bu



panele, bu hususlarla ilgili yaklaşımlarımızı anlatarak başlamak istiyoruz. Rekabet hukuku ve politikalarının nasıl bir rol oluşturabileceklerini ve bu tür hususlara müdahale edebilmek için nasıl etkin hale getirilebileceklerini konuşacağız.

Bugün panelimizde çok önemli uzmanlarımız bulunuyor. Ben kısaca kendilerini tanıtmak isterim.

Sayın Profesör Pınar Akman var. Kendisi Leeds Üniversitesi'nden. Aynı zamanda Ticaret Hukuku Bölümü Başkanı. Tabii ki başka unvanları da bulunuyor, onları dile getirmeme zaman yetmeyecek. Kendisi ile başlayacağız efendim. İlk panel katılımcımız kendisi olacak.

Hemen sol tarafımda Sayın Yuriy Terentyev var. Kendisi Ukrayna Antitekel Komitesi'nin Başkanı. Bugün panelimize geldiler, katıldılar. Teşekkür ediyoruz.

Sayın Hasan Hüseyin Ünlü var, efendim. Kendisi bizi ağırlayan Rekabet Kurumu Kurul üyesidir 1998 yılından itibaren kendisi Rekabet Kurumunda çalışmaktalar ve halen Kurul üyesi olarak görev yapıyorlar.

Bir de Ioannis Lianos bizimle birlikte. Yunan Rekabet Kurumunun başkanı efendim kendisi. Aynı zamanda University College London Rekabet Hukuku ve Politikaları Bölüm Başkanıdır.

Konuşmalarına başlamak üzere ben söz vermek istiyorum kendilerine. Sayın Profesör Pınar Akman ilk konuşmayı yapacak. Zannederim kendisi bize dijital platformları anlatacak, dijital ekonominin temel oyuncularını anlatacak, rekabetle ilgili meseleleri, sorunları dile getirecek. Hukuk ile ilgili görüşlerini bildirecek ve bunlar ile ilgili neler yapabileceğimizi anlatacak. Sayın Pınar Akman'da söz.



Prof. PINAR AKMAN
Hukuk Profesörü, Leeds
Üniversitesi

Ebru Hanım'a çok teşekkür ediyorum. Rekabet Kurumuna, UNCTAD'a çok teşekkür ediyorum, bu nazik davetlerinden ötürü. Çok memnun olduğumu ifade etmek isterim elbette. Türkçe konuşamadığım için çok özür diliyorum.

Son birkaç aydır Dünya Ekonomi Forumu için rekabet politikaları hakkında, dijitalleşen ekonomi, yaşayan dünya hakkında bir rapor hazırlama şansına sahip oldum. Pek çok paydaşların görüşlerini dahil etmek üzere kendileriyle görüştük. Tüketici örgütleri, akademi üyeleri, üniversiteler, kamu kuruluşları ile yaptığımız görüşmelerle ilgili

olarak edindiğimiz bilgileri sizinle paylaşmak istiyorum. Davos 2020'de birkaç ay içerisinde Dünya Ekonomi Forumu web sitesinde de bu bilgileri herkesle paylaşıyor olacağız.

Ben izin verirseniz dijitalleşmenin faydalarına değinmek istiyorum. Dijitalleşme ve platformlarının sayısız faydası olduğunu biliyoruz. Elbette bu platformlar belli bazı önemli faydalar üretiyorlar. Ne melektir ne şeytandır bu platformlar. Elbette üretmiş oldukları faydaları anlamamız gerekiyor ve platformlardaki iş modellerini ve dijital firmaların çalışma şekillerini de anlamamız gerekiyor. Bunu anlamadan önce, söz konusu iş modellerinin sunmuş olduğu sorunlara, içerebileceği hususlara değinmek isteriz. Rekabet kurumları da kendi politikalarını ve uygulama modellerini buna göre geliştirmeliler diye düşünüyoruz.

Dijitalleşme ve platformların faydaları arasında genel olarak pek çok şeyi sayabiliriz ve pek çok kurum ve taraf da bunun farkında. Elbette kaynakla ilgili olduğunu söylemek isterim. Bir platformunuz yoksa belki bir işlemi yürütmek için kendi imkanlarımızı başkasıyla paylaşmak üzerinden daha fazla kullanıma sunabilirsiniz. Eğer fazladan bir yatak odamız varsa, fazla bir yatağımız varsa bunu başkasıyla paylaşmak istememize de benziyor biraz. O yüzden dijital platformlar ekonomik değeri arttırıyorlar. Mevcut



kaynakların üzerinden bunu yapabiliyorlar ve böylece ekonomiyi de büyütme yardımcı oluyorlar, geliştiriyorlar.

Ben bu platformlar üzerinden bunları anlatmak istiyorum. Elbette dijitalleşme, dijital platformlar üzerinde sadece gerçekleşen bir durum olmadığı halde, pek çok fayda dijitalleşme ve dijital ekonomiye atfedilmektedir. Dijitalleşme aynı zamanda yeni tür işlemleri beraberinde getirmekte, yeni hizmetleri beraberinde getirmekte. Elbette biz tüketiciler olarak bu hizmetleri hiçbir zaman faydalanacağımızı düşünmediğimiz hizmetler olarak tarif edebiliriz. Çünkü platformların üretmiş oldukları değerler, kullanıcıların ihtiyaçları ile eşleştiği için daha çok kullanıma giriyor. Yeni istihdam olanakları yaratıyorlar. Elbette herkesin bilgisindedir, herkes internette alışveriş yapıyordur. Daha kolay, daha çok seçenek sunuyor, daha sık alışveriş yapmamıza olanak veriyor.

Platformların tabii ki ölçeklendirilmesi de önemli bir mesele. Daha hızlı büyüdüklerini ve dünya çapında bir etkileşim alanı yarattıklarını hepimiz biliyoruz. Platformlarda benzer şekilde, bir de daha düşük işletim maliyetleri söz konusu. Elbette her şey eşleştirmeden ibaret. Birbirlerini asla bulamayacak olan iki tarafı bir araya getiren alanlar bu platformlar. Böylece bunun gerçekleşmesi için gerekli olan maliyetin düştüğünü söyleyebiliriz.

Aynı zamanda başkaları ile iletişime girmemiz de bu sayede kolaylaşıyor. Artık daha fazla iletişim seçeneğimiz var. Geçmişte bu kadar yoktu. Zannediyorum İngiltere’de insanlar birbirleri ile iletişime geçmek için yedi tane farklı platform kullanıyorlar. Elbette bu kadar fayda ürettiğini biliyoruz. Bilmemize rağmen pek çok ekonomik faaliyetin önemleri ya da gayri safi milli hasılanın unsurları ekonomi tarafından yaratılan değerleri içermemekte. Elbette bu platformlar bu hizmetlerin pek çoğunu da ücretsiz olarak geliştirmekte ve sunmakta. Yani ücretsiz derken sıfır maliyetle yapıyor. Elbette bunu yaparken pozitif değerli fiyatlar üzerinden yapıyor ve platformlar tarafından üretilen değerler genellikle hesaplamalarda, gayri safi milli hasıla hesaplamalarında yer almıyor.

Elbette bu platformlar ekonomiye katkıda bulunmaktalar. Bir araştırmaya göre bu rakam değişebilir. Amerika Birleşik Devletleri’nde, sadece, ücretsiz

olarak hizmet sunan platformlar aşağı yukarı 106 milyar dolar, yılda, değer katmışlar. Bu sadece Amerika Birleşik Devletleri'ndeki rakamdır. Elbette bazen bazı şeyleri ölçtüğümüz zaman her şeyi anlayamayabiliriz. Öncelikle ekonominin hangi kısmını ölçeceğimizi bilmemiz gerekiyor diye düşünüyorum. Bunu unutmamamız gerekiyor. Bu hizmetler ücret içermeseler de ne kadar değer yarattıklarını, ekonomiye ne kadar katkıda bulduklarını tam olarak anlayamıyoruz diye düşünüyorum. Ve ekonomiye katkıda bulunuyorlar.

Tüm bu faydalarla beraber tabii ki pek çok endişe de dile getirilmekte. Pek çok çevre pek çok nedenden ötürü bunları dile getiriyor. Sadece rekabet hukuku ya da rekabet politikaları ile alakalı değil. Tabii ki konsantrasyon ile ilgili, yoğunlaşma ile ilgili, eşitliğin ve değerlerin değişmesi ile alakalı şeyler bunlar.

Ben bundan bahsederken platformlardaki iş modellerinin geleceğine odaklanarak bunlara değinmek istiyorum. Ve bu tabii ki rekabet kurumları için de önemli bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Bütün bunları üzerinden geçerek açıklamak istiyorum. Rekabet kurumlarına anlatmaya çalışacağız.

Platformların, genellikle konuştuğumuz ortak özelliği ücretsiz olarak tüketicilere hizmet sunmaları. Elbette bunun maddi bir fiyatı yok, platform hizmetlerinin maddi bir fiyatı yok. Bununla ilgili sorunlar teşkil edebiliyor. Bunlara da değinmeye çalışacağım. Bu platformlar aynı zamanda piyasaların çoklu tarafında, pek çok tarafında faaliyet göstermektedirler. Bir platformun yapmış olduğu iş, kullanıcıları bir araya getirmektir. Neredeyse arabulucu görevi üstlenirler ve farklı iki kullanıcı türünü ortak bir alanda birleştirmeye çalışırlar.

Ağ etkisinden faydalanmalarına da yardımcı oluyorlar elbette. Ne kadar çok kullanıcısı varsa bir platformun, o kadar çok değer yarattığını düşünebiliriz. Cep telefonunuzla sadece bir ağa üye olmuyorsunuz, sadece insanları aramak için kullanmıyorsunuz. İnsanlar size bir şey satmak istedikleri zaman size ulaşıyorlar. Burada bir yumurta mı tavuktan tavuk mu yumurtadan sorusuna benzer bir durum var. Elbette hiçbir zaman bir milyarı elde etmek, kazanmak kolay olmadı. Eğer bunu bir kez çalıştırmaya başladığınız zaman, bir kez başarıya ulaştığınız zaman tabii ki çok güzel



çalışıyor, çok güzel işliyor. Çünkü gerçekten istediğiniz ağ etkilerine ulaştığımızda, bunu bir ölçeklendirme üzerinden daha fazla müşteriye ulaştırmanız olasıdır. Daha fazla müşteriye ulaşabilirsiniz. Daha fazla reklam yapabilirsiniz. Daha fazla reklam daha fazla para, daha fazla hizmet, o da daha fazla müşteri demektir. Buna Google yıka, kurula ve tekrarla (wash, rinse and repeat) döngüsü adını vermiştir. Ama bunun başlayabilmesi için çok farklı kullanıcının aynı ortamda bulunması gerekmektedir.

Bu platformlar tabii ki ölçekten ve ağ etkisinden faydalandıkları için neredeyse tüm piyasaya etki edecek şekilde işlemezler. Bu piyasa aracılığı ile işlem yapsalar da piyasa içinde çalışmazlar. Çünkü bir piyasada birden fazla platformun yer alması güç. Elbette piyasa içerisindeki rekabetten çok piyasa için rekabet üretmekteler ve birkaç tane büyük oyuncu olabiliyor bir piyasada ve birbirleriyle rekabet ediyorlar. Elbette bu piyasalara girmek o yüzden de başkaları için çok güç.

Bunlar dijital platform olduklarından, aynı zamanda ağırlıklı olarak algoritmaya dayalı olarak işlemekteler. Veri olmadan yine çok güç olabiliyor. Ölçeğe ulaşmak ya da ağ etkileri elde etmek çok güç olabiliyor. En azından bugün için durum böyle.

Platform iş modeline baktığımız zaman bu platformlar genellikle bir hizmet üzerinden ya da bir ürün üzerinden rekabet etmiyorlar. Ekosistemler üzerinden rekabet kuruyorlar. E-postalarınızla, telefon operatörünüzle ve aldığınız hizmetler üzerinden ve farklı ekosistemleri bir araya getirerek, tüketiciye bir hizmetler paketi sunarak ekosistem üzerinde işlev göstermeye çalışıyorlar.

Giderek artan bir şekilde platform iş modeli çevrimiçi ve çevrimdışı işler üzerinde yoğunlaşmaya başladı. Sadece çevrimiçi veya çevrimdışı hizmet vermeye başladılar. Bu tabii ki rekabet politikalarını gerektiriyor. Özellikle eğer kurumlar, yetkililer belli bir piyasada kimin rakip sayılabileceğini belirlemek istiyorlarsa bu hizmetleri ayrıştırmak zorundalar. O yüzden iş modelinin rekabet kurumlarına sunmuş olduğu sorunlu ya da sorun teşkil edebilecek alanlara biraz değinmek istiyorum.

Özellikle sunulan ürün ve hizmetler ücretsiz. Çünkü biliyorsunuz rekabet

kurumları belli bir rekabet sorgusu yapabilmek için ilgili pazarı incelemeye başladıkları zaman, tüketicinin kime gideceğini sorguluyorlar. Diyelim ki başka bir oyuncu fiyatları artırdı. Peki tüketici kime gidecek sorusunu soruyorlar. Sıfır fiyatı ile hizmet veren, tabii ki, hizmetlerin olduğu bir piyasada bu sorunun pek de anlamlı olmadığını hepimiz kabul ederiz.

Tabii ki Avrupa Topluluğu uzmanları kısa bir süre önce bir tavsiyede bulundular. Artık dijital piyasalar içerisinde piyasa tanımını yapmak o kadar kolay değil, dediler. O yüzden piyasa tanımı aslında rekabet kurumları için o kadar önem taşımamalı önerisinde bulunuyorlar. Çünkü belli bazı hizmetlerin bir piyasa içerisinde yaptıkları görevden ötürü başka piyasalarda yapacakları işler de değişebiliyor. Elbette yapılan bu işler “piyasa için” rekabet amacı taşıyor “piyasa içinde” değil. Piyasaya göre yapıyorlar.

Genellikle çok büyük piyasa payları olan kurumlardan, firmalardan bahsediyoruz ve genellikle yoğunluklu olarak böyle bir piyasada çalışıyorlar. Ve piyasa yapılarına bir bakalım. Sadece birkaç tane oyuncunun bulunduğu, birbiri ile etkileşimli birkaç piyasadan bahsediyorsak piyasa gücünü ölçmek çok güç olabilir. Aynı zamanda piyasanın tek başına sahip olduğu güç, dijital platformlar açısından o kadar da önemli olmayabilir. Çünkü mevcut olan rekabet, tek başına kendisine yönelik değil bir ağ etkisi içerisinde işlev göstermekte. Bu piyasanın içerisindeki güç de başka piyasaları etkileyebileceği için tek başına ölçümlenemeyebiliyor.

Birleşme etkinliklerinin kontrolünden bahsedildiği zaman, piyasaların birbirleri üzerinde etkisi olduğunu biliyoruz. Genellikle satın alım ve şirket birleşmelerinden bahsettiğimiz zaman, platformda bulunan, bir platform içerisinde çalışan şirketin üreteceği değer tek başına tek bir işletmeyi ilgilendirmeyebilir. Bu birleşmeler kontrol edilemeyebilir çünkü start-up firmalar başlangıçta kendi başına çıkmış olsalar da satın alınarak ya da satın alım yöntemiyle veya birleşme yöntemiyle bambaşka bir şeye dönüşebiliyorlar.

İlk başlangıçta hiçbir ciro elde etmeyen bir iş modeli anlaşılabilir.



Çünkü iş modeli gerekli olan ve yeterli sayıda tarafı kendisine katmadan ilerleyebilmekte. Belki de bu platform bu farklı kullanıcıları bir araya getirerek, eşleştirerek etki edebiliyor. Eğer bunu getirmezse hiçbir gelir elde edemeyebiliyor. Çünkü platformlar üzerinden iş yapan firmalar üzerinden konuşacak olursak, gelir elde etmek bazen sürecin çok çok sonrasında gerçekleşiyor. Çünkü her türlü tarafı, paydaşı bir araya getirmenizi sağlayacak bir yapı gerekiyor. Çünkü işlem yapmak için bunu oluşturmak gerekiyor. Tüm bunları yapamıyorsanız eğer platform herhangi bir ciro üretemeyebiliyor. Bu yüzden birçok start-up firma ciro ile yaşamıyor, ciro üretmiyor. Tabii ki rekabet kurumları bunları tehlikeli olarak işaretlemese de daha sonra ciroyu üretebilecekleri için takipte kalıyorlar çünkü ölçeklendirme meselesi var.

Daha önce de söylediğim diğer şeylerden birtanesi de veriydi. Bu kurumların çoğunluğu algoritmalara ve veriye dayanıyor yapıları itibariyle. Bu tür veriler elbette piyasa gücünü belirliyor. Hangi koşullarda çalıştığına bağlı olarak bunu yapabiliyor. Bunu daha fazla inceleyeceğimizi düşünüyorum ve şu anda kimsenin bu soruyla ilgili bir yanıtı yoktur diye düşünüyorum. Elbette teorik ve pratik uygulamaya yönelik yapılan araştırmalar, bize bu tür piyasalardaki şu tür veriler bir veri avantajı sağlar diyemiyoruz. Piyasa gücü oluşturur diyemiyoruz.

Elbette bu tartışmalar her zaman o pazara özel olacaktır, o piyasaya özel olacaktır. Hangi işin, hangi işletmenin, hangi ticaret alanının hangi tür veriyi kullandığını anlamamız zaman alabilir elbette. Mesela pazar gücü ile ilgili ölçümleri de bu anlamda henüz tahmin edemiyoruz

Tabii ki buna bir örnek vermek istiyorum. Bundeskartellamt'ın Facebook ile ilgili vermiş olduğu karara ilişkin bir örnek vermek istiyorum. Veri tek başına, kendi hâkim konumu nedeniyle değer olarak addedilmelidir demişti. Çünkü Facebook kullanıcıları ile ilgili verilerin kullanıldığını biliyoruz. Bu veriler bildiğiniz gibi mahkeme tarafından kullanıma kapatıldı. Ve veri politikaları ile ilgili, veri kullanımı ile ilgili kısıtlamalar getirildi. Sadece piyasa içerisinde değil ve onun hâkim durumu açısından da incelenmesi gerektiğine karar verildi.

Aslında bu dijital platformların ekosistemler içerisinde rekabet ettiğini

biliyoruz. Çünkü belli bazı hizmetler, belli bazı platformlar tarafından hizmete sunuluyor. Zannediyorum bir piyasadan diğer piyasaya kıyas yapıldığı zaman, hangi piyasada nasıl bir koz oluşturabileceğine bağlı olarak, bu tür bir ekosistem rekabeti üzerinden konuşmamız mümkün olacaktır. Elbette bu farklı bir ürün olsa da, bu farklı bir piyasa olsa da, hepsi farklı farklı piyasalar olsalar da, bir rekabet içerisinde çalışan bir sistemin parçaları oldukları için hangi farklı hizmetin ya da belli, benzersiz bir hizmetin belli bir piyasaya hizmet ettiğini söylemek çok güç. Çok karmaşık bir süreçten bahsediyoruz. Bir piyasadan diğer bir piyasaya kıyasla, bir hizmetin diğer piyasadaki gücü ve rekabet gücü artık çok göreceli olmaya başladı. Gördüğümüz şey çünkü şöyle. Bir ekosistem diğer ekosistem ile rekabet edebilir ama kimin kiminle dikey bir ilişki ya da yatay bir ilişkiye kurduğu, kimin neyi tedarik ettiği, kimin kiminle rekabet ettiği çok karmaşık sorular haline geldiler. Giderek de daha fazla oranda üssün iletişim kurduğu birimler üzerinden bu ilişkiyi anlamaya çalışacağız. Rakipler arasındaki iletişimi birbirleriyle olan ilişkilerine göre anlayacağız.

Bu platformlar üzerinden yürütülen iş modelleri hakkındaki özelliklerden bir tanesi de rekabet karşıtı ve rekabet yanlısı faaliyetleri aynı anda yürütmeleri. Özellikle teknoloji şirketleri ile ilgili şunu görüyoruz: galiba bu teknoloji şirketleri bu kısıtlamaların rekabet yanlısı olduğunu iddia etmekte. Mesela pek çok firmada en çok kullanılan değerler üzerinden hesaplanan, en fazla tüketen tüketicinin hesaplanması bazen rekabeti baltalayıcı gibi de algılanabiliyor. Bunun nasıl bir nitelik sahibi olduğunu sonradan göreceğiz diye düşünüyorum.

Evet, şimdi bunu çabucak aktarmaya çalışacağım. Hem mevcut yapılan araştırmalar üzerinden hem de yapılan tartışmalardan edindiğim bilgileri sizinle paylaşmaya çalışacağım. Bu konu hakkında daha uzman olan kişilerin görüşlerini sizlere aktarmaya çalışacağım. Zannediyorum ki aldığımız en önemli geri bildirimlerden ve içgörülerden bir tanesi, platformlarla ilgili konuşacağımız zaman her şeye uygun tek bir yöntem yok. Farklı platformlar birbirlerinden çok farklıdır ve farklı ele alınmalıdır. Kar elde etmeyi amaçlayan platform reklam üzerinden işlem yapan ve ciro elde etmeye çalışan platformdan çok farklı olmalı. Ve farklılıklara uygun



olarak, farklı yasalara da tabi olmaları gerektiğini düşünüyorum. Çünkü etkinlikleri farklı ve farklı iş modelleri ve farklı platformlar. Bu farklılıkları dikkate alınarak ele alınmalıdır.

Bir başka gene sıklıkla dile getirilen bir görüş ise ilgili piyasalar hakkında daha ampirik kanıta ihtiyaç olduğu belirtilmekte ve iş modelleri ile ilgili olarak daha derinlikli bir anlayışa, kavrayışa ihtiyacımız var deniyor. Şirket birleşmeleri hakkında restrospektif olarak yapılan bir çalışma şunu gösterdi: rekabet kurumları her zaman bunu tam olarak takip edemeyebilirler ama parayı takip etmeleri yeterli olacak deniyor. Aslına bakarsanız piyasaların kendi cirolarını oluştururken farklı bir analiz yöntemi olduğu için olan biteni anlamak daha kolay olabilir diye düşünülüyor. Tabii ki tüketicilerin yaptıkları işlemleri de böylece takip edebilirler.

Bir başka paylaşılan görüş ve benim açımdan önemli olduğu düşündüğüm bir başka husus ise dijital okuryazarlık. Elbette şu an uğraştığımız sorunlar engellenebilir, hem tüketiciler hem de platformu kullanan kullanıcılar ile ilgili yaşanan sorunlar daha iyi anlaşılırsa, bu işletmeler ve yapılan işle ilgili sorunlar daha kolay anlaşılabilir. Elbette iş modelinin nasıl işlediğini tam olarak tüketicilerin takdir ettiğini söyleyemeyiz. Mesela Google'ın çalışma yöntemi gibi. Ama iş kullanıcıları da tam olarak kendi platformlarının nasıl çalıştığını da ve iş içerisinde, çalışma alanı, sektör içerisinde nasıl işlediğini de anlamıyor olabilirler. Bence dijital okuryazarlık okullarda öğretilmesi gereken bir konu olmalı. Okullarda öğretilir ve zorunlu hale getirilmesi durumunda, dijital okuryazarlık dersleri okullarda verilebilir. Çünkü daha güç kazanmış, güçlendirilmiş tüketiciler yaptıkları seçimlerin niteliklerini anlayabilir ve sonuçlarını daha iyi kavrayabilirler. Böylece rekabet içinde olan bir pazara yeni giren kurumlar, taraflar daha iyi oyunu anlayarak ilerleyebilirler. Çünkü her geçen gün daha fazla sayıda tüketici kendi çalıştıkları ve buldukları piyasalardaki iş modelleri ile tarafları ve oyuncularını daha iyi kavıyorlar.

Tüketicinin korunması ve rekabet ile ilgili yaptırımlar ve bununla ilgili yetkiler tek bir kuruma dayalı olarak çalışabilirler. Çünkü tek bir kurumun hem rekabet kurumu olması hem de tüketici koruma ile ilgili yetkilere sahip olması biraz zor olabilir. Çünkü genellikle bu piyasalara

baktığımız zaman tüketicilerle ilgili sorunların yanı sıra aynı zamanda rekabet ile ilgili soruların da bulunduğunu görüyoruz. Zannediyorum bu çok açıktır. Rekabet kurumları bu piyasalara girmek için pek çok engeli aşmak zorundalar. Bu engellerin azaltılması lazım. Aynı zamanda çok fazla “hosting” platformunun olması gerekecek birden fazla “hosting” hizmetini kullanarak böylece rekabet edebilecekler.

Verilerin önemine ilişkin şunu söylemek istiyorum bir kere veri gelecekte önem kazanacaktır. Ve birçok kritik yapan kişi der ki, rekabet otoriteleri kendi araçlarıyla bu verileri toplamalı ki böylelikle hem piyasaları kontrol edebilsinler hem de gerekli sonuçları veya çözümleri üretebilsinler. Bu tabii ki dijital otoriteler veya yetkililer tarafından bunlar sadece üretilmeli demiyorum. Bazı öneriler şöyle: dijital pazarın kendi yetkililerine ihtiyacı vardır ki bunlar bu yönetmelikleri kendi pazarlarında uygulayabilsinler. Aslına bakarsanız uzun vadede bu çok anlamlı görünmüyor. Çünkü yakın gelecekte neredeyse tüm ekonomi dijitalleşmiş olacak. Dolayısıyla dijital ekonomi, dijital pazar birbirinden ayrı sektörler değil. Dijitalleşme, aslına bakarsanız, tüm ekonomi içerisinde nüfuz etmeye devam edecektir.

Burada en önemli ve son içeriklerinden bir tanesi ise – ki benim çalışmamın sonucunda elde ettiğim sonuçlardan bir tanesi bu – rekabet piyasası her türlü hükmü içermektedir. Yani birçok muhakeme, yargılama, aslına bakarsanız kendi hukuk çerçevesi içinde aynı temelleri içeriyor. Bu uygulamalar içerisinde aynı hükümler yer almakta. Dolayısıyla bu da şunu gösteriyor bize: rekabet yasaları dijital ekonomi içerisinde yeterince uygulanabilirliği içermiyor. Yani dijital ekonomi içerisinde bu hükümler yeterince yer bulmuyor. Ama hâlihazırda kullanmakta olduğumuz araçlar belki de hedefimize veya amaçlarımıza uygun değil. Tabii burada pazar tanımına baktığımız zaman, bu amaçla uyuşmuyor olabilir. Ürün ve hizmetlerin ücretsiz olarak verildiği yerde anlam bulmuyor, karşılık bulmuyor ve dijital pazarlarda bu noktada ölçebileceğimiz bir pazar gücüne ihtiyaç duyuyoruz. Sanıyorum ki bu noktada daha fazla çalışma yapılması lazım. Oligopoli yani iki taraflı tekeli anlamak için daha fazla çalışma yapmak gerekiyor. Bu, rekabet ekonomisinde, aslına bakarsanız, en az çalışılmış olanlardan bir tanesi. Dolayısıyla burada daha fazla çalışma yapılması gerekiyor ki bu noktada kurallar ve yasalar daha etkin olabilsin.



İşte bu noktada ekonomistler tarafından daha fazla şey yapılması lazım, hukukçularla karşılaştırıldığında. Çünkü birçok politika var bu alanda ama burada ekonomik modelleri bulmak çok zor. Aslına bakarsanız bu ekonomik modeller, bize önerilen çözümleri gösteren bu nedenler çok az. Dolayısıyla ekonomistler gerçekten birçok çalışmayı burada yapması gerekenler olacaktır. Ekonomik modeller açısından baktığımız zaman, biz burada bu pazarlarda göreceğimiz şeyleri, olacak şeyleri öngörmemiz gerekir bu bağlamda.

Sonuç olarak diyebilirim ki bu pazarlar çok dinamik ve biliyoruz ki rekabet kurumu çalışmaları, araştırmaları çok uzun zaman alıyor. Gelişen teknolojiyle beraber aslına bakarsanız bunlar çok hızlı bir şekilde geliyor. Dinamik cevap gerektiriyor. Politikalar doğrultusunda gelecek cevaplar olmalı. Bu cevapların aynı zamanda sürekli olarak değerlendirilmesi lazım. Çünkü iki yıl önceki bir platform önümüzdeki iki yıllık süreçte aynı benzerlikleri taşıyor. Bazı pazarlar çok değişmiş olabilir. Ama değişen pazar için aynı şeyi söyleyemiyoruz. Bazı araçlar bazı piyasalarda bulunmayabiliyor. Mesela İngiltere'deki araştırmanın yapıldığı gibi, piyasada yapılan araştırmalar gibi, dijital pazarlardan bahsettiğimiz zaman burada belli bir makam ve yetkili bu piyasayı araştırdığı zaman, o piyasanın yeterince çalışmadığını görüyorsa eğer o zaman tüketicilere yeterince cevap veremiyor ve rekabet ortamı oluşturmuyor anlamına gelmektedir. Dolayısıyla belli başlı ihlal araştırmaları da yapması gerekiyor. Dolayısıyla bu tür araçlar değerli olmuyor o zaman, araçlar işe yaramıyor.

Sonuç olarak işbirliğine de değinmek istiyorum. Çünkü kapasite kısıtları – rekabet kurumları anlamında konuştuğumuz zaman, dijital piyasa, dijital platformlar söz konusu olduğu zaman – yetersiz olabilir. Bu da yetkililerin sanıyorum ki formal işbirliği anlamında çok daha fazla şey yapılması lazım ki böylelikle veri zorluklarıyla, teknoloji zorluklarıyla baş edebilsinler iş modelleri ve piyasalar anlamında. Unutmamak gerekir ki bahsettiğimiz tüm işler aslına bakarsanız küresel doğaya sahipler ve dünyada her yerde işliyorlar. Dolayısıyla burada verilebilecek cevabın da olabildiğince küresel olması gerekir ki böylelikle gelecek faydalar, sağlanacak faydalar tüketicilere yansıtılabilir. Aynı zamanda öngörülebilirlik de tabii

sağlanması da lazım ve yakınsama da sağlaması lazım. Çünkü bunlar piyasalarda önemli noktalar, çünkü rekabet otoriteleri hep aynı kurumlarla çalışıyor.

Son bir nokta daha var değinmek istediğim. Rekabet kurumları çok büyük olmasına rağmen yine de her tür problem rekabet problemi değil. Gelecekte artan bir şekilde biz bu bir rekabet sorunu mu, yoksa rekabet sorunu değil mi diye tartışmaya başlayacağız. Bu da yine yetkililerin yaptıkları işte dikkate almaları gereken konulardan bir tanesi olacaktır.

Teşekkür ediyorum.

SUNUCU

Sayın Prof. Dr. Pınar Akman'a plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Adem Bircan'ı sahneye davet ediyorum.





EBRU GÖKÇE DESSEMOND

Çok teşekkür ederiz, Pınar Hanım. Bu gerçekten kapsamlı bir sunumdu. Genel olarak dijital platformların nasıl çalıştığına dair bilgi verdi bize.

Ben birkaç noktaya değinmek istiyorum sununuza dair, çünkü burada platformların iş modelini anlamamız gerekiyor, bunu anladık konuşmanızdan. Bununla beraber, not ettiğim şeylerden bir tanesi ise tüketici ile ilgili ve rekabetle ilgili çalışmaların tek bir şemsiye altında, kurum içerisinde toplanması gerekli. Çünkü platformlardan ve uygulamalardan etkileşim söz konusu. Dolayısıyla tek bir noktada toplanması gerekiyor dediniz.

Başka bir konu ise bununla beraber bu piyasalara girişteki giriş engellerinin ortadan kaldırılması, yine rekabet kurumları tarafından yapılması gerekiyor dediniz. Birleşmelerle ilgili olarak gözden geçirmelerin yapılması gerekiyor dediniz. Bununla beraber rekabet yasalarının radikal bir şekilde değiştirilmesine ihtiyaç yok ama bu noktada araçların gözden geçirilmesi söz konusu olabilir, yeni iş modellerine uyarlanabilir dediniz. Bununla beraber ekonomistler için yeni iş modellerinin yansıtılması lazım ve ekonomik modellere dijital modeller nasıl yansıtılır, bunun ekonomistler tarafından ele alınması gerekliliğinden bahsettiniz. Bu piyasaların dinamik olduğunu ve dinamik çözümlere ihtiyacı olduğundan ve cevaplara ihtiyaç olduğundan bahsettiniz.

Yine Pınar Hanımın verdiği güzel bir örnek vardı İngiltere'den verdiği. Yetkili kurumun pazarı araştırma yetkisinden bahsetti. Herhangi bir resmi soruşturma açmaksızın bu araştırmayı yapabilmesinden bahsetti. Tabii ki bu noktada da küresel cevapların olması gerekliliğinden bahsetti

Bunlar ana noktaları yaptığınız sunumda. Teşekkür ediyorum Pınar Hanıma bu güzel sunumu için ve şimdi bir sonraki konuşmacımıza geçmek istiyorum.

Sayın Profesör Ioannis Lianos. Kendisi Yunanistan Rekabet Kurumu Başkanı, aynı zamanda UCL'de kamu politikasıyla ilgilenen bir kişi. Lianos'a söz vermek istiyorum. Ben şunu sormak istiyorum: dijital rekabet konusunda merkeziniz geniş bir araştırma yaptı. Dolayısıyla ben bu çalışma hakkında bilgi almak istiyorum. Bununla beraber dijital pazarlardaki rekabet konusunda BRICS görüşlerini öğrenmek istiyorum.



Ioannis LIANOS

Başkan
Yunanistan Rekabet Otoritesi

Teşekkür ediyorum.

Daha önce ifade edildiği gibi ben halihazırda Yunanistan Rekabet Kurumunda çalışıyorum ama onun öncesinde tabii ki bir hayatım vardı. Akademisyenim ve akademik direktördüm. BRICS için bir projede çalışıyordum ve temel olarak bu raporları hazırlama konusunda çalışmaları vardı. Halihazırda BRICS tarafından bir taslak model hazırlanmış durumda ve küresel olarak Ocak ayında bu dünyaya sunuluyor olacak.

Buradaki konuşma BRICS'te yapmış olduğumuz çalışma ile ilgili. Ben kişisel olarak görüşlerimi söylemek istiyorum burada. İkinci sorunuzda BRICS'in politikasından, ne olacağından bahsettiniz, sordunuz ama ben BRICS üyesi değilim. Burada söyleyebileceğim tek şey şu: akademik bir ekibin başkanlığını yapıyordum, dolayısıyla o raporda ele aldıklarımızdan bahsedebileceğim sadece.

Öncelikle burada ilk konu şu, çok da önemli, sanıyorum unutmamız gereken şey şu: ilginç zamanlardan geçiyoruz. Çünkü dördüncü sanayi devriminde yaşıyor olacağız ve pazar oyuncularını ile vatandaşlar çok farklı alanlardalar. Hukukçular olarak da, tabii ki nominal bir dönem yaşıyoruz. Artık rekabet kavramını değiştirmeye başlıyor. Birçok gerilimler de söz konusu oluyor, rekabet yasası doğrultusunda.



Ben bunu basit, klasik ekonomi olarak adlandıracağım. Bunun üç tane ana varsayımı var. Burada pazar tanımına bakıyoruz ve rekabet ihlalini bu bağlamda düşünüyoruz, bir rekabet durumu söz konusu olduğunda. İkincisi ise rakamlara ve fiyatlara odaklanıyoruz. Burada herhangi bir gizli anlaşma olmaması için uğraşıyoruz. Fiyatların arttırılması konusunda çalışma yapıyoruz. Üçüncü olarak ise tüketicinin refahı için çalışıyoruz. Yani sadece tüketim artı değerinden bahsediyoruz. Ama temel olarak bu rekabet yasasının DNA'sı. Yalın hali ile de basit ekonomi diyoruz biz buna, neden? Birkaç yıl önce sistemde bazı çatlaklar oluştu ve bu alanda ileri gelenler şöyle sorular sordular: Pazarın, piyasanın tanımını sordular, yaptığımız iş bağlamında. Sanıyorum ki çok da git gelli bir tartışma vardı.

Sonuç olarak şöyle bir şey çıktı, en azından bir konsensüs olarak şöyleydi: faydalı bir adım atılmış oldu. Biz temel olarak şunu söylemiyoruz: bu muhteşem bir araçtır demiyoruz. Diyoruz ki elimizde olan şeyler arasında aslına bakarsanız en uygulanabilir, en yönetilebilir bir araç var böylelikle biz karar veriyoruz diyoruz.

Literatür ile beraber değişiklik var tabii ki. Çok taraflı piyasalar için içerisinde bulunuyor ve temel olarak sadece pazarların farklı taraflarını ele alıyoruz. Daha önce ifade ettiğimiz gibi de iş modelini anlamaya çalışıyoruz. Birçok, tabii, tartışma yapılmış durumda nasıl mevcut çerçeveyi değiştirebiliriz ve analizlerimize çok taraflı pazarları nasıl işin içerisine katabiliriz şeklinde tartışmalar olmuştur. Çok taraflı piyasalar bu işin içerisine nasıl dâhil olur ve yine piyasa tanımının içerisine nasıl girebilir diye tartışmalar olmuştur. Bununla beraber Avrupa'dan gelen yaklaşım ise çok taraflı piyasaları işin içine alarak tanımlama yapmıştır.

Buradaki soru şu tabii ki: sadece iş platformlarının ötesine mi gidecek bu durum? Burada da AB'de mahkemelerin ele alacağı konular gündeme geliyor tabii ki. Bununla beraber mikro resimden bakmamız lazım konuya. Halihazırda her bir piyasada yürümekte, gitmekte olan şeyler... neler oluyor? Mikro resimden bakmamız lazım. Bu küçük resimler yoluyla büyük resme bakmamız lazım. Büyük resim kompleks ekonomi doğrultusunda bir zorluk.

Peki, kompleks ekonomi dediğimiz zaman neyden bahsediyoruz. Bu bir fikir. Birbirine bağlı olan sistemlerden bahsediyoruz, birbiriyle etkileşen örüntülerden bahsediyoruz ve küresel düzenlemelerden bahsediyoruz.

Bunu aslına bakarsanız “ortaya çıkış” olarak adlandırıyor ekonomistler. Yani bu ne anlama geliyor? Sadece bir mikro resimleri bir araya getirerek tam bir resim elde edemiyoruz. Bu ortaya çıkan mikro resimlerin bir araya gelmesiyle daha farklı bir resim çıkabiliyor. Bu mikro resmi de tamamen yansıtmıyor olabilir. Ama özellikle bu geri bildirim konusunda bir odaklanma var ve geribildirim önem arz ediyor. Doğrusal olmayan bir sistemden bahsediyoruz ve sürekli olarak kendimizi uyumlaştırıyoruz ve sürekli olarak öğrenmeye çalışıyoruz. Bu kompleks resimde bu öğrenme eksiklik gösteriyor.

Bu kompleks ekonominin bu unsurlarını, aslına bakarsanız, uzun zamandan beri öğrenmeye çalışıyoruz. Mesela ölçeğin büyütülmesi, değiştirilmesi, bunlardan bahsediyoruz. Yine kaldıraç görevi göstermeden, kaldıraç görevini üstlenmeden bahsediyoruz. Tip noktalarından bahsediyoruz. Bazı noktalarda temel olarak piyasalar değişebilir. Dolayısıyla burada herhangi bir kuruluş pazarın tamamen kontrolünü elde edebilir ve bu pazara tamamen sahip olabilir.

Dolayısıyla işte bu terminolojiler, kavramlar daha önce ifade ettiğim gibi kompleks ekonomide yapılan araştırmaların sonucu olarak ortaya çıkıyor. Halihazırdaki mevcut çerçeve içerisine getiriliyor. İşte BRICS içinde yaptığımız çalışma ile bu kompleks ekonomi perspektifini ele almaya çalışıyoruz. Böylelikle değişiklikler bu ekonomi içerisinde nasıl gerçekleşiyor bunu anlamaya çalışıyoruz. Kamu politikası doğrultusunda rekabet durumunu anlamaya çalışıyoruz.

Peki günümüzde dijital ekonomi dediğimiz zaman neden bahsediyoruz? Dijital platformlardan bahsediyoruz. Sanıyorum ki oldukça ilginç bir değişiklik oldu. Yani dijital platformlar anlayışımızda ilginç değişiklik oldu. Çünkü bu çok taraflı piyasa kavramı var ve burada farklı kullanıcılar arasında bir etkileşim söz konusu oluyor. Burada da pozitif bir rol edinmek gerekiyor. Ancak burada ilginç olan şey şu: birkaç yıldır özellikle algoritmaların geliştirilmesi anlamında kişisel bilginin önem arz ettiğini, önem kazandığını görüyoruz ve buradaki tartışmanın daha ziyade farklı yönlere doğru kaydını görüyoruz. Bunların da öngörü platformları olduğunu görüyoruz. Temel olarak bu platformların tüketicilerin ne istediğini öngörmeye yaradığını görüyoruz. Aynı zamanda tüketicilerin seçeneklerini belirlediğini görüyoruz.



Şimdi tabii bunu bir kenara bırakacak olursak, burada ilginç olan husus şu ki ekonomide karşılaştığımız, platformlarımızın olduğu yerde sıfır marjinal maliyetler var. Bu platformlar yüksek miktarda veri hasadı yapıyor ve ağ etkileri üretiyor. Belli başlı veriler kısıtlı oluyor. Böyle büyük bir tartışma da var tabii ki. Mesela tıbbi verilerden bahsedebiliriz. Bu tıbbi veriler gerçekten bunları açıklayamıyorsunuz ve bununla beraber yaşam tarzı verisi ise herkes tarafından bulunabilir, erişilebilir veriler.

Tabii ki bununla beraber öğrenme etkileri de çok önem arz etmeye başladı. Bunlar literatürde de yer alıyor ve ben hatırlıyorum 1980'lerde önemli bir yayın vardı bu öğrenme etkileri ile ilgili olarak. Tekelleşme konusunda bir yayındı bu ama sanıyorum ki öğrenme etkileri artık günümüzde de çok büyük önem kazanmış durumda. Neden? Çünkü algoritmalarından dolayı. Çünkü daha fazla sanayiye girdiğinizde daha iyi hale geliyorsunuz. Dolayısıyla bir kişinin buradan sizi çıkarması mümkün olmuyor.

Öyle algoritmalar var ki, tek bir sanayiden değil birçok sanayide oluşturulan verilerden öğrenme etkisi yaratmış oluyoruz. Çok büyük verileri işlemek anlamında da tabii ki daha iyi algoritmalara ihtiyaç duyuyoruz. Sanıyorum bu noktada daha fazla öğrenme etkisine odaklanmamız gerekiyor. Bununla beraber ağ etkileri ve öğrenme etkileri şirketler arasında eşitsizlik yaratıyor. Dolayısıyla konsantre pazarlarda bizim karşılaştığımız şey şöyle bir şey oluyor: daha büyük firmalar oluyor, daha iyi satışları oluyor bunların. İkinci şirket üçüncüsünden daha büyük oluyor, üçüncüsü de dördüncü ya da beşinciden daha büyük olma konusunda farklılık göstermiyor. Bu konfigürasyon aslına bakarsanız dijital piyasalarda bu şekilde geliyor.

Multi-homing, mesela, bu unsurlardan bir tanesi. Mesela çevrimiçi olarak bir piyasayla randevulaşma söz konusu olduğu zaman, bunu araştırma bağlamında görmüyoruz. İki taraflı tekel olduğu zaman niş oyuncular oluyor ve bunlar belli başlı verilerle işin içerisinde bulunuyorlar. Burada şunu söylemek istiyorum: tabii ki sanayiden sanayiye değişiklikler var ama burada ilginç olan şey ise bu rekabet bağlamını süperstar firmalar oluşturuyor. Ve bunların daha büyüyen pazar payları oluyor. Bunlar lider konumuna geliyorlar ekonomi içerisinde ve daha yüksek bir konsantrasyona sahip oluyorlar.

Bu gördüğümüz aslında dijital platformlarda gördüğümüz unsurlardan bir tanesi. İkincisi ise artık rekabet ürün piyasası anlamında değil ama

ekosistemler anlamında yer buluyor. Ben bir örnek vermek istiyorum. Eğer temel olarak geçmişe bakacak olursak, akıllı telefon işine bakacak olursak, 2005'te mesela birçok şirket farklı işletim sistemlerini kullanıyorlardı. Google Android vs. kullanıyorlardı, Symbian işletim sistemleri vardı ki halihazırda biliyorsunuz ki bunlar kombinasyonlardı. Ericsson, Nokia daha sonra işin içerisine girdi. Bunlar bu sistemi kullanıyordu. Apple tabii ki yine bunların arasındaydı. Burada ilginç olan şey şu: günümüzde temel olarak Google Android'i kullanıyoruz ve Apple'ı kullanıyoruz. İlginç olan şu ki, geçmişe bakacak olursak mesela Symbian bırakıldıktan sonra 2011 yılında Nokia Microsoft'la beraber Lumia'yı getirdi. Eğer bu araştırmalara bakacak olursa gerçekten o dönemlerde iyi kalite telefonlardı bunlar. Android'den daha iyidiler. Ama bildiğimiz gibi yine de başarı sağlayamadı ve birçok iş ile ilgili literatür diyor ki bunlar başarılı olamadı çünkü bunların yeterli derecede uygulaması yoktu. Çünkü Apple ile Androidin 2-3 milyona yakın uygulaması var. Sanıyorum ki 200-300 bin kadar var telefon üzerinde. Bu da yeterli değil Lumia için. Daha iyi bir ürün olabilir ama iyi bir ekosistem yoksa ki uygulamaların bir kısmı çünkü eğlence vs. anlamına geliyor. Aksi halde oyun oynamak mümkün olmayacaktır.

Bu ilginç çünkü bu rekabet kurumlarının platformlar arası ekosisteme odaklanmasına sebebiyet veriyor. Daha fazla ekosistemin daha fazla platformun bu sistem içerisinde yer alması gerekiyor. Bu multihoming, yine, aynı şekilde. Bu da aynı şekilde beklemek gerekiyor ama piyasalarda multihoming operasyon yoksa veya gerçekten güçlü bir ağ etkisi yoksa o zaman burada ekosistemler arasındaki rekabet yeterli olmayacaktır.

Mesela çözümlemenizi oluşturduğunuz zaman tabii ki burada biraz rekabet ortaya çıkacaktır. Ama ortaya çıkacak olan rekabet aslına bakarsanız piyasa yapısını etkilemeyecektir. Burada temel olarak rekabetçi bir piyasa yapısı olmayacak, aynı piyasa etkisi devam edecektir. Aslına bakarsanız soru şu: Eğer rekabet kurumları piyasada rekabeti teşvik etmek için varsa o zaman söz konusu piyasa için burada rekabeti açık artırma koymamız lazım.

Dolayısıyla burada, bu tartışma içerisinde önemli bir unsur eksik. Her zaman platformlar arasındaki rekabetten bahsetmem gerekiyor çünkü multihoming kullanmam lazım ama bunların intra-ekosistemi kullanması gerekiyor. Bazen rekabetin tek ortaya çıkabileceği şekil böyle oluyor.



Burada birkaç yıl önce ASCOLA toplantısı yapılmıştı, Stockholm'de yanlış hatırlamıyorsam 2013'te. Orada dedim ki bugün dijital devrimin tarihine bakacak olursak IBM ana oyuncularından bir tanesiydi 1980'lerde sanayinin başında. Neredeyse piyasanın %80'lik gelirine sahiptiler. Bununla beraber 1990'ların ortasına geldiğimiz zaman onların buradan aldıkları pay %20'ye indi. Peki onun yerine geçen şirket ne oldu? Bu bilgisayar sistemlerinin mimarı kimdi? Microsoft aslında IBM'in rakibi değildi çünkü onlar yazılım sunuyorlardı. Şimdi ise, 2019 yılında ise Microsoft bilgisayar sanayisi içerisinde en büyük payı alanlardan. Ama burada Google ise ana arama motoru görevi yükleniyor.

İşte burada rekabet dediğimiz zaman temel olarak aslında dikey bir inovasyon rekabetinden bahsediyoruz. Bu Michael Porter tarafından yapılan çalışma çok fazla iş üretimi söz konusu oluyor ve şirketler nasıl birbirinden etkileşime uğruyor, bunu gösteriyor. Dolayısıyla biz burada yatay rekabetten bahsetmiyoruz. Aynı sanayi içerisinde olan rekabet var ama burada dikey rekabet dediğimiz zaman değer zincirinin rekabetinden bahsediyorum. İşte bu değer zinciri gerçekten çok önemli bir nokta. Kavramlar ve çerçeveler bu rekabet bağlamında, bu değer zinciri etrafında oluşuyor. Şirketler arasında bu şekilde rekabet oluşuyor. Bunlar sadece hizmet ve ürün piyasalarında değil. Bunlar finansallaştırılmış sermaye piyasalarında anlam arz ediyor. Ama buradaki rekabeti düşünmemiz anlamında eksik bir noktayı oluşturuyorlar.

Ben hızlı bir şekilde bu resme bakmak istiyorum. Bu 2017'den bir alıntı. Temel olarak bize piyasa değerlerinin ve dijital platformlarının piyasa değeri bileşenlerinin ne olduğunu gösteriyor. Birçok şirketin değeri aslında bakarsanız net nakit akışından gelmiyor. Hâlihazırda elde ettikleri karlardan gelmiyor. Aslında bakarsanız bu şirketlerin piyasa değerleri beklentilerden kaynaklanıyor. Yani gelecekte bekledikleri karlardan geliyor. Mesela Amazon'u örnek vermek gerekirse, değerinin %95'i bu öngörülerden ve beklentilerden, yani 2020'den sonra elde edilecek gelirlerden kaynaklanıyor. İşte bu da bize gösteriyor ki bir şirketin CEO'suysanız, Amazon CEO'suysanız burada görüşünüz söz konusu şirketin gelecekteki değeri ne olacak, bunu hesaplamamız, ortaya koymamız gerekir. Dolayısıyla kavram olarak bakacak olursanız, rekabet kavramı yani nasıl mali pazarlar, finans piyasaları tarafından gelecekte tercih

edilebilir ve büyük şirket olurum diye bakacak olursanız, gelecekteki kârı hesaplamanız lazım.

İşte bu noktada sanayi mimarı olmak gerekiyor gelecekte. Bizim düşünme şeklimizi nasıl zorlaştırdığına bakacak olursak, şuna bakmamız lazım: buradaki Google hisse değerine bakacak olursak 1,5 milyar dolarlık bir rakamdan bahsediyoruz. Google hisseleri bilgilendirmeden sonra niye değeri düştü? Çünkü 1,5 milyar dolar kişilerin beklediği rakamdı. Çünkü yeni bir kötüye kullanma vardı ve sadece o gün de değil, devam eden günlerde de oldu.

Mesela benim doktora öğrencilerimden bir tanesi finansallaştırmada çalışıyor. Birçok farklı örneklerden derleme yaptı. Şunu göstermiştir: finansal piyasalar Google'ın hakim durumda olduğuna dair karar almanız durumunda buna değer veriyor. Ya da piyasalara iletiliyor. Aslında bakarsanız piyasada zaten mevcut olan bir durum bu. Hiçbir yapısal çözüm yolu yok. 1,5 milyar Google'ın gelecekteki elde edeceği kazançlara dayalı bir değerdir. O yüzden bu finansal piyasa unsurunun neden olduğunu anlamak için de şuna bakmamız gerekiyor: bunların hissedarlıklarına ve paylaşımlarına bakmamız lazım. Hayata geçirilen eylemlerin kökenine bakmamız lazım. Biz de ABD ve Çin merkezli platformlar üzerinden elde edilen hissedarlık çalışmalarına ve paylaşımlarına bakalım. Aslında bakarsanız indeks fonları gibi pek çok farklı kurumun elinde bulunuyor bu hissedarlıklar. Çin'deki piyasada farklı. Alibaba'da mesela, tek bir büyük oyuncu yok ve bu platformların sahipleri farklıdır.

Neden bunu söyledim? Çünkü çok önemli. Bununla ilgili pek çok literatür var, yazın var. Finansallaştırma ile ilgili pek çok yazı bulunuyor. Farklı kişiler de bunları incelemişler ve şu fikri öne sürmeye çalışmışlar. Piyasaları finansallaştırmaya çalıştığınız zaman, yatırımları arttırdığınız zaman şirketlerin nasıl yapılanacağına dair farklı görüşler olabilir deniliyor. Benim söylemeye çalıştığım şey şu aslında: Alibaba örneğinde olduğu gibi hiçbir kurumu içermeyen bir hissedarlık yapısı da var ve pek çok paydaşın içine girdiği bir yapıdan bahsediyoruz. BlackRock, Vanguard %6-7 oranında hisse sahibi konumundalar. Sergey Brin %6 oranında hisseye sahip. Bu Google için hisse paylaşımı. Bu indeks fonlarıdır bunlar da. Tabii ki oy



verme hakları var, şirketi yönetemiyorlar ama. Şirkete kimin yatırım yapabileceğine dair söz sahibi olabilecek konumdadılar. Aynı şey Microsoft için de geçerli, Facebook için de geçerli. Bunlar bizim bakabileceğimiz birkaç örnek şirkettir.

Neden önemli? Neden önemli olduğunu anlatalım. Literatür bize ne söylüyor, finansallaştırma için ne diyor? 1980'lere kadar – 50'lerden başlamak üzere – konglomeralardan, büyük holdinglerin oluştuğundan bahsediyorduk. Tüm firmaların stratejisi büyümek ve olabildiğince, mümkün olan sayıda farklı şirketi getirmek ve kendi yeleklerini onlara giydirmek ve tek bir firma altında hizmet vermek. Büyük holdinglerin büyük tröstler oluşturmasına neden oldu ve yüksek "mark-uplarla" çalışmaya başladılar. Birçok piyasada mevcut oldukları için de işlemleri de artmaya başladı. 1980'lerde şunu gördük: finansallaşma gerçekleşmeye başladı ve pek çok indeks fonu ortaya çıktı ve bu şirketleri satın almaya başladılar. Yani firmaları küçültmeye değil dağıtmaya başladılar. Merkezileşmenin dışında bir yapıya yöneldiler ve hissedarlara daha fazla kar dağıtımını yaparak olabildiğince daha fazla kar payı artırmak ve dağıtmak için çalışmaya başladılar.

Şunu gördüm aslında, özellikle dijital sektörde bunu gördüm: 2000'den itibaren genişle ve dağıt modeli uygulanmakta. Çok büyük satın alma ve birleşme gerçekleşti ama ilginçtir bütün bu büyük holdingler, insanların düşündüğünün tam tersine, elde ettikleri karların büyük bir kısmını Ar-Ge'ye ve hissedarlara dağıtılacak kar paylarına değil genişleyerek şirketin merkezine dağıtmaya harcadılar. Tabii ki hisselerin arkasından koşan bütün bu kurumlar hisselerinin değerini artırmaya çalıştılar, daha büyük bir bonus elde etmek amacıyla bunu yaptılar. Genellikle yatırımdan çok dağıtmaya odaklandılar. En önemli örneği Microsoft. Google ise başka bir hikâye.

Şunu söylemeye çalışıyorum: yine şunu unutmamamız gerekiyor, aklımızın bir köşesine yazalım. Bu tür bir yapı gelişmekte ve bunu anlarsak değerler nereye gittiğini anlayabiliriz. Değeri, üretilen değeri kim elinde tutuyor? Bu şirketlerin ürettiği değerden kim faydalanıyor. Bunu anlamak için bunu unutmamamız gerekiyor.

Çok kısaca konuşmak istediğim başka bir örnek var. Bu daha önce dile getirildi, Pınar Hanım bahsetmişti. Gücün anlaşılması, gücün kullanımı. Pazar gücünden bahsedecek olursak, tabii ki ürünlerin ve hizmetlerin iyi bir şekilde fiyatlandırılarak ekonomiye fayda getirecek şekilde kullanıma girmesinden bahsedecek olursak, sıfır fiyatta evlere ve hizmetlere baktığımızda durum değişebiliyor elbette. Firmaların o zaman para kaybediyor olması lazım. Ne dedik? Çünkü daha fazla finansal sermaye elde etme amacıyla bu firmalar. Aksi takdirde ekonominin lideri olmazlar, gelecekte dibe vuran firmalar olurlar diye düşünüyoruz. İşte bu yeni yapı bize farklı bir düşünüşü öneriyor. Özellikle rekabete dayalı bir analiz yaptığımız zaman farklı bir durum görüyoruz. Tabii piyasa gücüne fazla odaklanmayacağım ama pek çok farklı tür güç türlerinden bahsetmek istiyorum ve şu an konuşmakta olduğumuz konu ile bağlantılı olan panoptik bir bileşenden bahsetmek istiyorum.

Nedir peki bu? Merkezinde yer almak demek oluyor. Diyelim ki bulut teknolojisi kullanımı ve kontrolü olması lazım. Panoptik tüm üyeleri, tüm toplumu kapsayan geniş bir yapıdan bahsediyoruz. Peki nasıl yapacağız? Kendi ekiplerinizin stratejilerini de göz önünde bulundurmamak zorunda kalacaksınız. Çeşitli mevcut bulunan seçeneklerin manipüle edilerek kullanılması gerekecek. Aynı zamanda arama sonuçlarının manipüle edilmesinden bahsediyoruz. Böylece gündemi belirleme gücünden bahsediyoruz. Mimari avantaj veya mimar güç, endüstrisinin kendi yapısını kurmak için kullanacağı güçleri ve endüstri içerisinde, ekosistem içerisinde bulunan üyelerin rotasını belirleme gücünü veriyor. Elbette belirleyici strateji oluşturabileceğiz.

Bu tür güçlerin ilginç yanı şu aslında bakarsanız: şirketin konumsal avantajına odaklanmış olmaları. Yani şirketin statüsüne değil. Fiyat, fiyattan girdi, girdiden piyasa içindeki sıralamadan daha çok konumsal avantajından faydalanıyor. Aslında şu an güç kavramsallaştırması açısından yaklaşımımızdaki sorun da, eksik de bu zaten. Almanya'da hazırlanan dijital bileşen piyasalarındaki gücün yapısı hakkında bir araştırma var. Schweitzer bunu yapmış arkadaşlar. Bir aracılık gücünden bahsediliyor. Bir ağ içerisinde bulunduğunuz pozisyon acaba dezavantaja dönüştürülebilir mi sorusu sorulduğu zaman bir stratejik piyasa konumundan bahsediliyor. Bu sayede daha fazla geleceğe dönük



rekabete ait araştırmanın yapılabileceğinden, incelemenin yapılarak kullanabileceğimiz ek gücün ortaya çıkarılmasından bahsediliyor. Kavramsal bir çerçeve getirilerek rekabeti yatay bir güç olarak görmemiz gerekiyor. Bunu bir iktisatçı, ekonomi uzmanı bunu anlamış ve incelemiş ve farklı tür güç ilişkilerini inceleyerek güç tanımları yapmış. Biz farklı güçleri hem sosyoloji, ekonomi, iktisat anlamında inceleyebiliriz ve farklı farklı ölçütler üzerinden bakabiliriz.

Tabii ki gelişmiş ağ analizleri üzerinden bunu yapabiliyoruz. Bunu rekabet kurumu olarak kullanabiliriz diye düşünüyorum. Şu an kullanmış olduğumuz ölçekler ve ölçüm birimleri üzerinden anlayabileceğimiz farklı güç türleri burada sıralanmış bulunuyor. Biz de farklı farklı ölçüm yöntemleri ve farklı kavramsallaştırma yöntemleri önermekteyiz. Elbette herkes farklı kelimeler kullanıyor. Kimisi diyor ki darboğaz gücü. Kimisi diyor ki stratejik piyasa konumu. Almanya raporu arabuluculuk gücü diyor. Ama aslına bakarsanız bütün raporlar tüm bu kavramları tek bir çerçeve içerisine yerleştirmiş değil henüz.

Rekabet kurumları açısından da bunu göz önünde bulundurmamız gerekiyor diye düşünüyorum. Dijital rekabetle ilgili tartışmaların eninde sonunda dönüp dolaşacağı bir yerdir diye düşünüyorum. Sadece değer üretildiği değil, değer elde edildiği. Elbette BRICS raporu da bunu vurguluyor. Biz ilk raporu hazırlayarak değer geliştirilmesine ve elde edilmesine odaklandık. Buna ilişkin öncül konumdaki pek çok şirket vardı. Pek çok kurumsal çerçeve sayesinde veriyi kullanarak ve veriyi derleyerek, değere dönüştürerek değeri ellerinde tutabildiler. Kurumsal bir yapı içinde olduklarından bunu yapabildiler ve bir şekilde bu ekonominin, bu iktisadi yöntemin yasal yönetmelikleri de geliştirildi. Açıkça görülüyor ki bu şirketler veriye sahiptiler. Ama veriye ilişkin mülkiyet hakkına sahip değillerdi. Aynı zamanda ağ etkisi yüzünden ve buldukları piyasa yüzünden öyle bir ekonomiyle, öyle bir iktisatla karşılaştılar ki burası ağırlıklı olarak yoğunlaşmış bir yeri.

Eğer Symbian'ın Android telefonların 2006'daki konumunu sarsma becerisi olsaydı farklı tür telefonlar olurdu. 2006 ve 2007'de uygulamalar olurdu ve herkeste şu anda uygulamalar var şu an uygulamalara erişimi de var. Elbette çok büyük bir veri, inanılmaz bir veri getiriyor size bu tür uygulamalar. Bulut var. Bu bulut telefona entegre edilebiliyorsa pek çok

veriye ulaşabiliyorsunuz. Ödeme sisteminiz varsa, örnek vereyim WeChat varsa inanılmaz bir avantaj vardır demektir elinizde. Elbette bu piyasaları rekabet içerisinde kullanabilir miyiz emin değilim.

Şunu düşünmemiz gerekiyor: daha önce de söylemiş olduğum gibi, en azından size bu konuda katıldığımı ifade edeyim, bu yapılan hesaplamalar işin sadece bir kısmıdır. Alet çantası yaklaşımından bahsetmemiz gerektiğini düşünüyorum. Alet çantası yaklaşımı nedir? Bir tür yönetmelik aşaması içerisine giriyoruz. Tabii ki farklı bir tekelden bahsediyoruz bazen. Kazanan büyük oranda rakiplerini satın alıyor ama bir yandan da kazanan kişi tüm rekabeti eline geçiriyor. Yani o zaman bir tekel durumundan bahsetmemiz lazım. Belki daha fazla yasal yönetmelik yapmamız gerekiyor. Fiyat mı olacak? Mesela uygulama sayısı olabilir. Ya da bu rekabet kısıtlaması kullanıcılarından ödeme talep etmeniz gerekiyor diyebiliriz. Kullanılan verilere istinaden bir fiyat belirlenmesi yapılabilir diyebiliriz.

Tabii ki işin yürütülmesi ile ilgili bir yönetmelik olabilir. Japonya'da hazırlanan bir rapordan bahsetmek istiyorum. İngiltere'de de bu kullanılmıştır. Daha fazla kamusal reformdan bahsedebiliriz. Yani eksik verili piyasalar diyebiliriz. Eksik verili piyasaların önemi nedir? Mesela Google – hep Google örneğini veriyorum çünkü platformlardan bir tanesi Google. Karşı filan değilim, Google'ı aslına bakarsanız çok seviyorum. Mesela Google bu bilgileri satıyor. Ve tahminler üzerinden reklamcılara satıyorlar. Bunun bir piyasa değeri var, reklamcıların vermiş olduğu, uygun gördükleri bir değer var ve toplanan veriler üzerinden bunu yapıyor. Ama piyasanın öteki ucunda bir fiyatımız yok. Kullanıcıların hangi değeri biçtiğini bilmiyoruz. Çünkü aslına bakarsanız elde doğru düzgün bir piyasa yok. Kullanıcıların öngördüğü bir piyasa yok, eksik bir piyasa var. Yani şöyle düşünüyorum o zaman, belki de bu eksik piyasayı yerleştirmeliyiz ve bunun emtialaşmasını sağlamalıyız. Böylece ilginin emtialaşmasını sağlayabiliriz. İnsanların dikkat aralığının 12 saniyeden 9 saniyeye indiğini hepiniz biliyorsunuzdur. Aslına bakarsanız kayıp var, ilgi kaybı var ve bir piyasadaki bahsediyoruz. Bu kaynak aslında bakarsanız maddi anlamda değeri olan bir kaynak.

Tabii ki yeni kurgusal emtialar için emtia fiyatları oluşturabiliriz, bunun hesaplanabilirliğini sağlayabiliriz. Bazı yasal çerçeveler bunu yapmaya başladılar. Hindistan'da bu yapıldı ve şöyle bir öneri getirdiler: elde edilen veriler, toplanan kaynaklara göre belirlenebilir ve doğal kaynaklar

prospektif olarak hesaplanabilir. Yani devlet belirli bir piyasa içerisinde kullanıcıların ilgi ve alakasını tahminler üzerinden emtiyaya dönüştürüp hesaplayıp satabilecek gibi anlam çıkabiliyor buradan aslında bakarsanız.

Bir de serbest çalışanların kendi pazarlık güçlerini kullanarak bu piyasaları etkilemesi söz konusu. Piyasaları değiştirebiliyorlar. Kimisi de zaten bunu kullanıcılar üzerinden yapabileceğini söylüyorlar. Pek çok unsurun hesaba alınması gerekecek. Vestager en son hazırlamış olduğu misyon mektubunda serbest çalışanların etkileyebileceği bir unsur olduğunu söyledi. İrlanda örneğinde olduğu gibi, serbest çalışanların ek platformlar kurarak yine pazarlık kuvvetlerini kullanabileceklerini söylediler. Ve benim yazmış olduğum makalede çok merkezli bir yaklaşım benimsenmişti. Sadece fiyat etkilerine odaklanmamalı, aynı zamanda kullanıcının refahına da odaklanmalı. Emtiaların kullanım hakları ve mahremiyetten bahsedebiliriz. İnternete yükledim ve güncelledim. Zaten fikirlerimi düşüncelerimi çok güzel özetliyor bu konularda yazmış olduğum kitaplar da. Dijital ekonomi üzerinden ve blok zincir üzerinden incelediğim bir çalışma. Bakabilirsiniz.

Çok teşekkür ediyorum ilginize ve alakanıza. Sağolun.

SUNUCU

Sayın Ioannis Lianos'a plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Şükran Kodalak'ı sahneye davet ediyorum.



EBRU GÖKÇE DESSEMOND

Çok teşekkür ediyorum, bu çok kapsamlı sunumunuz için. Bulgulardan bahsettiniz ve BRICS raporundaki bazı fikirlerden bahsettiniz. Ben hızlı bir şekilde bir sonraki konuşmacımıza geçmek istiyorum çünkü yine kısıtlı bir süremiz var, yarım saat kadar. Sayın Terentyev'i davet etmek istiyorum. Kendisi bize Ukrayna'nın dijitalleşen ekonomi konusundaki deneyimlerinden bahsedecek ve bu süreçteki oluşumlardan bahsedecek. Bazı örneklerden bahsedebilir misiniz lütfen?



Yuriy TEREITYEV

Başkan
Ukrayna Antitekel Komitesi

Çok teşekkür ediyorum.

Aslında her bir rekabet otoritesi dünyada dijitalleşme konusunda gerçekten istahla bu çalışmayı yapıyor. Fakat aynı zamanda küçük yargı çevreleri zaman zaman biraz daha bu konuları baltalayabiliyor. Bazen sorunlar bu yargılama alanı içerisi olmayabiliyor. Mesela AB, ABD bu büyük yargı çevreleri bunlar ile ilgili olabiliyor.

Ancak burada ifade etmek istediğim şeyler içinde şöyle bir varsayımdan bahsedeceğim: dijitalleşme ve dijitalleşme ile ilgili konular aslında yereldeki gündemin uygulanması yer almakta ve bunlar çok kritik olarak uygulanabilmekte. Aynı zamanda da dünyanın çok farklı yerlerindeki küçük yargı

çevreleri de yer almakta özellikle doğu Avrupa'da Ukrayna yer alıyor ve kamudan gelen büyük bir talep var şeffaflık konusunda ve AB'ye entegre olma konusunda. Aynı zamanda da Avrupa standartlarına yaklaşma konusunda da büyük bir talep geliyor ekonomik politikalar bağlamında. Dolayısıyla çok büyük bir çalışma gerçekleştirdik iş ortamının, atmosferinin değiştirilmesi konusunda. Ukrayna'da iş yapma olanağı %48 oranında



arttı. Bu sadece Ukrayna ile ilgili değil, bazen bu hızlı değişimler, özellikle şeffaflığın getirilmesi, dijitalleşme gibi konular belli başlı hastalıkları da beraberinde getirdi.

Şu anda dijital ekonominin gelişmesine çok önem gösteriyoruz. Ukrayna'da dijital transformasyon birkaç ay önce gerçekleştirildi ve yönetici hizmetlerin geliştirilmesine büyük önem veriliyor. Ve bunu kolay kılmaya çalışılıyor. Kullanıcı dostu olarak kalınmaya çalışılıyor. Genel olarak IT sektörü çok hızlı bir şekilde gelişiyor ve gayri safi milli hasılanın büyük oranda getirisine sahip.

Rekabet konusuna gelirsek eğer, tabii ki yolsuzlukla başatmenin en iyi yollarından bir tanesi dijitalleşme. Ukrayna her zaman bu alanda çok hassasiyet gösterdi, yani yolsuzluk konusuna çok önem gösteren bir ülke oldu. 2014 yılından bu yana çok büyük önem gösterdik kamu ihalelerine ve hem rekabet hem de şeffaf bir şekilde bu çalışmaların yapılmasına önem gösterdik. Yine 4 seneden bu yana "ProZorro" diye bir sistem var. "Prozoryy" Ukraynaca da şeffaf anlamına geliyor. Buradaki fikir şu: her şeyi şeffaflaştırma anlamına geliyor yani bu. Fikir bu şekilde zaten. Bu sıkıcı bir sistem, kör bir sistem değil, bu bir çevrimiçi platform ve kamu ihalelerini olabildiğince kolaylaştıran ve olabildiğince şeffaf kılan bir sistem. Kamu ihalelerini alan kişilere olabildiğince kolaylık sağlıyor. Belli başlı hizmetleri sağlayacak olan, ürünleri sağlayacak olan kişilere kolaylık sağlıyor. Ve bu herkese açık bir sistem. Tedarik alanında da isteyen herkesin katılmasına olanak sağlayabilecek bir sistem.

Ukrayna'nın rekabet kurumunun hissesinin birçok boyutu var bu sistem içerisinde. Bizler hem bir gözden geçirme otoritesi olarak görev alıyoruz ve burada yıllık olarak 10 bin adet şikâyeti gözden geçiriyoruz değerlendirme otoritesi olarak. Büyük bir kaynak niteliğinde bir bilgi kaynağı olarak bu platformla çalışıyoruz. Büyük yolsuzluklarda veya problemler olması halinde, platformlarda büyük şike olması halinde bunu kullanıyoruz dijital bir kanıt varsa eğer bunu kullanıyoruz ve bu platformdan bunlara ulaşıyoruz. Dolayısıyla aynı IP adresleri ne şekilde kullanılmış, ihalelerde danışıklı hareket olması halinde bunları kullanıyoruz. Bu sistem vasıtasıyla bunları bölüyoruz ve yine dokümanların incelenmesi konusunda yazılımlardan faydalanıyoruz. Bu yazılımlar olası yanlışları ortaya koyabiliyor, çıkartabiliyor. Kolay bir şekilde de bu ihalelerdeki

danışıklı hareketi ortaya çıkartabiliyoruz. Soruşturmalarımıza da çok yardımcı oluyor.

Bununla beraber analitik bir modül de var sistem içerisinde. Sistem analiz yapıyor, yani bu açık artırma ihalelerindeki örüntüleri gözden geçiriyor. Yine daha iyi bir sistemle değerlendirmelerimizi yapabiliyoruz ve kartellere karşı pozisyon alabiliyoruz. 2019 verilerine bakacak olursak bu sene içerisinde, mesela, hâlihazırda aldığımız kararlar var. 60 milyon dolardan fazla uygulanmış cezalar var ve bu cezalarla ilgili gözden geçirme ve bunların uygulanması bu sistemler vasıtasıyla yapılmış oldu. Dijitalleşme ve platformların penetrasyonu doğrultusunda araştırma uygulamalarına yardımcı oldu bu sistemler.

Bununla beraber bazı soruşturmalar var. Bu soruşturmalar bağlamında çevrimiçi platformlarımız var, dijital araçlarımız var, verilerimiz var ama aynı zamanda devralmalar var. 21. yüzyılın teknolojilerini burada kullanıyoruz. Bunun içerisinde sistemlere erişim, verilere erişim söz konusu oluyor. Son iki yılda birçok araştırma, soruşturma yapma olanağımız oldu bu tür uygulamalarla. Örneğin yakın bir zamanda alınan bir karar şöyleydi: ulusal ajans, yani mülkiyet kayıtlarına bakan ajans... bu sistemlerde yani tapu kayıtlarında bir değişiklik olduğu zaman bununla ilgili alarm veren bir sistem oluşturuldu. Mesela bu hizmetler için para isteyen, para talep eden bir taraf tespit edilmiş oldu. Bu ulusal ajans kamuya açma konusunda protokoller imzaladı ve veriler kamuya açıldı. Gereken değişiklikler yapıldı ve böylelikle birçok şirketin tekelleşmesini, tek bir hizmet sağlayıcı doğrultusunda tekelleşmeyi engelleyerek bu sistem yaratılmış oldu.

Bununla beraber kargo verilerini oluşturmak mümkün oldu ve böylelikle de sistemin modernizasyonu gerçekleştirildi ve yine kargo akışlarının şeffaflaştırılması mümkün oldu. Yine gümrüklerde kullanılan dokümanlar birlikte şeffaf hale geldi. Tabii tanımladığım zaman çok basit görülebilir bu ama yine bu sistem bakanlık düzeyinde ve şirket düzeyinde verilere kısıtlı erişimi olan şirketlerin bakanlıklarla beraber çalışması doğrultusunda bu şeffaflık sağlanmış oldu. Tabii ki bu hizmetler karşılığında da firmaların belli başlı ödemeleri de var ve uygulamamızdan sonra da bu yanlış uygulamalar ortadan kaldırılmış oldu.

Yine demiryolları biletlerinin çevrimiçi satışlarıyla ilgili olarak şirketlerin bir tanesi bir pilot proje uygulamak istedi ve bunu ulusal demiryollarına bu



sistemi parasız olarak vermeyi, sağlamayı önerdi. Bu ödeme modülünde bankaların birbirleriyle bağlantılı hale getirilmesi ücretsiz olarak değil ama ücretli olarak yapılıyordu. Bir yazılım oluşturdu bu şirket yine demiryolu biletlerinin satışı ile ilgili olarak. Aynı zamanda da bütün yapılan işlemlerde bankalar tarafından komisyon alınıyordu ve şeffaflık da yoktu. Bir şirket vasıtasıyla bu alım satımlar yapıldığı için, çevrimiçi satışlar olduğu için ve bankalar bunlardan bir komisyon aldığı için bu durum ortaya çıkarılmış oldu. Dolayısıyla bu da Ukrayna'da çok bilinen bir araştırma olarak yer almakta ve dolayısıyla Ukrayna'nın devlet mülkiyet fonlarıyla ilgili bir araştırma yapıldı. Varlıkların değerlendirmesini yapan şirketlerle ilgili olarak sadece birkaç şirkete bu araştırma yetkinliği verildi. Yine iki eylem gerçekleştirildi, rekabet karşıtı bir eylem olarak adlandırıldı ve bu şirketlerin tekel olarak çalıştırılmasının önüne geçildi.

Şunu söylemek istiyorum ki aslında verilerle ilgili konular, sistemlerle ilgili konular, tekelleşmeyle ilgili konular ve şirketlerin ayrıcalıklandırılması ile ilgili konular kolluk kuvvetlerinin konusu haline geldi, rekabet kurumunun konusu haline geldi. Bunlarla bu şekilde baş edilmeye çalışıldı.

Mesela yine başka bir örnek – halihazırda devam etmekte olan bir vaka bu: el konulan mülkiyetlerin değerlendirilmesi. El konulan mülkiyetlerin değerlendirilmesiyle ilgili olarak birçok endişe söz konusuydu çünkü birçok piyasa katılımcısı bu tür bir tekelleşme yasa dışı diye düşünüyordu. İkinci olarak ise birçok sinyal vardı, işaret vardı. Sistem tek bir kuruluş tarafından ayarlandığı için ve kapalı olduğu için herkese burada manipülasyonlar olabileceği düşünülüyordu. Rakamlarla, fiyatlarla, açık artırmayla ilgili. Yolsuzluk olabileceği düşünülüyordu. Dolayısıyla burada savunuculuk ve kolluk kuvvetlerinin çalışmalarını birleştirdi. Sadece Adalet Bakanlığı ile ilgili olarak değil, STEAM adı altında bu girişimci de Transparency International ve yolsuzluk karşıtı kuruluşların işin içerisine girdiği bir oluşum oluşturuldu. Çevrimiçi bir platform oluşturuldu. Ortak olarak bir rekabetçi sonuç elde etmiş olduk, rekabeti destekleyen bir sonuç elde etmiş olduk. El konulmuş mülklerin satışıyla ilgili bir sistem geliştirildi ve sistem veri tabanının yönetilmesi, satışların düzenlenmesi ve yazılımın ticaret yapanlara açılması ve ayrıştırma prosedürleri işin içerisine katıldı. Bununla beraber tabii ki diğer piyasa katılımcılarına da belli başlı görevler verildi.

Hâlihazırda, bu slaytta gördüğümüz gibi bu işlevler tek bir kuruluşun

uhdesindeyken şimdi artık farklı kuruluşların uhdesine dönüldü. Bu platformların faaliyetleri daha şeffaf bir şekilde gerçekleştiriliyor. Manipülasyonlara ve ihlallere artık daha az yer verilir durumda. Yine dijitalleşmeyle ilgili olarak, yeni kavramlar nasıl uygulamalı olarak hayat geçirilebilir, bunu gösteriyor ve her bir yargı çevresinde nasıl kullanılabilir, bunu gösteriyor.

Şunu söylemek istiyorum bu açıklamalarımda: yerel rekabet kurumlarının bu konularla ilgilenmekten korkmaması gerekiyor. Kesinlikle bunun içerisinde yerelde bir uygulama, kolluk kuvveti marifeti mevcut. Dijital ekonomiyle ilgili olarak bu rekabet konuları tabii ki varlığını koruyor. Rekabet yasaları da yeni piyasalar için iyi bir işlev gösteriyor ve çalışıyor. Teşekkür ederim.

SUNUCU

Sayın Yuriy Terentyev'e takdimlerini gerçekleştirmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Ahmet Algan'ı sahneye davet ediyorum.



EBRU GÖKÇE DESSEMOND

Efendim sunumunuz için çok teşekkür ediyoruz. Örneğinize bayıldım. Tek bir lokal platformdan yerel bir platformun bölünmesi ile ilgili çok güzel paylaşılması gerektiğini düşünüyorum.

Şimdi sözü Hasan Hüseyin Ünlü'ye vermek istiyorum. Kendisi Türk Rekabet Kurumundan. Buradaki deneyimlerini paylaşacaklar, dijital piyasalarla ilgili deneyimlerini paylaşacaklar.

Ben size şu soruyu sormak istiyorum: yeni yasalar sunacak mı Türkiye ya da tekelleşme karşıtı yasa önerileri olacak mı ya da dijital platformlarla ilgili örnekleriniz var mı? Çok teşekkür ediyorum efendim.



Hasan Hüseyin ÜNLÜ
Rekabet Kurulu Üyesi

Vaktin daraldığının da farkındayım, o yüzden hızlı ve özlü olmaya çalışacağım. Ama çok hızlı konuşursam, tabii çeviri olduğu için, Türkçe konuşmayı tercih ettiğim için, sorun olacağı için ona da dikkat etmeye çalışacağım.

Ben sizi 15 sene kadar önceye götürmek istiyorum aslında önce şahsi bir tecrübemden yola çıkarak. Bir pazarda üretim mi önemlidir, bu ürünün pazarlanması mı önemlidir diye düşündüğünüz zaman, ilk önce tabii üretim olmazsa neyi pazarlayacaksınız diye düşüneneğimiz için üretim önemli hale geliyor. 15 sene kadar önce eşim – o zamanlar tabii modaydı – evde takı tasarımı yapıyordu ve

bunu satmaya çalışıyordu. O zamanlar tabii platformlar, dijital pazarlar yoktu. Hatta sosyal medya vardı ama orda pazarlama imkânları yoktu. O zaman ben pazarlamanın önemini şahsen anladım. Ne üretirseniz üretin satamadığınız

zaman, pazara sunamadığınız zaman bunun da bir değerinin olmadığını anladım.

Tabii şimdi günümüzde bu dijital platformlar bize sonsuz imkânlar sunuyor bu manada. Hatta öyle imkânlar sunuyor ki pazarın en önemli oyuncusu için de bir takım ciddi imkânlar sunuyor, o da orada olmak istiyor. İşte eşim tarzı evinde küçük üretim yapan kişiler için de imkân sunuyor. Bunu konu ile ilgili işin hem teorik kısmını hem de platformların önemini gerek Pınar Hanım gerek Ioannis gayet güzel ifade ettiler. O yüzden ben biraz, daha sizin de ifade ettiğiniz gibi, Türkiye'deki bu alandaki uygulamalarımıza, kararlarımıza ve ne tür rekabet sorunlarıyla karşılaştığımız ve getirdiğimiz çözüm önerilerine değinmeye çalışacağım.

Gene 15 yıl kadar öncesinden başlamak istiyorum. 2004 yılında verdiğimiz iki tane karar var. İlki Biletix kararı. Özellikle yabancı konuklarımız bakımından – tabii yerliler biliyordur Biletix'in ne iş yaptığını ama – Biletix etkinliklerin biletlerinin pazarlandığı bir platform. Her türlü etkinliğin, aslında, günümüzde pazarlamasını yapıyor. İşte eğlence, spor, sanat, vs. 2004 yılında münhasırlık konusuyla önümüze geldi bu dosya. O dönem tabii daha çok üç büyük futbol kulübümüz – Beşiktaş, Galatasaray ve Fenerbahçe'nin – biletlerini pazarlıyordu. Etkinlikler daha çok onun üzerineydi. Şimdi tabii daha çok gelişti. Bu konuyla ilgili münhasır sözleşmeler söz konusuydu. Raportörler o dönem için bu münhasır sözleşmelerin – ki uzun süreli münhasır sözleşmelerdi – pazarı kapattığına ilişkin raportör önerisi vardı ve bir yıla bu sözleşmenin sınırlanmasını önermişlerdi ki her yıl pazara yeni girenler bu kulüplerin biletlerini satma imkanına kavuşsunlar diye. O dönem yeni gelişen bir pazar olduğu için Kurumumuz bunu değerlendirerek, "Pazar henüz yeni gelişiyor, koşullar henüz tam oturmuş değil, dolayısıyla bir giriş engeli olarak görülse bile hani o yıl için bunun çok cari olmadığına karar vererek ve o dönem için Biletix'in pazarda henüz hâkim durumda olmadığını değerlendirerek bu öneriyi kabul etmedi. Dolayısıyla herhangi bir – o dönem için –tedbir uygulamaya gerek görmemişti.

Daha sonra 2013 yılında bir soruşturma ile tekrar Biletix Kurulumuzun önüne geldi. Gene konu münhasırlıktı. Tabii o dönem içerisinde etkinlik



sayıları, etkinlik çeşitleri çok fazla artmıştı. Pazara artık yeni rakipler de girmişti platform manasında. Bu sefer soruşturma sonunda herhangi bir cezai müeyyideye gerek görülmedi ama bir tedbir, bir görüş ifade edildi ki bu görüşe uyulması zorunlu bir görüş idi, 9/13 dediğimiz. İki yılla bu münhasır sözleşmelerin sınırlandırılması şartı, koşulu, yükümlülüğü getirdi Biletix'e ve 2 yılla sınırlandırdığı takdirde münhasır sözleşmeleri yapabileceğini ifade etti. Tabii münhasır sözleşme pazarı kapatan sözleşmeler çünkü şunu demiş oluyorsunuz etkinlik sahiplerine: bu süre içerisinde sadece benim platformum üzerinden etkinliklerini pazarlayacaksınız, demiş oluyorsunuz. Ama bu pazar için bunun gerekli olduğuna Kurulumuz kanaat getirildi çünkü etkinliklerin biletlerini bölmek, bir kısmını bir platforma, bir kısmını diğer platforma vermek her zaman için mümkün olmuyor. Etkinlik, verimlilik manasında da tabii burada çok tartışmalar var. O bakımdan Kurulumuz bu 2 yıl ile sınırlı münhasırlıkların uygulanabileceğine kanaat getirerek bu konuyla ilgili bir yükümlülük getirmiş oldu.

Tabii biz rekabet kurumu olarak – belki başta söylemem gerekiyordu ama özellikle yabancı dostlarımıza şunu ifade etmek isterim – her türlü mal ve hizmet piyasalarında yetkimiz var. Dolayısıyla dijital piyasalar da bunun içerisinde ve pür rekabet işiyle yetkiliyiz. Burada şunu demek istiyorum: bazı otoritelerimizin tüketici hakları, kamu ihalelerinin rekabet dışındaki denetimleri ve devlet yatırımları ile ilgili yetkileri de var. Bizim bunlar konusunda yetkilerimiz yok, sadece rekabetle ilgili yetkilerimiz söz konusu ama tüm pazarları içeren bir yetki bu.

Dijital pazarlar ve platformlarda çok sayıda inceleme yaptık. Pazar olarak bilgi, iletişim ve teknoloji sektörü ile ilgili kaç tane soruşturma yapmışız, ne kadar ceza vermişiz diye şöyle bir baktığımızda aslında başat rolü, sektörün, teşkil ettiğini görüyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana – ki 22 yıl oldu – 32 tane bu alanda soruşturma yapmışız. Bilgi ve teknoloji sektörü olarak tabii bunu tarif ettiğimiz zaman. Bu platformları tam karşılamaz aslında, ben sadece bir fikir vermek için söylüyorum. 32 tane soruşturma yapmışız ki en çok soruşturma yapılan sektörlerden bir tanesi. Toplamda da 472 milyon para cezası vermişiz. Eğer bankaları dışarıda tutarsak – çok, malumunuz, istisnai bir karar – en çok ceza verilen sektör olmuş oluyor.

Bu tip pazarda biz nelerle karşılaştık? Çok hızlıca önce bir ne tür ihlallerle karşılaştığımızı ifade edip daha sonra case'ler üzerinden bunları ifade etmeye çalışacağım. Biraz önce zaten örneğini verdim: münhasır sözleşmeler bu tür pazarlarda karşılaştığımız rekabet sorunları. Burada şu oluyor: benim dışımda kimseyle çalışmayacaksın, demiş oluyor. Dolayısıyla bu manada pazara girişleri engelleme gibi bir sorunla karşılaşıyoruz. Bu genelde 4. Maddenin konusunu teşkil ediyor ama bir pazar gücü de tabii oluyoruz burada.

En çok kayrılan müşteri şartı gene en çok karşılaştığımız ihlal türlerinden bir tanesi. Gene 4. madde kapsamında bu anlaşmalarla, sözleşmelerle yapılıyor. Dikey anlaşma olarak internet platformlarında yapılacak satışların yeniden satış fiyatlarının belirlenmesi veya satış koşullarına veya miktarlarına kısıtlama getirilmesi gene bu platformlar veya dijital ekonomi ile ilgili karşılaştığımız rekabet türlerinden bir tanesi.

Bir de 6. Madde bağlamında karşılaştığımız sorunlar var. İşte bağlama uygulamaları, rakiplere pazarların kapatılması veya rakiplerin pazarlardaki faaliyetlerinin zorlaştırılması ile ilgili uygulamalar söz konusu. Bir de bir örnek üzerinden bahsedeceğim üzere belki bize has bir şey, bir aşırı fiyatla ilgili kararımız da söz konusu dijital pazarlarla ilgili.

İkinci bahsedeceğim karar Yemeksepeti kararı. Yemeksepeti gene yabancı dostlarımız için özel olarak ifade etmek gerekirse restoranlardan yemek siparişlerinin bir platform aracılığıyla yapılabildiği bir site. Ne avantajlar sağlıyor? İşte birçok lokantanın birçok menüsüne aynı anda karşılaştırmalı olarak erişebiliyorsunuz, Türkiye'nin nerdeyse her tarafından ve o site üzerinden siparişlerinizi verebiliyorsunuz. Bir takım promosyonlar elde edebiliyorsunuz, indirimler elde edebiliyorsunuz. Dolayısıyla hem karşılaştırma imkânı hem sunduğu restoran aurası itibariyle çok geniş bir imkân sunmakta.

Aslında Yemeksepeti dosyası da ilk olarak gene bize 2004 yılında geldiğini görüyoruz. 2004 yılında bunu incelediğimizi görüyoruz. Burada tabii komisyon oranları... ve komisyon alıyor restoranlardan. Bu dönem içerisinde Yemeksepeti'nin çok ciddi bir pazar payının 2004 yılında olduğunu görüyoruz. Yedi tane rakibinin olduğunu görüyoruz ama



Yemeksepeti'nin çok etkili – pazar payı itibarıyla ve çalışılan restoran itibarıyla – olduğunu görüyoruz.

Tabii bu tip platformlarda, Pinar Hanım ifade etti, Komisyon'un bu tip dijital platformlarda artık pazar payını tanımlamama eğilimine, zorluklardan dolayı, gittiğini ama tabii hakim durumlardan bahsettiğimiz için ve pazar gücünden bahsetmek zorunda olduğumuz için pazar tanımı yapmak zorunda kalıyoruz. Ama gerçekten bu tip pazarlarda pazar tanımı yapmak çok çok zor hale geliyor çünkü çok değişken söz konusu olabiliyor. Mesela bu Yemeksepeti dosyasında biz pazarı online yemek siparişi verebilen platformlar olarak tanımladık. Tabii buna karşı iddialar veya karşı-argümanlar olarak işte lokantaların kendi internet siteleri var, telefonla ulaşıp rezervasyon yaptırabiliyorsun veya rezervasyon sağlayan başka imkânlar siteler sunanlar var ama biz özellikle karşılaştırmalı olarak online yemek siparişi verilen sitelerin ayrı bir hizmet sunduğunu, dolayısıyla pazarının bu şekilde tanımlanması gerektiğini düşündüğümüz için bireysel olan yemek siparişi verebileceğimiz, özellikle restorandan doğrudan verebileceğimiz imkânları pazara dahil etmedik. Böyle olunca tabii Yemeksepeti'nin ciddi bir pazar payı söz konusu olmuş oldu.

Tabii 2004 yılında biz münhasırlığı kaldırıncı – ki burada da münhasır sözleşmeler vardı, münhasırlığı buradan kaldırdık. Yani uygulayamazsın demiş olduk ki diğer platformlar da pazara girebilsinler diye. Çünkü bu ciddi bir giriş engeli teşkil ediyordu. O dönem itibarıyla Yemeksepeti önemli restoranlarla ve özellikle zincir restoranlarla, işte Mc Donald's gibi, sözleşmeler yapmıştı ve münhasır sözleşmelerdi. Dolayısıyla bunları elde etmeye çalışan Yemeksepetinin rakipleri de bu alanlara giremiyordu. Her ne kadar da pazarda başka binlerce restoran olsa da en etkili, en önemli ve tüketicinin en çok tercih ettiği restoranlarla bu tip münhasır sözleşmeleri yaparak kendine bağlamıştı. Dolayısıyla biz 2014 yılında aldığımız kararla bu münhasırlığı kaldırmıştık.

2016 yılında tekrar dosya başka bir vesileyle önümüze geldi. Bu sefer tabii münhasırlık şartı yoktu bizim o kararımız gereği. En çok kayırılan müşteri şartı dediğimiz, işte MFN veya MFC diye tarif edilen, bizim Türkçede en çok kayırılan müşteri şartı dediğimiz şartı artık uygulamaya başladığını

gördük bu dosyada, 2016 yılındaki dosyada. Tabii en çok kayırılan müşteri şartı şunu ifade ediyor: en avantajlı teklifi veya koşulu bana vereceksin. Benim dışımdaki rakiplere veya kendin üzerinden benden daha avantajlı teklif sunamazsın, satış yapamazsın türü bir şeyi ifade eden bir şart malumunuz.

Kararda aslında çok açık bir şekilde MFN şartının “per se” olarak yasaklanmadığını, bunun “rule of reason”, yani dosya ve şartlar üzerinden değerlendirilmesi gerektiğini ifade ediyor ve buna göre bir değerlendirme yapılıyor. Tabii burada Yemeksepeti'nin sahip olduğu pazar gücü çok önemli, buna vurgu yapılıyor. Sonuç itibari ile şu hususlar birlikte değerlendirilerek bunun bir ihlal olduğu ifade ediliyor. Uygulamadan doğacak rekabetçi etkiler, burada, değerlendiriliyor ve pazarın ciddi bir şekilde kapatıldığı sonucuna varıyor. Tarafların pazardaki konumu burada tabii önemli: dediğim gibi çok yüksek pazar payı söz konusu Yemeksepeti'nin. Pazarın özellikleri tabii burada önemli. En çok çalışılan, en çok tercih edilen restoranlarla bu tip anlaşmaların yapılması önemli. Ve şartların uygulanma şekli değerlendiriliyor. Bunlar sonucunda pazarın ciddi bir şekilde rakiplere kapatıldığı sonucuna varılarak en çok kayırılan müşteri şartının bir ihlal teşkil ettiği, pazarın rakiplere kapandığı sonucuna varılarak bu şart bu dosya ile teşebbüs bakımından yasaklanmış oluyor. Ve buna ilişkin bir takım düzeltmeler isteniyor.

Tabii burada başka uygulamalar da vardı Yemeksepeti'nin. O tip uygulamalar ihlal olarak görülmedi. Bunun en başatı, joker tipi uygulaması vardı. O neyi ifade ediyordu? Rakiplerin reklamını kendi restoranında yapmayacaksın, kendi rakiplerinin reklamını yapmayacaksın türü bir kısıtlaması vardı. Bunu rekabetin bir unsuru olarak kabul ettiği için o dönemki Kurulumuz bunun ihlal olarak değerlendirilmemesi gerektiğini ifade etti.

Gene en çok kayırılan müşteri şartının uygulandığı başka bir dosyamız Booking dosyası. Booking'i anlatmama gerek, yok herkes ne iş yaptığını biliyor ama Booking'in şu özelliğinin zannederim vurgulamaması lazım: büyük ya da küçük her otelin mutlaka çalışmak isteyeceği bir platform. Yani çok etkili bir platform. Tabii onun başarısı. Buna kimsenin, Rekabet



Kurumu olarak bizlerin de diyeceği bir Şey yok. Verimlilik, etkinlik olarak bir yere gelmiŐe bir teşebbüs bu tabii ki takdir edilecek bir Şey. Ama bunun yanında bir takım rekabet ihlalleriyle ilgili veya bir takım yükümlölüklerle ilgili pazarın olumsuz yönde etkilendiği hususlar söz konusu ise işte o zaman rekabet kurumları olarak bizler devreye giriyoruz.

Booking de en çok kayırılan müşteri Şartını uyguluyordu. 2017 yılında biz bu dosyayı karara bağladık. Çalıştığı otellere – ki neredeyse tüm otellerle, yani önemli otellerle çalışıyor, malum – en iyi fiyat garantisi bende olacak, benden daha iyi fiyat ne senin sitende olacak ne de diğer platformlarda olacak türü bir sözleşme imzalayarak otellerle çalışıyordu. Bu da tabii pazarın rakiplere kapanması anlamına geliyordu. Burada yine pazar tanımıyla ilgili ciddi bir tartışmamız söz konusuydu. Buradaki pazar sadece internet ve sadece platformlar üzerinden yapılacak rezervasyonları mı kapsamalı? Yoksa malum otellerin kendi internet siteleri var, başka tür siteler var, bunlardan yapılacak rezervasyonlar da pazara dâhil olmalı mı? Çünkü bu Booking'in pazardaki konumunu çok ciddi değiştiriyor ve etkiliyordu.

Gene burada Kurulumuz Booking'in vermiş olduğu karşılaştırmalı ve online platform üzerinden birçok imkana sahip olarak yapılacak bir hizmetin diğer bireysel ve klasik anlamdaki rezervasyon ile bir olmadığını, ikame olmadığını, dolayısıyla çevrimiçi konaklama rezervasyon platformlarındaki hizmet pazarı olarak tanımladı. Bu Şekilde tanımlanınca da gene Booking'in pazarda çok ciddi bir pazar gücü olduğu sonucuna vardı.

Burada soruŐtırma devam ederken Booking tarafından bir taahhütte bulunuldu. O döneme kadar bizim soruŐtırma incelememizde ifade ettiğim üzere hem platformlarda hem de otelin kendi internet sitesinde veya satış kanallarında benden daha iyi fiyat olmayacak türü bir yükümlölüğü vardı. Bunu biz geniş MFN diye tanımlıyoruz. Bunu dar MFN'e çevirmeyi yükümlölük ve teklif olarak sundu soruŐtırma sırasında. Bu ne manaya geliyor? En iyi fiyat bende olacak yükümlölüğünü sadece otellerin kendi internet sitelerinden yaptıkları satışlara yükümlölük olarak ben getiriyorum, dolayısıyla benim alternatifim olan platformlarda

bu yükümlülüğü getirmiyorum. Dolayısıyla benim alternatifim olan platformlarda daha iyi fiyat verilebilir gibi bir sonuca neden oluyordu. Burada tabii bunu dar MFN olarak yorumluyoruz. Bu da tabii bedavacı problemini ortaya çıkarıyor eğer dar MFN de kabul etmezseniz. Şöyle ki Booking'in çalışma prensibinde malumunuz parayı Booking'e doğrudan ödemiyorsunuz. Bir aracılık hizmeti yapıyor Booking. O aracılık hizmetinden tabii ki otellerden bir komisyon alıyor ama parayı gidip doğrudan otele ödüyorsunuz. Dolayısıyla burada eğer dar MFN'i de kabul etmezseniz bedavacılık probleminin çok ciddi olarak ortaya çıkma ihtimali söz konusu. Şöyle ki, işte Booking'den rezervasyon yaptırırsınız. Orada en iyi fiyatı aldığınıza ilişkin bir garanti de var zaten. Sonra otele gidip pazarlığınızı yapıp daha düşük bir fiyata komisyonu da hesap ederek Booking'i tabii caizse devre dışı bırakmış olursunuz. Bu da bedavacılık problemine meydan verir.

Bu tip kaygılardan ve haklı gördüğümüz endişelerden dolayı dar MFN koşulunu bu dosya bakımından muafiyet alabilir olarak değerlendirdik ve bu koşula, dar MFN koşuluna 5 yıl süreyle muafiyet verdik. Ama tabii o tarihe kadar uygulamış olduğu hem dar hem de geniş MFN nedeniyle de Booking'e ceza vermiş olduk.

Bu vesileyle şunu ifade edeyim: tabii Booking'in şu anda Türkiye'deki faaliyetleri durdurulmuş durumda. Ama bunun bizim kararımızla hiçbir ilgisi yok, karıştırılıyor aslında aynı dönemlere geldiği için. Başka incelemelerden ve başka konulardan dolayı mahkemenin vermiş olduğu karar nedeniyle Booking'in Türkiye'deki faaliyetleri askıya alınmış durumda. Yoksa bizim faaliyet durdurma, kapatma gibi bir yetkimiz zaten yok.

Bir diğer karar aşırı fiyatla ilgili kararımız. Biraz hızlanmamız gerektiğini, galiba, anlıyorum. Aşırı fiyat, malum, rekabet hukukunda çok tartışmalı bir alan. Tehlikeli bir alan. Bizim de zaten bu güne kadar bu üçüncü aşırı fiyatla ilgili verdiğimiz karar. Hele hele platform ekonomilerinde, işte pazarın çok hızlı geliştiği, çok hızlı değiştiği, birilerinin eskilerin yerine geçtiği bir pazarda aşırı fiyattan bahsetmek çok da kolay değil, açıkçası. Dolayısıyla çok olağanüstü şartların bir araya gelmiş olması gerekir, benim şahsen kendi düşüncem, özellikle dijital platformlarda aşırı fiyat sonucuna varmamız için.



Sahibinden.com'dan burada bahsediyoruz. Yine yabancı dostlarımız için: sahibinden.com özellikle emlakta satış ve kiralama, vasıtada satış hizmetlerine aracılık eden bir internet sitesi. Başka alanlarda da faaliyeti var ama bu alanlar daha öne çıkmış durumda ki bizim incelememiz de emlak ve vasıta üzerineydi ve kurumsal müşteriler üzerineydi. Burada hem bireysel hem kurumsal müşteriler ilan girebiliyorlar. Sahibinden.com'un çalışma prensibi kısmen Booking'e benziyor ama burada komisyon alınmıyor, sadece girilen ilanlardan ve üyeliklerden bir gelir elde ediliyor. Onun haricinde sadece alıcı ile satıcının bir araya getirildiği bir platform.

Sahibinden.com'un biz 2014-2017 yılı içerisindeki faaliyetlerini inceledik. Bu dönemde çokça şikâyet aldık, onu ifade etmek istiyorum, fiyatların yükseldiğine ilişkin. Fiyatların 2014 ile 2017 yılları arasındaki o üç yıllık seride, dönemde çok ciddi arttığını gördük. Tabii burada bir ekonomik değer testi yapmak gerekiyordu aşırı fiyat sonucuna varmak için. Öncelikli olarak hâkim durumun tespitiyle ilgili bizim kendi içimizde, tabii ki karşı cepheden, özellikle pazar tanımına ilişkin teşebbüsün farklı kanaatleri, itirazları söz konusu oldu. Ama hâkim durumda olduğuna ilişkin tartışma hemen hemen yok diyebilirim. Sahibinden.com bulunduğu alanda çok ciddi bir pazar gücüne sahip. Bu gücü de yıllar içerisinde azalmamış, üç yıl içerisinde – ki pazarda rakipleri olmasına, pazarda kurumsal ve uluslararası rakiplerinin olmasına ve çok ciddi reklam harcamaları yapılmasına rağmen sahibinden.com'un pazarının yıllar içinde azalmadığını görüyoruz. Tabii ki burada bir ihlal imasında bulunmak istemiyorum. Bu tamamen sahibinden.com'un tercih edilir bir platform olmasından kaynaklanıyor. Ve verimlilik, etkinlik nedeniyle bu pazar payını elde ettiğini düşünüyoruz. Aksi halde pazar giriş engellerinin meydana gelmesi veya getirilmesi veya zorlaştırılmasıyla ilgili, bu pazarı koruduğuna ilişkin herhangi bir tespitimiz yok. Dolayısıyla burada verimlilik ve etkinlikten söz ediyoruz.

Tabii hâkim durumu buna rağmen değişmeyince, fiyatları çok ciddi bir şekilde arttırma imkânı elde ettiğini biz tespit ettik kararımızda. Üç yıllık seride otuz kat fiyat artırdığını gördük. Yani üç yıl öncesine göre üç yıl sonra fiyatların otuz kat arttığını gördük. En yakın rakibiyle – bakılan tabii birçok hizmet var, bizim seçtiğimiz hizmette – 7 kat, en yakın rakibinden, daha pahalı olduğunu gördük. Ve bunu devam ettirebildiğini gördük, işin

asil enteresan tarafı. Çünkü buradaki tartışma, dijital ekonomilerde aşırı fiyat olsa bile hani yerlerine yeni teşebbüsler geleceği için, sürekli değişen pazar olduğu için, aşırı fiyat aslında girişleri destekler, teşvik eder; dolayısıyla fiyatların düşmesi hizmet etmez tam tersine daha da katı hale getirir diye bir görüş vardı. Ama biz üç yıl içerisinde yaptığımız inceleme ve serilerde bunun gerçekleşmediğini gördük. Yani fiyatların istikrarlı olarak artmasına rağmen, rakiplerin yeterli payı alamadığını gördük. Bunun da ciddi bir katılığa sebep olduğuna kanaat getirdik. Bu bakımdan bu verilerle çok ciddi bir fiyat artışları olması, bu fiyat artışlarına rağmen pazarda rakiplerin ciddi bir pay elde edememesi gibi kanaatlerle bu fiyat düzeylerinin aşırı fiyat olduğuna kanaat getirerek sahibinden.com'a aşırı fiyattan dolayı ceza verdik.

Bir diğer incelememiz meşhur Google. Hem Pınar Hanım hem Ioannis Google ile ilgili epey aslında – özellikle Ioannis olmak üzere – ifadelerde bulundu. Komisyon'un aslında yaptığı incelemeye benzer bir incelemeyi biz de yürüttük. Google'ın burada, malumunuz, Android uygulama sistemlerini, mobil işletim sistemlerini telefon üreticilerine sağlarken sözleşmesel birtakım rekabete aykırı yükümlülükler getirmiş olması. İşin özünde de aramaların Google üzerinden yapılmasına ilişkin bir takım tedbirler ve yükümlülükler getirmiş olması.

Tabii burada iki sistemden bahsediyoruz: iOS, Apple kapalı bir sistem. Kapalı olduğu için biz onu pazarın dışında kabul ediyoruz, ilgili ürün pazarında kabul etmiyoruz. Çünkü pazara sunduğu bir hizmet değil, sadece Apple ile çalışan bir sistem iOS. Dolayısıyla Android dışında yürüyen ve yaşayan – tabii ölen bir sürü sistem var, Ioannis bunlardan bahsetti – sadece Windows mobil olduğunu görüyoruz. Onun da çok cüzi bir pazar payı olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla ticarileştirilebilir işletim sistemi olarak sadece Androidin olduğunu düşünebiliriz. Bu bakımdan neredeyse bir tekel söz konusu.

Tabii burada sahibinden.com'da yaptığım değerlendirmeyi burada da yapmak istiyorum. Buraya kadarki hususta herhangi bir rekabet ihlalinin bahsetmek mümkün değil. Burada tamamen bir verimlilik, etkinlikten bahsediyor olmamız lazım. Rekabet ihlali nerede başlıyor? Android iki tür



sözleşme imkânı sunuyor telefon üreticilerine: bir OSA ismini verdikleri açık sistem. Bunu ücretsiz olarak sunuyor ve isteyen telefon üreticileri bu sistemi internetten bilâ-bedel, bedava olarak indirip kullanabiliyor. Ama bu işletim sistemi herhangi bir eklenti, herhangi bir çatal dedikleri, özellikle mağaza, Google Play türü bir mağaza içermiyor. Sadece boş bir sistem olarak düşünebiliriz. Dolayısıyla bu sistemi kullanacak olan operatörlerin, telefon üreticilerinin üzerine bir takım eklemeler, eklentiler yapması gerekiyor ki bunu piyasaya sunabilsinler. Yoksa içerisinde Google Play'in, özellikle, olmadığı bir telefonu herhalde kimse satın almaz, satın almak istemez. Dolayısıyla böyle bir imkan sunuyor.

Bir de TAİS dediğimiz, işte bu tüm eklentilerin de içerisinde olduğu paket olarak– hem işte Google Play Service'ın hem Google mobil sistemlerin içerisinde olduğu bir cihaz sunuyor. Ama bunu sunarken bir takım şartlar getiriyor telefon üreticilerine. Bunun bir tanesi Google arama çubuğunun telefonun üst kısmında ve görünür bir şekilde, belli bir büyüklükte mutlaka yerleştirilmesini istiyor. Aramaların Google üzerinden olmasıyla ilgili bir varsayılan olarak atanmasını istiyor. Bir de gene bir arama olan pencere içerisinde arama imkânı veren Google webview denen bir uygulama var. Bunun da gene varsayılan olarak atanmasını istiyor.

Bir de gelir paylaşımı yaptığı ayrı bir sözleşme var. Şu ana kadar anlattığım sözleşmelere münhasırlık şartı getirmiyor. Yani rakip uygulamaları da yükleme imkânı var. Ama kendisinin arama ile ilgili şeylerde ön planda olmasını şart koşuyor ama rakipleri ikinci sayfalara veya telefonun boş bulunduğu yere koyabilir. Gelir paylaşımı sözleşmesinde rakip ürün de yüklemesini engelliyor. Eğer benimle gelir paylaşımı sözleşmesi imzalarsan senin cihazına yüklenen Google Android üzerinden olan aramalarda elde edilecek reklam gelirlerini seninle belirli oranda paylaşırım ama bunun şartı rakip arama uygulaması yükleyemem demiş oluyor. Dolayısıyla burada bir münhasırlığa dönmüş oluyor.

Biz bu üç uygulamayı rekabete aykırı olarak ve pazara giriş engeli olarak değerlendirdik ve bunun yasaklanması gerektiğini ifade ettik.

Bir uygulaması daha vardı, burada Komisyon'dan ayrılıyor. Bu çatalların parçalara ayrılmaması ile ilgili bir sözleşme de imzalıyoruz ilgili taraflara. Bu

şu demek: ya benim ürünlerimi paket olarak kullanacaksın ya da – o biraz önce bahsettiğim sadece işletim sistemini içeren, mağaza içermeyen OSA uygulaması var – ya da sadece onu kullanacaksın. Onu kullanıyorsan benim çatallarımı kullanamazsın. Dolayısıyla onu alıp kendin çatal üretebilirsin, varsa rakip çatalları kullanabilirsin ama benim çatallarımın olduğu bir uygulamaya rakip çatal yükleyemezsin. Bunu da sistemin sağlıklı çalışması ve fikri mülkiyet haklarına dayandırıyor. Biz bununla ilgili savunmaları makul bularak kabul ettik. Dolayısıyla bunu ihlal olarak değerlendirmedik. Bu da Komisyon’dan ayrıldığıımız bir nokta.

Hızlıca dikey sözleşmelerle ilgili bir örnek vermek istiyorum. Tabii internet satışlarıyla ilgili bu vereceğim örnek. Sony’nin internet üzerinden yapılacak satışlara bir takım kısıtlamalar ve sınırlamalar getirdiğine ilişkin bir takım yazışmalar bulduk 2018 yılında. Ve bunun da bir rekabet ihlali teşkil ettiğine karar verdik. Burada tabii pazara etkisi, Sony’nin pazardaki yeri vesaire gibi tartışmalar vardı. Sony’nin ilgili pazarda – burada televizyon özellikle ürünleri söz konusuydu – çok cüzi bir pazar payı var. Sony’nin kendi içerisinde internet üzerinden yaptığı satışlara baktığımızda o da çok cüzi bir satış. Buna rağmen biz internet satışlarına getirilen kısıtlamaları çok önemli gördüğümüz için, her ne kadar piyasa etkisi çok az da olsa – ki bunları da tespit ediyoruz raporda – bunun bir ihlal teşkil ettiğine karar verdik. Ve etkisi az olsa bile amacı itibarıyla bunun rekabet ihlali olduğuna kanaat getirdik.

Tüm bu tecrübelerimiz ışığında, aslında Ebru Hanım mevzuat değişikliği ile ilgili bir soru sordu. Tabii şu anda bir kanun tasarımız çalışılıyor ama bu tip konulara doğrudan değinen hususlar yok. Sadece taahhüt kısmı var. O biraz bazı kararlarda bahsettim taahhüt verildi diye. Aslında bizim mevzuatımızda taahhüt almayla ilgili bir şeyimiz yok doğrudan. Ama eğer tasarımız geçerse taahhütle ilgili bir kısım kanunumuza girmiş olacak.

Doğrudan dijital ekonomilerle ve anlattığım konularla ilgili aslında çok ciddi bir eksikliğimiz yok kanundan gelen. Ama açıklanması gereken hususlar var. Bunu da kılavuzlarla yapmayı tercih ettik. 2018 yılında dikey anlaşmalara ilişkin kılavuzumuzda hem internet satışlarıyla ilgili hem de biraz önce anlattığım iki dosyadaki en çok kayırılan müşteri şartıyla ilgili



eklemeler ve açıklamalar yaptık. Burada işin özü, internet satışlarıyla ilgili Kurul olarak internet satışları açık olmalı ve hiçbir kısıtlama internet satışına getirilemez, getirilmemeli. Temel kural bu. Ama bazı imkânlar da teşebbüslere sağladık. Belli koşullar varsa bir takım yükümlülükler ve kısıtlamalar getirebilir dedik. En önemlisi internet satış, internet üzerinden satış yapacak platformlarda belli kalite aranabilir, objektif olması koşuluyla. Bu tabii marka imajının biraz konulmasıyla ilgili bir şey.

Bir diğer kısıtlama: seçici dağıtımla ilgili özel bir durum var. Seçici dağıtımda şöyle bir şart getirilebilir dedik: internetten satış yapmak isteyen bir yeniden satıcının mutlaka bir en az bir tane fiziki satış mağazasının olması şartı aranabilir. Böyle bir yükümlülük getirilebilir. Bunu da hani biz grup muafiyeti kapsamında kabul edilebilir dedik. Burada yine bedavacılık problemine girmiş oluyoruz. Diğer hususlarla ilgili genel itibarıyla herhangi bir kısıtlama getirilmemesi gerektiğini ifade ediyoruz.

Bir diğer kılavuzda getirdiğimiz ekleme, değişiklik bu en çok kayırılan müşteri şartının biraz açıklanmasıyla ilgili. Bu zamana kadar kılavuzumuzda en çok kayırılan müşteri şartıyla ilgili herhangi bir hüküm, açıklama söz konusu değildi. Bunu biraz açıklamış ve biraz önce aslında ifade ettiğim hususları biraz ikincil mevzuata eklemiş olduk. Burada tabii bir grup muafiyeti tebliği olduğu için %40'lık pazar payı, malumunuz, söz konusu. Eğer %40'lık pazar payını geçmiyorsa en çok kayırılan müşteri şartlarını – pazarın koşulları da uygunsa – getirilmesini biz grup muafiyeti kapsamında değerlendirdik. Eğer tabii %40'ı geçiyorsa zaten grup muafiyeti dışına çıkacak, o zaman bireysel muafiyete gelmesi gerekiyor. Onunla ilgili de aslında yol gösterici, bireysel muafiyet değerlendirmeleri yapılırsa yol gösterici orada bir takım ifadeler söz konusu.

Temel olarak benim anlatacağım bunlar. En son şunu söyleyeyim: tabii gittikçe dijital platformların üzerinde şikâyetler, incelemelerimiz artıyor. Şu anda yürüyen beş tane soruşturmamız var yine platformlarla ilgili. Bunların hepsini web sitemizde ilan ettiğimiz için ilgililer tabii oradan bakabilirler.

Teşekkür ediyorum.

SUNUCU

Sayın Hasan Hüseyin Ünlü'ye plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı Sayın Kürşat Ünlüsoy'u sahneye davet ediyorum.

Bir kez daha teşekkür ediyoruz kendilerine.



EBRU GÖKÇE DESSEMOND

Çok teşekkür ediyoruz, efendim.

Panelistlerimize çok teşekkür ediyorum, çok kapsamlı çok iyi sunumlar yaptılar.

SUNUCU

Sayın moderatörümüz ve sevgili konuşmacılarımıza bizler de bir kez daha teşekkür ediyoruz. Sayın Ebru Gökçe Dessemmond'a plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu İkinci Başkanı Sayın Arslan Narin'i alkışlarınızla sahneye davet ediyorum.







PANEL II: Rekabet Hukuku Uygulamalarında Uluslararası Yardımlaşma

Moderatör:

Kürşat ÜNLÜSOY

Başkan Yardımcısı, Rekabet Kurumu

Konuşmacılar:

Antonio CAPOBIANCO

Başkan V., OECD Rekabet Bölümü

Elizabeth GACHUIRI

Ekonomik İlişkiler Yetkilisi, UNCTAD

Prof. Juliana LATIFI

Başkan, Arnavutluk Rekabet Otoritesi

Elena KLEININGER

Başkan Yardımcısı, Romanya Rekabet Konseyi

Ljiljana PAVLIC

Kurul Üyesi, Hırvatistan Rekabet İdaresi

25 KASIM 2019
14.00 – 16.00

SUNUCU

Günün ikinci paneliyle devam ediyoruz. Rekabet hukuku uygulamalarında uluslararası yardımlaşma, panelimizin konusu ve paneli modere etmek üzere Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı Sayın Kürşat Ünlüsoy'u ve konuşmacılar OECD Rekabet Bölümü Başkan Vekili Sayın Antonio Capobianco'yu, UNCTAD Ekonomik İlişkiler Yetkilisi Sayın Elizabeth Gachuirı'yi, Arnavutluk Rekabet Otoritesi Başkanı Sayın Prof. Dr. Juliana Latifi'yi, Romanya Rekabet Konseyi Başkan Yardımcısı Sayın Elena Kleininger'i Hırvatistan Rekabet İdaresi Kurul Üyesi Sayın Ljiljana Pavlic'i mikrofona davet ediyor ve sözü Sayın Ünlüsoy'a bırakıyorum, tabii ki büyük aklışlarınızla.



Kürşat ÜNLÜSOY

Başkan Yardımcısı
Rekabet Kurumu

İyi öğleden sonralar hanımefendiler ve beyefendiler,

UNCTAD'a teşekkürlerimi sunmak istiyorum, organizasyon için ve bununla beraber Sayın Adem Bircan'a özel teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Bu programı tasarlarırken kendisi bizim başkan vekilimizdi ve çok çaba gösterdi bu organizasyon için. Bununla beraber meslektaşlarıma da teşekkür etmek istiyorum, özellikle de Uluslararası İlişkiler Dairesinde çalışan arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunmak istiyorum.

Türkiye'ye hoş geldiniz, İstanbul'a hoş geldiniz.

Rekabet hukuku uygulamasında uluslararası işbirliği oturumuna da hoş geldiniz. Bu oturumda önemli konuları konuşacağız. Rekabet kurumları kendi yargılama yöntemleri ve muhakeme yöntemleri doğrultusunda bunları yürütmektedir. Bir kurum, bir koordinasyon düzeninde çalışırken, bunu yaptığı zaman aslına bakarsanız tüm taraflar için bu faydalı bir hal alır. Belli başlı durumlarda da sorun



çıkabilmektedir ama bununla beraber mesela birleşme durumlarında işbirliği teşebbüslerin zamanından ve parasından alır.

İnanıyorum ki İstanbul Rekabet Forumu ve benzeri girişimler ve uluslararası işbirlikleri kesinlikle bu dönemde tam zamanında yapılan çalışmalar. Ve burada liberal fikirler de gerçekten önemli soruları beraberinde getiriyor. Bu liberal fikirler yeni ortaya çıkan ekonomileri ve diğer konuları ele almaktadır. Bizim burada tabii ki gösterdiğimiz çabalar da gerçekten sonsuz.

Uluslararası işbirlikleri içinde bulunduğumuz bu bulmacada çok büyük yer tutmakta. Ancak buradaki soru şu eşit ve adil bir şekilde yaklaşım gösterecek olursak bu sorunlara o zaman hem yetkinliklerimizde, hem de başarısızlıklarımızda beraber denge kurmak mümkün olabilecektir. Neden? Çünkü liberalizmi sorgulama aslına bakarsanız yeni bir kavram değil. Karl Marx'tan Frederich Nietzsche'ye, Karl Schmit'e kadar, liberalizmin vadettiklerinin ve hayal kırıklıklarının çok yoğun bir şekilde altı çizilmiştir.

Sorumluluk, çözümleri oluşturmak, çok fazla güçlendirilmiş dijital dünya karşısında tüketicileri karşı karşıya getirmektedir. Burada presentizmi elemeliyiz, böylelikle rekabetçilik kendi halinde kalacaktır. Ve biz bunu işbirliğimizi artırarak tabii ki yapmalıyız. Ve globalizasyonu, yani küreselleşmeyi dikkate alarak yapmalıyız. Eğer dijitalizasyon bir bağımsızlık bırakmıyorsa ve bölge ekonomisi ve verimsizlik şu anda reddedilemez şekilde pozitifse o zaman daha fazla rekabetçi olmalıyız. Eğer işbirliği ve rekabetin bir oksimoron olmadığını kanıtlayabilirsek, o zaman piyasadaki güven yeniden tesis edilebilir.

Sanıyorum şunu unutmamak gerekiyor ki, rekabet otoriteleri yereldir ama iş ise küreseldir. Hepimizin bildiği gibi maalesef uluslararası bir rejim bulunmamaktadır uluslararası rekabet hukukunda. Bir kenara bırakacak olursak Avrupa Birliği'ni, bu noktada prosedürlerimizi ölçek ekonomilerini tespit etmede veya muhakemelerimizi yerine getirmekte eksik kalmaktayız. Ancak burada şirketler birinci sırada yer alan paydaşlardır. Ve bunlar ise aktivitelerini gerçekleştirmede bir işbirliği içerisindedirler ve bu işlerini yaparken de sınır tanımamaktadırlar. Bizler kolektif eylem yapmayı nasıl

becerebiliriz bunu sorguluyorum.

Bu bağlamda bir anektod paylaşmak istiyorum sizinle veya bir hikâye: Nasrettin Hocanın bir hikâyesini anlatmak istiyorum. Kendisi çok ünlü, bilinen bir halk figürü ve aynı zamanda bir düşünür. Kendisinin hikâyeleri ve fıkralarının Arap, Afrika, Fars kültüründe, Türk kültüründe hatta ve hatta İpek Yolu üzerinde Hindistan'a kadar giden tanınırlığı bulunmaktadır.

Hocanın arkadaşı hocaya soruyor, "Ne yapıyorsun?" diye soruyor. Diyor ki "Anahtarlarımı arıyorum." "Sana yardım edebilir miyim" diyor hocanın arkadaşı, "anahtarlarını bulmakta?" "Bu çok nazik bir davranış," diyor hoca. Arkadaşı hocaya yardımcı olmak üzere anahtarları aramaya başlıyor. Bir süre sonra hocanın bir başka arkadaşı geliyor. Ve aynı diyalog o kişiyle de arasında geçiyor hocanın. Üçü beraber anahtarları aramaya başlıyorlar. Sonunda sokak lambasının altında bütün arkadaşları bir araya gelip dizleri üzerine çökmüş bir şekilde hocanın kaybettiği anahtarları aramaya başlıyorlar. Bu arada bir tanesi diyor ki, "Hoca, emin misin burada anahtarları kaybettiğine?" diye soruyor. Hoca cevap veriyor: "Hayır," ve diyor ki "Orada kaybettim, benim evimin önünde kaybettim." diyor. "Ama onları burada, sokak lambasının altında aramaya karar verdim, çünkü burada daha fazla ışık var," diyor.

Sanırım ki burada asıl zorluk doğru aracı, doğru forumu, ortamı bulabilmek. Böylelikle rekabet otoriteleri uluslararası ilişkileri gerçekleştirebilirsin. Fiyatlar ulusal yönetmelikler tarafından yönetilmediğinden sadece ve çoğulculuk bağlamında aktörler reddedilemez olduğu için burada kurumsal ufukları genişletmemiz lazım. Aynen sokak ışığının altında olduğu gibi.

Şunu düşünebiliriz, farklı kültürler, farklı arka planları olanlar, farklı oluşumlar nasıl bir işbirliği oluşturabilirler bunu sormamız lazım. Biliyoruz ki kolektif eylem eğer ulusal bir ölçekte yapılırsa, uluslararası düzeyde işbirliği yapılamayacağını bilmemiz lazım. Eğer ekonomik coğrafyayla örtüşmezse o zaman kolektif işbirliği her zaman başarısız olacaktır.

Şunu görüyorum ki Rekabet Kurumunda çalışan bir insan olarak, etkin işbirliğinin önünde belli başlı engeller bulunmaktadır. Bazen bu engeller kaynaklardan kaynaklanmakta bazen ise yasal kısıtlamalardan



kaynaklanmakta veya gizlilik ilkelerinden kaynaklanmaktadır. Ama yine de bu konuda çalışmaktan vazgeçmemeliyiz diye düşünüyorum. Bununla beraber şuna inanıyorum ki koordinasyon ve işbirliği, yani rekabet kurumları arasındaki koordinasyon ve işbirliği kesinlikle çok önemli sonuçlar verecektir. Bugün bu toplantıda attığımız küçük adımlar, düşündüğümüzün ötesinde bir şey olabilir. Sanıyorum bu ortak bir düşünce çünkü önümüzde birkaç dakika içinde uluslararası kuruluşlar işbirliğine dair çabalarını arttırmaktalar. Aynı zamanda ikili çalışmalar, işbirlikleri de artmaktadır.

Bu zorlayıcı konuyu tartışmak üzere 5 tane değerli panelistimiz var. Eğer izin verirseniz etkin bir şekilde zamanı kullanmak adına ben kişilerin CV'lerini okumayı atlayacağım. Çünkü hâlihazırda ICF web sitesinden onlara ulaşmanız mümkün.

Öncelikle panelistlerimizi size tanıtmak istiyorum: Sayın Elizabeth Gachuri, UNCTAD'ın Ekonomik İşler Sorumlusu; Sayın Antonio Capobianco, OECD'nin Rekabet Bölümü Başkanı; Prof. Juliana Latifi, Arnavutluk Rekabet Kurulu Başkanı; Elena Kleininger Romanya Rekabet Konseyi Başkan Yardımcısı ve yine Ljiljana Pavlic ise Hırvatistan Rekabet Kurulu Üyesi. Kendileri bize uluslararası rekabetin uygulanması konusunda neler yaşanıyor, uluslararası işbirliği neler vadediyor gelecek için, bunlardan bahsedecekler.

Ben şunu önermek istiyorum: öncelikle konuşmacılarımıza söz verelim, daha sonrasında bütün oturumun sonunda soruları alalım ki böylelikle zamandan tasarruf etmiş olabiliriz, diye düşünüyorum. Bununla beraber 15 dakikayla sınırlı kalmalarını rica edeceğim sunumlarını yaparken. Öncelikle sözü Sayın Antonio Capobianco'ya vermek istiyorum. Sunumunun bizim için uluslararası işbirliğinin neden önemli olduğu ve OECD'nin bununla ilgili neler yaptığı konusunda aydınlatıcı bir konuşma olacağına inanıyorum.



Antonio CAPOBIANCO

Başkan V., OECD Rekabet Bölümü

Teşekkür ediyorum.

Herkese iyi öğleden sonralar, olabildiğince kısa tutmaya çalışacağım, olabildiğince soru almaya çalışacağız.

Ama öncelikle sizlere ve bütün organizasyona, Türkiye Rekabet Kurumuna ve UNCTAD'a teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Öncelikle İstanbul'a tekrar gelmiş olmaktan ve Birinci İstanbul Rekabet Forumunda olmaktan büyük memnuniyet duyuyorum.

Burada olduğum için de çok memnunum, panelde olduğum için. Çünkü bahsettiğiniz gibi işbirliği çok önemli ve işbirliği için rekabet kurumlarının belli başlı görevleri var. Ve OECD de zaten işbirliği yaratmak için görev yapıyor. Dolayısıyla burada OECD'nin çekirdek işlerinden bir tanesi işbirliği oluşturmak. On yıllardan bu yana OECD bu alanda görevlerini ve tutarlı bir şekilde en iyi uygulamaları geliştirmek için çalışmalarına devam etmektedir. Ve ajanslara, kuruluşlara, işbirliği yapmak üzere kilit noktalarda ve politikalar konusunda yardımcı olmaktadır.

Ben ilk konuşmacı olduğum için belki birkaç tane söz etmeliyim diye düşünüyorum. Niye uluslararası işbirliği, özellikle vakalarla ilgili işbirliği önem kazanmıştır bundan bahsetmek istiyorum. Günümüz rekabet hukukuyla ilgili neden önem arz etmekte, ondan bahsetmek istiyorum.

Yine bahsettiğiniz gibi rekabet topluluğunun aslında başarısı rekabet hukukundan kaynaklanmaktadır. Otuz-kırk yıl öncesinde hukuk veya yargılamalar günümüzde olduğu gibi değildi. Şu anda 120 ülke etkin bir şekilde rekabet hukukunu çok iyi bir şekilde uygulamakta ve bununla ilgili görevlerini yerine getirmektedir. Dolayısıyla bu başarılı süreç aslına bakarsanız belli bir bedele sahip. Bedel de nedir aslına bakarsanız? Sistemler ve politikalar arasında tutarlılığı devam ettirmek ve bununla beraber bu rekabet hukukunun uygulanmasındaki sonuçların devamını sağlamaktadır.



UNCTAD bununla ilgili ne yapıyor? Yıllardan bu yana yasal sistemler ve politik sistemlerin devamlılığının sağlanmasına çalışıyor. Bizler hükümet kuruluşları olarak, uluslararası kuruluşlar olarak bilgi ve deneyim alışverişi yapıyoruz. Ve bu da yıllardan bu yana başarılı bir şekilde sürüp geliyor. Burada da vakalar daha fazla uluslararası ve sınırlar ötesi hale bürünmeye başladıkça, işbirliği kesinlikle rekabet konusunun gündeminde daha fazla yer bulmaya başlıyor.

Öncelikle pazarlar artık daha az ulusal; artık bölgesel olmaya başladı ve küresel piyasalar haline gelmeye başladı. Ve piyasalar sınırların ötesine geçmeye başladı. Ve potansiyel olarak araştırma arttı. Tabii ki ülkeler hukukla, rekabet hukukuyla ilgililer. Dolayısıyla gerçekte yasal sistem arasında bir başka farklıklar bulunabiliyor.

Bununla birlikte daha fazla işbirliği yapmak için belli başlı itici güçler var. Bu itici güçlerden bir tanesi birleşme rejimlerinin artmış olması. Dolayısıyla daha fazla vaka var artık iyi araştırılan bu bağlamda. Farklı ajanslar, kurumlar – iki-üçten bahsetmiyorum, 15-20 tane kurumdan bahsediyorum, aynı işlemi araştıran kurumlardan bahsediyorum. Çünkü bu işlemler dünya üzerindeki çeşitli piyasaları etkiliyor.

Diğer itici güçler ise yine bilgilerin dağıtılması. Yakın zamanda fenomen olarak ortaya çıkan şeyse bu. Küresel karteller daha sıkı bir şekilde daha fazla araştırmaya giriyor ve çoklu muhakemelere maruz kalıyor. Bununla beraber bugün sabah da bahsedildiği gibi, piyasa gerçekleri var. Bunlar da daha fazla işbirliği gerektiriyor. Bu dijitalleşme bunlardan bir tanesi ve dijitalleşme konsept olarak belli bir noktaya kadar gelmiş durumda. Ve bu noktada etkin bir şekilde işbirliği yapmaya yardımcı oluyor. Yüksek teknolojlü şirketler var, büyük şirketler var. Bunlar küresel işler takip ediyorlar, yapıyorlar ve bunlarla beraber belli başlı zorluklar geliyor. Dijital yaşam, dijital çağ daha fazla işbirliğini gerektiriyor bu bağlamda.

Dolayısıyla işte bu noktada OECD'nin görevi ne diye sormamız lazım. Daha önce ifade ettiğimiz gibi OECD daha fazla işbirliğini körüklemeye çalışıyor, teşvik etmeye çalışıyor. Biz aslına bakarsanız işbirliği için kurumların ihtiyaçlarının haritasını çıkarıyoruz. İhtiyaçları nedir, bunları tespit ediyoruz. Ve arka planda ne tür değişiklikler var bunlara bakıyoruz. Yasal

çerçevelerine bakıyoruz. Bununla beraber, iş alanının da, iş dünyasının da ihtiyaçlarına bakıyoruz. Çünkü düzenleyici anlamda bir maliyeti var bu işbirliğinin. Aynı zamanda iş alanının da bir maliyet söz konusu zorlukların bazıları yasal olabilir. Ama aynı zamanda pratik zorluklar da olabilir. Farklılıklar da olabilir arasında bu zorlukların. İşte bunların hepsi işbirliğinin niteliğini, etkinliğini etkiliyor. Ama bir harita çıkardığımız zaman tabii ki bir sonuç elde etmek, çözüm sunmak mümkün olabiliyor. Ve işbirliğiyle bu sorunlara çözüm bulabiliyoruz.

OECD'nin iki önerisi uluslararası işbirliği konusunda şöyle: bir tanesi 1995 tavsiyeleriyle ilgili olan, uluslararası ilişkilerle ilgili. Yakın bir zamanda da değiştirildi bu. Başka bir tavsiye yerini aldı, 2014 yılında belirtilen başka bir tavsiyeyle yer değiştirdi. Burada tabii ki çalışmanın sürekli olması gerekiyor, işbirliğinin devam etmesi gerekiyor ve bizler hâlihazırda önümüzdeki zaman içerisinde OECD üyelerine 2014 tavsiyeleri doğrultusunda deneyimleri sunuyoruz. Yani işbirliğini bir olanak olarak almalarını istiyoruz. Bir yol haritası çıkartmaya çalışıyoruz. Çözümler önermeye çalışıyoruz. Dolayısıyla Uluslararası Rekabet Ağı ile işbirliği yapıyoruz ve onlarla beraber bir yol haritası çıkarıyoruz. Çünkü ihtiyaçları öğrenmek ve bilgileri almak, kurumların ihtiyaçlarının ne olduğunu öğrenmek, ne tür zorluklar olduğunu bilmek çok önemli.

Bu çalışmanın yapılması ve ihtiyaçların ne olduğunun anlaşılması, geleneksel olarak OECD tarafından yürütülmekte olan bir çalışma. Bizler UNCTAD olarak bu çalışma içerisinde çok etkin bir şekilde yer alıyoruz. Yeni ortaya çıkan kurum ve kuruluşlar var, ajanslar var. Belki bunlar küçük olabiliyor ama bunlar da rekabet kurumlarının karşılaştığı başka sorunlarla uğraşabiliyorlar. UNCTAD'ın yaptığı çalışmalardan Elizabeth birazdan bahsedecek, onun konusuna girmek istemiyorum. Ama şunu söylemek istiyorum ki UNCTAD yaptığımız çalışmaya tamamlayıcı olarak bir çalışma yapıyor.

OECD olarak bizler hâlihazırda yaklaşık olarak 45-55 tane bu çalışmalara ilişkin sorular sorduk ve cevaplarını aldık. Buradaki fikir bir rapor oluşturmaktı sorduğumuz sorular sonucunda ve sentez yapmaktı. Cevap



veren ülkelerden alacağımız sonuçlarla bir rapor düzenlemeyi ve seneye o raporu yayınlıyor olacağız OECD olarak.

Peki, bu ilk çalışmalardan ve cevaplardan ne geliyor? Aslına bakarsanız ilk aşamalarda iyi ama öncelikle şunu görüyoruz ki iyi bir uygulama var. Uluslararası en iyi uygulamaların uygulanması var. OECD tavsiyelerini de görüyoruz ki birçok kurum ve kuruluşun, hükümetin bazı hükümleri ve tavsiyeleri uyguladığını görüyoruz.

Özellikle de ikinci olarak yine uygulama alanlarından bir tanesi bilgi kapısı. Yine bu işbirliğindeki en zor şeylerden bir tanesi gizli bilgilerin alışverişi. İşte burada ilgili tarafların onayı olmaksızın bilgi paylaşımı zor demistik. Dolayısıyla bu bilgi kapısı diye adlandırdığımız uygulama, herhangi bir işbirliği söz konusuysa, bir işbirliği anlaşması varsa veya bir paylaşım söz konusuysa bu gizli bilginin paylaşılmasına olanak sağlayacak. Bununla beraber, ikili anlaşmalar vasıtasıyla ikinci jenerasyon işbirliği bağlamında ele alınacak. Mesela Avusturalya- Kanada-Japonya hali hazırda bu işbirliği anlaşmasına imza attılar, bu bilgi kapısı çalışmasını imzaladılar.

Başka bir konu ise soruşturmalarda ilgili daha fazla çalışmanın ve gelişmenin yapılması, soruşturmanın yargı bağlamında yürütülmesi. Mesela bir şirket yurtdışında yerleşikse, yardımlaşma vesaire varsa, bunlarla ilgili çalışmaların desteklenmesi anlamına geliyor. Dolayısıyla 2014 tavsiyelerinin iyi bir şekilde uygulanması konusunda çalışma yapıyoruz. Diğerleri ise sanıyorum halihazırda geleneksel rekabet otoritesi daha fazla, geleneksel olarak yapılan işbirliğine götürüyor ve daha fazla işbirliği görüyoruz. Mesela hâkim durum alanında veya güçlü birleşme ve kartel durumlarında daha fazla işbirliğinin geliştiğini görüyoruz. Hâkim durumlarla ilgili çalışma yapıldığını görüyoruz. Bununla beraber yeni ajanslar oluşuyor yine bu uygulamalar anlamında. Yani sınır ötesi araştırmaları yapan ajanslar daha aktif hale gelmiş durumda.

Daha net bir şekilde çıkan unsurların birkaçı ise işbirliğinin uluslararası boyutu olmuştur. Bir süredir zaten bunu incelediğimiz biliyoruz ama bu işbirliği biraz daha canlı ve aktif bir şekilde seyretmeye başladı ve bölgesel düzeyde seyrediyor, küresel düzeyde değil. Büyük ihtimalle bunun nedeni ise iki temel fikirden kaynaklanıyor. Çünkü işletmelerin başarısının

arkasında yatıyor. Bir tanesi güven, çünkü bu kurumlar, kuruluşlar birbirlerini tanıyorlar ve sık sık işbirlikleri gerçekleştiriyorlar. İkincisi ise karşılıklık. Tabii bir gün siz bana yardım ediyorsunuz, ertesi gün ben size yardım ediyorum. Bu tabii ki aramızdaki bağların güçlenmesine neden oluyor.

Şimdi son bir görüş belirtmek istiyorum. Ve bu şahsi görüşüm olacak, daha çok şahsi bir görüş bu çünkü henüz seyredilmemiş, seyrüsefere girilmemiş sulardan bahsediyoruz ve gelecekte olabilecek şeyleri konuşmak istiyorum. İşbirliğinin tasarlandığı döneme baktığımız zaman bu plan yoktu. '91'e baktığımızda AB'nin – o zamanlar Avrupa Ekonomik Topluluğu olan birliğin – kurulmasının ardından, Amerika Birleşik Devletleri ile Brüksel bir araya gelerek, bir türlü işbirliğinin kurumsallaşması gerekiyor dediler. Ve her iki taraf da herkesin faydasına olacak bir şeydir bu dediler. Ve tabii ki işbirliğine ihtiyaç artmış oldu.

Bu karşılıklı yapılan çift taraflı anlaşma sayesinde ilişkiler gelişti. Yirmi ya da yirmi beş tane hali hazırda geçerli olan, aktif olan işbirliği bulunuyor ve kurumlar arasında, özellikle rekabet kurumları arasında geçerli anlaşmalar. Hiç birisi planlanmamıştı. Bunların arkasında büyük bir master plan yoktu. Gerekçeler ve gereksinimler çıktıkça anlaşmalar yapıldı. Tabii ki bir plan yapılması gerekiyordu. Ve on yıl içerisinde, yirmi yıl içerisinde gelecekte yapılabilecek işlere ilişkin yardımcı olması açısından böyle bir plan yapıldı. Eğer çift taraflı ilişkiler, karşılıklı ilişkiler verimli bir şekilde işlesin istiyorsak, her geçen gün farklı davalar çıktığı zaman, bu çift taraflı ilişkilerin işlerliği güçleşebilir. Bizim daha ileriye dönük bir çalışma yapmamız, daha gelişmiş bir çalışma yapmamız gerektiğinin farkındayız. İlkeleri biliyoruz, eğer gereksinim oluşursa – ki gereksinim oluşacak diye düşünüyorum – elbette çift taraflı bir anlaşma ortamından, çok taraflı bir anlaşma ortamına geçebiliriz. İşbirliği yapılacaksa başkalarını da daha işler hale getirmek için bu sisteme ekleyebiliriz.

Tabii ki deneyimlerden bahsediyoruz. Özellikle Avrupa rekabet kurumlarının oluşturmuş olduğu ağdaki deneyimleri paylaşıyoruz. Bunun pek çok farklı örneği var. Daha dar ölçekte Yeni Zelanda ya da Amerika Birleşik Devletleri'nden örnekler bulunuyor. Ama çoklu tarafların olduğu



çerçeve içerisinde bundan daha ilerletebilir ve çoklu tarafın kullanacağı bir platforma taşıyabiliriz. Çift taraflı ilişki olmaktan kurtarabiliriz.

Bir başka soru ise şu – ki zor bir soru bu, hassas bir soru: acaba devletler işbirliğine olan ihtiyacımızı tekrar gözden geçirmeli mi? Elbette uygulamayı yapan, yaptırımı olan kurumlar, işlemler ya da eylemler üzerinden karar veriyorlar. Araçlar ve düşünüş, kavrayış hep şu yönde: bu prosedürlerin istikrarlı olması isteniyor. Her zaman elle tutulabilir bir sonuca ulaşması gerekmiyor ama analizlerin tutarlı olması gerekiyor. O yüzden bu kurumların, ajansların tartışması, fikir alışverişinde bulunması gerekiyor. Esas soru şu: biz rekabet kurumu olarak daha fazla sayıda sınır ötesi işlemlere bakmaya başladığımız için, belki de 40 tane araştırma yapılmasını istememiz gerekecektir. Yani aynı işlem için 40 kez yapılmalı mı? Yani 20 tane kurum piyasayı şekillendiriyor diyelim. Yirmi tanesi kartel hakkında fikir veriyor, hepsi aynı işi aynı egzersizi yapıyor, aynı hareketleri yapıyorlar. Elbette bu sorumlulukları dağıtabilir, tahsis edebilir başka kurumlara aktarabilir, farklı modeller geliştirebilir, kendi yetkilerimizi geliştirebilir ve “one-stop shop” diyebileceğimiz tek noktadan hizmet verilecek şekilde bir odaklanma sağlayabiliriz. Sisteme katılan herkesin buna erişimini sağlayabiliriz.

Elbette teorik açıdan çekici gelebilir, konsept olarak çekicidir. Ama egemenlik sorusu, özerklik sorusu, yasal yapıların mevcudiyetinin gerekliliği yüzünden bu görüş, bu düşünüş çökebilir. Elbette yaptırımları olan kurumların geleceği açısından bu soruların dile getirilmesi gerekiyor. Ve elbette bu platformlarda bunlar tartışılmalı. Yine en iyi uygulamaları tekrar konuşmalı, dile getirmeli, paylaşmalı. Elbette bu tartışma devam ettikçe bunu yapabiliriz.

Çok teşekkür ediyorum.

SUNUCU

Sayın Antonio Capobianco'ya plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu İkinci Başkanı Sayın Arslan Narin'i sahneye davet ediyorum.



KÜRŞAT ÜNLÜSOY

Efendim teşekkür ediyoruz, sunumunuz için. Bir sonraki adımın ne olacağına dikkat çektiğiniz için de ayrıca teşekkür etmek istiyorum.

Şimdi devam ediyoruz. Bir başka uluslararası kurum temsilcisi yanımızda. Önemli bir rolü var, uluslararası işbirliği hakkındaki etkileri yüksek. Sayın Elizabeth Gachuri UNCTAD'tan ve kendisi rekabetle ilgili Birleşmiş Milletler rekabet seti F bölümü hakkında bilgi verecek.



Elizabeth GACHURI

Ekonomik İlişkiler Yetkilisi,
UNCTAD

Herkese iyi günler dilemek istiyorum. Umarım bugün öğleden sonrada burada kalabilirsiniz. Elbette öğleden sonra bölümünde toplantıya katılmak zor olabiliyor, bunu biliyorum.

İzin verirseniz şöyle başlamak istiyorum konuşmama: meslektaşlarımla bir arada olmaktan büyük bir memnuniyet duyduğumu ifade etmeliyim. Aynı zamanda bu platformu yaptırım kuvveti olan kurumlar, rekabet kurumlarıyla beraber paylaşmaktan büyük gurur duyuyorum. Bu tartışma alanı ve ortamı sağlandığı için teşekkür ediyorum.

Bugün rekabetle ilgili Birleşmiş Milletler setinin F kısmı altındaki kılavuz, politika ve prosedürlerden bahsetmek istiyorum. Bilmeyenler varsa, UN Set adı verilen, bir zorunluluk içeren belge yürürlüğe girmiştir. Bunun taslağı bulunuyor. İnsanlar oturdular ve rekabet karşıtı, rekabeti ihlal eden uygulamalarla ilgili bir belge hazırladılar. Bugün tartıştığımız belge budur. Bu belgenin içeriği tartışılmaktadır.

Geçmiş bilgi vermek açısından şunları söylemek istiyorum: benim sunumum, birkaç kelimeyle, bu söz konusu Birleşmiş Milletlerin kabul ettiği Setten bahsetmek istiyorum. Daha sonra uluslararası işbirliği olmak üzere F kısmından bahsetmek istiyorum. Engellerden ve içerikten bahsetmek istiyorum.

Elbette bu soruyu sorabilirsiniz: bu Kılavuz ilke ve politikalar, prosedürler nelerdir diyebilirsiniz. Biraz geçmişinden bahsedeyim. 1980 yılında Birleşmiş Milletler üyeleri bir araya geldiler kısıtlayıcı iş uygulamalarının kontrolü hakkında. Çok taraflı, onanmış, eşitlikçi ilkeler ve kurallar bütünü uygulamaya konuldu. Bunlar tabii ki kuruluşlar, şirketler için ilkeler ve kuralları içermekteydi ve bunlar ulusötesi işletmeleri kapsamaktaydı. Rekabete karşı gelebilecek, rekabete karşı çıkabilecek uygulamaları içermekteydi. Bugün de zaten bunu görebiliyoruz. Bütün bu bölgelerde hep kalkınma gerçekleşmiş, gelişme olmuştur. Antonio'nun da söylemiş

olduğu gibi, artık devletlerden bahsetmiyoruz, milli durumlardan bahsetmiyoruz. Bölgesel, bölge altı, alt bölgelerden ve onların etkinliklerinden bahsediyoruz. Hatta kıtasal faaliyetlerden bahsediyoruz. Afrika'da da mesela bu söz konusu bir dağılımdır, ayrışmadır. Bölgelerdeki işler, bölgelere göre incelenmektedir. 1980'de gördüklerimizin bugün de mevcut olduğunu görüyoruz. Ve canlıdır bu ilişkiler.

Bir de tabii ki uluslararası önlemler, uluslararası işbirlikleri ve uluslararası alışverişler de söz konusudur. O dönemde de mevcuttur. Bugün daha da fazla oranda mevcut bütün bu ilişkiler. Dijitalleşme bunu hızlandırdı. O yüzden de biz de düşünmeye başladık: acaba bu bilgi nasıl yayılabilir ve nasıl bir etkiye sahip olabilir? Piyasaları nasıl etkileyebilir?

Bugünkü yapacağım sunumun F bölümüne vurgu yapması söz konusu. Uluslararası önlemler hakkında bu F bölümü. Elbette biz de bunu düşünürken, bunu konuşurken yine uluslararası uygulamaları, ilkeleri ve önlemleri düşünmeli ve aynı zamanda uluslararası kurumları düşünerek bunları geliştirmeli ve iş uygulamalarını böyle geliştirmeliyiz. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için. Bu ülkelerin gelişmekte olan ekonomilerini göz önünde bulundurmamız zorundayız.

Bu Birleşmiş Milletler kurallar bütününü geliştirenler gelecekte ne olabileceğini düşünmüşler ve görmüşler ki gelişen ülkeler, gelişmelerini sürdürdükçe bir arada kalmalı ve böylece gelişmelerini sürdürebilmek için bu önlemleri almayı sürdürmelidirler.

Bir başka kurallar serisi var. Ana paragraflarıyla değinmek istiyorum. Paragraf 1 ortak yaklaşımların benimsenmesini önermektedir. Ülkeler arasında konsültasyon olması gerekiyor diyor, paragraf 4'te ve model yasa, örnek yasa üzerinde sürekli olabilecek bir UNCTAD çalışması öngörülüyor. Aynı zamanda teknik yardım, tavsiye ve eğitim programlarının yapılmasına 6. paragrafta değinilmiş. Çok fazla uygulandığını söyleyemeyeceğim elbette. Bugün itibariyle bunun olmadığını görüyoruz.

Sadece biraz bilgi vermek açısından, şu an UNCTAD olarak geçmişte uluslararası işbirlikleri hakkında neler yaptığımızı anlatmak istiyorum. Ekim 2016 itibariyle, web sitemizde de duyurduğumuz gibi, işbirliklerinin



resmi olmasının şart olmadığını dile getirdik. Rekabet kurumlarının işbirliği yapabilmesi için bir resmi belgenin olması şart değil, dedik. Gelişen ülkelerde bile telefonu eline alabilir ve bilgileri karşı tarafa aktarabilirler. İşbirliği içerisinde beraber çalışabilirler dedik.

Biraz daha zamanda ilerlemek istiyorum. IGE'nin 15. oturumunda üye ülkeler UNCTAD sekreterliğinden bir çalışma hazırlamasını istemiştir ve sınır ötesi rekabet vakalarının soruşturulmasındaki uluslararası işbirliğinin geliştirilmesi başlığını taşımaktadır bu araştırma. Araçlar ve prosedürler incelenmektedir. Asıl soru bu. Evet, bu aletler, araçlar orada. Uygulanmaya alınabilirler ve zaten uygulandılar ama bu istediğimiz şey mi diye soruyoruz. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin pek çoğunda işbirliği gerçekleştiriyorlar. Çünkü belirlenen pek çok engel bulunuyor.

Temmuz 2017'de düzenlenen IGE'nin 16. oturumunda, üye ülkeler UNCTAD sekreterliğinden üye ülkelerin bir tartışma grubu oluşturmasını istediler. Ve uluslararası işbirliğini tartışmasını talep ettiler. Bugün de zaten bunu yapıyoruz. 2018 yılında bunun kapsamı genişletildi, bir yıl daha uzatıldı, çalışma grubunun çalışmaları ve Cenevre'de bir tartışma toplantısı yapıldı. Bu meseleler ele alındı. Birçok üye çalıştılar. Bu ülkeler çok uzun süre çalışarak bir belge hazırladılar. Bu sene kabul edildi. Belge Kılavuz Politikalar ve Prosedürler adını taşıyor. UNCTAD Sekreterliğinden bu belgenin bütün üyelere ve taraflara yayılması istendi. İşte bu yüzden buradayız. Üye ülkeler ile ilgili kişilere bu bilgiyi aktarmak amacımız. Aynı zamanda belgenin içeriğini anlatmak istiyoruz ve UNCTAD'dan ne bekleniyor, üye ülkelerden ne bekleniyor, bunu anlatmak amacımız.

Evet, bu slaytta tartıştığımız meseleler yer alıyor. Uluslararası işbirliği hakkındaki engeller, meseleler, hususlar ele alındı. Mesela olası işbirliğiyle ilgili farkındalığın eksik olması bunlardan bir tanesi. Tabii ki yasal kısıtlamalar bulunuyor, tabii ki karşılıklı anlayışın, güvenin ve rekabet kurumları arasında etkileşimin eksik olduğunu biliyoruz. Yıllar içerisinde, geçen zaman içerisinde daha fazla paydaş bize katıldı. Ve üye ülkeleri bir araya getirerek rekabetle ilgili meseleleri tartışmaya açtılar. OECD, ICN bunlardan birkaçı aynı zamanda. AB ve diğer forumlar da bazen resmi diyebileceğimiz çalışmaların arasında networking işleri yaptılar, çalıştılar.

Gelecekte de daha iyi olacağını düşünürüz. Elbette bize şunu hatırlatıyor bu çalışmalar: bu ülkelere daima bilgi aktarmamız lazım, pek çok husustan, pek çok unsur göz önünde bulundurulduğu zaman ulaşamadığımız pek çok ülke hala mevcut.

Peki neden bu kılavuz nitelikli politika ve prosedürlere ihtiyacımız var? Daha önce söylemiştim, çoklu, birden fazla uluslararası işbirliği çerçeve çalışmasının bulunmasına rağmen, pek çok rekabet kurumu hala engellerle karşılaşılıyor. Bu kılavuz nitelikli politika ve prosedürler, karşılıklı güveni, anlayışı tanıtmak, yaymak için çalışıyorlar. Benim yaşam böyle, senin yasan şöyle, biz nasıl çalışabiliriz, nasıl bir işbirliği gerçekleştirebiliriz sorusunu yanıtlamaya çalışıyorlar. Bazen tabii ki yasal, hukuki sistemler farklı olabiliyor ve çoğu zaman da öyle. Aynı zamanda, bu kılavuz politikalar ve prosedürler diğer kurumlarla iletişime aracı olmak, yardımcı olmak için çalışıyorlar. Mevcut ortam içerisinde neyin mümkün olduğunu netleştirme çalışmaları yürütüyorlar. Tüm bu bilgileri bir araya getirerek nereden başlayacağını bilmeyen kişilere kılavuzluk etmeyi amaçlıyorlar. Fırsatları ülkelere tanıtarak bir araya gelmelerini sağlıyorlar. Kapıları açarak önlerindeki yolu temizlemeye çalışıyorlar. Birbirlerinden faydalanarak daha uzun süredir burada çalışmış olan kurumların deneyimlerini diğerlerine göndermiş oluyorlar.

Elbette tüketicinin haklarını da koruyan bu belgeler bağlayıcı değildir. Elbette rekabet kurumları kullanmaktalar ve kullanıyorlar. Diğer kurumlarla iletişim kurmak için kullanıyorlar. Şunu gördük ki pek çok durumda, pek çok vakada, pek çok ülkede, pek çok kurum mevcut oldukları yerde nereden başlayacaklarını bilemiyorlar. Biz de şunu umut ediyoruz: bu kılavuz niteliğindeki politikalar ve prosedürler, mevcut olan kılavuzlara ek bir kılavuz görevi üstelenecekler ve üye ülkelere yardımcı olacaklar. Bu kılavuz nitelikli ilkelerin içeriği böyledir. Kılavuz nitelikli politikaları içermektedir. Rekabetle ilgili vakalarda ülkelere yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Ve UNCTAD çalışmaları içerisinde yer almaktadır.

Evet, bu ilkelerin içerisinde tabii ki işbirliğinin faydaları da bulunuyor. Gelişen, gelişmekte olan, kalkınan ülkelere araçlar sunmanın öneminin altını çiziyorlar. Tabii ki karşılıklı güvenin üzerine kurulu bir işbirliği ancak

mümkün olabilir. Çünkü fırsat yaklaşınca insanlar buluşur, etkileşime girerler ve paylaşımaya girerler. Bazen birbirlerine güvenmezlerse bu gerçekleşmeyebiliyor. Bir de tabii ki kurumların birbiri ile işbirliği kurabilmesi için esneklik mevcudiyeti gerekiyor. Başarılı bir işbirliğinin rekabet alanında gerçekleşmesi için etkin ve itibarlı garantilerin verilmesi gerekiyor. Paylaşılan bilgilerin, güven çerçevesi içerisinde kullanılacağı, suiistimal edilmeyeceği umut ediliyor. Elbette gizli bilgi tanımı bir ülkeden bir ülkeye değişebiliyor, bir karardan bir başka karara da değişebiliyor. O yüzden tartışma için ya da bilgi vermesi amacıyla paylaşılan ilkeler, prosedürler gizli bilginin olmanın ötesinde bir anlamda kullanılırsa suiistimal edilebiliyor. Buna dikkat ediliyor. O yüzden bu ilkeler konuldu.

Bir de her bir kurumun ilgili dâhili yerel hukuk ve politikalarına dayalı bir işbirliğini geliştirilebilmesi için esneklik oluşturması amaçlanıyor. Tabii ki iletişim kurulduğu zaman bu güven çerçevesinde gerçekleştiriliyor. Birbirini tanımak önemli, anlamak önemli. Ne yapıyorlar nasıl yapıyorlar, bunu kavramak önemli. Bunun üzerine ancak güven ilişkisi oluşabiliyor. Bir de iletişim meselesini bir sonraki aşamaya taşıma meselesi var. İnsanların, bireylerin, rekabet yasalarının, hukukunun, yaptırımların içerisinde sürece dâhil olmalarını ve bunu kontrol etmeleri bekleniyor. Bazen belli bazı yetki alanlarında gerçekleşebilen bazı kurallar, bazı bilgilere ihtiyaç duyuyor. Vakayla ilgili ya da durumla ilgili bilgi paylaşımı gerekiyor. Elbette bilgi alışverişi, gizlilik bilgisinin alışverişi ve gizliliğinin olması ve gizlilikle ilgili hakların vazgeçilmesi, bu işbirliği paketinin bir parçası. Onsuz olmaz.

Evet, bu Birleşmiş Milletler Bütününün F Kısımı altında tartışılan işbirliğinde UNCTAD tarafından üstlenen rol nedir? UNCTAD'ın rolü nedir bu alanda? Tabii ki belli bazı hususlar dile getirildi. UNCTAD'ın yardımcı olabileceği belli bazı hususlar dile getirildi bu ilkelerde, özellikle ilkeler ve politikalarla ilgili olarak. Elbette kabul edilerek belgeye eklendi. Dendi ki UNCTAD Sekreterliği daha etkin bir işbirliğini destekleyebilecek, kurumlar arasında karşılıklı güveni destekleyecek, tanıtacak gizlilik önlemlerini geliştirecektir.

Aynı zamanda bir başka konulan madde şöyleydi: gizlilik kuralları, soruşturmalara ilgili kurallar ve diğer vergi alanlarındaki veri koruma

kurallarıyla ilgili olarak yapılacak olan işbirliği çalışmalarlarıyla ilgili mevcut yasal metinler ve kılavuz ilkelerin kamuya açık bir şekilde paylaşımı. Elbette gelişmekte olan ülkelerde, kalkınan ülkelerde kaynak eksikliği olabilir. Personel eksikliği olabiliyor. O yüzden bu tür belgelerin paylaşımına açılması yardımcı olabiliyor. Üye ülkenin kurumuyla ilgili, ilgili kişinin iletişim listesi şeklinde paylaşılması bir başka yardımcı unsur olabiliyor. Uygun olan yerlerde belli bazı yürütme konularıyla ilgili iletişim kişilerin atanması önemli olabiliyor. Tabii ki bu şirket birleşmeleri, karteller gibi konular olabiliyor.

Bildiğiniz gibi UNCTAD pek çok üyesi olan bir kurum, pek çok dil konuşuluyor. O yüzden üye ülkeler arasında iletişim kurmak çok güç olabiliyor. Arada bir dil kısıtlaması ya da engeli oluşabiliyor. Ama toplantılara katıldığınız zaman en azından 6 AB dilinde belgeleri sunabiliyoruz. Toplantıya katıldıysanız görmüşsünüzdür.

UNCTAD'ın yine işbirliğinin oluşturulması için üstlendiği görevden bahsetmek istiyoruz. Tabii ki bu dördüncü bölüm kapsamında eğer danışmanlık görevi üstlenmesi istenirse, UNCTAD Sekreterliği danışmanlık talebiyle ilgili gerekli hazırlıklara yardımcı olmalı ve danışmanlık kapsamında prosedürle ilgili hususlara dair tavsiyelerde bulunuyor. Yapılacak olan danışmanlık durumunda, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki kurumlara kılavuzluk edebilecek, rehberlik edebilecek UNCTAD. Gerekli olan gizlilikle ilgili garantilerin verilmesi, ya da herhangi bir danışmanlık, konsültasyon olması durumunda paylaşılacak bilgilerin nasıl paylaşılacağı, nasıl saklanacağı konusunda danışmanlık verebilecek.

Tabii ki uluslararası işbirliğinden bahsediyoruz ve Birleşmiş Milletlerin sunmuş olduğu bu bütündeki hükümlerin yorumlanması da UNCTAD'ın görevlerinden bir tanesi, rollerinden bir tanesi. Özel istek ve rıza üzerine bütün bu konsültasyonlara, danışmanlıklara UNCTAD da katılabilecek. Tabii ki eğer UNCTAD Sekreterliğinin sunmuş olduğu yardım gerekli olacaksa, bunun kapsamı da konsültasyon, danışmanlık hizmetleri resmi olarak başlanmadan önce belirlenecek. Yapılacak olan bu konsültasyon, danışmanlık süreci, yasalara ve kurallara uygun bir şekilde gerçekleştirilecek. Tabii ki yapılan daha önceki planların, sunulan



prosedürlerin çerçevesinde gerçekleştirilecek ve iyi bir zamanda, doğru bir zamanda sunulacak.

Elbette yasalara ve kurallara uyulması gerekiyor dedik. Bunun gizliliği de sağlanacak. Bu çok önemli çünkü bu tür sorunları Birleşmiş Milletler nezdinde görüşmek istediğiniz zaman, üye ülkeleri de bağlayacaktır. Kendi ülkelerindeki yerel yasaların dışına çıkılmıyor. Tabii ki bunu anlamak büyük önem taşıyor, yasanın ne dediğini anlamak, kavramak önemli. Bunun görev alanı belirlenmeli.

Bunlar, bahsetmiş olduğumuz nitelikli ilkeler Rusça, İspanyolca, Arapça'ya çevrilmiştir. Rusya Federasyonu, Ekvador, Meksika ve Mısır'da bunlar çevrilmiştir. Fransızca versiyonu ise Sekreterlik tarafından hazırlanmakta. Arapçası da hazır, İngilizcesi zaten mevcut. Hangi dilde rahat ediyorsanız bunun bir kopyasını alabiliyorsunuz, kılavuz ilkelere ulaşabiliyorsunuz. Daha fazla inceleyebilirsiniz.

Kapanış olarak şunları söylemek istiyorum: bu belge üye ülkeler içindir. Bunun örgütlenmesi için gerekli olan iş ile ilgili verilecek kararlar belgede belirlenmiştir. Ancak bu belgenin yaygınlaşması ve üye ülkelere ulaştırılması gerekiyor. Ve UNCTAD daima yardım konusunda açıktır, hazırdır. Çerçeve çalışmaları ve platform sunmakta her zaman hazır olacaktır.

İlginize ve alakanıza teşekkür ediyorum, efendim.

SUNUCU

Sayın Elizabeth Gachuiri'ye plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Adem Bircan'ı sahneye davet ediyorum.



KÜRŞAT ÜNLÜSOY

Teşekkürler bu detaylı sunumunuz için. Sanıyorum ki tartışma bölümünde herhangi bir soru sorulması halinde, tartışma esnasında bu soruları tartışmamız, konuşmamız mümkün olacaktır. Böyle bir fırsat sunacaktır bize soru-cevap kısmı.

Şimdi ise ulusal kurumların deneyimlerine geçelim istiyorum. Sayın Elena Kleininger Romanya Rekabet Konseyi'nin deneyimlerinden bahsedecek bize.

Sözü kendisine vermek istiyorum.



Elena KLEININGER

Başkan Yardımcısı
Romanya Rekabet Konseyi

Teşekkür ederim Sayın Başkan. Sayın Başkan, Türkiye Rekabet Kurumuna teşekkür ediyorum yapmış oldukları davet için. Burada olmak benim için bir onur. Ben sunumuma bir soruyla başlamak istiyorum. Bizim kurumumuz genç bir kurum. 22 yıl oldu kurulalı. 12 yıl boyunca ise ECN'in üyeliğini yaptı ve ICN'nin üyeliğini yaptı ve 2001'den bu yana devam ettirmekte. OECD Rekabet Komitesinin de üyeliğini 2014'ten bu yana devam ettirmekte.

Uluslararası işbirliği konusunda bazı genel bilgiler vermek istiyorum. Bir aday ülke olarak ki Romanya 1997-2007 yılları arasında AB'ye aday üye ülke durumundaydı. Dolayısıyla bu konumda Romanya Rekabet Kurumu birçok AB ülkesindeki rekabet kurumuyla anlaşmalar imzalamıştır ve bununla beraber AB'nin birçok deneyimden faydalanmıştır. Bunları da projeleri vasıtasıyla kazanmıştır. Romanya Rekabet Konseyi ECN'nin 2007 yılında üyesi olmuştur ve Romanya AB'ye katıldığı zamandır bu. O dönemde Rekabet Konseyi halihazırda Avrupa kural ve yönetmeliklerini zaten uygular durumdaydı.

Bizim yasamız, mevzuatımız şunu yazıyordu. Soruşturmalar bağlamında baskınların kullanılmasını öngörüyordu. 2011'de kartel bölümü kuruldu. Bununla beraber danışıklı ihalelerle ilgili birim kuruldu. 2011'de yine iki-üç kartel vakasını araştırdık. Şimdi halihazırda yıllık olarak 20 vaka ortaya çıkabiliyor. 2016-2017 yıllarında ise 2 tane habersiz denetim gerçekleştirildi. Romanya'daki birçok şirkete yapıldı bunlar. Bunlar doğalgaz sektöründe ve eczacılık sektöründe, ilaç sektöründe çalışan şirketlere yapıldı. Bu da şu anlama geliyordu. Avrupa Birliği Komisyonundaki ekiple çok yakın bir şekilde çalışmamız anlamına geliyordu. Burada neredeyse 9 vaka çalışması yapıldı. İletişim kuralları ve becerilerine sahip olan bir grupla çalıştık ve yine baskın vakalarında yetkili olanlarla çalıştık. Peki, bu karma operasyonlarda ne yaptık? Burada IT yatırım stratejisine baktık. Burada yine bununla beraber adli bilişimle çalışmalarımız oldu. Çünkü

burada aslına bakarsanız adli bilişimin daha iyi yazılımları vardı onlarla işbirliği yapma durumumuz oldu.

Ve diğer ulusal rekabet kurumlarıyla yapılan işbirliğine gelecek olursak. 1/2003 sayılı Yönetmelik şunu söylüyordu. Rekabet kurumları arasında sınır ötesi işbirliğine ilişkin yasal dayanağı belirler. Bu çalışma içinde çeşitli kanıtların, ilgili kanıtların bulunması baskınların yapılması söz konusudur. Ve bununla beraber söz konusu vakayla ilgili kanıtların toplanması söz konusu oldu.

Burada iki örnek vermek istiyorum. Birinci vakada havacılık sigorta pazarı, 2017 yılında Romanya Rekabet Konseyi bununla ilgili soruşturma yaptı havacılık sigorta pazarında ve burada şirketlerden bilgi topladı. Özellikle bu şirketler İngiltere’de yerleşik şirketlerdi. Bu ilk sınır ötesi işbirliği çalışması olmuştu. Romanya Rekabet Kurumunun, sınır ötesi bağlamında yaptığı ilk çalışmaydı. Peki, bizim durumumuzda yaptığımız çalışmada nasıl bir yöntemle ilerledik? Biz şöyle yapıyoruz aslında hükümetten veya tüketiciden veya iç piyasadaki araştırmalar sonunda gelen şikayetleri topluyoruz ve belli bir prosedürü takip ediyoruz. Ve bununla beraber yargıçtan gerekli izini alıyoruz. Daha sonrasında ise diğer ulusal rekabet kurumlarıyla işbirliğine giriyoruz. Ve işin sonunda ise söz konusu soruşturmayı yürütüyoruz.

İkinci vaka ise bir immunoglobulin piyasasıyla ilgili. 2018 yılında Romanya Rekabet Kurumu ekipleri habersiz bir baskınla bir araştırma yaptılar. İtalya’daki Rekabet Kurumuyla işbirliği ve Belçika Rekabet Kurumuyla ve Belçika polisiyle beraber bu denetimi yaptı. Ve bu araştırmalar ve soruşturmalar eş zamanlı olarak gerçekleştirildi. Bu tabii ki biraz daha karmaşık bir araştırmaydı. Çünkü 3 tane ulusal rekabet kurumunu içeriyordu ama aynı prosedür kullanıldı. Öncelikle şuna dikkat çektik. Belçika Rekabet Kurumu polisle çalışıyordu dolayısıyla bu koordinasyon alanında biraz daha zorluk yarattı, zamanlama anlamında bu zorluk yaşandı. Ama yine de iyi bir şekilde yürütüldü operasyon.

Burada Avrupa’daki birleşmelerle ilgili belli başlı ifadelere yer vermek istiyorum. Ve yine bir örnek vermek istiyorum. Arcelor Mittal AB’ye bildirimde bulundu Ilva çelik üreticisi bu şirket, birçok Avrupa ülkesinde iş yapıyor Romanya dahil olmak üzere ve Avrupa Komisyonu ise bu birleşmeyi belli bir koşul doğrultusunda onaylamıştır. Yani İtalya, Romanya

Makedonya, Çek Cumhuriyeti ve Lüksemburg Belçika'nın varlıklarıyla beraber bu onayı vermiştir. Burada 139/2004 şartını uygulamaları gerekiyordu.

Uluslararası birleşmeler de örnek olarak verilebilir. Bir şirket üzerinde bu kontroller yapıldı. Ve iki rekabet kurumu AB üyesi olmayan ülkelerin kurumlarıydı. Dolayısıyla burada ise Romanya, Moldova ve Makedonya rekabet kurumları ile bu çalışma yapıldı ve gerekli önlemler de yazıldığı şekilde alındı. Bununla beraber Avrupa Birliği rekabet ağı ile yapılan işbirliği ise şu şekilde. Yapılan işbirlikleri sınır ötesinde daha fazla artmaktadır. AB direktifi bu çalışmalar bağlamında uygulanmakta ve sınır ötesi çalışmalar yapılmakta. AB direktifinin uyumlaştırma son süresi 2021'de. Romanya'daki Rekabet Kurumu hâlihazırda yasanın taslağına sahip ve diğer rekabet kurumlarıyla çalışmalarını, ECN içerisindeki kurumlarla işbirliklerini yürütmekte ve söz konusu anlaşmanın uygulanması sağlanmaktadır.

Teşekkür ediyorum dinlediğiniz için.

SUNUCU

Sayın Elena Kleininger'e plaketini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Ahmet Algan'ı sahneye davet edeceğim.



KÜRŞAT ÜNLÜSOY

Sayın Profesör Latifi'ye söz vermek istiyorum. Kendisi bize ülkesi hakkında bilgi verecek.



Prof. Juliana LATIFI

Başkan
Arnavutluk Rekabet Otoritesi

Teşekkür ediyorum Sayın Başkan. Burada olmaktan büyük memnuniyet duyuyorum. Bu işbirliğimizin aslına bakarsanız mükemmelliğini gösteren örneklerden bir tanesi. Bugün aynı sorunlardan bahsediyoruz. Bu kurumların bağımsızlığından bahsediyoruz, bütçelerimizden ve vakalarımızdan bahsediyoruz. Ben sizlere bugün şunu sunmak istiyorum. Arnavutluk Rekabet Kurumundan bahsetmek istiyorum ve uluslararası işbirliğinden bahsetmek istiyorum.

Uluslararası işbirliği bizim odak noktalarımızdan bir tanesi Arnavutluk Rekabet Kurumu olarak. Dolayısıyla bu işbirliğini iki aşamada anlatmak istiyorum. Öncelikle birincisi ulusal rekabet kurumları arasındaki işbirliği. İkincisi ise uluslararası kuruluşlarla olan işbirliği ki bunlar rekabet alanında çalışma yapan kurumlar. Şunu ifade etmek gerekiyor ki birçok kurumla yürütmekte olduğumuz işbirliği ve en önemlisi ise de yürütmekte olduğumuz işbirliklerinden edindiğimiz faydalar. Örnek vermek istiyorum sizlere. Ve bu örneklerimiz ikili anlaşmalar çerçevesinde olacak. Aynı zamanda da Avrupa Birliği programlarından maddi destek de alıyoruz. Bu bağlamda Arnavutluk devlet memurlarının başka rekabet kurumlarında eğitim alması sağlanmıştır. Benim slaydımda burada göreceksiniz. Bir programımız var, TAIEX programı var. Burada rekabet çerçevesi



içerisinde Avrupa Birliği ile ilişkilerimiz var. Ve eğitim programlarımızı bu TAİEX programı çerçevesinde yürütüyoruz. İtalya, Almanya gibi rekabet kurumlarından aldığımız destekle bu TAİEX programlarını yürütüyoruz.

Bizler bununla beraber iletişim ağının bir parçasıyız. İletişim ağı dediğim zaman burada OECD ve ICN' den bahsetmek durumundayım. Budapeşte'deki bölgesel rekabet merkezinden bahsedecek olursam, burada ise Güneydoğu'daki ülkelerle yaptığımız işbirliğinin yürütüldüğü merkez ve birbirimizle işbirliği yapıyoruz aynı zamanda merkezden bilgi sağlanabiliyor. Burada bilgi talebi diyoruz biz buna. Buradan bir örnek vermek istiyorum size. Geçen yıllarda bizler yönetmelikte bazı değişiklikler yapmak istedik ve bunun için de bir idari bedel ödenmesi gerekiyordu. Bu nedenle başka bir ülkenin örneğini aldık. Sadece Balkan Ülkesi değil ama Avrupa Birliği ülkesinin örneğini almak istedik dolayısıyla bu prosedürün nasıl gerçekleşeceğini anlamak üzere bilgi alışverişinde bulunduk ve analiz yaptık. Prosedürleri gerçekleştirdik. Aynı ekonomik düzeyi olan, Arnavutluk ile aynı ekonomik düzeye sahip ülkenin durumunu inceledikten sonra bunu örnek alarak bu uygulamayı gerçekleştirdik. Bu idari rakamın idari ücretin ne şekilde ödenmesi gerektiğini çözdük.

Bununla beraber UNCTAD'la olan işbirliğinden de bahsetmek istiyorum her yıl yıllık hükümetler arası uzmanlar toplantısına katılıyoruz UNCTAD'ın düzenlemiş olduğu. Burada ifade etmek istediğim şu, IGM'nin 17. oturumuna katıldık ve bu da güzel bir deneyimdi. İlginç bir katılımı. Arnavutluk'ta Futbol Federasyonumuz var ve bir STK bu. Dolayısıyla bu STK ekonomik faaliyet oluşturmuştur. Dolayısıyla bizim araştırmamızın bir parçası olabileceğini düşündük. Şimdi bu araştırmayı artık kapatıyoruz, komisyonun kararını oluşturuyoruz. Ve şunu söyleyebilirim ki bu, bu sene yapılmış olan yani Arnavutluk rekabet kurumunun yürütmüş olduğu en önemli çalışmalardan bir tanesi.

ICN'le ilgili çalışmadan bahsedecek olursak, bu sene yine Rekabet Kurumu belli bir çerçeve içerisinde takip edilmesi gereken kurallar topluluğunu imzalamıştır. Burada gelecekte Rekabet Kurumu bu söz konusu kurallar bütününe izleyerek işlemini devam ettirecektir. Aynı zamanda da OECD ile beraber şunu söyleyebilirim ki bütün araştırma faaliyetleri, pazar araştırması anlamında yapılan bütün faaliyetler OECD'nin en iyi örnekler

uygulamasını el kitabını doğrultusunda yapılmaktadır ki bunların içerisinde bankacılık, sigorta pazarı, hastane piyasası, kamu ihaleleri, akaryakıt piyasaları telekomünikasyon gibi alanları içermektedir. Bununla beraber ilk defa 2018 yılında Arnavutluk Rekabet Kurumu yazılı olarak bir katkıda bulunmuştur. OECD Küresel Rekabet Forumuna katkıda bulunmuştur. Bu da özellikle soruşturma güçleri, uygulamadaki soruşturma güçleri oturumunda olmuştur katkısı. Ve yine bölgesel işbirliği oturumuna da katılıp katkıda bulunmuştur.

Burada en önemli işbirliklerinden bir tanesi ise yoğunlaşma işlemleridir ve burada ise Arnavutluk Rekabet Kurumu ulusal pazarlarda da yer almıştır. Bir Bulgaristan bankasında, bu banka ile ilgili olarak prosedür kapsamında Moldova ve Türkiye kapsamı olmak üzere yaptığı işlemlerin bu ülkelerde yer aldığını görüyoruz.

Yine aynı zamanda Avrupa Birliği entegrasyonu bağlamında da çalışmalar yapılmıştır. Arnavutluk 2004'ten bu yana Avrupa birliğine aday konumundadır. Bütün AB'nin alt yönetmelikleriyle uyumlaştırma yapmaktadır. Şunu söylemek istiyorum ki AB'nin en önemli direktiflerden bir tanesi, Komisyonun öngördüğü ECN direktifidir. Eğer direktifi okuyacak olursanız sadece aday ülkeler için geçerli olan bir direktiftir. Ancak buradaki sorun şu bu direktif bizim ülkemiz için ne kadar önem arz etmektedir. Çünkü biz AB'nin üyesi değiliz ama aday ülke konumundayız. Eğer bu direktifin başına bakacak olursak rekabet kurumunun daha etkin olması ve iç piyasada daha etkin bir biçimde davranması gerektiğinden bahsetmektedir ve Komisyon Üyelerimizle konuştuğumuz zaman bu direktifin sadece yeni bir aday ülke olmamız için önemli değil ama aynı zamanda da her ülke için önemli olduğunu söylüyoruz. Çünkü bu direktif çerçevesinde birbirimizle işbirliği yapabiliriz ve bu işbirliği sadece bilgi paylaşımı için olmayacaktır. Aynı zamanda bu direktifin uygulanabilmesi içindir. Yani bir soruşturma prosedürü ve aynı zamanda alınan kararın uygulanabilmesi açısından önem arz ettiğini göstermektedir. Biz çalışmalarımızda, işlerimize Arnavutluk'ta iş yapan şirketlerle sorun yaşamaktayız mesela off-shore bankalarla vs. sorun yaşamaktayız. Dolayısıyla sıkı bir şekilde çalışmamız gerekiyor ve bu direktifi uygulamamız gerekiyor ki uygun bir şekilde işbirliği sağlayabilelim ve böylelikle problemlerin üstesinden gelebilelim.

Bununla beraber ulusal plan entegrasyonu çerçevesinde bizim yine mevzuatımızın bir parçası olması gerektiğini söylüyoruz. Gelecekte bu direktifi uygulayabiliriz diye yorumluyoruz. Bu ulusal rekabet kurumlarıyla olan deneyimimizi, işbirliğimizi gösteriyor.

Uluslararası işbirliği için söyleyebilirim ki aktivitelerimizi koordine etmek önemli özellikle de yoğunlaşma programlarında önem arz ediyor. Aynı zamanda bilgi alışverişinde bulunmak da karşılaştırma metotlarını kullanmamızda ve belli başlı ulusal yasaların uyumlaştırması konusunda yardımcı oluyor. Biz küçük bir kuruluşuz ve iyi bir işbirliği yapmaya çalışıyoruz. Balkan alanındaki tüm kurum ve kuruluşlarla ve tüm Avrupa ülkelerindeki rekabet kurumlarıyla işbirliği yapmaya çalışıyoruz. Yapmış olduğumuz işbirliğinin bize en iyi sonuçları vereceğini ve iyi kararlar vermemize yardımcı olacağını düşünüyoruz ve böylelikle rekabet kesinlikle pazarlığımızda yer bulacak ve söz konusu yasaların savunulmasına ve doğru bir şekilde uygulanmasına olanak sağlayacaktır. Teşekkür ediyorum.

SUNUCU

Sayın Juliana Latifi'ye plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Adem Bircan'ı sahneye davet ediyorum.



KÜRŞAT ÜNLÜSOY

Biz de teşekkür ediyoruz bu değerli katkılarınızdan dolayı. Şimdi ise bir başka deneyime geçmek istiyoruz, başka bir ülkeye. Sayın Ljiljana Pavlic söz alacak ve kendisi bize uygulamalı deneyimlerinden bahsedecekler, uluslararası rekabet alanındaki deneyimlerinden bahsedecekler, Hırvatistan Rekabet Kurumu.



Ljiljana PAVLIC

Kurul Üyesi
Hırvatistan Rekabet İdaresi

Teşekkür ederim sayın başkan. Öncelikle UNCTAD'a teşekkürlerimi sunmak istiyorum ve Türkiye Rekabet Kurumuna teşekkür etmek istiyorum. Daha önce söylediği gibi uygulamalı deneyimlerimizden bahsetmek istiyorum. Biz de AB üyesiyiz ve üye ülkelerle iyi ilişkilerimiz var. Aynı zamanda çok iyi biliniyor ki AB üyesi haline geldiğiniz zaman paralel olarak hem ulusal mevzuatınızı hem de AB mevzuatını uygulama şansınız oluyor. Bu da ne anlama geliyor? Avrupa Komisyonu ile yakın ilişki içerisinde çalışmanız gerekiyor ve ilgili kurumlarla yakın işbirliği içerisinde olmanız gerekiyor.

Peki, bu pratikte nasıl işliyor? Avrupa Komisyonu ile çalışmalarımızı paylaşıyoruz. Onlara her şeyimizi yazılı olarak iletiyoruz ve zorunlu olduğumuz çalışmaları yapıp onlara yazılı olarak sunuyoruz. Ama biz yazılı olarak bunları sunmamıza rağmen onlar geri dönmüyorlar yazılı olarak bize. Yani her şeyi tavsiyede bulunuyorlar ama yazılı olarak dönmüyorlar. Dolayısıyla ilk etapta şaşkınlık yaşamıştık buna ilişkin ama artık alıştık. Dolayısıyla öncelikle Komisyonun ne istediğini bilmek gerekiyor çünkü hiçbir şey yazılı olarak gelmiyor biz her şeyi yazılı yapmamıza rağmen. Bu Avrupa Komisyonundan gelen yasal yazılı form şeklinde olmuyor.



Bilgi talebi, bu da gerçekten faydalı araçlardan bir tanesi. Mesela açık unsurlarda bunu kullanıyoruz ve bütün üye ülkelere bunu gönderiyoruz, bilgi formunu ve belli bir zaman süreci veriyoruz yaptığımız talebin cevaplanması için. İşte bu sorduğumuz sorulara cevap almamız için belli bir süre bekliyoruz. Ama bu araçla ilgili sorun şu bunu uluslararası departmanımız vasıtasıyla yapıyoruz. Uluslararası departmanımız diğer taraftaki uluslararası departmana gönderiyor ve sonra bu sorunun cevabı uluslararası departmanda açıklanmaya, verilmeye çalışılıyor. Ama bu noktada doğru kişiden doğru cevap aldığımızdan çok emin olamıyoruz. Dolayısıyla buradaki Avrupa Rekabet Ağı içerisinde en iyi araçlar sanırım çalışma grupları ve alt gruplar. Ve çalışma grupları karteller, birleşme grupları ve alt gruplar mesela ilaç, telekom, enerji sektöründe çalışan gruplar sanıyorum. Bu gruplar düzenli olarak toplanıyor yılda en az bir kere bir araya geliyorlar. Dolayısıyla rekabet kurumlarının uzmanları bir araya geliyor. Mesela enerji uzmanları bir araya geliyor en azından yılda bir kez vakaları birlikte tartışıyorlar. Gerçekten çok faydalı bir araç bu. Mesela enerji sektöründe bir sorun varsa bunu bu şekilde çözmek kolay oluyor ki buna benzer sorunları daha öncesinde yaşamıştık. Yeni bir AB paketi geldiği zaman, tanıtıldığı zaman, piyasaya sunulduğu zaman belli başlı hükümler de geliyor. Tabii ki ve bizim bakış açımızdan da şüpheli bulunan belli başlı noktalar vardı bu yeni paket açıklandığı zaman. Dolayısıyla ICN çalışma grubu ile enerji alanında çalışan grupla görüşmemiz gerekti. Ve bu görüşmeyi yaptığımız zaman bir iki gün içerisinde olasılıkların ne olabileceği konusunda bilgi aldık. Bu belli başlı vakalarda ne yapmamız gerektiğine baktık. Ve bazen ne yapıyorlar? Bu gruplar sizi güvenli bir alana taşımak için kılavuzluk ediyor ve ilgili bilgileri size iletiyorlar. O zaman ne oluyor? Sıfırdan tekrar başlamamış oluyorsunuz. Halihazırda zaten yöneteceğimiz vakayla ilgili olarak belli başlı bilgilere sahip olmuş oluyorsunuz. Tabii bu da sadece şu anlama gelmiyor. Biz sadece faydalanmıyoruz aynı zamanda biz de diğerlerine öneride bulunuyoruz. Onların sormuş oldukları soruları cevaplıyoruz. Hatta bazı faydalı bulduğumuz dokümanlarımızı bölgesel, ulusal ve rekabet kurumlarına gönderiyoruz. Halihazırda AB üyeliği olmayan ama AB üyeliğine aday sürecinde olan ülkelere gönderiyoruz veya AB'ye katılacak olan ülkelere gönderiyoruz. Mesela, bir anket hazırlamıştık

meyve sebze satım pazarıyla ilgili olarak. Ve bununla ilgili olarak pazardan çok güzel bir geri bildirim aldık ve çok düzgün bir şekilde bu çalışma yapıldı ve dolayısıyla sorular çok iyi bir şekilde cevaplanmış oldu. Sonrasında da şu kararı verdik. Bu şablon aynı zamanda ilgili rekabet kurumlarına gönderilsin dedik. Mesela Makedonya'ya veya Karadağ'a gönderilsin dedik. Çünkü kolay bir şekilde anlaşılabilir bir şekildeydi dili. Tekrar yeniden keşifte bulunmaları gerekmiyordu bu onlar için çok faydalı oldu çünkü onlar da bize belli başlı soruları sorabiliyorlar neden bu verileri kullandınız vs. sorular sorabiliyorlardı.

Ayrıca bilgi alışverişi ile ilgili olarak rekabet kurumları tabii ki sizin bilgilerinizi herhangi bir gizli bir bilgi söz konusu olmadığı durumunda Avrupa Komisyonu ile paylaşabiliyorlar ya da AB içerisindeki ilgili rekabet kurumlarıyla paylaşabiliyorlar. Avrupa yasalarının yönetmeliklerinin kapsamı içerisinde bunu yapma hakkına sahipler. Tabii ki bu karşılıklı anlayış çerçevesinde gerçekleşebiliyor. Bizim yaşamızda yok. Biz yani onlara bazı vakalarla ilgili bilgi verebiliriz ama kanıtları sunamayız diyoruz. Belki ilgili taraflardan alabilirsiniz diyoruz ya da başka yerlerden isteyebilirsiniz diyoruz. Ama diğer konuşmacılardan duyduğumuz gibi zaten bir nihai karara varıldığı zaman bu verileri diğerlerine aktarıyoruz ve ne olursa olsun onlar AB üyeliği olsun ya da olmasın bu bilgileri aktarıyoruz.

Atölye çalışmalarlarıyla ilgili olarak şunu söylemek istiyorum. Budapeşte'de bulunan OECD'deki yerel ofis rekabet kurumları için inanılmaz bir öneme sahip. Zannediyorum kurumumuzdaki vakalarla ilgilenen kişiler öncelikle bu OECD'nin bölgesel merkezine başvuruyorlar. Sadece edinilen dersler açısından değil aynı zamanda mevcut fırsatlarla da ilgili bilgi alıyorlar. Tüm iletişime geçilebilecek kişiler burada bulunuyorlar. Sizin gibi zaten bu vakaları inceleyen kişiler orada çalışıyorlar. Mentorlar, akıl hocalarımızla da oturup bunları tartışabiliyoruz ve ortak bir bilgi alışverişinde bulunabiliyorsunuz. Günlük işlerinizde de çok faydalı olabiliyor. Biz aynı zamanda bunu çok iyi bir şekilde organize etmiş bulunuyoruz. Ve bir oturum serisi gerçekleştirdik. Şu an bunu sıklıkla kullanmıyoruz ama mesela bizim devletimiz, hükümetimiz bazı piyasaların liberalleşmesi için çok büyük bir baskı uyguluyor. Mesela liberal nitelikteki mesleklerle



ilgili olarak gerekli olan engellerin kaldırılması ile ilgili çalışmalarını yürütüyorlar. Yine bu liberalleşme sürecinde olabildiğince hızlı gitmeye çalışıyoruz. İlgili bakanlarla konuşmak için birkaç güne ihtiyacımız oluyor. İlgili kurumlara başvuruyoruz ve bilgilerin alışverişini sağlamak için gerekli devlet kurumlarına başvuruyor ya da bilgi alıyor, bu süreci takip etmeye çalışıyoruz.

Aynı zamanda memnuniyetle araştırma yapan ziyaretçilerimizi de ağırlamak istiyoruz ve ağırlıyoruz. Moldova, Ukrayna, Gürcistan bu ülkelerden birkaçı. İlgili ülkelerin ilgili rekabet kurumundaki çalışmalarını yürüten kişileri iki haftalık bir araştırma, inceleme ziyareti için ülkemize davet ediyoruz. İtalya'dan temsilciler geldi. Biz alışveriş yapıyoruz görüş alışverişinde bulunuyoruz ve vakaları, ilginç vakaları izliyorlar. Aynı zamanda fikri mülkiyet ile ilgili pek çok tartışma gerçekleşiyor. Elbette kanıt standartları oluşturuluyor. Tabii ki rekabet kurumundan başka bir rekabet kurumuna geçildiğinde bunlar değişebiliyor ve geliyor elbette. Arnavutluk'un yapmış olduğu sunumda da duyduk, belli bazı projeler devam ediyor. Romanya'da da eşleştirme twinning projeleri devam ediyor. Arnavutluk da bunun bir parçası oldu. Aynı zamanda bizim faydalanacağımız statüyü saptamıştık. Bu süreçte de devam edebilmemiz için bunu oluşturmuştuk. Şu an itibari ile bizim uzmanlığımızı, bilgilerimizi başkalarına sunma kararına vardık. 4 tane proje yürütüyoruz. Bunu bireysel olarak yürütüyoruz. Elbette uzmanlar Hırvatistan'dan çeşitli ülkeleri ziyaret ederek devam ediyorlar. Mesela kendi başımıza yaptığımız projelerden bir tanesi tamamen Hırvatistan Rekabet Kurumunun Karadağ'da yapmış olduğu bir projeydi. Uzmanlarımızı gönderdiğimiz başka yerler de var. Kosova, Kıbrıs ve Sırbistan bu ülkelerden birkaçı. Sorunuz varsa tabii ki sorabilirsiniz ilginiz ve alakanıza teşekkür ediyorum.

SUNUCU

Sayın Ljiljana Pavlic'e plaketini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Şükran Kodalak'ı davet ediyoruz.



KÜRŞAT ÜNLÜSOY

Sunularınız için çok teşekkür ediyorum. Şimdi genel tartışmalar, sorular ve yorumlarınız için sizlere söz vermek istiyorum. Lütfen sizler de elinizi kaldırınız biz de sizlere mikrofon ulaştıralım. Evet, efendim kendinizi tanıtınız. Nerede çalıştığınızı bildiriniz. Sorunuzdan önce bunları bildiriniz. birkaç soru alabiliriz diye düşünüyorum efendim. Burada bir soru var.



PROF. DR. ERDAL TÜRKKAN:

Profesör Erdal Türkkan. Türkiye Rekabet Derneği başkanımı efendim.

Sayın Başkanım çok teşekkür ediyorum. Bu semineri ve bu organizasyonu yapanlara teşekkür etmek istiyorum. Uluslararası bir işbirliği çalışması olarak görüyorum bu çalışmayı ve toplantıyı. Acaba UNCTAD bize yardımcı olabilir mi? STK'lara yardımcı olabilir mi? Rekabet alanında UNCTAD'ın yardımları olur mu? Belki destekçi bir rol üstlenebilir. Rekabet kurumlarının görevlerine destek olarak yardımcı olabilir mi? Bunu önerebilir misiniz? Eğer olamayacaksa ben böyle bir teklifte bulunmak istiyorum. UNCTAD'ın STK'lar arasında böyle bir rol üstlenmesini öneriyorum çok teşekkür ediyorum.

KÜRŞAT ÜNLÜSOY: Teşekkür ediyoruz. Zannediyorum soru Sayın Elizabeth'e.

ELZABETH GACHURI:

Sorunuz için teşekkür ediyorum. UNCTAD STK'larla da çalışıyor. Sivil toplumla da çalışıyor. Ama politika ve diğer ülkelerin konsültasyonu aracılığıyla zorunluluk getirilen hususlarla ilgili olarak STK'lar ancak katkılarına ilgili devlet kurumlarıyla beraber yapabilirler. Görüşlerini onlar aracılığıyla belirtebilirler ve bize ulaştırabilirler. Elbette Cenevre'de toplantılar yapıyoruz. Tabii ki oraya STK'lar katılabilirler ve seslerini duyurabilirler ve görüşlerini belirtebilirler. Ancak politikalarla ilgili olarak üye ülkelerin ilgili resmi bakanlıkları, resmi kurumları ve karar verebilecek konumdaki, belli hususlarla ilgili karar alabilecek kurumlar yetkilidir. Elbette yorumlara açığız, katılıma açığız. STK'ların devlet dışındaki kurumların katılımına açığız. Panellerimize toplantılarımıza katılabilirsiniz. Elbette tartışmanın şekillenmesi için de çok esnek olduğumuzu belirtmek isterim. Ama politikalarla ilgili olan meseleler diğer üye ülkelerin resmi kurumları, onlarla iletişime geçmeniz gerekecek. Teşekkür ediyorum.

KÜRŞAT ÜNLÜSOY:

Başka sorusu olan var mıdır? Buyurun efendim.

DAVID CHICHINADZE:

David Chichinadze, Gürcistan Rekabet Kurumundan. Türk Rekabet Kurumuna teşekkürlerimi ifade etmeye izin veriniz. İnanılmaz bir ev sahibisiniz. Tüm bu saygıdeğer katılımcılara teşekkür ediyorum. Gerçekten genç bir kurumuz, Sayın Kleininger siz 5 yıl daha büyüyorsunuz bizden. 4 sene önce işbirliği anlaşması imzalamaya başladık. Türkiye bu anlaşmaları imzaladığımız ilk ülkelerden bir tanesiydi. Bizim amacımız işbirliğimizi yaygınlaştırmak ve dostane kurumlarla işbirliği oluşturmak. Her şeyden önemlisi genç bir kurum olarak kendi deneyimlerimizi paylaşmak, en iyi örnekleri başkalarıyla meslektaşlarımızla paylaşmak oldu. Ve zannediyorum verimli bir çalışma yaptık. Meslektaşlarımız dostlarımız bize yardımcı oldular. Bir tavsiyede bulunmak istiyorum. Genellikle konferanslara katıldığımız zaman hazır organize edilmiş, bir programa çıkarılmış paneller zirvesi görüyoruz. Elbette uzmanlar katılıyor. Benim aklıma geldi şahsi görüşümdür, herhangi bir konferans organize ettiğimizde, davetiye gönderdiğimiz zaman, konferanstan bir ay önce katılımcılar belli oluyor. Acaba bir anket yapsak katılan ülkelere birer anket göndersek, rekabetlerle ilgili en can alıcı meseleler nelerdir? Bu konuyla ilgili görüşleriniz nelerdir? Diye sorsak. elbette rekabetle ilgili meseleleri incelemek gerektiğinde böyle bir yaklaşım uygun olabilir. Aynı zamanda ortak sorunlarımızı belirleyebiliriz ve tabii ki katılan diğer ülkelerden gelen rekabet kurumundaki meslektaşlarımızdan, sadece yöneticileri değil aynı zamanda belli bazı vakaları inceleyen uzmanları getirmelerini rica edebiliriz. Sizin ortak çıkarlarınızla ilgili vaka örneklerini incelemek hepimize faydalı olacaktır. Ve bize iç görü oluşturacaktır. Ortak çıkarlarımıza hizmet edecektir, esin kaynağı olacaktır ve herhangi bir konferansa bir öneri ile yaklaşmanızı öneriyorum. Ve tabii Gürcistan'da sizi ağırlamaktan memnuniyet duyarız efendim. Teşekkür ediyorum.

KÜRŞAT ÜNLÜSOY:

Çok teşekkür ediyoruz. Başka yorumu olan var mı? Panel katılımcılarından başka yorumu olan var mı?

ANTONIO CAPOBIANCO:

Soru değil de, bunun iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum.

KÜRŞAT ÜNLÜSOY:

Çok teşekkür ediyorum katkınız için. Başka sorusu olan var mı? Sanırım herkesyoruldu. Bu paneli sonlandırmak istiyorum. Tüm panel katılımcılarına fikirlerini paylaştıkları için, deneyimlerini bizlere aktardıkları için teşekkür ediyorum. Çok verimli bir konuşma oldu. Aynı zamanda bizim için de ilginç bir konuşmaydı. Herkese teşekkür ediyorum. Yarın görüşmek üzere.

SUNUCU

Sayın moderatörümüze ve sayın konuşmacılarımıza çok çok teşekkür ediyoruz. Değerli misafirlerimiz, ayrılmadan sayın Kürşat Ünlüsoy'a plaketini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu İkinci Başkanı Sayın Arslan Narin'i sahneye davet ediyorum.





26 KASIM
09.15 – 10.15

Recep Gündüz

Dış İlişkiler Eğitim ve Rekabet Savunuculuğu Daire Başkanı
Rekabet Kurumu Perspektifinden Uluslararası İşbirliği ve
ICF'in Rolü

Frédéric Jenny

Başkan, OECD Rekabet Komitesi
Ana Tema Konuşması

SUNUCU

Sayın Rekabet Kurumu Başkanım, birbirinden değerli konuklarımız, dün açılışını gerçekleştirdiğimiz İstanbul Rekabet Forumunun ikinci gününe hepiniz hoş geldiniz, şerefler verdiniz. Rekabet Kurumu Dış İlişkiler Eğitim ve Rekabet Savunuculuğu Daire Başkanı Sayın Recep GÜNDÜZ'ü rekabet kurumu perspektifinden uluslararası işbirliği ve ICF'in rolü konuşmalarını yapmak üzere kürsüye davet ediyorum.



Recep GÜNDÜZ

Dış İlişkiler, Eğitim ve Rekabet
Savunuculuğu Daire Başkanı,
Rekabet Kurumu

Sayın Başkan, sayın ulusal otoritelerin üyeleri, sayın uluslararası kuruluşların temsilcileri, hanımefendiler ve beyefendiler, günaydın. İstanbul Rekabet Forumunun ikinci gününe hoş geldiniz. Benim için böylesine ayrıcalıklı bir topluluğa hitap etmek büyük bir onur. Aynı zamanda uluslararası kurum ve kuruluşların temsilcileri de aramızda tabii ki. Türk Rekabet Kurumu adına ben herkese samimi duygularımı ifade etmek ve teşekkürlerimi sunmak istiyorum burada oldukları için. Ancak özellikle UNCTAD'a teşekkürlerimi sunmak istiyorum bu güzel destekleri ve katılımları için. Burada dünden bu yana paylaştığımız işbirliği ortamı rekabet alanındaki çalışmalarımıza güç veriyor. Bugün Türk Rekabet Kurumu adına neden uluslararası işbirliği önemlidir, bundan bahsedeceğim özellikle de herkes için özellikle gelişmekte olan ülkeler için konu neden önemlidir, bundan bahsedeceğim.

Günümüzde aslına bakarsanız uluslararası işbirliği temasını gündemine oturtmayan herhangi bir toplantı artık göremeyiz. Eğer herhangi bir kişi şunu düşünüyorsa, küresel rekabet topluluğunda bu çalışmaların geçici olduğunu düşünüyorsa aslında yanılıyordur. OECD Rekabet Komitesinin ilk tavsiye kararları ve uluslararası işbirliği 1967 yılına dayanmaktadır. Ve bununla beraber 1980 yılında da yine BM'nin kısıtlayıcı uygulamalarına ilişkin olarak bir grup kural, esas ve prosedürler kabul edilmiştir. Ancak günümüzde birçok yasal kısıtlamalar var ve bununla ilgilenmemiz gerekiyor. Bununla beraber çok hassasiyet içeren bilgiler ve veriler var. Bunları belirli bir çerçeveye içerisinde gerçekleştirmemiz lazım. Bununla beraber çeşitli katılımcılar arasında farklı yargılama şekilleri bulunmaktadır ve bu da işbirliğimizin önemli bir taşıyıcı oluşturmaktadır. Bundan başka işbirliğine ilişkin normlar maalesef ki yasal normlar bağlamında bir akış gerçekleştirmektedir. Bunun yerine aslında

bakarsanız beklenmeyen bir dönüşümü gözetmemiz gerekmektedir. Bizler, daha fazla, rekabet kurumları olarak tüketiciye odaklanmamız gerekir. Böyle bir çağda uluslararası düzenlemelerin de hem esnek hem de inovatif olması gerekmektedir. Dolayısıyla inanıyorum ki kurumsallaştırılmış bölgesel işbirliği aynen bu konferansta olduğu gibi, uluslararası rekabet forumunda olduğu gibi uluslararası inovasyonlara bir katalizör görevi üstlenecektir.

Uluslararası işbirliği bağlamında ben bazı içgörüler vermek istiyorum. Türk Rekabet Kurumu uygulamaları konusunda ve görevleri konusunda bazı bilgiler vermek istiyorum. Gördüğümüz gibi Türk Rekabet Kurumunun çalışmaları, araştırmaları gittikçe zaman içerisinde artış göstermektedir. Bununla beraber bizler halihazırda 2019 yılında detaylı soruşturmalar yürütmekteyiz. Ve 21 yıllık tarihinde Türk Rekabet Kurumunun en yüksek düzeyde soruşturma sayısına eriştiğini görüyoruz. Aynı zamanda 2014 yılından bu yana Rekabet Kurumunun bu alandaki iş yükünün de arttığını görüyoruz. Rakamlara bakacak olursanız yapılan çalışmaların yüzdesinin önemli bir şekilde arttığını görüyoruz. Bununla beraber aldığımız kararlar doğrultusunda etki analizini de yürütmekteyiz. Ve bununla beraber OECD metodolojisi bu soruşturmalarda kullanılmakta ve gereken çalışmalar tüketicilerin çıkarına olacak şekilde devam etmektedir.

Çalışmaların 2017-2018'deki durumuna bakacak olursak 3,28 milyar Türk lirasının tüketicilerin faydasına olacak şekilde katkıda bulunduğunu görüyoruz. Bu da şu anlama geliyor, Türk Rekabet Kurumuna yatırımı yapılan her bir Türk lirasının tüketicilere 51 Türk lirası olarak döndüğünü görmek gerekiyor. Bununla beraber yansıda göreceğimiz üzere, ICT platformları, e-ticaret, ödeme sistemlerinin rekabet karşıtı ihlaller için aslına bakarsanız kullanıldığını görüyoruz.

Önemli noktalardan bahsetmek istiyorum. Türk Rekabet Kurumu dünya üzerinde dijital ekonomide önemli kurumlardan bir tanesi, aktif olarak çalışan kurumlardan bir tanesi. Online platformların kullanılması, online çalışmaların yapılması alanda faaliyet göstermekte. Mesela bu noktada perakendecilik sektöründe e-ticaret faaliyetleri artmakta. Bunun da Türkiye'de Rekabet Kurumu için önemli bir yeri bulunmaktadır.



Sonuç olarak, Türk Rekabet Kurumu çevrimiçi satışlarla ilgili olarak iki tane karar almıştır. Bu kararların sonucu olarak çeşitli teşebbüslere uyarı mektupları gönderilmiştir. Başka bir örnek ise Sony ile ilgili alınan karardır. Bu çevrimiçi satışlardan elde edilen ciro Sony'nin Türkiye'deki cirosu ile karşılaştırıldığında nispeten küçük olsa da söz konusu kurum, distribütörün dağıtım çalışmalarını kısıtlama kararı getirmiştir. Eğer platformlarda güçlü bir şekilde ağ dışsallıkları olması halinde, eğer rakamlarda ve fiyatlarda farklılık söz konusu olursa o zaman dikey anlaşmalarda durum ne olmaktadır? Bununla ilgili olarak "Yemek Sepeti" ve "Booking.com" ile ilgili örnekler verilebilir. Rekabet Kurumu MFN hükümlerinin ilgili hizmet platformlarında rekabeti azaltması konusunda kararlarını almıştır. Bununla beraber Kurum demıştır ki platform ekonomileri bağlamında yapılan herhangi bir hareket, pazara giriş anlamında engel oluşturması halinde veya tüketicinin seçeneklerini sınırlaması halinde bu tür platformların davranışlarını sınırlandıracağını söylemiştir. Bununla beraber daha geleneksel kurallar da dijital ekonomiye bağlı olarak uygulanmaya devam etmiştir. Ve Türk Rekabet Kurumu karmaşık problemlerde de dijital pazarlarda ilgilenmektedir. Mesela Google Android'i ele alacak olursak veya sahibinden.com'u ele alacak olursak buradaki aşırı fiyatlandırma bunlara verilebilecek örnekler içerisinde. İlk örnekte Google hakim durumdadır Türkiye'de ve yine sistem pazarlarında hareket eden bir platformdur. Bununla beraber mobil arama uygulamaları Android ortamında kullanılmaktadır. Google arama da süreklilik arz eden, varsayılan arama motoru olarak yer almaktadır. Bununla beraber dediğimiz gibi Google Android mobil arama motoru varsayılan arama motoru olarak faaliyetini sürdürmektedir. Android cihazların pazardaki yüksek payını düşünecek olursak, Google'ın buradaki uygulamalarını sınırlamıştır Kurum ve buna ek olarak tüketicinin sadece refahı düşünülerek değil ve aynı zamanda yapılan reklamların belli sürede kalmasıyla yani ortamlara yayınlanmasının sınırlanmasıyla bu sorun çözümlenmiştir. Aynı zamanda da tüketicinin refahı sadece bu bağlamda rakamlarla veya fiyatlarla sınırlanmamalıdır.

Türk Rekabet Kurumu finansal teknolojilerle de ilgilenmektedir. Yakın bir zamanda finansal piyasalar ile ilgili çalışmalar da yapılmıştır. Bankalar

Arası Kart Merkezi kararı bir istisnai karardır. BKM tarafından kart data depolama hizmet ile ilgilidir. Bu karada söz konusu pazarın emsalsiz dinamiklerini gözlemledik. Ve var olan bankacılık alt yapısı ile ilgili FinTek şirketlerinin bu piyasalara erişiminin öneminin altı çizilmiştir.

Yakın zamanda bizim almakta olduğumuz işbirliği ve bilgi talepleri artmaktadır. 2000'li yılların başında Türk Rekabet Kurumunun uluslararası işbirliği, soruşturma bilgilendirmelerinin teşebbüslere gönderilmesiyle sınırlıydı. Bu zamanda bu dönemde aynı zamanda birçok işbirliği girişimleri başarısızlığa uğramıştır. Türk Rekabet Kurumu genellikle gizli olmayan bilgilerin iletişimde, değişiminde ve paylaşımında görev almıştır. Ve son üç yılda ise Türk Rekabet Kurumu 20'den fazla uluslararası işbirliğine katılmış ve çalışmalarda, işbirliklerinde araştırmalarda ve soruşturmalarda görev almış ve bu kamu bilgilerinin aktarılması ve önemli teorilere ilgili çalışmalarını sürdürmüştür.

Sizlere örnek vermek istiyorum. Biz Google davasında çözümleri ararken Avrupa Komisyonu ile çalışma yaptık ve bu çözümlerin etkinliğini uluslararası bağlamda tartıştık. Aynı zamanda AB Komisyonu ve CMA ile aynı şekilde işbirliği gerçekleştirdik. Yine Google soruşturmaları ile ilgili olarak ise biz burada bilgi taleplerini diğer yargı çevrelerindeki şirketlere gönderdik. Ve bu da Türk Rekabet Kurumundaki ilgili departmanda günlük çalışma haline geldi. Ancak maalesef ki uluslararası işbirliklerinde etkin mekanizmalarının olmamasından dolayı bugüne kadar takip ettiğimiz veya yaptığımız işbirlikleri resmîyet dışı işbirlikleri oldu ve herhangi bir ikili çalışma veya çok taraflı ayarlamalar, düzenlemeler olmaksızın uluslararası işbirlikleri yürütüldü. Şunu söylemek istiyorum ki burada tabii ki diğer birleşmeler ve yatırımlar bu konunun dışında kaldı.

Deneyimlerimiz doğrultusunda uluslararası işbirliğindeki en büyük zorluk yasal konulardan kaynaklanmakta. Yasal boşluklar veya engeller soruşturmaya ilişkin yapılacak çalışmalara engel teşkil etmektedir. Ve bu bakış açısıyla baktığımız zaman genel hukuk hükümleri rekabet soruşturmaları için uygun değildir. Örneğin 2005 yılında Türk Rekabet Kurumu kömür pazarında bir soruşturma başlamıştır ve üç tane kömür tedarikçisi ilgili kanunun 4. Hükmünü ihlal etmişlerdir. Bu bağlamda iki



tane teşebbüs Türkiye sınırı dışında yerleşiktir. Ve Türk Rekabet Kurumu bu teşebbüslere bildirimde bulunmuştur. Ve ilgili kurumlara başvuru yaparak bu şirketlere bildirimde bulunup bulunmayacağı konusunda bir talepte bulunmuştur. Ancak genel hukuk bağlamında uygun bulunmadığı tespit edilmiştir ve gösterilen çabalar sonunda maalesef ki bu kurumlara ve teşebbüslere gereken cezalar verilememiştir.

Bununla beraber başka kısıtlar da bulunmaktadır mesela gizlilik endişeleri. İşbirliğine dair yol haritasının oluşturulması ve ilgili kurum hakkındaki bilgilerin paylaşılması konusunda belli başlı kısıtlar da bulunmaktadır. Mesela, 2015 yılında Türk Rekabet Kurumu bir talep almıştır ve özellikle Avrupa'daki diğer rekabet kurumlarında da benzer uygulamalar olmasına rağmen bu alanda yapılacak olan denetimlerin ve bu soruşturmaların başlatılmasını koordine etmek tarafımızdan mümkün olamamıştır. Ve yine diğer kurum ve kuruluşlarda bu konuyla ilgili tek bir bağlantı noktasının olmaması ve aynı zamanda gizliliğin esas olmasından dolayı yine bu soruşturmalardaki çalışmalar yürütülememiştir.

Başka bir ilginç nokta ise etkin bir uluslararası işbirliği sadece rekabet kurumlarına fayda sağlamayacak aynı zamanda iş hayatında da yardımcı olacaktır. Mesela bununla ilgili olarak verilebilecek örnek Google Android vakasıdır. Hem AB Komisyonu hem de Türk Rekabet Kurumu tarafından bu vaka eş zamanlı olarak araştırılmıştır. AB Komisyonu ve Türk Rekabet Kurumu rekabet kurallarının ihlal edildiği kararına varmış olsalar da her iki kurum da detayları ve çözümleri anlamında farklılık göstermekteydi. Google mesela şunu tanımlıyordu. Android çatallarla ilgili olarak uygulamalarını savunurken ve bunun da herhangi bir şekilde bir ihlal oluşturmadığını savunurken Symbian işletim sisteminin aynı yolu izlediğini ve bunun da ters bir etki yaratacağını söylemekteydi. AB Komisyonu bu şekilde düşünmedi dolayısıyla Google şimdi farklı çözümler önermek zorunda ve farklı anlaşmalar yapmak zorunda. AB ve Türkiye bağlamında farklı çözümler önermek zorunda. Diyelim ki bu her bir ülke için geçerli olsaydı bu durum ekonomik anlamda, ekonomi dostu bir ortam yaratmayacaktı. Dolayısıyla uluslararası işbirliği sadece ihlallere ilişkin anlayışımızı geliştirmeyecek aynı zamanda çözümlerin birbiri ile çatışmamasına olanak sağlayacaktır. Ve böylelikle de daha

sonra oluşacak zorluklar bakımından riskleri en az düzeye getirecektir.

Uluslararası kuruluşlar UNCTAD, OECD VE ICN gibi kuruluşlar vasıtasıyla uluslararası işbirliği geliştirilmektedir. Ve bu da rekabet kurumlarının çalışmalarını teşvik etmektedir. Türk Rekabet Kurumu olarak biz bu çabaların olmasından büyük bir memnuniyet ve gurur duyuyoruz. Dün de dinlediğimiz üzere UNCTAD'ın ilgili esas ve usullerini dinlemiştik. Buna ek olarak Uluslararası Rekabet Ağı da yine rekabet kurumlarının prosedürlerini kabul etmiştir ve böylelikle de katılımcıların normlara uyacağına dair taahhütlerini almıştır.

Aynı zamanda da biz burada artan sayıda ticari anlaşmaları görmekteyiz. Bunlar da yine rekabet hükümlerine bir bağlantı taşımaktadır. Mesela Türkiye'de 20 tane serbest ticaret anlaşması yapılmış ve 19 tanesi ise yine Rekabet Kanununun hükümlerine referansta bulunmaktadır. Ancak bununla beraber iki ülke arasında resmi bir işbirliğinin olması bunların illa işbirliği yapacağı anlamına gelmiyor. Şuna inanıyoruz rekabet konusundaki ad-hoc ağlar ve bölgesel işbirlikleri, söz konusu kurum ve kuruluşların, rekabet kurumlarının düzenli olarak bir araya gelmeleri ve rekabet hukukunun uygulanması konusunda bilgi ve deneyim değişimini yapma konusunda çaba göstereceklerine inanıyoruz. Ve diyoruz ki İstanbul Rekabet Forumu neden bu işbirliklerinden bir tanesi olmasın yakın gelecekte? İstanbul Rekabet Forumunu oluşturmada bizim burada birinci hedefimiz deneyim ve bilgi alışverişi yapabileceğimiz bir platform oluşturmaktır. Ve takdir edeceğimiz üzere biz burada iyi bir kritik bakış sağladık ve Türk Rekabet Kurumunun deneyimi bu çalışmanın gerçek bir yansımasıdır.

Peki, biz pazar tanımlarını iki veya çok taraflı piyasalarda nasıl yapmalıyız? Bunlar sadece başarılı platformlar için çok fazla aşırı fiyatlandırma mıdır? Yoksa tüketiciler için bilinen bir düşman durumunda mıdır? Burada algoritma nedir? Block chain nedir? Ve bunlar ile ilgili çözümler nasıl bulunmalıdır? Birçok piyasa yeni çağda aslında bakarsanız spontane şekilde yer bulmamaktadır. Bunlar bir tasarımın sonucu ortaya çıkmaktadır. Tekelciliğe dayalı kuruluşlar hem fiyata hükmetmekte hem de iş modelleri üzerinde şok terapiler ortaya çıkarmaktadır. Bütün bu



bakış açıları bağlamında rekabet hukuku hepimizin üzerinde büyük bir ağırlık oluşturmaktadır.

İşte bu nedenle sadece yılda bir kez bir araya gelmektense İstanbul'da kurumsallaştırılmış bir İstanbul Rekabet Forumunun herkese daha fazla katkıda bulunacağını düşünüyoruz. Peki, kurumsallaştırılmış bir ICF'le ne kastediyoruz? UNCTAD'la beraber teknik yardım, deneyim alışverişi, müzakerelerin yapılması, rekabet politika ve uygulama alanlarında yapılacak olan bu çalışmalarla gereken desteği verebiliriz diye düşünüyoruz. Biz her ilgili kurumun katılımıyla çalışma grupları oluşturalım ve bu ortak olarak yaptığımız çabalara bir destek, katkı sağlayalım istiyoruz. Umarız bu işbirliği uygulama kapasitelerimizi geliştirecektir, rekabet karşıtı uygulamaları caydıracak ve bunların tespit edilmesine yardımcı olacaktır ve uluslararası işbirliğine katkıda bulunacaktır. Umarız bu işbirliği aynı zamanda riskleri azaltacak ve iş ortamı için belirsizlikleri azaltacak ve böylelikle dış çıktılar daha tutarlı hale gelecektir. Bu bağlamda bizler mutabakat zaptı olmasını sağlamayı düşünüyoruz ve yaptığımız gösterdiğimiz çabaların eş makamlarımızın bir parçası olmasını isteyeceğiz. Ve inanıyoruz ki İstanbul Rekabet Forumu gündemi uzun süreli bir yıllık işbirliği sonuçlarına yansıtacaktır. Samimi olarak inanıyorum ki İstanbul Rekabet Forumu uluslararası kurumsal düzenlemelerin bilinmeyen noktalarını ortaya çıkaracak ve daha geniş bir kitleye hitap edecektir. Unutmamamız gerekir ki dijitalleşme ve kurumsallaşma bir sanat eseridir. Ve ümit ediyorum ki İstanbul Rekabet Forumu daha önemli noktalara ışık tutacak ve bizi bir arada tutacaktır. Teşekkür ediyorum dinlediğiniz için.

SUNUCU

Sayın Gündüz'e konuşmalarından dolayı çok teşekkür ederiz. Şimdi OECD Rekabet Komitesi Başkanı Sayın Profesör Frédéric Jenny'i ana tema konuşmasını yapmak üzere kürsüye davet ediyorum.



Prof. Frédéric JENNY

Başkan
OECD Rekabet Komitesi

Saygıdeğer bayanlar ve baylar, öncelikle İstanbul'a geri dönmüş olmaktan ne kadar mutlu olduğumu ifade etmeme izin veriniz ve bu etkileyici seyirciyle ve dinleyiciyle İstanbul'da beni buluşturmalarında aracı olduğundan dolayı Rekabet Kurumuna teşekkür etmek istiyorum. Bugün konuşacağımız konuya biraz daha genel bir noktadan bakılmalı diye düşünüyorum.

Yakınsama ve rekabet bakış açısıyla incelenmeli. Şunu unutmamalıyız: 1990'larda, 2000'lerin başında pek çok büyük ekonomide farklı hareketler olmuştur ve bu bizim çalıştığımız alandaki izleyiciyi ilgilendiren hareketler yaşandı.

Küreselleşme oldu, ikincisi rekabet yasalarının yükselmesi ve pek çok ülkede rekabet konularının oluşması. Peki, bu hareketin arkasında yatan güçler nelerdir? Öncelikle küreselleşmeye bakalım. Zannediyorum iki üç husus var ve biz hep bunları aklımızda tuttuk. 2. Dünya Savaşından itibaren yürürlükte olan çok taraflı örgütler, devletler nezdinde bir politika izleyerek önümüze yeni ufuklar açma amacını benimsediler ve mevcut olan kurumları desteklediler. Biz peş peşe gelişen müzakereleri izledik ve bu müzakereler uluslararası rekabeti besledi. Bu aslında bakarsanız küreselleşmenin politikası oldu. Aynı zamanda teknik bir unsur da var



küreselleşmenin. O ise iletişim ve ulaşım alanındaki teknolojilerdeki gelişmedir. Unutmayalım ulaşımındaki teknolojilerde konteynerlerden bahsederseniz, konteynerlerin icadı çok yakın bir zamana denk geliyor. Aynı zamanda uluslararası taşımacılık maliyetleri böylece düştü. Bir ülkeden bir ülkeye nakliyat ucuzladı. Ekonomi açısından iktisat açısından bakacak olursak dün de zaten buna değinmiştik. Yine bugün de konuşuruz. İktisat açısından önemi çok büyük çünkü dijital ekonomi her yerde. Tek bir ülkede değil ve doğası itibari ile uluslararası bir özelliğe sahip. Bu zaten küreselleşmenin parçasıydı. Buna paralel olarak bir de rekabet hukukunu yürüten kurumlar oluştu. OECD'de çalışmaya başladığında küçük bir grup ülke çalışmaya katılıyordu. Kabaca söyleyecek olursak belki iki elin parmaklarını geçmeyecek sayıdaydı. Şu an 130'dan fazla ülke bu çalışmalara katılıyor ve rekabet kurumuna sahip.

Bu iki hareket bir araya getirildiği zaman ilginç bir durum arz ediyor. Çünkü bir tarafta ekonominin küreselleşmesi uluslararası pazarları birleştirdi tekleştirdi. Öte yandan aynı küreselleşme ulus devletleri ayrıştırdı ve parçalı olmuş, karmaşık hukuki yapıları oluşturdu. Peki, onu nasıl oluşturdu? Aslına bakarsanız uluslararası ticaret sayesinde küçük küçük ülkeler bile hayatta kalmak istedikleri için elbette iktisadi olarak da ekonomik olarak hayatta kalamazlar dünyanın geri kalanına hükmedemezler. Ama çok küçük oldukları için kendi üretemeyecekleri ürünlere erişim hakkı alırlar. 2. Dünya Savaşından buraya değin ülkelerin sayısında inanılmaz bir artış oldu, dünyada 1947'den itibaren şimdi ülke sayısı iki katına çıktı. Ekonomik küreselleşmenin gelişimi ve ülke sayısının artmasında doğrudan bir bağlantı var. Yani ulus devletler arttı. Bu ulus devletler daha önce söylemiş olduğum gibi her geçen gün daha fazla sayıda hukuk alanında rekabet hukukuna ilişkin kanunları benimseyip uygulamaya koydular. Ve rekabet eden piyasalar kavramı oluştu. Aynı zamanda yerel yasalar, içtihatlar daha evrensel bir önem kazanmaya başladı. Siyaset anlamında dünya tarihinin siyasi boyutunda kalkınmanın ve ekonomik iktisadi kalkınmanın da önünü açtı. İşte bu yüzden farklı ülkelerdeki benzer yasalar birbiriyle aynı hızda görülmemelidir. Çünkü farklı tarihi, yasal ve ekonomik ortamlarda geliştirilmişlerdir. Bazen bir ülke için daha önemli olabilirken başka bir ülke için hiçbir önem arz etmeyen bir yasaya dönüşebilirler.

Bu küreselleşme ve ekonomik manzaranın küreselleşmesi ve de ulus devletlerinin artmasındaki paralellik bizi ilginç bir dinamikle tanıştıyor. İlk dinamik şudur: rekabet hukuk sistemlerinin ayrışması ve tabii ki çok uluslu kurumlar farklı ülkelerin farklı kurallarını kullanmaya başladı. Dikey anlaşmalarda Avrupalılar aynı şekilde Amerika'daki rekabet hukukuyla hiç benzeşmeyen bir yasa ile yönetiliyorlar. Aynı durum Amerika'da farklı ele alındığı için bizim benimsediğimiz stratejiye göre farklı bir şekilde ele alınması gerekliliğini arz ediyor. O yüzden buradaki yasa farklı Amerika'daki yasa farklı. Bu iş daha da yoğunlaşmaya başlıyor. Bir yanda kendi farklarıyla birlikte rekabet hukukundaki farklılaşma hem bir yavaşlatıcı unsura dönüşmüş, aynı zamanda engel teşkil etmiş, uluslararası rekabeti karmaşıklaştırılmış. Ama öte yandan da rekabete duyulan ilgi küreselleşme yüzünden artmıştır. Çünkü rekabet aslına bakarsanız herkesi ihracat ithalat yaparken yasadışı eylemlerden koruma amacı taşımaktadır. Elbette böylece rekabetin sürdürülmesi mümkün olabilmektedir. O yüzden bir karmaşıklık var. Evet, küreselleşme var tabii ki çeşitlilik var ve rekabet hukukunun çeşitlilik içermesi bazen küreselleşmenin de boynunu bükebiliyor. Ya da erişimin önünü kesebiliyor. Öte yandan elbette karmaşık bir ilişkiler bağı da bulunuyor. Ekonomik faaliyetin küreselleşmesi rekabeti küresel anlamda arttırdı uluslararası rekabet arttığı için. Ama aynı zamanda sorunlar da teşkil ediyor çünkü milli rekabet kurumları için sorun teşkil etmekte. İki seviyede gerçekleşebiliyor diye düşünebiliriz. Biraz önce de burada dinledik. Google android vakasında çare olarak düşünülen, alınan önlemler belki burada uygulanmıştır. Çatışmaya dönüşebilirdi, olmadı ama olabilirdi de. Aynı uygulama farklı rekabet kurumları tarafından farklı ülkelerde incelediklerinde farklı sonuçlara ulaşabiliyor. Tabii ki bir ülkedeki rekabet kurumu kendi iç pazarındaki rekabeti azalttığı için durumu tehlikeli olarak addederken başkası farklı görebiliyor. 1990'lı yıllarda özellikle Avrupa ve ABD arasındaki rekabet bunu çok gerektiriyordu ama küreselleşme sayesinde rekabet artık artmadı.

Küreselleşme şu demektir: rekabet kurumları arasında boşluklar olabilir. Bir ulusa ait rekabet kurumunun söz konusu eylem başka bir ülke ile gerçekleştiği için müdahale edememesi anlamına da geliyor. Soruşturmayı nasıl yönetebileceği başka bir ülkedeki faaliyetin kendi yargı alanına girmesi bunu zorlaştırabiliyor. Elbette ki küreselleşme belli bazı durumlarda milli



rekabet kurumları için sorun teşkil edebilmekte. Çünkü arada bir boşluk oluşuyor. Bunun nedeni ise çok basit. Bir ekonomik küreselleşme var ve ulus devletlerin parçalanması ve bölünüyor olması. Ve yasal gerçeklikte de böyle bir durum var.

Yaklaşık iki fikir etrafında dönüyor. İlk fikir şu: rekabet hukuku yakınsamalı. Her olasılık alınarak ortak bir anlayış belirlenmeli ve rekabet tek bir görüşü içermeli deniliyor. Ve bir diğer görüş ise rekabet kurumlarının kendi bölgelerindeki yargı hükümleri ile sınırlı belirli bir yetkiye sahip olmalı. Biz yakınsamadan neyi kastediyoruz yani, farklı yasal yargı alanlarında farklı uygulamaları nasıl kullanacağız? 1990'larda da bunlar vardı 2006'da da bunları gördük. Avrupa'da çok büyük bir hareketle daha az resmiyet içeren daha ekonomiye dayalı, iktisadi eylemlere dayalı daha milli hareket yasaları benimsemeye başladılar. Ve tabii ki 1990'lardaki dikey haklara baktığımız zaman rekabet karşıtı olduğunu düşünebileceğimiz bazı uygulamalar alındı. Ama bu her zaman doğru değildi. Pek çok vakaya örnek verebiliriz. Biz dikey bir kısıtlama getirdik çünkü tedarikçiler arasındaki rekabeti beslemek istedik. Ve tabii ki bazen bu uygulamalara olumsuz bakmamak gerekiyor ve Avrupa'daki sistemi değiştirerek ekonomik normlara yaklaşmaya çalıştık. Sonra devam ettik ve ilerledik. Mesela zaman şirket satın alımlarının kontrol edilmesi için yasaları değiştirdik. Hakim durumdaki bir şirketin başka bir şirketi almasıyla rekabetin nasıl etkilenebileceği sorununun inceldik. Daha ekonomik bir açıdan bakmaya çalıştık. Bu hareket neden gerçekleşti? Çünkü Atlantik çevresindeki oluşturulan diyalog sayesinde ABD daha ekonomik temelli bir yaklaşım benimsemeye başlamıştı. Ve bu pek çok platformda tartışıldıktan sonra Avrupalılar da görüş bildirdi ve Avrupalılar bu alandaki bazı mevcut gerilimleri ortadan kaldırmaya çalıştılar. 1999 yılında şirket birleşim kontrolündeki yasalar değiştirildi. Neden bu gerekli? Birbirimize yardım etmemiz şart eğer çatışmayı engelleyeceksek. Sayın Gündüz'ün de söylemiş olduğu gibi bizim çareye ihtiyacımız var ve aradaki söz konusu boşlukları ortadan kaldırmamız lazım ki ilerleyelim. Gelişme ve kalkınma sağlayabilelim.

Ve yakınsama için başka bir şeyler daha söylemek istiyorum. Pek çok süreç başlatılarak bu yakınsama hareketi hızlandırılabilir. Baskıdan bahsetmek istiyorum dış baskı özellikle. Kulağa geldiği kadar sert bir eylem olmayabilir.

Eğer AB'ye ya da ekonomik örgüte ya da herhangi bir kuruma üye olmak istiyorsa rekabet kurallarına uymak zorunda ve bu sözü vermek zorunda. Bu, örgütün kurallarından bir tanesi. Bu yüzden ek bir baskı uygulamış oluyor. Evet, ben bu uluslararası ağın bir parçası olmak istiyorum. Evet, dünya sağlık örgütünün bir parçası olmak istiyorum. Rekabet hukukunu benimsemeli kuralları kabul etmeli Çin'deki ML'de olduğu gibi bir söz vermek durumundayım demek zorunda kalıyor ülkeler. Ve tabii ki bazı bağlar vardır burada reddedemeyiz.

Bu yakınsamaya ülkeleri iten ikinci kural ise şöyle. Belli bazı ülkelerde gereklere uygun hukuki yapı olmayabiliyor. Kendi işletmeleri bizim piyasamıza girerse biz ekonomimizi başka ülkeye kaptıracağız. Bu da ekonomik bir tehdittir ve buraya gerekli olan yasal düzenlemelerin yapılması uluslararası rekabeti destekleyecektir. Üçüncü boyut ise otonom yapıların, otonom kurumların bulunması gerekliliği. Pek çok ülkede yasaların bozulması ve ülkelerin kendi yasalarındaki değişiklikleri kuralsızlaşmanın önüne geçecek şekilde değiştirmeleri. Ve iktisadi bir kural belirliyoruz yasa belirliyoruz. Biz de iktisatçıyız ekonomi uzmanıyız biz de yasayı böyle değiştirmeli böyle kurmalısınız diyoruz. Tabii ki iktisatçılar ülkeleri daha açık daha şeffaf sistemler kurma yolunda itme görevini üstleniyorlar. Ve bütün yükü omuzlarına alıyorlar.

Esas konuşmak istediğim işbirliği konusuydu o konuya geçelim. Kısaca resmetmek gerekirse işbirliğinden çok faydalanacak taraf var. Mesela A ülkesinde bir ihracatçı var ve B ülkesindeki ithalatçı kendi ülkelerindeki vergi oranlarını değiştirdikleri zaman A ülkesinden B ülkesine ithalat ve ihracat gerçekleşebiliyor. Çünkü rekabet karşıtı uygulama B ülkesinde ortadan kalkıyor. Tabii bu tek başına gerçekleşmiyor çünkü B ülkesindeki ithalatçılar rekabeti kısıtlarlarsa B ülkesindeki rekabet kurumunun uygulaması tüm durumu belirleyici özellik kazanıyor. Ya da rekabet kurumu A ülkesinde bir işbirliği gerçekleşecek olursa, B ülkesine gidip bakın böyle bir şey olursa böyle bir fayda sağlanacak. Elbette sizin için gerekli olabilir. Ülkenizdeki rekabeti kontrol etmek istiyorsunuz ama rekabet kuralınız değişirse ikimiz de kazanacağız diyebilir. İkincisi tam tersi olabilir. Eğer A ülkesi ve B ülkesi kendi ticaretlerini liberal bir hale getirmişlerse ihracat ile ilgili yasa ve kısıtlamalar bir kartel oluşturacaksa ya da hakim bir konuma getirecekse belirli bir şirketi, aslında bakarsanız ticaretten elde edilecek



olan faydalar A ülkesinin beklentilerini ön plana çıkardığı için sınırlarını aşmasına neden olabilir. Tabii ki monopol yapıyı engellemek, önüne geçmek için bu yasalarda dikkatli ele alınmalı. A ülkesindeki kurban konumundaki kişiler böylece daha iyi uygulamalara geçebilir. B ülkesindeki firmalar da kendi çalışmalarını yapacaklar. Elbet bunun incelenmesi ve soruşturulması gerekiyor. Ve genelde B ülkesindeki ithalatçı firma bunu yapamıyor. O yüzden kendi tüketicilerini mağdur eden bir yapıdan bahsediyoruz. Belki yetkililer ellerinde araçları soruşturma yetkileri olduğu için A ülkesindeki rekabet kurumunun bu uygulamasını ortadan kaldırması için gerekli iletişimi kurmasına yardım edebilir. Böylece işbirliği oluşabilir. Elbette uluslararası kartellerin eylemlerinin kontrol edilmesi gerektiğini biliyoruz. Elbette mağdurlar pek çok bölgede dağıtıma girecek ürünün kolayca yayılmasına izin veremeyecekler. İşbirliği yapılması durumunda ortak bir karar alınması daha kolay olacaktır ve çareler göz önünde bulundurularak bir sonuca ulaşılacaktır.

Bir boyuttan daha bahsetmek istiyorum. Uluslararası işbirliğinin bir başka boyutu daha bulunuyor. Uluslararası işbirliği rekabet kurumlarının müdahale olasılığını arttırıyor çünkü uluslararası işbirliği rekabet kurumlarının yapmış olduğu işleri eylemleri daha tutarlı hale getirmesine fırsat veriyor. Pek çok çok uluslu şirket olduğunu biliyoruz. Ülke küçük olursa eğer elbette belki küçük bir oyuncuyum, küçük bir ülkede yaşıyorum ama çok büyük birkaç rekabet kurumunun zaten incelediği bir sorunla karşı karşıyayım. Uluslararası işbirliği bunu çözebilir. Mesela Zambiya'daki rekabet kurumundaydık ve Zambiya'daki tek şişeleme tesisinin önümüze geldiğini gördük. Coca Cola'ydı bu firma. Coca Cola'nın rakipleri kendi ürünlerini işlenmesinde güçlükler yaşıyorlardı. O yüzden Coca Cola'ya bildirdiler. Önce Coca Cola'daki kimseye telefonla bile ulaşamadılar. Çünkü Zambiya'daki yetkili birim Güney Afrika'daydı ve Zambiya'dan oraya ulaşmak çok zordu. Sonra o kişiye ulaştık ve dedi ki beyler sorunuz nedir? Biz de o sorunu anlattık açıkladık. Ve dediler ki yani benim bir şirketi satın almamı istemiyor musunuz? Zambiya'ya ihtiyacım yok. Tamam, o zaman kalsın. İşte küçük ülkelerde böyle şeyler oluyor. Küçük bir iç piyasası varsa, rekabet kurumları varsa daha büyük bir ağın parçası iseler böylece sorunu bastan çözebiliyorlar. Çok önem taşıyor. Bu arada COMESA'nın şimdi uydulaşmış bir şirket satın alım ağına sahip olduğunu

söylüyoruz. 20'den fazla ülkede faaliyet gösteriyorlar Güney Afrika, Doğu Afrika'dan Kuzey Afrika'ya kadar büyük bir alanı kapsayan bir çalışma alanları bulunuyor. Coca Cola'nın Güney Afrika'daki müdürü tek bir işlemle 20 ülkedeki 20 rekabet kurumunu etkileyecek bir karar alamaz. Bana ne diyemem diyor.

Ve işbirliğinin beşinci faydasından bahsetmek istiyorum. Potansiyel rekabet karşıtı uygulamalar hakkında bilgi edinmenize olanak sağlıyor uluslararası işbirliği. Elbette sorun yaşadığımız zaman hepimizin sektörlerinde çimento var. Hepimizin çimentoyla ilgili sorunlar yaşadığını varsayabiliriz. Bazen de benzer vakalar görmekte. Elbette rekabet kurumuna taşınan bir olay başka bir rekabet kurumu ve bir ihlale ilişkin çok somut bir kanıt bulmuş ise bunu iç pazarına bakarak aynılarının olup olmadığını size anlatabilir. Afrika'da yine hep Afrika'dan bahsediyorum başka örnekler de var ama Afrika'dakiler aklıma geliyor. Bir zamanlar çok uluslu bira sektöründe, Castell gibi, ülkeler arasında rekabeti kontrol ediyorlardı. Bir ülkedeki faaliyetlerini sürdürüyor diğer ülkedeki başka bir firmayla şirket satın almasıyla birleşiyor başka bir ülkede üretimden bahsediyordu. Rekabet kurumları birbirleriyle iletişime geçmezlerse ne olup bittiğini bilmiyorlar ve farkına da varmıyorlar. Bir firmanın bir ülkedeki faaliyetlerini durdurmasının aslında piyasadaki rekabet yüzünden olduğunu anlayamayabiliyor rekabet kurumları. O yüzden Doğu Afrika'da pek çok vaka ve örnek var.

İşbirliğinin altıncı faydası aslında deneyimlerin alışverişi ve en yararlı uygulamaların aktarılması. Bununla ilgili pek çok örnek verebilirim. Özellikle sevdiğim COMPAL Programı Latin Amerika ülkelerine uygulanmıştı. Pek çok ülkede Latin Amerika'daki pek çok ülkede rekabetle ilgili hususlarda bu kullanıldı. OECD gibi pek çok forumda bunu dilde getirdiler. Amaç da zaten deneyimlerini aktarabilmek en iyi uygulamaları, örnekleri başkalarıyla paylaşmaktı. Tabii ki bir kurumdan başka bir kuruma bu meselelere bakış değişebilir. O yüzden de şeffaflıkla en iyi uygulamaların paylaşılması büyük önem taşıyor. Kartel atölye çalışması yapılmıştı. Tabii ki pek çok farklı faaliyet içinde bulunabiliyor kurumlar. Rekabet kurumları bir araya gelip kendi uygulamalarını karşılaştırıyorlar. Kimin en iyi uygulaması olduğunu görüyorlar. Farklı şekillerde tezahür eden bu uygulamaları birbirlerine aktarıyorlar işbirliği içinde.



Özellikle bölgesel işbirliğine önem verildiğini ifade edeyim. Bunun pek çok nedeni var. Bölgesel işbirliği özellikle rekabet hakkında ise çok büyük önem taşıyor. Öncelikle bir ülkenin ekonomisi genelde komşu ülkelerin ekonomisine bağlıdır. Bu her zaman geçerli olmasa da sıklıkla doğru olan bir durumdur. Komşu ülkelerin ekonomisine bağlıdır bir ülkenin ekonomisi. Uzakta olan ülkenin ekonomisiyle ilgili olmayabiliyor. İkincisi giderek daha da fazla komşu ülkelere benzer ekosistemi paylaşırlar. Aynı tarihi aynı dili aynı kültürü ya da aynı şeyleri paylaşırlar. Bu da koordinasyonu daha kolay hale getirir işbirliğini kolaylaştırır. Üçüncüsü bir anlaşmanın müzakeresi bölgesel olması durumunda daha kolay. Yıllardır gördük biliyoruz. Çok taraflı müzakereler bazen en egemen en dominant müzakereler olur ve bu müzakereler başladığı zaman ya çift taraflı karşılıklı birebir görüşmeler şeklinde de olabiliyor. Elbette bu bölgede birden fazla ülke varsa çok taraflıysa daha homojen müzakere etmek mümkün olabiliyor. O yüzden Avrupa Topluluğu Doğu Afrika topluluğu gibi örneklerde bunu gördük. Eğer bölgesel bir anlaşma yapılırsa benzer görüşteki ülkeler, sadece aynı coğrafya olmak zorunda değil benzer görüşleri paylaşan ülkeler bir araya gelip bunu tartışabiliyorlar ve ilginç bir görüş birliği sağlanıyor. OECD'de bunun örneğini gördük, bölgesel forumlar yapıldı. 3 bölgesel kurum vardı. Birisi Güney Kore'de biri Budapeşte'de geçiş ekonomisiyle ilgiliydi. Bir tanesi de Latin Amerika'da açıldı çünkü Latin Amerika'da da, hepimizin bildiği gibi Latin Amerika forumu yapılıyor ve Latin Amerika ülkeleri birbirlerine daha rahatça durumu aktarıp konuşabiliyorlar. Tabii ki medeni hukuk uygulamaları bu anlamda daha yaygın oluyor. Brezilya hariç. Çünkü ortak dilleri var benzer rekabet yasaları bulunuyor. Yani bölgesel işbirliğinin daha farklı faydaları olabilir. Elbette bölgesel işbirlikleri anlaşmadan anlaşmaya geçişebiliyor. Bazen bir anlaşmada deneyimleri paylaşıyoruz. Bir başka anlaşmada entegrasyon ilkeleri belirleniyor ve daha öncede dile getirilmişti orijinal bir forum olabilir. Şirket satın alımları ve birleşmeleri hakkındaki yasalar uygunlaştırılarak bir ağa dahil edilebiliyor, COMESA komisyonunda olduğu gibi, evet. Oldukça da esnek bir yapı olması bölgesel bir forumun bahsettiğimiz gibi bir faaliyet göstermesini gerektirmiyor.

Peki, sonuçlarla ilgili ne diyebiliriz? Bunlara bununla ilgili olarak dürüst olmak istiyorum özellikle Asya'daki ASEAN rekabet kurumunu oluşturmasını destekleyen bir forumdu bu bölgesel forum. 2015 yılında

karar alarak her ülkenin rekabet kurumu oluşturmasını şart koştu ve ülkelerin de böylece beraber hareket etmesi mümkün olabildi. Peki, başka sonuçlar nedir? Bu anlaşmanın bir kısmı, bölgesel gruplaşmalarda daha etkin oldular. Diğerlerine kıyasla daha etkin ve etkili oldular. Çok net olan bir başka husus var. Bir bölgesel ağın parçası olabilmek aslında bakarsanız her bir üyenin eşit olsa da olmasa da bir baskı altına girmesi. Yani belli bazı değişiklikleri uygulamaya almak için kendi eşit koşullarındaki ülkelerin baskısına maruz kaldığı işler biraz daha hızlı ilerliyor. Tabii ki çatışmaların ve anlaşmazlıkların çözümünde daha faydalı olabiliyor bu tür işbirlikleri. Uluslararası anlaşmaların yaratabileceği çatışmalar böylece bastan çözülüyor ve teknik yardım sunuyor. İnsanların birbirleriyle konuşması her zaman yardım için gerekli olabilecek kaynakları tespit etmesine, nasıl araçlar gerekli olduğunun bilgisine erişmesine yardımcı olabiliyor. Avrupa'daki örnekleri neler? Nordic İşbirliği anlaşması var, çok derin düzeyde işbirliği gerektiren ve öngören çalışma bu. Ve bu anlaşma sayesinde rekabet kurumları arasında gizli sayılabilecek bilgilerin değiş tokuşuna da alışverişine de izin verilecek. ECN Avrupa Topluluğunun bir parçası olsa da gene de rekabet kurumlarının işbirliğine ihtiyaç duyuyor. Bu kurumların bir araya gelerek temel prensipler ilkeler üzerinde hemfikir olmaları gerekiyor. Aslında pek bölgesel olmayan ilginç olan bir başka gruplaşma ise BRICS. Esas amacı tabii ki büyük olması ve gelişmekte olan ülkeleri içermesi ve ortak bir yaklaşım içeren ülkeleri kendi bünyesinde birleştirmesi. BRICS çok aktifti. İster Rusya ister Brezilya olsun dijital alanda çok aktifti çok hareketliydi. Farklı ülkelerde pek çok işi başardılar. Bu arada çok ilginçtir dijital alanda eleştiri yapabildiler. Çünkü piyasanın dışından gelen başka rakip yıkıcı diyebileceğimiz teknolojiler böylece rekabet kurumları tarafından kontrol edilebildiler. Hiyerarşik bir yapı var.

Tabii ki bağımsız çalışan kurumlar da var bir araya geliyorlar ve platformda buluşarak şirket nosyonunu değiştirebiliyorlar. Ve elimizdeki enstrümanların büyük bir kısmı da bu yeni gerçekliğe odaklanıyor. İlginç olan ise şu dünyanın neresinde olursak olalım aynı sorunu yaşıyoruz. Belki de rekabet hukuku alanında tarihte bir ilk yaşanıyor hep deneyimli kurumlar var, hiç deneyimli olmayan yeni kurumlar var. Fikir şuydu deneyimsiz olanlar deneyimli olanları izleyip takip etsin onların yaptıklarını izlesinler ama dijital meseleye baktığımız zaman dijital olarak baktığımız



zaman hepimiz aynı anda öğreniyoruz o yüzden bir rekabet hukukunun başka bir ülke tarafından benimsenmesi çok normal.

Evet, söylediğimi bir özetleyeyim. Milli rekabet kurumlarının benimsedikleri hukuklar çok farklı olabilir. Değişik olabilir, başka bağlamlara sahip olabilir. Bazen bir ticari birliğin ya da devlet anlaşmasının ya da rekabet kurumları arasındaki yapılan anlaşmaların parçası olabilirler. Farklı seviyelerde olabilirler. Danışmanlıklardan konsültasyonlardan geçebilirler farklı türde olabilirler. Aslına bakarsanız şu an çok dominant olan bir türü var. Bu da isteğe bağlı ya da çift taraflı olanı var. Çok uzun süre böyle bir trend vardı. Kurumları, şirketleri ya da ülkeleri işbirliğine zorlama eylemi vardı. Bunun yerini çift taraflı işbirliği aldı. Çift taraflı işbirliği çok daha fazla avantaja sahip, çok esnek ve daha önce de dile getirilen sorunları içermiyor. Bu sabah dile getirildi. Aslına bakarsanız, tango yapmak için 2 kişi gerekir. Bir anlaşma için 2 kişi gerekir. O yüzden bazı ülkeler başka ülkelerle işbirliği yapmak istemeyebilirler. Bunun nedenleri olabilir, işbirliği anlaşmaları olmayabilir ama bunu başka bir şekilde telafi edebilirler.

Peki, bu işbirliğini yönetebilecek kurumlar hangisidir? Çok uzun bir liste hazırlayabiliriz elbette. Rekabet hukukundaki ihlalleri belirleyebilecek bir liste dolusu olur. Benim ülkemdeki şu ihlalleri takip edecek, şu kişi olacaktır diyebilirsiniz ve rekabet yasasını böylece takip ederek, uygulamaya alabilirsiniz. Notlar almak ve delil toplanması gerekecek tabii ki. Bu alanda da işbirliği gerekebilir, kurumlar işbirliği oluşturabilirler. Bu temel faaliyetler zaten bir tanesi bu ECN'de yaptığımız ve zararlar ilgili teoriler tartışılabilir. Bunun için işbirliği oluşturabilir. Zaten bunu çok yapabiliyoruz ve idari ve yargıya ait kararları uygulamaya alınması.

İşbirliği için gerekli enstrümanlar neler peki? Daha önce de söylemiştim. Bir de rekabete dayalı anlaşmalar var veya rekabet dışı anlaşmalar var ve zannediyorum bu konuyla ilgili insanın açık fikirli olması lazım. En olası enstrüman nedir? Çok basit bir örnek vereyim kısa bir süre önce bir gelişme yaşandı. İşbirliği alanında yaşanan bu gelişme aslında bir girişimden oluşuyor ve Avrupa Topluluğu ile İsviçre arasındaydı. Avrupa birliği hala işbirliği anlaşmalarına tabi. Tabii ki birkaç ülke arasında Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Kore ve Kanada. Bunlar çift taraflı antlaşmalar, ikili antlaşmalar ama ilk nesil işbirliği antlaşmalarında gizli bilginin alışverişine izin verilmiyordu eğer bunla ilgili bir feragatname

imzalanmamışsa bu yapılmıyordu. Yeni bir gelişme oldu ve 2013'te yaşandı bu gelişme. Yeni işbirliği anlaşmaları çıktı daha, derin işbirliği anlaşmaları hazırlandı. ECN İsviçre örneğinde de böyle bir şey yaşandı. Gizli bilgilerin paylaşımına izin verildi. ECN yani Avrupa Topluluğundaki ülkeler ile İsviçre arasındaki gizli bilgilerin paylaşımına olanak verildi ve işbirliği antlaşması bunu mümkün kıldı. Aynı yere aynı yüze aynı bakarak koruma sağlanması mümkün oldu. Ve böylece gizliliğin korunması sağlandı. Ama çok açıktır ikinci nesil antlaşmanın konusudur. OECD'den bir örnek vermek istiyorum. OECD, C çünkü işbirliğinin cooperation'ın ilk harfidir. O yüzden de işbirliğinden bahsediyoruz. OECD'deki yaşanan temel tartışmalardan biri de bu, yaptığımız işbirliği antlaşmanın nasıl daha derin bir seviyede gerçekleştirebiliriz sorusudur. Hep zaten işbirliği antlaşması yaptık ve farklı tabii ki örneği inceliyoruz. Mesela gizli bilgilerin paylaşımı ve alışverişi üzerine araştırma yapıyoruz. Tabii ki başka konular da buna dahil olabilir. Mesela A ülkesi B ülkesinin almış olduğu kararı tanıyabilir ve uygulamaya alabilir. Yani birden fazla ülkenin aynı kararı tanınması mümkün olabilir. Bu daha da derin bir işbirliği olacaktır o yüzden araştırıyoruz inceliyoruz. Zaten amacımız daha fazla işbirliğinin ve daha derin işbirliğinin gerçekleşebilmesi.

Peki, işbirliği olmayınca ne olur? Pek çok rekabet kurumu için tehdit olabilir. Bunlardan bir tanesi siyasi çöküş olabilir. Caydırıcı olabilir o yüzden. Doksanlarda bu yaşandı büyük şirket alımları birleşmeler oldu. Dünya savaşı gibi, dünya çapında devletlerin çatıştığı bir alana dönüştü. Bu tür şirket birleşmelerine izin verilmemeli dendi. Gerçekten siyasi savaştı. Rekabet kurumları gerçekten böyle bir hususun siyasete taşınmasını isterler mi? Bence istemezler elbette hukukun da önemi burada yatıyor. Elbette rekabet kurumunun bağımsızlığı otonomluğu burada çok büyük önem kazanıyor. O yüzden devletler bazen bu çatışmalara belli bir yere kadar müdahale edebilirler. Elbette rekabet kurumu için bu faydalı olabilir. Elbette faydası da bulunabilir ama rekabet kurumları arasında yakınsamalar olursa ne olur? Milli kurumlar kendi vakalarını nereye taşıyacaklarını belirler. Diyelim ki zaten belli bir karar vardır belli bir kurum vardır. Avrupa Birliği neden büyük dijital vakalarla uğraşsın? Çünkü herkes şunu biliyor eğer hakim durum kurulması söz konusu olduğu zaman rekabet başka boyutlara taşınabiliyor. O yüzden Google'la, Facebook'la ya da başka büyük



firmayla savaşırsam Avrupa Birliği nezdinde davamı taşıyım ve böylece kendi ülkemdeki rekabet kurumunun yetkisiyle kısıtlı kalmam. İşte farklar burada yaşıyor. Bir rekabet kurumu başkasına karşı.

Son olarak da yargıçlar anlaşmazlıkları çözebilirler. Aslına bakarsanız onlar da farklı yetki alanlarında farklı vakaların farklı şekilde izah edilebileceğini biliyorlar. Bunun farkındalar. Rekabet kurumlarının yaptıklarına bakarken belli bazı şüpheli ya da şüpheli yaklaşımı benimsemek durumundalar. Ve böylece hukukun ve yasaların ve doğru bulunmazsa tabii rekabet kurumunun itibarı da zedelenebiliyor. Aslına bakarsanız, rekabet kurumları arasındaki bu işbirliği kendi bağımsızlıklarını pekiştirecek, güçlendirecek ve aldıkları kararları hukuka uygun bir şekilde uygulamaya koyabilecekler. İşbirliğini başka bir boyuta taşıyabilecekler.

Yaptığımız çalışmalardan bir tanesi ise işbirliğine ilişkin anlaşmaların gelişmeleri hakkındaydı, ne yaptık? Kurumlar arası işbirliği anlaşması sayısının inanılmaz arttığını görüyoruz. Rekabet kurumları birbiriyle müzakere ediyorlar demek bu. Bunu gerçekleştirebilmesi daha kolay, devlet düzeyinde olması daha güç. Devlet düzeyinde anlaşma sağlanacaksa eğer devleti hükümeti de sürece katmak zorundasınız. Ama çok çıkış görüyoruz, bu rekabet kurumları arasında yapılan işbirliği anlaşmalarının sayısı artmış. İkincisi işbirliğine ilişkin davaların sayısının da arttığını görüyoruz. Pek çok üye ülke var ve bu üye ülke sayısı arttığı sürece 2007-2011 yılları arasında, 4-5 yıl içerisinde uluslararası işbirliği de artmış. Benzer kartel vakalarında yüzde 16, şirket birleşmeleriyle ilgili davalarda yüzde 20'nin üzerinde, kötüye kullanmada yüzde 35 oranında işbirliği artmış.

Peki, kısıtlamalar neler? Tabii ki kısıtlamalar daha önce de dile getirildi. Türkiye örneğinde de belli bazı kısıtlamalar var. Mesela bloklamalar var, kullandığımız ambargolar var. Belli bazı ülkelerin başka ülkelerle işbirliği yapma istekliliği bazen işe yarıyor bazen işe yaramıyor çünkü işbirlikleri ve feragatnamelerin imzalanmasının mümkün olamaması, çünkü belli bir nesil ve ilk nesil bir işbirliği sözleşmesi imzalanmışsa, feragatname olması, bir feragat durumunu olması gerekebiliyor. İşte bu noktada bölgesel işbirlikleri devreye giriyorlar. Çok faydalı olabiliyor bölgesel işbirlikleri. Bir dizi ikili işbirliği anlaşmasından daha faydalı olabiliyor. Pek çok farklı yasal standart var o yüzden de bu yakınsama yaklaşımı işe yarayabilir. Belli bazı engellerin üstesinden gelinmesi durumunda işbirliği mümkün olabiliyor.

OECD'nin tabii ki yaptığı pek çok iş var uluslararası işbirliği alanında çalıştığımız aşikâr. Elbette yaptığımız çalışmalar içinde 2014 yılında kabul etmiş olduğumuz bir tavsiye mektubumuz var. Şimdi şu an itibariyle halihazırda bir döküm hazırlıyoruz, işbirliği anlaşmalarının envanteridir bu. Tipik hükümler var, normal bir işbirliği anlaşmasında olması gereken tipik bir hüküm nasıl olur tespit etmeye çalışıyoruz. Yeni bir anlaşma yapmak isteyen herhangi bir ülke ya da kurum buna bakarak kendilerine ait bilgiyi orda bulabilecekler.

Şimdi konuşmamı bitirirken şu konuyu söylemek istiyorum: elbette uluslararası işbirliğinde halihazırda devam eden pek çok husus var. Ve sorun bulunabiliyor. Ama etkin bir şekilde bunu uygulamaya almamız lazım. Daha fazla rekabet kurumunun işbirliğine girmesi gerekiyor. Neden? Bu sadece yasanın yürütülmesi için değil rekabet kurumlarının varlığı için gerekli. Teşekkür ediyorum ilginize ve alakanıza.

SUNUCU

Profesör Jenny'ye bizler de çok teşekkür ediyoruz ve kendilerine plaket takdim etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Adem Bircan'ı da sahneye davet ediyorum alkışlarınızla.





PANEL III: “Kartellere Karşı Etkin Uygulamalar”

Moderatör:

Ahmet ALGAN

Rekabet Kurulu Üyesi

Konuşmacılar:

Antonio GOMES

Finans ve Girişim İşleri Müdür Yardımcısı V., OECD

Francis W. KARIUKI

Genel Müdür, Kenya Rekabet Otoritesi

Liudmila BORISOVA

Saratov Bölge Ofisi Başkanı, Rusya Antitekel İdaresi

Arsen ISKAKOV

Başkan Yardımcısı, Kazakistan Rekabet Otoritesi

26 KASIM 2019
10.45 – 12.45

SUNUCU

Kıymetli konuklarımız, tekrar hoş geldiniz. Forumun üçüncü paneliyle devam ediyoruz. Paneli modere etmek üzere Rekabet Kurulu Üyesi Sayın Ahmet Algan'ı ve konuşmacılar OECD Finans ve Girişim İşleri Müdür Yardımcısı Sayın Antonio Gomes'i, Kenya Rekabet Otoritesi Genel Müdürü Sayın Francis Kariuki'yi, Rusya Anti Tekel İdaresi Saratov Bölge Ofisi başkanı Sayın Liudmila Borisova'yı ve Kazakistan Rekabet Otoritesi Başkan Yardımcısı Sayın Arsen Iskakov'u mikrofona davet ediyor ve sözü Sayın Algan'a bırakıyorum.



Ahmet ALGAN
Rekabet Kurulu Üyesi

Hanımefendiler ve beyefendiler, başlamadan önce ben de teşekkürlerimi sunmak istiyorum, selamlarımı sunmak istiyorum. Aynı zamanda, kendi adıma ve Türk Rekabet Kurumu adına bizim için burada olmak ve sizleri burada misafir etmek büyük bir onur ülkemize konuk etmek. Aynı zamanda ICF'in ikinci gününe hoş geldiniz. Kartellere karşı etkin uygulama başlıklı oturumumuza hoş geldiniz.

Bu tür anlaşmaların içerisinde belli başlı hükümler vardır ve ticari anlaşmalar teşebbüsleri içerir ve aynı zamanda bu teşebbüslerin amaçları doğrultusunda

çalışma gösterir. Hepinizin bildiği gibi uygulamada genel olarak fiyat tespiti ve coğrafi pazarların veya ürün pazarlarının paylaşılmasıyla gerçekleşir. Karteller pazar ekonomisinde yer alır ve Avrupa Komisyonunun tanımladığı gibi yer alır. Karteller söylendiği gibi rekabet kurumları için her zaman sorun teşkil etmiştir. Teknoloji, ekonomi ve sosyal hayatta, pazarda problemlere sebebiyet vermiştir. Bununla beraber sosyal çıkarlar ve özel çıkarlar birbirleriyle çatışmıştır. Bu durumda bu kolektif irade



pişmanlık programları olarak geçiyor. Maalesef bazı önemli sorunları da var. Bir taraftan bir risk bulunuyor. Pişmanlık programlarının rekabet kurumlarını ataletle mahkum etmesi durumu var ve sorunların çözümüne ilişkin bir şey yapmamaları. Tabii ki bu ikiliklerden haberdarız. Daha gelişmiş teknolojilerin elimizde olması bizim faydamıza olur. Piyasalar teknolojilerden doğru oranda etkilenir. Makine öğrenimi, algoritmalar ya da teknik inovasyonların renderlenmesi gibi. Karteller dijital araçları kullanarak kendi komuta alanlarını geliştirirler. Son zamanlarda teknoloji üzerinden yaşanan gelişmeler farklı yargı etkilerini beraberinde getirdiler. Elbette biz bu alanda işbirliğinden faydalanabiliriz. Politikalar hakkında bilgi sahibi olabilir, hangi rekabet kurumlarının hangi kanunları ortaya çıkardığını hangi dijital piyasanın ortaya çıktığını takip edebiliriz.

Elbette çok değerli konuşmacılarımız var. Öncelikle kendilerini tanıtmak istiyorum. Sayın Antonio Gomes kendisi OECD'de Finansal ve Girişim İşlerinden Sorumlu Müdür Yardımcısı. Sayın Borisova FAS Rusya Saratov Bölge Ofisi Başkanı. Pakistan'dan gelen konuşmacımız Sayın Vadiyya Khalil panelimize katılmıyor. Kendi isteği dışındaki sebeplerden katılamayacak olduğunu bildirdi. Önce Sayın Gomes'e söz vereceğiz kendisi OECD'de yapılan çalışmaların alt yapısını anlatacak ve büyük boyutlu kartellerle ilgili yapılan çalışmaları anlatacak. Nasıl büyük bir gelişme yaşandığını, kartellerle ilgili yürütme alanında yapılan çalışmaların ne kadar kapsamlı olduğunu bize aktaracak. Çok teşekkür ediyoruz.



Antonio GOMES

Finans ve Girişim İşleri
Müdür Yardımcısı V., OECD

Ahmet Bey çok teşekkür ediyorum. Türk Rekabet Kurumuna bu nazik daveti için teşekkür ediyorum. Bu ilk İstanbul Rekabet Forumunu gerçekleştirdiği için tebrik ediyorum. Bu başarılı faaliyeti yürüttüğünüz için de yine sizi bu konuda tebrik ediyorum ve UNCTAD'a teşekkürlerimi sunmak istiyorum bölgesel işbirliğini desteklediği için.

Sayın Frédéric Jenny'i dinledik. Bölgesel işbirliğinin ne kadar önemli olduğundan bahsetti ve rekabet kurumlarının bir bölgede dinamik yarattığından ve nasıl birbirlerini desteklediğinden söz etti zaten. Şimdi etkin kartellere karşı etkin

eylemlerden bahsedeceğim ve yakın zamanda revize edilen tavsiyeler neler bunlardan bahsedeceğim.

Bildiğiniz gibi OECD son zamanlarda ortaya çıkan problemleri ele alıyor ve aynı zamanda bununla ilgili en iyi uygulamaları sunuyoruz ve bununla ilgili destek sağlamaya çalışıyoruz. Dünya üzerindeki rekabet kurumlarına yardımcı olmaya çalışıyoruz. Kartellerle savaş alanında uğraşma OECD'nin en önemli çalışmalarından bir parçasıdır. Neden? Çünkü aynı zamanda çok önemli bir parçası rekabetin, rekabet kurumlarının yaptıkları çalışmaların en önemli parçalarından. Burada tabii ki en önemli fikirlerden bir tanesi rekabet hukukunda şu: bu açık karteller en zorları çünkü bunlar hem zarar verebiliyorlar ekonomiye, hem tüketiciye zarar veriyorlar, iş ortamlarına zarar veriyorlar ve aynı zamanda devlete zarar veriyorlar. Dolayısıyla rekabet kurumlarının kartellere karşı bir girişimde bulunması gerekiyor ve bunu da sağlıklı ve güçlü bir şekilde yapması gerekiyor. Böylelikle, bu karteller ciddi bir şekilde cezalandırılmalı istiyorlar. Dolayısıyla ben buradaki konuşmamı bir kaç önemli noktaya zorunlu olarak değinerek aktarmak istiyorum. Bunlar bu zorluklar küreselleşme ve dijitalleşme sonucu oluşan zorluklardır ki zaten bu başlıklar da şu anda halihazırda yine devam eden bu forumun ana başlıkları. Aynı zamanda sizin de ifade ettiğiniz gibi,



OECD'nin son zamanlarda yapmış olduğu çalışmalardan bahsedeceğim ve rekabet kurumlarının bu sorunları nasıl ele aldığından bahsedeceğim ve OECD'nin bu konudaki tavsiyeleri nelerdir bundan bahsedeceğim. Bu tavsiyelerin genel hatlarını vermeye çalışacağım sizlere. Ve küresel ve dijital ortamda kartellerle nasıl baş edilir, baş ediliyor, programlar nedir, bunlardan bahsedeceğim.

Bu kilit zorluklara bakacak olursak halihazırda bahsetmiş olduğumuz, hem dijitalleşme hem de küreselleşme uygulamada belli başlı zorluklar oluşturmaktadır ve dolayısıyla uygulama bağlamında da çözümler bulunmaktadır. Dijitalleşme daha önce ifade edildiği gibi belli başlı algoritmalar var. Daha önce block chain'den bahsetmiştik. Bunun da sonuçları etkileyebileceğinden bahsetmiştik. Ve OECD'deki rekabet komitesi dijitalleşme konusunda birçok çalışma yapmaktadır. Ve bununla beraber gelecekte de bu çalışmaları devam edecektir. Burada çalışmalarımızın sonuçları aslında revize edilen tavsiyelerde zaten halihazırda yansıtılmıştır. Küreselleşme aynı zamanda zorluklar yaratmaktadır kartellerle baş etme konusunda çünkü karteller biliyoruz ki sınır ötesi çalışmalarda bulunuyor ve rekabet kurumları ve uygulayıcılar ulusal düzeyde kalıyor. Ve dün de ifade edildi, bugün de ifade edildi, OECD 2014 tavsiyelerinde de anlatıldığı gibi OECD aslında rekabet kurumlarıyla sınır ötesi çalışmalarda bulunuyor.

Yakın zamanda OECD olarak bir veri tabanı yayınladık uluslararası kartellerle ilgili olarak. Bunları incelemenizi öneririm. Burada gördüğümüz şey şu: 2014-2016 arasında ortalama olarak 50 uluslararası kartel tespit edilmiştir. Her bir yıl olmak üzere bunlar tespit edilmiştir ve artan sayıda uluslararası karteller bulunmaktadır. Ve bunlar da bu karteller işbirliği yapmanın ve koordinasyonu sağlamanın önemini şiddetli bir şekilde ortaya koymaktadır. Ve görüyoruz ki kanıtlar ve şahitler farklı ülkelerde bulunmakta, farklı yargılama ve yetki ortamlarında bulunmaktadır. Ve bazen tek bir yargının içinde erişilebilir olabilmekte. Uluslararası karteller soruşturmaları ve sorgulamaları bazen tehlikeye düşürmektedir. Ve dolayısıyla herhangi bir ülkede tehlikeye düşmesi bir başka ülkede aynı şekilde kartelin soruşturması tehlikeye düşürebilmektedir. Aynı zamanda da bu araştırma çabaları belli bir maliyet ortaya çıkarmaktadır. Bu

noktada yaptığımız işlerin maliyetini düşünmek zorunda kalmaktayız. Ve burada da çeşitli kararlar alabilmekteyiz. Aynı ihlali iki defa veya daha fazla cezalandırmak durumunda kalabilmekteyiz.

Dolayısıyla burada daha önce ifade ettiğim gibi OECD'yi ve yayınlamış olduğu tavsiyeleri uluslararası işbirliği konusunda yaptığı tavsiyeleri tanıdığımız zaman, tanıdığımızı düşünüyoruz ve yine işbirliğini geliştirme anlamında da bir girişim konusunda kartellere karşı savaşmada bir işbirliğini gerçekleştirmek üzere birçok çaba gösterildiğini biliyoruz OECD tarafından. Bununla beraber birçok tabii ki yasal araçlarımız var kartellerle baş etmek için.

2015 yılında ikili, hükümet arası işbirliklerine baktık ve 15 tane anlaşmayı OECD olarak kabul ettik. Ve en azından bu imzacılar arasında bir tanesi OECD'ydi. İstanbul Rekabet Forumunda biliyoruz ki birçok imzacı olacaktır. Ve bu noktadan itibaren daha bölgesel işbirliklerine yoğunlaşacağımızı biliyoruz. Ama bununla beraber tabii ki değişiklik yapma konusunda belli başlı zorluklar da yaşayacağız çünkü biliyoruz ki burada soruşturma sistemlerinin eksikliği söz konusu olabiliyor. Ve bilgilendirme konusunda sıkıntılar yaşanabiliyor. Ama sanıyorum ki, kurumlar arasında işbirliği bağlamında kesinlikle bir güven ortamı artık oluşturmaya başladık diye düşünüyorum.

Evet, şunu söylemek isterim ki gerçekten çok iyimserim aslında zorluklarla baş etme konusunda, dijitalleşmenin ve küreselleşmenin getirdiği sorunlarla baş etmede ve uğraşmada iyimser olduğumu söyleyebilirim. Şöyle bir şey var ki kartelle ilgili uygulamalarda aslında son birkaç yıldır oldukça başarı sağlandı. Ve OECD'de bir veri tabanı başlattık. Bu rekabet kurumlarının yapmış olduğu faaliyetlerle ilgili bir veri tabanı bu, katılımcı ülkelerin verilerini içeriyor. Ve şimdi halihazırda önemli bilgilere sahibiz. Özellikle son dört yıla ait, uygulamalara ilişkin bilgiler bunlar. OECD'nin rekabet kurumları yaklaşık 1270 karteli tespit etmiş durumda geçen son dört yıl içerisinde ve 17,3 milyar dolarlık bir ceza kesilmiş durumda. Verilerimiz son 4 yılda sınırlı olsa dahi aynı zamanda buradaki ortalama kartel kararlarını rekabet kurumları tarafından alınan kararları görebiliyoruz son 4 yılda. Ve hatta bunların ötesine gidecek olursak Avrupa Komisyonunda, mesela Almanya'da kartel sayılarında son 10-



15 yılda bir azalma olduğunu görebiliyoruz. Başarılı bir sonuca rağmen rekabet kurumlarının bu yeni zorluklarla baş etme gerekliliğinin farkında olmaları lazım ki zaten tavsiyelerden bir tanesi bu. 1998'e ait tavsiyeler aslında halihazırda büyük adımlardan bir tanesiydi ve hükümetlere açık kartellerle baş etmeleri konusunda belli başlı tavsiyelerde bulunuyordu. Ama bununla beraber, rekabet kurumlarının buldurması gereken, sahip olması gereken araçlarla ilgili bir kısıtlılık söz konusuydu. Ancak 2019 yılında yayınlanan bu tavsiyeler bu boşlukları dolduracak nitelikte ve son 20 yılda kartele karşı yapılan uygulamalarda elde edilen somut bir veri içeriyor. Ve tüm OECD ülkeleri şunda mutabık kalmıştır ki, kartellerin yasal etkileri göz ardı edilmemeli.

İkinci konuysa şöyle; ne tür güçler, araçlar olmalıdır rekabet kurumlarında? Tabii ki burada pişmanlık en önemli, en önemli olmasa bile dikkat edilmesi gereken hususlardan bir tanesi kartellere karşı savaşta veya mücadelede. Pişmanlık programı çerçevesinde yaklaşık 90 tane yargılama gerçekleşmiştir geçmiş yıllarda. Ve kartel vakalarının sayısı 2000'li yıllarda artmıştır. Ve verilere baktığımız zaman kartel vakalarında ele alınmayan kartel vakalarının sayısının çok olduğunu görüyoruz. Öyleyse burada pişmanlık yasasının, pişmanlık konusunun gücünü göz ardı etmememiz gerekiyor. 2014-2016 yılları arasında pişmanlık yasası kullanılmıştır %50'sinde bu vakaların. Ve pişmanlık yasası doğrultusunda uygulama yapılmıştır ve %90' ı bu davaların etkilenmiştir. Ve pişmanlık halihazırda çok önemli bir araç olarak varlığını sürdürmektedir. Ve OECD rekabet kurumları en etkin araç olarak görmektedirler kartellerin tespit edilmesinde bu aracı. Aynı zamanda şunu da kabul etmemiz gerekiyor ki halen daha bazı zorluklar var tabii ki pişmanlık programlarıyla ilgili olarak ve bunlar mesela tasarımlarıyla ilgili ve kısıtlarıyla ilgili. Ama daha fazla pişmanlık programları arasında etkileşim olursa ve daha fazla gönüllülük olursa ve yerleşim prosedürleriyle ilgili olarak mesela bitirme prosedürlerinde süreçlerinde ve yine özel hukuk zararlarına bağlı olarak, yeniden düzenlemeler yapılırsa bunlar farklı bir durum getirecektir. Mesela AB direktifleri yine aynı zamanda gelecekte pişmanlık programları uygulanmasında etki edecektir. Ve biz bütün bunun uygulamasını bizim veri tabanındaki bilgileri inceleyerek görebiliyoruz. Aynı zamanda şunu biliyoruz muhtemelen tahmin ettiğimizden daha az pişmanlık programı uygulaması

var. Sanıyorum bu pişmanlık uygulamalarının bilinirliği az ve birçok ülkede prosedürler bazen etkin olmayabiliyor. Veya kartellere doğru bir inisiyatif sağlayamayabiliyor. Ve çok az, düşük düzeyde inisiyatif oluştuğunu görüyoruz bu bağlamda kartellerde ve pişmanlık programlarının etkin olması için de tanınması gerekiyor. Bilinmesi gerekiyor tabii ki ve en önemli noktalardan bir tanesi ise burada açık bir prosedür var ki, o da pişmanlık programlarının geçerliliği. Ama eğer pişmanlık programlarına dayanacak olursak, güvenecek olursak ki zaten güvenmemiz lazım o zaman kesinlikle göreceğiz ki burada kartellerin tespiti son birkaç yılda stabil olan bu tespitler düşmeye başlayacaktır. Ve sanıyorum ki rekabet kurumları proaktif olarak hareket edecek olurlarsa kartelleri tespit etme konusunda, o zaman bu da pişmanlık programlarının güçlendirilmesi anlamına gelecektir. Yani daha fazla yeni yollar mı tespit etmemiz lazım? Mesela kartel tarama gibi yeni şeyler getirmemiz lazım çünkü dijital çağdayız artık, daha fazla veri var elimizde. Rekabet kurumlarının bu verileri akıllı bir şekilde kullanması gerekir. Ve bunların kullanılmasında başlanacak en iyi alanlardan bir tanesi kamu ihaleleridir. Çünkü birçok elektronik veri tabanımız var kamu ihalelerinde kullanılacak ve böylelikle potansiyel örüntüler tespit edilebilir. Bu ihaleye katılanlar arasında çıkarıcılık olup olmadığını görmek mümkün olacaktır.

Bununla beraber rekabet kurumları raporlama yapmaktadır. Raporlama programları bulunmaktadır. Bunlar da kullanılan araçlardan bir tanesi olarak çıkmaktadır. Tavsiyelerde şunun altı da çizilmiştir. Soruşturma güçlerinden bahsedilmiştir. Tabii ki baskınlar en önemli soruşturma güçlerinden bir tanesidir. Ve bu sadece iş yerlerine yapılan baskınlar değil ama aynı zamanda özel alanlara yapılan baskınları da içermektedir. Başka önemli nokta ise rekabet kurumlarının tüm bilgilere ve tüm türde bilgilere erişiminin olması lazım. Halihazırda bazı rekabet kurumlarının erişebildikleri bilgi türleri sınırlıdır. Mesela dijital, elektronik bilgilere erişimleri olamayabilir. Dolayısıyla bilgiye erişim çok önemli.

Ve aynı zamanda önemli olan başka bir şey de personelin yeterli derecede eğitim alması. Ve bu personelin de doğru donanım ve yazılıma sahip olmaları gerekmektedir. Ekiplerinizi gerekli şekillerde hazırlamazsanız mesela server'lere nasıl bakılacağı ne tür yazılımların kullanılacağı bilinmezse



personel tarafından etkin bir şekilde mücadele gerçekleşmeyecektir. Mesela benim deneyimimden yola çıkarak şunu söyleyebilirim ki beş milyondan fazla dokümanı yakaladığımız oluyor tek bir adımda ve işte bu beş milyon dokümanı yakaladım şimdi ne yapacağım diye sorabiliyoruz. Kaç yıl sürecektir bunu araştırmam diye sorabiliyoruz. İşte burada bunları 90.000'e indirip, 90.000 doküman bile çok fazla sayıda bir doküman oluyor incelenmesi için. İşte bu noktada çok özgün olmak gerekiyor. Ve sadece ve sadece ihtiyacımız olan verilere ulaşım sağlamak önemli, ilgili olan bilgileri toplamak önem arz ediyor ki böylelikle bu yapılacak olan araştırmalar süreklilik arz edebilsin. Aksi takdirde kanıtlara boğulmuş olarak kalırız, boğuluruz. Çünkü bu en iyi savunma mekanizması olacaktır. Çünkü karteller bilecektir ki, kanıtlara boğulacaksınız dolayısıyla bunların içerisinde çıkamayacağınızı bileceklerdir.

Bir başka konu ise, önemli nokta ise, bunun altını çizmek istiyorum, işbirliğinden bahsetmek istiyorum. Yine rekabet kurumları arasındaki işbirliğinden bahsettik. Diğer kolluk kuvvetleri veya uygulayıcılarla olan işbirliğimizden aslında fazla bahsetmedik. Mesela Brezilya örneğinde olduğu gibi savcının, başsavcının bu işin içerisine dahil olması yine birçok önemli kartellerin ortaya çıkarılmasında yardımcı olmuştur. Yani kamu ihale kurumlarının yine kolluk kuvvetleri ile birlikte çalışmalarını gerekmektedir. Yine yolsuzluk karşıtı kurumlarla işbirliği yapılması gerekmektedir. Ne olabilir? Çünkü burada karteller başka yolsuzluk ve başka suçlarla ilintili olabilirler.

Son bir tavsiye ise burada ifade etmek istediğim şu: etkin ve caydırıcı önlemlerin alınması, yaptırımların uygulanması. Ve burada bir algımız var ki biliyoruz ki bu pişmanlık programları artıyor. Ama burada mali uygulamalar stabil olursa eğer, o zaman kartellerle baş etmek daha kolay olacaktır. Burada verilere baktığımızda uluslararası kartellerin %14'ünde suçlular birden fazla kez bu suçu işlemeye devam ediyorlar. Eğer ceza güvenilirliğine bakacak olursak bu suç yaptırımlarında çok az sayıda hapis cezalarıyla cezalandırıldıklarını görüyoruz.

Sonuç olarak diyebilirim ki bütün bu yetki alanlarında, yargılamalarda halihazırda doğru kaynakların kullanılması lazım. Tabii kaynakların bulunması hususunda tartışma yapıyoruz. Bununla beraber AB

düzeyinde kuralların uygulanması gereğinden bahsediyoruz. Ve bununla beraber rekabet kurumlarının AB düzeyinde tutarlı güçlerinin olması gereğinden bahsediyoruz. Ve aynı zamanda da teknolojik değişimle başa baş gitmemiz gereğinden bahsediyoruz. Rekabet kurumları artık kendi teknoloji takımlarını kuruyorlar ve kendi bilim insanlarıyla bunları yapıyorlar. Mesela daha fazla algoritma arıyorlar ve bu danışıklı-dövüş işlerine daha fazla önem gösteriyorlar. Yani burada aslında bu tarz şeyler yeni bir şey getirmiyor ama kartellere karşı uygulamanın neye benzemesi gerektiğinden bahsediyor ve bununla beraber kılavuzluk yapıyor. Çünkü bizler hepimiz bunları bilsek de, tanışsak da yine birçok ülkenin bu güçlere veya araçlara sahip olmadığını bilmemiz lazım. Bu bütün rekabet kurumlarının, masa etrafındaki rekabet kurullarının birliktelik oluşturması anlamına geliyor ve bütün bu araçları kullanabilmemiz gerekiyor. Bununla beraber OECD'nin size her zaman destek olduğunu ve daha fazla destek vereceğini, kartellere karşı yapacağınız mücadelede daha çok destek vereceğimizi unutmamanız gerekiyor. Teşekkür ediyorum dinlediğiniz için.

SUNUCU

Sayın konuşmacımız Antonio Gomes'e plaketlerini takdim etmek üzere Rekabet Kurulu İkinci Başkanı Sayın Arslan Narin'i takdim ediyorum sahneye alkışlarınızla.



AHMET ALGAN

Teşekkürler Sayın Gomes sunumunuz için. Sayın Gomes bize küreselleşme konusunda yeni istatistiklerden bahsetti. Açık karteller konusunda neler yapılabileceğini ve kartelin ortadan kaldırılması konusunda neler yapılabileceğinden bahsetti. Sanıyorum bizim bu tartışmamız için de iyi bir arkaplan bilgisi oluşturdu.

Şimdi Kenya'daki deneyime döneceğiz ve Sayın Kariuki Kenya Rekabet Kurumu başkanı, kendisi bize pişmanlık programından ve uyumluluktan bahsedecek yargıdaki. Teşekkür ediyorum.



Francis W. KARIUKI

Genel Müdür
Kenya Rekabet Otoritesi

Teşekkür ediyorum efendim, bu fırsattan istifade edeyim, Türkiye Rekabet Kurumuna teşekkür etmek istiyorum. Aynı zamanda UNCTAD'a bizi bu foruma davet ettikleri için teşekkür ediyorum. Gerçekten kendimi evde hissediyorum. 2005 yılında UNCTAD ilk toplantıyı düzenlediği zaman, Kenya ilk eş üye görüşünün belirlendiği toplantıya ev sahipliği yapma şansına sahip olmuştu. Kenya Rekabet Kurumunun görüşlerinin alınmasına olanak sağlamıştı. Tabii ki biz son on yıldır UNCTAD içerisinde genellikle görüşlerimizin dinlendiği bir kurum birliği içerisinde çalışıyoruz.

Ben sizinle kendi deneyimlerimiz paylaşmak istiyorum. Özellikle Kenya'daki uygulamalarla ilgili kendi deneyimlerimizi paylaşmak isterim. Ve yaptığımız işlerin daha etkin olabilmesi için uluslararası işbirliğini, yerel işbirliklerinin etkinliklerini sağlamak için yapmış olduğumuz girişimleri anlatmak istiyorum. Doğu ve Güney Afrika'daki faaliyetlerin gelişmesi sürüyor. 2011 yılında kurulan Kenya Rekabet Kurumu son beş yıldır yasanın yürütülmesine odaklı olarak çalışmalarımızı

gerçekleştirdi. Bir tercih idi. Çünkü kaynaklarımızı kartelle ilgili yürütme çalışmalarını yürütmek için, incelemek için kullandık. Kartellerle ilgili davaların çoğunluğu prosedürlerle ilgili hususlar yüzünden kaybediliyor. Elbette kartel vakalarıyla ilgili, çalışmalarımız çok çeşitli. Ve kartellere karşı uygulanabilecek çalışmaları incelemeye çalıştık. Odaklandığımız husus diğer devlet kurumlarının ne yaptıklarını incelemek, kartellerle ilgili çalışmalar yürütürken nelere dikkat edildiğini anlamaya çalıştık. Bunu yaptıktan sonra 4 kartelle son 4 yıl içerisinde çalışmalarımızı yürüttük. Sigorta sektöründeki kartellere baktık çünkü sigorta kurumları, sigorta gerektiren devlet kurumlarından çok büyük ücretler talep ediyorlardı. Bu tür uygulamaların önüne geçmek istedik. Aynı zamanda reklamcılık sektöründe de aynı durum vardı. Reklam ajansları müşterilerinden almak istedikleri ücreti, mesela billboard kirasını, çok yüksek bir oranda belirliyorlardı. Hizmet sektöründe ise bir soruşturma yürüttük. Ama kanıta dayalı bilgi elde edemediğimiz için şirketleri sorumlu kılamadık. Çimento fiyatlarına bakıyoruz şu an çimento fiyatları çok farklı ve şu an itibariyle bir kartel vakasına bakıyoruz. İnşaat sektöründeki bir dava bu. Bir tarafı duruma dahil ettik, ikna ettik. Diğer taraflar caydırıcı olabilecek cezaları ödeyecekler.

Bu kartellerle uğraşırken iki soruşturmaya dayalı araç kullanıyoruz. Bir tanesi daha önce konuşmuştuk bu şafak baskınları dediğimiz “dawn raid”ler ve ilgili kurumların bir arada hareket etmesini sağlamak. Tabii ki bu şafak baskını için gerekli olan kaynakların ne kadar çok olduğunu biliyoruz. 15 tane uzmanım var. Ve bu 13’ü destekleyici personel. Ve söz konusu bu şafak baskınlarında, borsaya açılır açılmaz, bir yatırımcının bir şirkete ait çok sayıda hisse senedini alması gibi durumlarda harekete geçmeye başladık. Tabii ki kurum üzerinde çok büyük bir yük oluşturuyor ve insanın gücünü tüketebiliyor bu tür çalışmalar. Çünkü takip gerekiyor. Kurum içerisindeki diğer birimler de işin içine katılmalı. Ve nasıl yürüteceğimiz önemli bir mesele arz ediyor. Ve şunu da ifade edeyim; gidip bilgi topluyorsunuz, kanıt topluyorsunuz. Odaya getirdiğiniz zaman nereden başlayacağımızı, nasıl devam edeceğimizi bilmiyoruz. Elbette gübre sektöründe yaptığımız bu şafak baskınında da bunu yaptık. Kanıtları topladık, odaya getirdik ve nasıl, nereden başlayacağımızı bilemedik. Biz burada bilgi tepesi dedik.



2017 yılında Temmuz ayında program kılavuz ilkeleri diyebileceğimiz bir çalışma oluşturduk. Bu çalışmanın amacı teşvik oluşturmaktı. Kurumlar raporlar halinde kendi yaptıkları işleri nasıl yürüttüklerini bize bilgi verdiler. Peki, başarılı oldu mu? Maalesef olmadı. Neden başarılı olmadığının nedenlerine gelelim. Ana nedenlerden bir tanesi belgelenen malzemeyle ilgili olarak ilgili taraflar bu pişmanlıkla ilgili olarak bir adım öne çıkmakta tedirgindiler. İmtina ettiler. Kimse bu belirlenen durumu üstlenmek istemedi. O yüzden pişmanlık programı kamuda çalışan, savcılık nezdindeki temsilcilerle beraber çalışmadığı sürece bunun yaptırımı olmuyor. Bizim aslında savcılık, başsavcılık nezdinde biz bunun dikkate alınmasına ilişkin görüşmelerimizi sürdürüyoruz.

Bir başka sorun ise genel olarak yaygın olan güvensizlikti. Kurumlar birbirine güvenmiyordu. Özellikle devlet kurumları birbirine güvenmiyordu. Her zaman bu soru sorulmuştur. Biz rekabet kurumu olarak size nasıl güvenelim? Devlet kurumuyuz ama siz başka şeyleri soruşturuyorsunuz, diyorlardı. Bu yüzden konuyla ilgili yapılan araştırma ve soruşturma ile ilgili bilgiler ortaklık görüşü kapsamında taraflarca yani hükümet kurumlarınca birbirleriyle, devlet kurumlarınca birbirleriyle paylaşılmadı.

Bir de iş camiasının çok yakın temaslar halinde bir ağ içerisinde çalışması gerekiyor. Eğer tabii ki bir iş yapıyorsanız rakiplerimize her şeyi anlatmazsınız. Yani herkesin bir birliğe tabii ki ihtiyacı var. Belli bir tempo tutturulduğu zaman herkes o tempoda, o hızla ilerliyor. Elbette yakın iş ilişkileri pişmanlık programı alanındaki kılavuz ilkelerin etkinliğini mümkün kıldı.

Aynı zamanda farkındalık eksikliği de önemli bir sorundur. Yaptığımızla ilişkili olarak farkındalık eksikliği çok önemli bir sorun. Biz genç bir kurumuz. Mevcut hukuki yapıyı, yasaları, istismar eden, bozan uygulamalar istenmedi ama yapılan işlemler, ihlallerin devam etmesine neden oluyordu. O yüzden de bizim yaptığımızı niye yaptığımızı ve nasıl yaptığımızı anlatmamız önemli. Peki, ne yapıyoruz? Açıktır tabii ki biz kamu kuruluşuyuz. Biz kamudaki çalışmalarını inceliyoruz. Cezalar uyguluyoruz. Ve bizim ceza verdiğimiz kişiler elbette farkındalık yaratmak için halka duyuruluyor. Ve yasayı ihlal ettikleri için bu cezalara tabii oluyorlar. Aynı zamanda kartellerle ilgili, onlara karşı yapılan çalışmalarını ölçeklendirmiş oluyoruz. Ve ölçeği genişletiyoruz. 148 vakadan %98'i kabul ediliyor. Açıkça görülmektedir ki

yasa ihlali söz konusu olduğu için biz çalışmalarımızı sürdürüleceğiz. Aynı zamanda çok çalışıyoruz, aynı zamanda basınla çalışıyoruz. Bazı vakalarda ilgili kanıtları basın mensuplarından elde ettik. Onlar bize yardımcı oldular.

Bölgesel olarak işbirliği kurmak açısından bakacak olursak bizim ortak bir piyasa içerisinde bulunduğumuzu kabul etmek lazım. COMESA bir bölgesel işbirliği programıdır. Belli bazı yasal yönetmelikler tarafından geliştirilmiştir. 18 tane üye devletten oluşmaktadır. Bu bölgesel işbirliğinin sağlanmasının aslında esas amacı faaliyetlerin içselleştirilmesine dayanmaktadır. COMESA yasal yönetmeliklerin uygulamasını yaygınlaştırmaktır. Bir yapı kuralım ve kartellerle savaşıyoruz. Özelleştirmeden de bahsetmemiz lazım. Tabii ki daha fazla sosyal etki oluşturabilecek vakayı seçmemiz lazım. İletişim kurarken bunun seçimini doğru yapmamız lazım. Ve futbolla ilgili mesela kamuoyunun ilgisini çekebilecek bir vaka var. Bu aracı nasıl kullanabiliriz diye düşünüyoruz. Bir başka sorun ise şu; COMESA pek çok kurum ile çalışıyor ama belediye seviyesinde 19 üyesi var. Hepsinin tabii ki üst düzeyde yaptırımı var. Alt düzeyde yaptırımı yok. Belediyeler bizim aslında, COMESA'nın varmış olduğu kararları zorunlu kılmak istediğimiz yapılardır. COMESA yönetimi tepede, ama diğer yerde başka düzeyde ilerleyen farklı yürütmeler de var. Farklı yasal uygulamalarda var. O yüzden farklı kartellere karşı çalışmalarda benimsediğimiz temel ilkeler var. Aynı zamanda milli kurullarda, kendi milli prosedürlerimizin öncelik sahibi olduğunda hem fikiriz.

Biz bu çalışmaları daha derinleştirmek için neler yapıyoruz? Başka sunumlarda da dile geldi, Frédéric Jenny buna değindi. Ve bölgesel ağ oluşması, networking yapılması gerekiyor. Bir ağ olması lazım. COMESA da zaten bu formül üzerine geliştirilmiştir. Bunun kökeninde de güven yatmaktadır. Afrika'daki rekabet forumunda aynı şey yaşandı. Pek çok olay Afrika'da gerçekleşiyordu ve Afrika nüfuslarının olduğu bir forum içerisinde tartışmalar yapıldı. Varılan kararlar yaptırımı olmayan, tavsiye niteliğinde kararlardı. Katılım mecburi değildi. Ama biz iş planları geliştirdik. Ve bu çok geniş bir alana yayılacak şekilde incelikli olarak, derinlikli olarak saptanmış kararları içeriyordu. Ve iş akışı içerisinde bunu herkese hatırlattık. Bir yandan da ikili anlaşmaların ülkeler açısından ne kadar önemli olduğunu daima değiniyoruz. Elbette Afrika içerisinde bir bilgi ağıımız var, her hususla ilgili bilgileri paylaşıyoruz. Ve insanlar bizim nasıl çalıştığımızı gördükleri

zaman, bir araya gelerek işbirliği yapmaya daha yatkın hale geliyorlar. Aynı zamanda memnuniyet duyduğum başka bir hususu dile getirmek isterim. Rekabet kurumlarının çalışmalarındaki benimsedikleri prosedür ve ilkeler, yapılan çalışmalar giderek artıyor. Yakınsama sağlanıyor ve belediye kurumları bizim nerde olduğumuzu daha iyi bir şekilde takdir edebiliyorlar ve bize saygı gösteriyorlar. Bir de tabii ki UNCTAD'ın kılavuz niteliğindeki prosedür ve ilkelerine tabii ki tabiiyiz, bunu da söylemek istiyorum çok teşekkür ediyorum, ilginize alakanıza.

SUNUCU

Sayın Francis Kariuki'ye plaketlerini takdim etmek üzere Kurul Üyemiz Sayın Adem Bircan'ı rica ediyorum sahneye.



AHMET ALGAN

Çok teşekkür ediyoruz efendim sunumunuz için, önerdiğiniz çözümler için de teşekkür ediyoruz. Sayın Kariuki Kenya'daki rekabet kurumları ve uygulamalardan bahsetti. Şimdi Liudmila Borisova'dan söz almasını rica edeceğiz. Kendisi Rusya'daki dijital kartellerle ilgili deneyimini paylaşacak. Biliyorsunuz ki Rusya'da çok ilginç davalar var, ilginç örnekler var. Sözü kendisine vermek istiyorum.



Liudmila BORISOVA

Saratov Bölge Ofisi Başkanı
Rusya Antitekel İdaresi

Ben çok teşekkür ediyorum, Rekabet Kurumuna bu güzel organizasyon için. Ve büyük bir onur kabul ediyorum burada bana konuşma olanağı tanınmasını. Ben uyguladığımız taktiklerden bahsetmek istiyorum ve bazı örnekler vermek istiyorum. Saratov Rekabet Kurumu olarak. Antonio dedi ki kanıtlar çok önemli kartel oluşumuyla ilgili. Burada bazı istatistik bilgileri var. 2017 yılında yapılan bütün başvurular konusunda kartellerle ilgili %5,7'si reddedilmiştir. 2018'de ise yine yargı vasıtasıyla %3'ü kararların reddedilmiştir. Diğerlerinin hepsi ise hüküm yürütmektedir, geçerlidir.

Dijitalizasyon döneminde bizim kontrol organlarımız, aynı zamanda sadece

şirketler bu tür olanaklardan faydalanamaz, aynı zamanda biz de dijital mekanizmaları kullanabiliriz dijital kartellere karşı. Bu nedenle, bu çerçevede halihazırda bir program hazırlandı. Ve bu program bizim mücadeleyi sürdürmemize yarıyor. Rusya'da elektronik platformlar var ve belediye hizmetleri alımları buradan yapıyor bu yüzden iktisadi faaliyet gösteren şüpheler bunların üzerine yoğunlaşmaktadırlar. Ve bunun için de elbette var olan bilgiyi önce halka açık daha sonra kapalı olan bölümde incelemeler yapılmaktadır. Bir dijital program hazırlandı. Büyük dijital kod adını taşıyor. Bunun bir logosunu görüyorsunuz, rekabet organları yoğun olarak bunu



kullanılmaktadırlar. Ve federal organlarımız, devletin yönetim organları çeşitli ihaleler hazırlamaktadırlar. Bunun kullanılması çerçevesinde şu logonun kabulü için bir yarışma düzenlendi. Halk tarafından bu kabullenildi. Bu kedi koruyucu muhafız kedi şeklindeki logo şu anda bizim faaliyetlerimizi bir anlamda özetlemiş oluyor. Halihazırda somut sonuçlarımız var. 2019 yılının başından itibaren tüm bölgesel rekabet organları bu programa uygun olarak aktif şekilde kullanacaklar. Bazı sonuçlar bu programın kullanılmasının bazı anahtar noktalarda analiz yapılmasını kolaylaştırıyor. Bazı parametrelerimiz var. Ancak sonuçlar henüz şu şekilde: bazı parametreler insan ve yapay zekânın değerlendirmelerini yeterli bulmamakta. Halihazırda çalıştığım, ilaç alım parametrelerinde başka hizmet alanlarında yetersiz kaldığı için ek çalışmalar gerektirmektedir.

Bunun dışında bir diğer sorun da dijital robotlardır. Federal rekabet kurumu tarafından bununla ilgili çalışmalar yürütülmüştür. Dijital robotlar dışında onun arkasında kimin olduğunu ortaya çıkarmak gerekiyordu. Bunu hedef olarak koydu önüne federal rekabet kurumumuz ve bu çerçevede iki şirket faaliyete geçti: biri Valeria, öbürü Gamlet. Bunlar satın alma işlemleri ihale üzerinden artırma ve eksiltme yöntemleri uygulanmıştır. Ve bunların bir kısmı ilaçla ilgilidir. Ara yüzü kullanılarak, iktisadi faaliyette bulunan şirketlerin kullandıkları web sitelerinin ara yüzleri üzerinden kontroller gerçekleştirilmiştir ve tekelleşme karşıtı kontrol yöntemleri bunlar üzerinde uygulanmıştır. Fiyatların üzerinde oynama, anlaşma rekabeti engelleyici diğer yöntemlerinin ortaya çıkarılması için çeşitli yeni yöntemler işlenmiş ve hazırlanmıştır. Burada, bu çerçevede çalışmaların sonuçları alınmıştır. Bütün bu problemler gerek merkez bankası, gerekse de taraf sistemi içerisinde çalışması gösterilmiştir.

Bir diğer örnek Samsung elektronik şirketi, Rusya federasyonunda faaliyet gösteren distribütördür. Dağıtıcıdır. Şirketin kendisi doğrudan satış yapmamaktadır. Akıllı telefonların satışını gerçekleştirmektedir, o pazarda çalışmaktadır. Koordinasyon sağlamaya çalışmıştır. 13 civarında presale görülmüştür. Tarafımızdan düzenli olarak her gün elektronik işbirliği sağlanarak fiyatlar hakkında bilgi alınmaktadır. Kırmızı olanları görüyorsunuz. Burada durum fiyatın tavsiye edilen fiyattan sapmasını gösteriyor. O zaman Samsung görüşmelere girmekte, müzakereler yapmakta fiyatı istediği seviyeye çekebilmek için diğer şirketlerden

aşğıda kalmamak için. Şunu söylemek lazım. Bizimle işbirliğine gittiler Samsung firması yetkilileri ve araştırma sırasında gerekli kanıtları sundular istediğimiz. Ve bu yeniden satıcıların çalışmalarının ne şekilde değerlendirilmesi gerektiği konusunda bize gerekli belge ve materyalleri sağladılar. Sonuçta Samsung Electronics Company kendisi bir anti tekel program uygulamayı kabul etmiştir.

Ben Saratov bölgesindeki yetkili rekabet kurumunu temsil ediyorum. Bize federal ana kuruluşumuz pek çok yardımcı olmaktadır. Saratov hakkında kısaca bilgi vereyim. 2 buçuk milyon nüfusumuz var yüz ölçümü 100.200km². Saratov ismi Türk-Tatar ismidir. Sarı dağ anlamına gelmektedir. Size son bir örnek vermek istiyorum bizim çalışma pratiğimizden. Bunu rastgele ele almadım, bu örnek rekabet kurumunun önüne ne tür sorunlar gelebileceğini gösteren önemli bir örnektir. Çünkü bu forumda bunlardan bahsedildi zaten. Birinci mesele elde yeterince enstrümanın olmamasıdır. Antimonopoli, anti tekel, dijital paket hazırlanmaktadır. Bu yeni bir pazardır. Yeni teknolojiler uygulanmaktadır. Yeni program temini vardır. Elektronik datalar yer almaktadır. Bunların geleceğe yönelik daha yoğun çalışması söz konusudur. Mesela tıp alanında, burada bilgilerin akümüasyonu, somut bölgelere göre idealde tüm Rusya Federasyonu görsel olarak okul öğrencilerine yönelik çalışmalar yürütmektedir. Elektronik günlük katılımcılar eğitime ve onların devam durumu gibi. Milli eğitimin Saratov şubesiyle bir doğrudan anlaşma yaptık üstelik RUS Telekomla birlikte ve herhangi bir program temini olmamasına rağmen, mevcut yapılar sadece bazı şartlarda böylesine bir tehlike doğurmaktadır. Bu teknolojinin nihai olarak sonuca bağlanması ve fikir mülkiyeti ile ilgili ihlallerin olmaması ile ilgili bu tür ihale girişimlerinin zamanında tarafımızdan kontrolü veya ihbar üzerine tarafımızdan sağlanmaktadır.

Rekabeti engelleyici ve bütçe olanaklarının önüne geçici girişimlerin önünü almak için bazı önemli olgular ortaya çıkarılmıştır. Telekom firmasının benzer bir durumu söz konusu olmuştur. RUS Telekom ihaleyi kazanan şirket olarak başka bir şirket ile bir anlaşma yapmıştır. Onun hizmetlerinin ödenmesini olması gerekenden 2 kat daha aşağıya yapmasını ön gördüğü için bakanlığın gerekli müdahalesi olmuştur ve tarafımızdan yapılan araştırmanın sonucunda bütçe olanaklarının yeni bir ortak teknoloji

kullanılmasında konusunda ve fikri mülkiyetin kimde kalacağı konusunda görüş belirtmemiz gerekmiştir. Bunu da biz gerektiği şekilde zaten gerçekleştirdik. Böyle bir teknoloji de oluşturduk.

Biz bazı ülkelerde cezai müeyyideler olmadığını biliyoruz ama dolandırıcılığa giren bölümleri vardır, Rusya Federasyonunda bunlar da mevcuttur. Ceza kanununda bir müeyyide vardır doğrudan kartel oluşturma ile ilgili. Federal rekabet kurumumuz bunların sertleştirilmesi ve cezai müeyyidenin getirilerek ağırlaştırılmasından yana tavır koymaktadır. Halihazırda Rusya Federasyonunda benzer bir yasa taslağı önerisi tarafımızdan getirilmiştir. Teşekkür ediyorum beni dinlediğiniz için.

SUNUCU

Sayın Liudmila Borisova'ya plaketlerini takdim etmek üzere Kurul Üyelerimizden Sayın Şükran Kodalak'ı sahneye arz ediyorum.



AHMET ALGAN

Çok teşekkür ediyoruz bizimle görüşlerinizi önerilerinizi paylaştığınız için. Panelimiz Kazakistan Rekabet Otoritesi Başkan Yardımcısı Arsen ISKAKOV'la devam edecek sözü size bırakıyorum Sayın ISKAKOV.



Arsen ISKAKOV

Başkan Yardımcısı
Kazakistan Rekabet Otoritesi

Ben bu fırsattan istifade ederek kabul eden tarafa, ev sahibine, bu topraklardaki konukseverliğin yüksek bir örneğini gösteren ev sahiplerimize teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Çok güzel bir organizasyon. Türk Rekabet Kurumu başarılı bir çalışma yürütüyor. Bunun örneklerini gördük. Bize meslektaşlarımızla buluşma olanağı sağlandı.

Kazakistan'da yürütülen faaliyetle ilgili bu konuda ne söyleyebiliriz? Her şeyden önce Rusya Federasyonundan meslektaşlarım da bunu dile getirdi ama öncelikle şunu söylemek isterim ki bizim ana temamız, büyük bir tarama faaliyeti yapıldı 2016

yılında ve bu yeni bir çağ, yeni bir dönüm noktasıydı. Kazakistan Rekabet Kurumu tarafından ilk defa kartel tanımı yapıldı, ne olduğu ortaya kondu bu kavramın hukuki açıdan. Kazakistan'da işin başından beri bu çerçevede ihlallerin engellenmesi için çalışma yürütülüyordu zaten. Belli bir tarama yapıldıktan sonra bunlarla ilgili alınan sonuçlar ve ihlaller incelendi ve bu da bize yola çıkmak için ciddi bir platform oluşturdu. Yaklaşık %88'inde olayların, bizim çalışmamız söz konusu oldu ve yılda 300'e yakın inceleme gerçekleştirildi.

Yine şunu da belirtmek isterim ki ayrı bir departman kuruldu. Tekel oluşturulmasına karşı mücadelede yalnız tabii bizim kadro sayımız meslektaşlarımıza göre çok geride ama biz de buna uygun yeni önlemler almaya uzman sayısını attırmaya çalışıyoruz. Hâlihazırda yeni adımlar atılacak, bu doğrultuda çalışıyoruz.

Konuşmacılar tarafından daha önce belirtilen meselelere ben de değinmek isterim. Delillerin yok edilmesine yönelik tavırlar söz konusu. Kazakistan Rekabet Kurumu önceden bilgi vermeden denetim yapabilecek tek resmi devlet kuruluşudur işletmeler ve şirketler nezdinde. Önemli bir enstrüman olarak bunu kullanmaktayız. Mental açısından bakıldığında



bir şekilde insanları stimüle etmek için bizimle bağlantıya geçmelerini sağlamak için bazı önlemler almaya gayret ettik. Bununla birlikte bu anlayış yaygınlaşıyor toplumsal olarak. Stimüle eden bazı enstrümanlar kullanıyoruz. Kartelin içerisinde insider, info alacak, bilgi verecek insanlar karşımıza çıkmaya başlıyor. Ayrıca şunu da belirtmek isterim ki bazı şeyler var bunlar ön denetlemeyle ilgili. Søjeler, öznelere, bizim kurumumuza gelip başvuruda bulunmaları, pazarla ilgili kaygılarını dile getirmeleri, kartelleşme, tekelleşmeyle ilgili kaygılarını dile getirmeleri için artık teşvik ediliyorlar. 2019 yılında da önemli bir çalışma yürüttük. Tarafımızdan bütün ticari dijital platformlara ulaşım sağlandı. Bu çerçevede dün ve bugün birçok bilgi verildi zaten. Satın almayla, devlet ihaleleriyle ilgili bütün enstrümanlar elektronik ortamda gerçekleşiyor artık. Bu yüzden bizim buralara erişimimiz sağlandı. Kurumumuz her türlü çarpıtmaya yönelik olası girişimlerin önünü almak için gerekli kontrolleri sağlamakta. Şimdilik ortaya çıkarmalar çoğunlukla manuel yapılıyor. İnsan faktörü hesaba katılmak durumunda, kurumumuzun bununla ilgili bazı kaynakları var. Ve tüm borsa indikatörlerini takip ediyoruz ve buna bağlı olarak bazı indikatörler bulmaya çalışıyoruz. Herhangi bir sorunla ilgili ipucu verebilecek bazı indikatörler bulmaya çalışıyoruz.

Bunun dışında bazı göstergelerin hazırlanması söz konusu Rusya Federasyonundan arkadaşım da bundan biraz önce bahsetti zaten. Sizin kendinize ait bir ürününüz var, biz ise halihazırda pazarda kullanılan vergi kurumlarımızın bazı göstergeleri kullanarak bazı ihlalleri ortaya çıkarmaya yarayan bir entelektüel sistemleri var. Biz de özellikle bu entelektüel sistemleri kullanmaya çalışıyoruz. Prensipte olarak yürütülen çalışma şuna izin vermektedir, bazı sonuçlar çıkarmamıza. Biz başlatılan çalışmayla ilgili geleceğe yönelik planlamalar yapıyoruz ve bu çerçevede 1,2 milyar Kazak tengesi kazandırdığımızı düşünüyoruz ekonomimize. Bizim kurumumuz kartellerle mücadeleye yoğunlaşmaktadır. Tekel oluşturmaya yönelik mücadelede yoğunlaşmaktadır. Tüketicilerin haklarını korumaya çalışmaktadır bu şekilde ve 10 iş günü içerisinde konuyla ilgili nihai sonuca ulaşabilmektedir. Şikâyetten sonra ilk sonucuna varmaktadır, daha sonra da detaylı incelemeye geçilmektedir.

Kısaca bazı dosyalara değinmek istiyorum. Şirketin ismini çıkardım çünkü halihazırda cezai müeyyidenin uygulanması da söz konusu olabilir. Biz inisiyatif göstermiştik. Ve biz o materyalleri Adalet Bakanlığına verdik. Uranyum çıkaran bir şirket ve ona sülfürik asit veren, temin eden şirketler söz konusuydu. Uranyumun işlenmesi ve ortaya çıkarılmasında sülfürik asit önemliydi. Bu iki şirket uranyumu çıkaran şirkete sülfürik asit temin ediyordu ve sülfürik asidin kendisi onun kullanılması için şirketler tarafından ödenen bir hammaddeydi. Ancak uran cevherini çıkartırken kendi iktisadi faaliyetleri için kullandıkları birinci aşamada bir fiyat vardı. Fiyatı belliydi, 15 bin küsur tengeydi yaklaşık. Sonra yavaş yavaş bunun yükseldiğini görmekteyiz. Başka kaynaklardan elde edemiyordu herhalde ve fiyatı yükseltmeye başladı. Fiyatı neredeyse yarı yarıya paylaştılar bu iki şirket. Böylece geliri de yaklaşık olarak yüzde elli yüzde elli pazarı paylaşmış oldular. Tekel gelirini de göz önünde alarak konuyu İçişleri Bakanlığına, Adalet Bakanlığına intikal ettirdik.

İlaç alanında bir başka kartel söz konusu. İlaç alanında Kazakistan'da merkezi ilaç satın alma sistemi vardır. İlerde bunu tamamıyla parasız hale dönüştürmeye çalışan bir sistemdir. Kartelin özü neydi? Pazarda üç rakip vardı. İlaç temini ve tıbbi teçhizat temini sağlıyorlardı. Satın alma sırasında şirketlerden birisi koordinatör görevi üstlendi bir anlamda ve diğer iki şirketle alt yüklenici anlaşmaları yaptı. Birinci ve ikinci alt yüklenici firmalar rekabetten uzaklaştılar rekabeti bıraktılar ve üçü böylelikle paylaşmaya, üçte bir oranında paylaşmaya başladılar, rekabeti bıraktılar. Onların bu anlaşmasıyla bir kartel oluşumuydu bu. Biz bunu tespit ettik ve onlara yenilik olarak da idari yaptırımlara gittik.

Prensip olarak anlatmak istediklerim bunlar. Sadece bitirirken şunu söylemek isterim ki başta şunu söylemeyi ihmal ettim bizler Kazakistan rekabet kurumunun temsilcileriyiz ve bunun bir departmanınız tam olarak. Yani bizim kurumumuz çok genç bu anlamda. Bu çerçevede sizlerin sahip olduğu tecrübeler ve bizim daha önceki kurumumuz tarafından elde edilen tecrübe çok önemliydi. Meslektaşlarıma teşekkür ediyorum halihazırda bizim yürüttüğümüz çalışmaya katkıları oldu ve bir kez daha Türk Rekabet Kurumuna şükranlarımı bildirmek istiyorum. Yakın işbirliği içinde olacağımızı bir kez daha tekrarlamak istiyorum. Teşekkür ederim.

SUNUCU

Kıymetli Kurul Üyelerimizden Sayın Hasan Hüseyin Ünlü'yü davet edeceğim sahneye, Sayın Arsen Iskakov'a plaketlerini takdim etmek üzere.



AHMET ALGAN

Efendim sunumunuz için çok teşekkür ediyoruz, kapsamlı sunumunuz için teşekkür ediyoruz. 5-10 dakika kadar sorularınız varsa onları yanıtlamak için size söz vermek istiyorum. Panel katılımcılarına sorularınız varsa yorumunuz varsa yöneltebilirsiniz. Sorunuz varsa elinizi kaldırınız. Galiba acıktık o yüzden soru sorulmuyor. Toparlayalım o zaman bu paneli kapatıyoruz. İzleyiciler adına konuklarımıza bakış açılarının paylaştıkları için teşekkür ediyorum. Deneyimlerini bizlerle paylaştılar. Coğrafyadan bağımsız olarak ortak sorunları yaşıyoruz. İş yapma şekillerimiz teknik gelişmeleri takip ettiği sürece birbirilerimizin deneyimlerine ihtiyacımız olacak. Uyum programlarının verimliliği artırma potansiyeline sahip olduğunu biliyoruz. Yaptırım gücümüzü değiştirebilir. Elbette dijitalleşme kurumları ileriye taşıyabilir. Tabii iyi kullanırsak bunu yapabiliriz. O yüzden bir kez daha konuşmacılarımıza teşekkür ediyorum. Umarım bir kez daha buluşuruz. İlginize ve katılımınıza teşekkür ediyoruz.

SUNUCU

Kıymetli Kurul Üyelerimizden Sayın Adem Bircan'ı davet edeceğim sahneye, Moderatörümüz Sayın Ahmet Algan'a plaketlerini takdim etmek üzere.





Kapanış Konuşmaları

26 KASIM 2019
12.45 – 13.00

Teresa MOREIRA

Başkan, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü

Birol KÜLE

Rekabet Kurumu Başkanı



Recep GÜNDÜZ

Dış İlişkiler, Eğitim ve Rekabet
Savunuculuğu Daire Başkanı,
Rekabet Kurumu

Son kapanış konuşmaları aslında bakarsanız programlarımızın önemli anlarından bir tanesi. Şimdi kapanış konuşmalarını yapmak üzere öncelikle Teresa Moreira hanımefendiyi aramızda görmek isteriz.



TERESA MOREIRA

UNCTAD Rekabet ve Tüketici
Politikaları Bölümü Başkanı

Herkese iyi öğleden sonraları, ben çok kısa tutacağım konuşmamı. Bir kez daha Türk Rekabet Kurumuna ev sahipliklerinden, misafirperverliklerinden dolayı teşekkürlerimi sunmak istiyorum. İstanbul Rekabet Forumunu düzenledikleri için özellikle Sayın Başkana, Birol Küle'ye teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Ve yine Rekabet Kurulu Üyelerine teşekkür etmek istiyorum. Özellikle de organizasyonun en sorumlu olan ekibine teşekkür etmek istiyorum. Sayın Recep Gündüz'e dış ilişkiler başkanı, Sayın Çatalcalıya ve bütün bu güzel ortamı sağlayan, düzenlemeleri yapan

yetkililerin hepsine teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Aynı zamanda, izin verirseniz UNCTAD Tüketici Politikaları Departmanına teşekkür etmek istiyorum, özellikle bir isim olarak Sayın Elizabeth Gachuirı'ye teşekkür etmek istiyorum.

Bununla beraber Türk Rekabet Kurumu'na sadece bu inisiyatifi aldıkları için değil, dün de ifade ettiğim gibi, ama aynı zamanda bizlerle bugün paylaşmış olduğu ince detaylardan dolayı, bölgesel işbirliği konusunda



paylaştıklarından dolayı teşekkür etmek istiyorum. Bu çok etkin bir şekilde yapıldı. UNCTAD ciddi bir şekilde işbirliği yapmayı taahhüt etmiştir. Bunun ulusal düzeyde veya bölgesel düzeyde olması istenmiştir. Hem gelişmekte olan hem gelişmiş olan ülkeler arasında ve bununla beraber geçiş ekonomisi olan ülkeler için yapmaktadır. İnanıyoruz ki yüzden fazla üyemizle hükümetler arasındaki diyaloglarımız devam edecektir ve özellikle de rekabet kurumları arasındaki diyalog devam edecektir.

Oldukça temsiliyeti yüksek bir çalışma yapmaktayız dünya toplumu düzeyinde ve bir platform olarak çalışma yapmaktayız. Bu bağlamda ortak zorlukları tespit ediyoruz, deneyimlerimizden öğreniyoruz ve birlikte de bu rekabet kurumlarını bir araya getiriyoruz. Bu yakın işbirliğimiz ve aktif işbirliğimiz yani uluslararası kurumlarla olan işbirliğimiz mesela OECD gibi. Özellikle Arap ülkelerine yönelik olan BM Batı Asya Bölgesel Ekonomi Komisyonu ile mutabakat zaptı imzaladık. Uluslararası kuruluşlarla yapılan çalışmalar daha iyi birlikte çalışabileceğimizi gösteren örnekler ve bu mutabakat zaptı muhtemelen herkesle buradaki her üyeye yapılacaktır diye ümit ediyorum.

Şunu söylemek istiyorum ki UNCTAD samimi bir şekilde bu inisiyatif için ve teşekkürlerini sunar ve Türk Rekabet Kurumu ve diğer ilgili temsil edilen rekabet kurumlarıyla ileride işbirliği yapmak istediğimizi belirtmek isterim. Bu alanda daha etkin bir şekilde dünya üzerinde rekabeti engelleyici uygulamaları kaldırabilmek için işbirliği yapabileceğimize inanıyorum. Teşekkürler.

SUNUCU

Forumun kapanış konuşmasını yapmak üzere değerli alkışlarınızla Rekabet Kurumu Başkanımız Sayın Birol Küle'yi kürsüye arz ediyorum.



BİROL KÜLE

Rekabet Kurumu Başkanı

Değerli katılımcılar, sevgili çalışma arkadaşlarım, bugün İstanbul Rekabet Forumunun sonuna geldik. İstanbul Rekabet Forumu iki gün boyunca 30 ülkeden meslektaşlarımızı, rekabet hukuku ve politikası alanında faal uluslararası örgütlerin temsilcilerini, rekabet hukuku ve iktisadi alanında uzmanlaşmış seçkin akademisyen, avukat ve uzmanları, 400'ün üzerinde dinleyiciyi de bir araya getirdi. Gösterilen bu ilgi bizim de beklentilerimizin üzerindeydi. Gösterdiğiniz ilgi için siz değerli katılımcılara teşekkür ediyorum.

İki gündür konuşmacı, moderatör ve katılımcıların değerli katkısıyla dijitalleşme ve rekabet hukuku ve politikası arasındaki etkileşimi, rekabet hukukunun uygulanmasında uluslararası işbirliğini ve rekabet hukukunun en temel konularından olan kartellerle etkili mücadele konularını ele aldık. Oturumların herkes için verimli geçmiş olduğunu, tecrübe ve düşüncelerin paylaşılmasına vesile olduğunu umuyorum. Kanaatimce ICF'in bir diğer önemi de rekabet kurumlarımız arasındaki ilişkilerin güçlenmesine imkân vermesi oldu. Bu açıdan uluslararası işbirliğini sadece tartışmadık, bizzat tecrübe ettik ve gelecek için güzel bir yatırımda bulunduk. Sanıyorum bunun en somut göstergesi Kuzey Makedonya ile Romanya'nın rekabet kurumları arasında mutabakat zaptı oldu bu güzel gelişmeye ev sahipliği yapmaktan ayrıca mutluluk duyduk. Kurumumuzun bu vesileyle gerçekleştirdiği ikili görüşmeler de verimli geçti. Diğer heyetlerle beraber benzer fırsatlar da yakalandı.

Konuşmamın başında teşekkür etmiştim ama teşekkür etmek istediğim daha çok kişi ve kurum var çünkü İstanbul Rekabet Forumu gibi büyük bir etkinlik birçok kurum ve kuruluşun katkısıyla, çok sayıda insanın emeğiyle gerçekleşiyor. Bunların ilki UNCTAD ve Sayın Teresa Moreira, UNCTAD'ın ICF'in düzenlenmesine katkısı çok önemliydi. ICF kapsamındaki oturumlarda da önemli rol aldılar. Bu işbirliğinin önümüzdeki yıllarda da devam etmesini temenni ediyorum. Bugünkü ana tema konuşmacımız OECD rekabet komitesi başkanı Prof. Jenny'e de teşekkür ediyorum. Ben konuşmasını

şahsen çok ilham verici buluyorum. ICF'in gerçekleştirilmesinde TİKA'nın da önemli bir katkısı olduğunu özellikle belirtmek istiyorum. TİKA'ya da teşekkürlerimi sunuyorum ve ülkemizin bu nadide kurumunu bu tip büyük projelerimizde yanınızda görmeyi bize güven ve daha çok çalışma azmi verdiğini belirtmek istiyorum. Son olarak ICF'in düzenlenmesinde emeği geçen çalışma arkadaşlarıma teşekkür etmek istiyorum. Hepsi özveriyle çalıştı ve kurumumuzun hem içerik bakımından zengin hem de icra bakımından kusursuz bir organizasyona imza atmasını sağladılar. Etkinlik sırasında aldığımız pek çok olumlu yorum bizi İstanbul Rekabet Forumunun ikincisini düzenlemek için teşvik etti. Umuyorum önümüzdeki yıl daha çok kişiye ulaşarak yine kurumlarımızın gündeminde olan önemli konuların tartışıldığı ve ilişkilerimizin güçlendiği bir etkinlikte bir araya geliriz. Herkesi saygıyla selamlıyor, tekrar görüşmek dileğiyle sözlerime son veriyorum.

SUNUCU

Sayın Başkanım bizler de size çok teşekkür ediyoruz değerli konuşmalarınız için. Dilerseniz şimdi hatıra fotoğrafımızı çektirelim. Sayın misafirlerimiz sizleri de böyle sahneye alırsak, bugünden güzel bir kare kalsın lütfen.





İkili Görüşmeler

Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle, İstanbul Rekabet Forumu için Türkiye'ye gelen konuklarımızla bölgesel ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla ikili görüşmeler gerçekleştirdi.

Forumun ilk günü Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Karadağ, Kazakistan, Kosova, Moldova ve Yunanistan Rekabet Otoritesi başkanları ile görüşen Küle, ikinci gün ise Moğolistan ve Kuzey Makedonya Rekabet Otoritesi başkanları ile görüştü.

Öte yandan Rekabet Kurumu Başkan Yardımcıları Kürşat Ünlüsoy ve Abdulgani Güngördü de Fas, Kırgızistan, Macaristan ve Özbekistan Rekabet Otoritesi'nden mevkidaşları ile ikili görüşmeler gerçekleştirdi.

Görüşmelerde bölgesel ve ülkeler arasında işbirliğinin geliştirilmesine yönelik karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

Forum, ayrıca Kuzey Makedonya ve Romanya arasındaki ikili işbirliği anlaşmasına da ev sahipliği yaptı.







İSTANBUL REKABET FORUMUNA KATILAN YABANCI KONUKLARIN İZLENİMLERİ

Teresa Moreira, UNCTAD Rekabet ve Tüketici Politikaları Bölümü Başkanı

Türk Rekabet Kurumunun burada temsil ettiğim UNCTAD ile işbirliği içerisinde düzenlediği birinci İstanbul Rekabet Forumunda bulunmaktan büyük mutluluk duyuyorum.

Bu toplantıyı, karşılıklı anlayışı güçlendirip ortak öğrenme deneyimleri sağlayacak daha rahat ve gayri resmi bir çerçeve içerisinde bölgesel işbirliğini teşvik etmek için çok önemli bir girişim olarak görüyoruz.

Son derece kalifiye ve işine bağlı personeliyle 22 yıldır faaliyet göstermekte olan Türk Rekabet Kurumu, geniş bir deneyime sahip.

Bu yüzden, Türk Rekabet Kurumunu geliştirmekte olan ülkelerin daha genç ve daha az deneyimli rekabet kurumlarına bir örnek olarak kullanabildiğimiz için de son derece mutluyuz.

Bunun önümüzdeki yıllarda düzenlenecek birçok toplantının ilki olacağını umuyor ve sizinle tekrar konuşabilmeyi diliyorum.

Teşekkürler.

Antonio Gomes, OECD Finans ve Girişim İşleri Müdür Yardımcısı Vekili

Birinci İstanbul Rekabet Forumu için İstanbul'da olduğum için çok mutluyum.

Türk Rekabet Kurumunu böylesine önemli bir forum düzenlediği için tebrik etmek istiyorum - bu forum yalnızca dijitalleşme, küreselleşme, uluslararası işbirliği ve kartellerle etkili mücadele gibi çok önemli bazı sorunları tartışmakla kalmayacak, aynı zamanda bölgedeki birçok ülkeyi bir araya getirerek bölgesel işbirliğini de teşvik edecek.

Ayrıca bu Forumda 30'dan fazla bölge ülkesinin katılım göstermiş olması da çok etkileyici.



Dolayısıyla Türk Rekabet Kurumunu yeniden tebrik ediyorum. Bu girişimin gelecekte çok, çok başarılı olacağından şüphem yok.

Valon Prestreshi, Kosova Rekabet Otoritesi Başkanı

ICF deneyimi şimdiye kadar yaşadığım en güzel deneyimlerden biriydi. Burada daha önce yaptığımız toplantılar sayesinde Türk Rekabet Kurumu ile Kosova Rekabet Otoritesi arasında bir anlaşmaya vararak Sayın Başkanı bir memorandum imzalamak üzere Kosova'ya davet edebildik.

ICF Konferansının son derece iyi düzenlendiğini, diğer genç rekabet otoritelerinin başka ülkeler, diğer kurumlar ve rekabet otoriteleri ile deneyim alışverişinde bulunabilmeleri için çok faydalı olduğunu düşünüyorum.

Organizasyon harika geçti; konuk severlik her zamanki gibi bu sefer de mükemmeldi.

Umarım böyle devam ederiz. ICF programını gelecekte de sürdüreceğinizi umuyorum.

Ioannis Lianos, Yunanistan Rekabet Otoritesi Başkanı

Davet edildiğim İstanbul Rekabet Forumunun hukukçuları, iktisatçıları, akademisyenleri ve görevlileri rekabet hukuku ve uygulamasına ilişkin son gelişmeleri tartışmak üzere bir araya getiren harikulade bir girişim olduğunu düşünüyorum.

Bugünkü Konferansta daha çok dijital ekonomi üzerinde duruldu.

Elbette bu son derece güncel bir konu.

Herkes bu konu üzerinde çalışmalar yapıyor, birçok rapor yayımlanıyor ve bence bugünkü tartışmalar bazı önemli sorunları ve rekabet hukuku kuramı ve uygulamasında yapmamız gereken bazı değişiklikleri ön plana çıkardı.

İstanbul Rekabet Forumu gibi forumların küreselleşen ve dijitalleşen dünyamızda ihtiyaç duyduğumuz küresel tartışmaları teşvik etme açısından büyük önem taşıdığından şüphem yok.

Düzenlediğiniz konferansta sunum yapma ve buradaki harika insanlarla tartışmalarda bulunma fırsatı için tekrar çok teşekkürler. Teşekkür ederim.

Araz ALİYEV, Azerbaycan Rekabet Otoritesi Başkan Yardımcısı

ICF toplantısının yapılması uluslararası işbirliğinin sağlanmasına, son tecrübelerin ve pratiklerin öğrenilmesine, yasal altyapının geliştirilmesine olumlu etki eden bir hazırlıktı.

Bu hazırlıklar tecrübelerin paylaşılmasına, ülkelerin aynı meseleler üzerine araştırma yapmalarını sağladı.

Katılımcılar, birbirlerinin tecrübelerinden istifade ederek kendi ülkelerine dönüp bunları uygulamaya koyabilirler.

Ve bu uluslararası toplantı rekabet kanunlarının geliştirilmesine yardım etmektedir.

Aynı zamanda uzmanların bilgilerini birleştirmesine ve kendi ülkelerinde uygulamasına vesile olmaktadır.

Faydalı bir ortam oluşturmaktadır.

Uluslararası işbirliğine (buna göre bu konuya) ilişkin hazırlıkların hayata geçirilmesi gerekmektedir ve rekabet dünyasında da globalleşmenin etkileri olduğuna göre bu toplantı, ülkeler arası işbirliğinin geliştirilmesine olumlu etki gösteren bir edimdir.



















