



T.C

CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI AÇISINDAN
KOBİ'LERİN GÖRÜNÜMÜ: SIVAS İLİ ÖRNEĞİ**

Kübra KARAKUŞ

Yüksek Lisans Tezi

Tez Danışmanı

Prof. Dr. Ahmet UZUN

Sivas

Eylül, 2013

**AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI AÇISINDAN
KOBİ'LERİN GÖRÜNÜMÜ: SIVAS İLİ ÖRNEĞİ**

Kübra KARAKUŞ

Cumhuriyet Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü

Lisansüstü Eğitim, Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin İktisat Anabilim Dalı İçin
Öngördüğü

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Olarak Hazırlanmıştır.

Sivas

Eylül, 2013

ÖZET

KARAKUŞ, Kübra, Avrupa Birliği Rekabet Politikası ve Türkiye'deki KOBİ'lerin Görünümü Sivas Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Sivas, 2011.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yaşanan gelişmeler Avrupa ülkelerini siyasi ve ekonomik işbirliği içinde hareket etmeye zorlamıştır. Birlik için atılan ilk adım Almanya, Belçika, Hollanda, Fransa, Lüksemburg ve İtalya'nın 1951 yılında bir araya gelerek Paris Anlaşmasını imzalamaları ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu'nu (AKÇT'yi) kurmaları olmuştur. Sonrasında bu ülkeler aralarındaki işbirliğini daha da geliştirerek 1957 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğunu kuran Roma Anlaşmasını imzalamışlardır. Yaşanan olumlu gelişmeler ile birlikte 1991'de Maastricht Anlaşması imzalanmış 1992'de yürürlüğe girmiştir. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ilişkisi 1964 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ile başlamış ve 1999 yılında gerçekleştirilen Helsinki Zirvesi ile ülkemizin adaylığı kabul edilmiştir.

Avrupa'da Birleşmeler yoluyla etkin bir yapı oluşturmak amacıyla birçok ortak politika geliştirilmiştir. Bu politikalar; ortak rekabet politikası, ortak ticaret politikası, ortak tarım politikası, ortak çevre politikası ve ortak ulaştırma politikasıdır. Ortak rekabet politikası birlik içinde etkin ekonomik bir yapı oluşturmak amacıyla ayrı bir öneme sahiptir. Roma Anlaşmasında ortak rekabet politikasına dair bazı kurallar öngörülmüş ve bunun kapsamında ise yasal düzenlemeler yapılmıştır. Türkiye de Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde kendi rekabet politikasını Avrupa Birliği rekabet mevzuatında bahsedildiği şekilde düzenlemiştir. Ayrıca 2005 yılında AB ile başlayan müzakerelerde KOBİ'lerle ilgili olarak ta düzenlemeler yapılması gerektiği vurgulanmıştır.

Günümüzde, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler hem sayı olarak hem de özellikleri bakımından dünya ekonomisinde önemli bir yere sahiptir. Bundan dolayı ülkeler KOBİ'lere yönelik politikalar geliştirmektedir. Avrupa Birliği'nde

de KOBİ politikası önemli politikalardan birini oluşturmaktadır. Türkiye’de adaylık sürecinde KOBİ politikasını AB KOBİ politikasına göre düzenlemektedir.

Anahtar Kelimeler: Rekabet, AB Rekabet Politikası, Türkiye Rekabet Politikası ve KOBİ’ler

ABSTRACT

KARAKUŞ, Kübra, The view of SMEs from the point of view of European Union competition policy: a case study of Sivas, Master's thesis, Sivas, 2011.

The developments experienced after the Second World War forced European countries to act in cooperation in the fields of policy and economy. The first step taken for the union was the Paris Treaty signed by Belgium, France, Germany, Italy, Luxembourg, and the Netherlands in 1951 and the establishment of European Coal and Steel Community. Then these countries improved this cooperation further and signed the Treaty of Rome in 1957 which established The European Economic Community and the European Atomic Energy Community (Euratom). Together with the positive improvements, the Treaty of Maastricht was signed in 1991 and was put into practice in 1992. Turkey's relation with European Union began with the Ankara Treaty which was put into effect in 1964 and with the Helsinki Summit Turkey's candidateship of European Union was accepted.

Many common policies were developed for the purpose of creating an effective structure in Europe through unions. These policies are common competition policy, common commercial policy, common agriculture policy, common environmental policy and common transportation policy. The common competition policy has a distinct importance for the creation of an effective economic structure in the union. Some rules related to common competition policy were proposed and some legal regulations were made for this purpose. Turkey also arranged its own competition policy as mentioned in European Union's regulation of competition policy. Moreover, in the negotiations with EU which started in 2005, it has also been stated that some regulations related to SME's are needed.

In our day, small and medium sized enterprises have an important place in World economy not only for their number but also their qualities. Therefore,

countries have been creating policies directed to SMEs. The policy of SME constitutes one of the important policies also in EU. Turkey has been designing its policy of SME according to SME policies of EU too.

Key Words: Competition, European Competition Policy, Competition Policy of Turkey, SME's.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLOLAR LİSTESİ	x
SİMGE VE KISALTMALAR DİZİNİ	xii
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	2
REKABET, REKABET GÜCÜ VE REKABET POLİTİKASI KAVRAMLARI	2
1.1 REKABET KAVRAMI	2
1.2 REKABETİN ÇEŞİTLERİ	3
1.2.1 Fiyat- Maliyet Rekabeti	3
1.2.2 Fiyat- Maliyet Dışı Rekabet	4
1.2.2.1 Kalite Rekabeti	5
1.2.2.2 Yenilik Rekabeti.....	5
1.2.2.3 Rasyonalizasyon Rekabeti.....	5
1.3 REKABET GÜCÜ KAVRAMI	6
1.4 REKABET POLİTİKASI VE REKABET HUKUKU	8
1.5 REKABET POLİTİKASININ KISA TARİHÇESİ	10
1.6 REKABET POLİTİKASININ AMAÇLARI	12
1.6.1 Ekonomik Etkinliği Arttırma.....	12
1.6.2 Tüketici Refahı ve Toplumsal Refahın Arttırılması	12
1.6.3 Ekonomik Gelişmenin Sürdürülmesi	13
1.7 REKABET POLİTİKASINDAN BEKLENEN FAYDALAR	13

1.7.1 Rekabet Politikasından Beklenen Ekonomik Faydalar	14
1.7.1.1 Üretimde Verimlilik	14
1.7.1.2 Kaynak Dağılımında Verimlilik	15
1.7.1.3 Yenilikte Verimlilik	16
1.7.2 Rekabet Politikasından Beklenen Sosyal Faydalar	16
1.7.2.1 Tüketicinin Korunması	16
1.7.2.2 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Korunması	17
1.7.3 Rekabet Politikasından Beklenen Siyasal Faydalar	17
1.8 TÜRKİYE’DE REKABET POLİTİKASININ TARİHÇESİ	18
İKİNCİ BÖLÜM	21
AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI VE TÜRKİYE’NİN AB’YE ÜYELİĞİNDE YAŞANAN GELİŞMELER	21
2.1 AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI’NIN TARİHİ	21
2.2 AB REKABET HUKUKU VE POLİTİKASI’NIN TEMEL HÜKÜMLERİ	23
2.2.1 Birincil Nitelikteki Hukuki Kaynakları	24
2.2.2 İkincil Nitelikteki Hukuki Kaynakları	26
2.3 AB REKABET POLİTİKASININ AMAÇLARI	28
2.4 AB REKABET POLİTİKASI ARAÇLARI	30
2.4.1 Hakim Durumun Kötüye Kullanılması	31
2.4.2 Birleşme ve Devralmaların AB Rekabet Politikaları Açısından Uygunluğu	33
2.4.3 Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar	37
2.4.4 Devlet Yardımları	41
2.5 AB REKABET POLİTİKASININ YÜRÜTÜLMESİNDE YETKİLİ ORGANLAR	47

2.5.1 Konsey.....	47
2.5.2 Komisyon	47
2.5.3 Parlamento.....	48
2.5.4 Adalet Divanı ve İlk Derece Mahkeme.....	49
2.5.5 Ulusal Rekabet Otoriteleri.....	50
2.6 AVRUPA BİRLİĞİ REKABET HUKUKUNDAKİ DÜZENLEMELER .	50
2.7 AVRUPA BİRLİĞİ ORTAK REKABET POLİTİKASINA TÜRKİYE’NİN UYUMU.....	52
2.8 REKABETİN KORUNMASI HAKKINDAKİ KANUN’UN KAPSAMI.	54
2.8.1 Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar	55
2.8.2 Hakim Durumun Kötüye Kullanılması	56
2.8.3 Birleşme ve Devralmalar.....	57
2.9 REKABETİN KORUNMASI HAKKINDAKİ KANUN’UN AMAÇLARI	59
2.10 REKABET POLİTİKASININ YÜRÜTÜLMESİNDE YETKİLİ ORGAN	60
2.11 TÜRKİYE’NİN AB’YE ÜYELİK SÜRECİNDE DEVLET YARDIMLARI İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER	62
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM.....	66
TÜRKİYE’DE VE AVRUPA BİRLİĞİ’NDE KOBİ’LERİN GENEL GÖRÜNÜMÜ VE KOBİ’LERE YÖNELİK DESTEKLER	66
3.1 KOBİ’LERİN TANIMI.....	66
3.1.1 Nicel (Kantitatif) Ölçütler	66
3.1.2 Nitel (Kalitatif) Ölçütler	67
3.2 TÜRKİYE AB VE BAZI KURULUŞLARIN KOBİ TANIMLARI.....	68
3.2.1 Türkiye’deki KOBİ Tanımı.....	68
3.2.2 Avrupa Birliği’nde KOBİ Tanımı	69

3.2.3 Bazı kuruluşların KOBİ Tanımı	71
3.3 KOBİLERİN ÖZELLİKLERİ.....	73
3.4 KOBİ'LERİN BÜYÜK İŞLETMELERE GÖRE AVANTAJLARI	74
3.5 KOBİ'LERİN SORUNLARI	74
3.6 TÜRKİYE'DE KOBİLERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR VE SAĞLANAN DESTEKLER	75
3.6.1 KOBİ'lere KOSGEB'in Sağladığı Destekler	76
3.6.2 KOBİ'lere Türk Eximbank'ın Sağladığı Destekler	78
3.6.3 KOBİ'lere Yönelik Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Destekleri	79
3.6.4 KOBİ'lere Yönelik Halk Bankası Destekleri	80
3.6.5 KOBİ'lere Yönelik KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş (KOBİ A.Ş.) Destekleri	81
3.6.6 KOBİ'lere Yönelik Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KFG) Destekleri.....	82
3.6.7 KOBİ'lere Yönelik İktisadi Kalkınma Vakfı Destekleri.....	83
3.6.8 KOBİ'lere Yönelik Sanayi ve Ticaret Odaları Destekleri.....	84
3.6.9 KOBİ'lere Yönelik Hazine Müsteşarlığı Destekleri	84
3.6.10 KOBİ'lere Yönelik Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) Destekleri.....	84
3.7 TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN DEVLET YARDIMLARI.....	85
3.8 AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ DESTEK POLİTİKALARI VE FİNANSMAN DESTEKLERİ.....	86
3.8.1 Avrupa Yatırım Bankası.....	88
3.8.2 Avrupa Yatırım Fonu	89
3.8.3 Yapısal Fonlar	89
3.9 AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIRILMASI	90

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM.....	92
AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI AÇISINDAN SİVAS'TAKİ KOBİ'LERİN GÖRÜNÜMÜ.....	92
4.1 ARAŞTIRMANIN AMACI.....	92
4.2 SINIRLILIKLAR	92
4.3 YÖNTEM.....	92
4.3.1 Araştırmanın Evreni	92
4.3.2 Örnekleme	92
4.3.3 Verilerin Toplanması ve Analizi	93
4.5 BULGULAR	93
SONUÇ	105
KAYNAKÇA	109
Ek 1. Anket Örneği.....	117

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Ankete Katılan KOBİ'lerin Faaliyet Konusu	93
Tablo 2: Ankete Katılan KOBİ'lerin Hukuki Yapısı	94
Tablo 3: Ankete Katılan KOBİ'lerin Faaliyet Süresi.....	94
Tablo 4: Ankete Katılan KOBİ'lerin İstihdam Yapısı	95
Tablo 5: Ankete Katılan KOBİ'lerin Uluslararası Piyasadaki Faaliyet Durumu..	95
Tablo 6: Ankete Katılan KOBİ'lerin Uluslararası Piyasada Faaliyette Bulunduğu Ülkeler.....	96
Tablo 7: Ankete Katılan KOBİ'lerin Güçlü Yanları.....	96
Tablo 8: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları Finansman Kaynağı	97
Tablo 9: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları Eğitim Desteği	97
Tablo 10: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları AR-GE Desteği.....	98
Tablo 11: Ankete Katılan KOBİ'lerin Devlet Tarafından Sağlanan Teknoloji Transfer Yöntemleri Desteği.....	98
Tablo 12: Ankete Katılan KOBİ'lere Avrupa Birliği'nin Sağladığı Destekler....	99
Tablo 13: Ankete Katılan KOBİ'lerin AB Desteklerinden Yararlanma Sebepleri	100
Tablo 14: Ankete Katılan KOBİ'lerin Diğer KOBİ'ler ile İşbirliği Durumu	100
Tablo 15: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar....	101
Tablo 16: Ankete Katılan KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlara Çözümü.....	101
Tablo 17: Ankete Katılan KOBİ'lerin AB ile olan İlişkilere Bakışı.....	102
Tablo 18: Ankete Katılan KOBİ'lere Göre AB'ye Girmenin Yaratacağı Etkiler	102
Tablo 19: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları AB Rekabet Politikası Araçları	103
Tablo 20: Ankete Katılan KOBİ'lerin AB Rekabet Mevzuatına Uyumu	103

Tablo 21: Ankete Katılan KOBİ'lere 4054 sayılı Kanun'un Sağladığı Katkı 104

Tablo 22: Ankete Katılan KOBİ'lerin Ülke Ekonomisine Katkısı 104

SİMGE VE KISALTMALAR DİZİNİ

KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TKB	: Türkiye Kalkınma Bankası
TSKB	: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
KGF	: Kredi Garanti Fonu
GSYO	: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı
TSPAKB	: Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
EIB	: Avrupa Yatırım Bankası
JBIC	: Japon Kalkınma Bankası
KFW	: Alman Kalkınma Bankası
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü

GİRİŞ

Küreselleşme ile birlikte artan rekabet ortamı ülkeleri, sektörleri ve işletmeleri birbirleri ile ortaklık kurmaya, birlikte hareket etmeye ve yeni standartlar belirlemeye zorlamaktadır. Bu durum Avrupa Birliği'ne üye olma yolundaki Türkiye ve Türk sektörleri için daha önemli bir hal almıştır. Bu çalışmada; Avrupa Birliği Rekabet Politikası incelenirken KOBİ'lerin Birlik Rekabet Politikasına uyumundan bahsedilmiştir. Çalışmanın amacı ise Sivas İlindeki KOBİ'lerin yapılarını ortaya koymak hem Türkiye hem de AB desteklerinden faydalanma durumunu göstermek ve Rekabet Politikasına uygun bir KOBİ yapısının olup olmadığını göstermektir. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde; genel olarak literatürdeki rekabet kavramları taranırken bunun yanı sıra rekabetin faydaları, çeşitleri, rekabet gücü, rekabet politikası ve rekabet hukuk kavramlarından bahsedilmiştir.

İkinci bölümde ise; Avrupa Birliği Rekabet Politikası, hukuku, araçları, amaçları, Türkiye'nin üyelik sürecinde birliğin ortak rekabet politikalarına uyumundan, Türk Rekabetinin Korunması Hakkındaki Kanun'dan, bu kanunun kapsamından, amaçlarından bahsedilmiştir.

Üçüncü bölümde ise; KOBİ kavramlarından, özelliklerinden, avantajlarından, sorunlarından, sağlanan desteklerden, AB'deki ve Türkiye'deki KOBİ'lerin durumundan bahsedilmiştir.

Dördüncü Bölümde ise; Sivas Merkez İlçede STSO kayıtlı 140 işletme ile anket yapılmış ve yapılan bu anket sonucu değerlendirilmiştir. Tüm bunlara göre Sivas'taki KOBİ'lerin görünümü ortaya koyulmuş ve kendilerine sağlanan desteklerden faydalanma durumu ortaya koyulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET, REKABET GÜCÜ VE REKABET POLİTİKASI

KAVRAMLARI

1.1 REKABET KAVRAMI

18'inci yüzyılın ortalarında ortaya çıkan endüstri devrimi ve bunun yanı sıra üretim teknolojisinde yaşanan değişim ve meydana gelen liberal düşünce ile piyasa ekonomisi ortaya çıkmıştır. Piyasa ekonomisi önemini bazen kısmi olarak yitirse de değişen koşullar karşısında yeniden biçimlenmek suretiyle günümüzün egemen ekonomik sistemi olmuştur. Bu sistemin en önemli koşullarından birini ise rekabet kavramı oluşturmaktadır (Ünlüsoy, 2003:1).

Rekabet kavramı serbest piyasa içinde faaliyet göstermekte olan en az iki iktisadi oyuncunun (firmanın) fiyat ve fiyat dışında kalan diğer araçlar ile karlarını artırmak ve pazardan en büyük payı elde etmek amacıyla yarıştıkları stratejik etkileşim içeren bir süreç olarak da ifade edilir.

Rekabet kavramı ülkemizde 13 Aralık 1994 yılında yürürlüğe giren 4054 sayılı "Rekabetin Korunması" hakkındaki kanunda tanımlanmıştır. Buna göre rekabet "mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilmesini sağlayan yarış" şeklinde ifade edilmiştir. Kısaca rekabet kavramı bir dinamizmi anlatır. Rekabet süreci birden çok taraf arasında gerçekleşen dinamik bir süreçtir. Rekabet yarışında taraflar kendileri için en iyi olan ekonomik sonucu gerçekleştirme amacındadırlar. Rekabet yarışı içinde taraflar, piyasa paylarını, satış ve kazançlarını koruma ve artırma uğraşındadırlar. Rekabet kişileri, firmaları endüstrileri ve bununla birlikte bilgi ve becerilerinin tümünü kullanmaya teşvikte bilinen en güvenilir yöntemdir. Kişilerin diğerlerinden daha başarılı olmak için bütün faydalı bilgi ve becerilerinden yararlanması da toplumsal bir kazançtır. Rekabet sadece bireysel değil toplumsal olarak ta fayda sağlar (Uğur, 2001:127-128).

Rekabet kavramını tanımlarken şuna da değinmekte yarar vardır. Rekabet ekonomik çabaların etkin ve verimli olabilmesi için gerekli bir unsurdur. Bu yönden rekabet herhangi bir kişi ve teşebbüsün yürüttüğü ekonomik faaliyetlerin etkin bir şekilde gerçekleştiği ideal ortamı temsil eder. Bu ideal ortam devletlerin rekabet kanunları ile piyasadaki alıcıların ve satıcıların çıkarlarını koruyacak şekilde düzenlenmelidir.

1.2 REKABETİN ÇEŞİTLERİ

Geçmişten günümüze kadar rekabetin çeşitleri hakkında bir çok açıklama yapılmıştır. Aynı mal ve hizmet piyasalarında faaliyet göstermekte olan ve birbirlerinin rakipleri durumunda olan işletmeler, müşteriler tarafından daha fazla tercih edilme amacı ile farklı yöntem ve araçlar kullanarak rekabet etmektedirler. Günümüzde uygulanmakta olan tek bir rekabet çeşidi bulunmamaktadır. Bir çok rekabet türünden söz edilmektedir. Rekabet çeşitleri iktisat literatüründe fiyat-maliyet rekabeti ve fiyat-maliyet dışı rekabet olarak sınıflandırılmıştır.

1.2.1 Fiyat- Maliyet Rekabeti

İktisat literatüründe üzerinde durulan konu fiyat rekabetidir. Hatta geçmişte rekabet olgusu fiyat rekabeti ile aynı olarak kullanılmıştır. Fiyat rekabetinde kullanılan araç fiyattır. Teşebbüsler rakiplerine göre bir mal veya hizmet satmayı gerçekleştirirler veya rakiplerinin satış yapmasını engel olurlar. Bir malın veya hizmetin arzının, talebe göre çok fazla olduğu zamanlarda fiyat rekabeti piyasada üretimin azalmasına, teşebbüslerin piyasa koşullarına göre kapasitelerini ayarlamalarına sebep olur (Uyanık, 2000:17). Özellikle yüksek geliri ülkelerde kalite rekabetinin büyük önem kazanması, bazı alanlarda fiyat rekabetini anlamsız hale getirmiştir. Ayrıca burada fiyat rekabeti sadece mal ve hizmetlerin belli bir alandaki fiyatlarını içermemektedir. Ödeme koşullarında sağlanan kolaylıklar, fiyat düzeyi ve fiyat düzeyindeki istikrar vb. faktörlerde fiyat rekabetinin bir parçasını oluşturur.

Fiyat düzeyi firmaların dünya pazarında rekabet edebilme gücünü belirleyen en önemli unsurlardan biridir. Nispi ihraç fiyatlarındaki değişim, pazar

paylarının değişiminde büyük rol oynamaktadır ve pazar paylarını etkilemektedir. Fiyat ancak üretimde belirli bir kalite düzeyine ulaştıktan sonra söz konusu olabilir (Uydacı, 1996:50).

Sermaye kaynağının kıt olması ve yüksek maliyetli olması firmanın diğer firmalarla rekabetini, ülkenin ise ihracatta rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir. Sermayenin yurt içinde bulunmaması durumunda yurt dışından sağlanmaktadır. Böylece yurt dışından sağlanan sermaye ile döviz kuru arasında yakın bir ilişki ortaya çıkmaktadır.

Döviz kurları fiyat maliyet rekabetini etkileyen önemli unsurlardan biridir. Bir ülkenin ulusal parasının diğer paralar karşısında reel olarak değer kaybetmesi, uluslararası ticaret hadlerinin aynı kalması durumunda ihracatın artması ithalatın ise azalmasına yol açar. Çünkü ulusal paranın değer kaybetmesi ithal mallarının fiyatlarını yerli tüketici için artırırken, ihraç malları fiyatlarını yabancı ülke vatandaşları için azalmaktadır. Bu durum ise fiyat açısından bir rekabet avantajı oluşturmaktadır.

Ulusal paranın değer kaybetmesi hammadde ithalatını da olumsuz etkilemektedir. Döviz kurlarındaki artış olduğunda bu daha yüksek fiyattan girdi anlamına geldiği için bu durumda maliyetleri yükselten bir durumdur. Bir ülkedeki döviz kurları o ülkenin hem ihracatı hem de ithalatı üzerinde etkili olmasından dolayı dış ticaret açısından önem taşımaktadır. Bir ülke parasının yabancı paralar karşısında reel olarak değer kaybetmiş olması, ihracatın artması ithalatın ise azalması anlamını taşımaktadır. Döviz kurlarında meydana gelen değişme yalnızca ihracatı değil bununla birlikte o ülkeye gelecek sermaye ya da ülkeden gidecek olan yabancı sermaye miktarını da etkilemektedir. Tüm bu bilgilerden de anlaşıldığı üzere fiyatın rekabet üzerinde önemli etkisi olduğu anlaşılmaktadır (Benassy-que're vd., 2001:185).

1.2.2 Fiyat- Maliyet Dışı Rekabet

Fiyat – maliyet dışı rekabet denildiği zaman akla maliyeti etkilemeyecek ama firmanın veya ülkenin rekabet gücünü etkileyebilecek faktörler akla

gelmektedir. Bir ülkenin ekonomik performansını belirleyen etmen o ülkenin rekabet gücüdür. Rekabet gücünü etkileyen unsurlar zaman içerisinde değişiklik gösterebilir. Bunlar: kalite rekabeti, yenilik rekabeti, rasyonalizasyon rekabetidir.

1.2.2.1 Kalite Rekabeti

Kalite rekabetinde kullanılan araç kalitedir. Bu rekabet türünde firmalar mal ve hizmetin müşterinin isteklerine uygun kalitede üretilmesi aracılığıyla daha fazla satış yapmayı hedeflemektedir. Kalite rekabetindeki amaç, bir malın fiyatı aynı iken kalitesinde yapılan olumlu değişiklikler ile rekabet gücünün artırılmasıdır. Fiyat odaklı pazarlama ve rekabet döneminin geride kalması ile artık müşteriler çok daha özelleştirilmiş, kendi ihtiyaçlarına uygun kaliteli ürün talep etmektedirler. Kalite rekabeti fiyat rekabeti ile birlikte uygulandığında firmanın satışları artar. Teşebbüs kaliteli ve piyasaya göre düşük fiyatlı mal ve hizmeti piyasaya sunduğunda teşebbüsün rekabet gücü artar ve satışları yükselir.

1.2.2.2 Yenilik Rekabeti

Bu rekabet türünde kullanılan araç yeni ürünlerin yaratılarak piyasaya sürülmesidir. Kullanım amacı aynı olan ürünlerde değişik isim, tasarım, reklam ve satış sonrası hizmetler yolu ile satış miktarını artırma çabasıdır. Burada ürünün dizaynı ve yeniliği öne çıkmaktadır. Fiyat sabitken bir ürünün diğerlerinden farklı olabilmesi için; iyi tanımlanmış, reklamı güzel yapılmış, iyi bir pazarlama metodu ve satış sonrasında da kaliteli bir hizmetle donatılması gerekir.

1.2.2.3 Rasyonalizasyon Rekabeti

Bu rekabet türünde ise kullanılan araç; üretim usulü ve teşebbüsün organizasyon biçiminin rasyonelleştirilmesidir. Üretim ve organizasyonda rasyonelleşen teşebbüsler daha düşük maliyetler ile daha fazla ürün üretebilmektedirler. Böylelikle kar oranları artmaktadır. Artan bu karları yeni ürün üretimi ve piyasada fiyatı düşürmek için kullanılan teşebbüsler ise rakiplerine göre rekabet avantajı elde etmektedir (Aslan, 2006:11).

1.3 REKABET GÜCÜ KAVRAMI

Rekabet gücü kavramı rekabet kavramından farklılık göstermektedir. Rekabetin tanımında olduğu gibi rekabet gücü tanımında da birden çok tanım yapmak mümkündür. Rekabet gücü kavramı, temelde yarışma kavramının bütün özelliklerini taşımış olmasına rağmen farklıdır. Bu iki kavramdan birini hedefleyen politikalar diğerine de fayda sağlar, rekabeti artırmayı amaçlayan politikalar uluslararası pazarda da rekabet gücünü de artıracaktır. Rekabet ortamındaki her firmanın belli bir rekabet gücüne sahip olduğu söylenebilir. Aslında rekabet gücü bir firmanın rekabet ortamında karşılaştığı rekabet baskısına dayanabilmesi şeklinde pasif bir biçimde tanımlanacağı gibi, bir firmanın rekabet baskısı yaratabilmesini sağlayan güç olarak, aktif bir biçimde de tanımlanabilir (Türkkan, 2001:106).

Rekabet gücünü açıklayan tek bir kavram yoktur. Rekabet gücünün genel bir tanımı yapılacak olursa; işletmelerin, endüstrinin, bölgenin, ülkenin ya da birliklerin (Avrupa birliği gibi) uluslararası rekabette nispi olarak daha yüksek gelir ve istihdam seviyesindeki üretim gücü olarak ifade edilir. Diğer bir ifadeyle Rekabet gücü bir ülkenin ürettiği mallarda diğer ülkelerin malları ile fiyat, kalite, tasarım, güvenilirlik ve zamanında teslim gibi unsurlarda rekabet edebilir düzeyde olması demektir (Demir, 2003:46). Rekabet gücü aynı zamanda dinamik bir kavramdır. Üretim teknolojilerindeki değişimin izlenmesi ve rakip firmalarla aynı zamanda uygulanması gerekir. Rekabet gücünün elde edilmesi ve sürdürülmesi için uygun ekonomik ortamın yaratılması gerekir. Rekabet gücünün artırılması ise üretim ve ticaretin artırılmasına, eş zamanlı olarak karlılık artışıyla yatırımların gelişmesine bunun sonucunda da istihdamın artmasına yol açar (Çetin, 2000:87).

Rekabet gücü kavramı, ele alınan alana (işletme, endüstri veya ülke) göre, rekabet gücünü belirlemede kullanılan ölçütlere göre makro ya da mikro düzey olmasına göre değişiklik gösterir. Ancak literatürde rekabet gücü kavramı firma, endüstri, ulusal (uluslararası) düzeyde olmak üzere üç farklı şekilde ele alınmaktadır.

Firma düzeyindeki rekabet gücü üreticilerin, rakiplerine göre fiyat ve fiyat dışı özellikleri açısından daha iyi olan mal ve hizmetleri üretip satabilme yeteneği olarak ifade edilmektedir. Tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir piyasada ürünün piyasa fiyatının üzerinde bir ortalama maliyete sahip olması durumunda firmanın rekabet gücünden yoksun olduğu söylenebilmektedir (Dulupçu, 2001:75). Diğer yandan ürettiği ürünü ortalama maliyetlerin üzerinde bir fiyattan satabilse dahi, rakiplerine göre daha yüksek bir ortalama maliyete sahip olduğu için aynı türden ürünlerin üretildiği bir endüstride kar elde edemeyecektir. Firmanın etkin bir şekilde yönetilememesi veya etkin olamayacağı bir ölçekte faaliyet göstermesi verimliliğini azaltır ve rekabet gücünü zayıflatır. Bu tip bir endüstride rakiplerine göre marjinal maliyetlerini daha düşük olan bir firmanın karlılığı ve dolayısıyla pazar payı ve rekabet gücü artış gösterecektir.

Endüstriyel düzeyinde rekabet gücü kavramını tanımlamak işletme düzeyinde yapılan tanıma göre daha zor ve belirsizdir. Yerel veya bölgesel bir piyasadaki bir işletmenin rekabet gücü aynı piyasa veya bölgedeki rakipleri ile karşılaştırılabilir. Aynı zamanda diğer bölge ve ülkelerdeki endüstrilerle de karşılaştırılabilir. Bu sebeple, rekabetçi bir endüstri, bölgesel düzeyde veya uluslararası düzeyde rekabetçi işletmelere sahip olan endüstridir. Bu yüzden, endüstri düzeyinde rekabet gücü endüstrinin bünyesinde bulunan büyük işletmelerin rekabet gücü olarak da değerlendirilebilir. Belli bir endüstriye ait işletmelerin belirli bir bölgede toplanmaları halinde ortaya çıkan dışsallıklardan dolayı rekabet gücü artar (Aktan/Vural, 2004:12-13).

Uluslararası rekabet gücü bir ülkenin serbest ve adil piyasa koşulları altında, bir yandan uzun vadede halkının reel gelirini arttırırken; diğer yandan, uluslararası piyasaların koşullarına ve standartlarına uygun mal ve hizmetleri üretebilmesidir. Bir ülkenin uluslararası ticaret ortamında diğer ülkelerle yarışabilme ve onlara rağmen var olma becerisini göstermesi olarak düşünülebilir. Uluslararası rekabet gücünün kaynakları, fiyat ve kaliteye dayanan uluslararası piyasalarda rekabet edebilme yeteneği ile rakiplerinden daha düşük maliyetle üretim yapabilmesidir. Uluslararası rekabet gücünün arttırılması, üstün bir

verimlilik performansına ve yüksek reel ücretlere sahip olan iktisadi faaliyetlere ülke kaynaklarının yönlendirilmesi yeteneğine bağlıdır. Rekabet gücü, sadece dışarıya mal satma ve dış ticaret dengesini sağlama yeteneği değildir; bunlara ek olarak bir ülkenin gelir ve istihdam düzeyini arttırabilme ve yaşam kalitesinde artış ve sürekli artışlar sağlayabilme ve uluslararası pazarlardaki payını yükseltebilmesidir (Aktan, 2005:57).

Günümüzde rekabet gücü bütün ülkeler açısından aynı düzeyde önem taşımaktadır. Gelişmiş ülkeler mevcut paylarını korumak veya dünya ekonomisinden daha fazla pay elde edebilmek, gelişmekte olan ülkeler ise ekonomik büyümelerini artırarak refah seviyelerini arttırabilmek için rekabet gücüne çok önem vermektedir. Rekabet gücü ile ekonomik büyüme hızı arasında yakın bir ilişki vardır. Rekabet gücü yüksek olan ülkelerde ekonomik refah düzeyinin yüksek olması rastlantı değildir. Rekabet gücüne gereken önemi veren ülkeler kazançlı çıkacaktır rekabet gücüne gereken önemi vermeyen ülkeler ise geri kalacaktır.

1.4 REKABET POLİTİKASI VE REKABET HUKUKU

Rekabet politikasını hem geniş anlamda hem de dar anlamda tanımlayabiliriz. Geniş anlamda rekabet politikası, piyasalarda rekabet şartlarının geçerli olmasına, etkin ve rekabetçi firmaların yaratılmasına ve büyümesine imkan sağlayan kamu politikası araçlarını ifade etmektedir. Dar anlamda rekabet politikası ise rekabet kanunlarında yer alan rekabet kurallarının uygulanması olarak ifade edilebilir (Aktaş, 2003:8). Rekabet politikası kısaca etkin bir iktisadi yapıyı oluşturma ve korumaya yönelik hukuksal düzenlemeler bütünü olarak tanımlanabilir. Rekabet politikası devletçe belirlenecek istisnalar dışında tüm iktisadi sektörlerde uygulanmaktadır. Bu durum bazen rekabet politikası ile diğer devlet politikaları arasında karmaşık bir etkileşime sebep olmaktadır (LaGora, 2001:51).

Rekabet politikası bir ülkenin uluslararası alanda rekabet edebilirliğini arttıran veya sahip olduğu rekabet gücünün sürekliliğini sağlayan en önemli politika araçlarından biridir. İyi belirlenen bir rekabet politikası sayesinde

oluşturulan güçlü bir ekonomi küreselleşmeyle gelen fırsatları değerlendirecek ve daha fazla kar elde edebilme imkanını elde edecektir. Rekabet politikası ekonomik birimleri verimli olmaya, daha fazla ürün ve hizmet sunmaya yönelten çok önemli bir araçtır. Bu sayede kaynakların etkin dağılımı sağlanır. Böylelikle ekonomik verimlilik ve refahın artışı toplumda sağlanır. Rekabet sürecinin iyi işlemesi durumunda tüketicinin refahı da artacaktır. Tüketiciler fiyatların düşmesi ve kalitenin artması ile bu durumdan faydalanacaktır. İyi bir rekabet ortamının küçük işletmelerin korunmasına yardımcı olduğu, piyasada doğruluk ve dürüstlüğün yaygınlaşmasına katkı sağladığı da bilinmektedir. Ayrıca etkin işleyen bir rekabet sistemi, enflasyon oranının düşürülmesine de katkı sağlar (Badur, 2001:2).

Devletin çeşitli yollarla ekonomiye müdahale etmesi ve yön vermesi ya da piyasanın işleyişine müdahale etmesi ekonomik verimliliği arttırmak ve toplumsal refahın en üst düzeye çıkarılması için şarttır. Bunu rekabet yasaları ve bu yasaların uygulayıcısı durumunda olan otoriteler üstlenir. Rekabetin engellemek için yapılan anlaşmalar rekabeti ve ekonomik etkinliği azaltacak, fiyatların ve kârların artmasına sebep olacaktır. Bu ise toplumsal refahın azalmasına sebep olurken sektördeki istihdam ve kaynak kullanımı da azaltacaktır. Bundan dolayı rekabet otoriteleri ve onların yürütmekle görevli oldukları yasalar piyasadaki aksaklıkların giderilmesi için kullanılmaktadır.

Rekabet hukukunu rekabetin korunmasına ilişkin kurallar olarak tanımlamak mümkündür. Rekabet hukuku, piyasa ekonomisinin ve dolayısıyla serbest rekabetin kabul ettiği sistemlerde, bu sistemin varlığı ve iyi işlemesi için gerekli koşulu olan sağlıklı bir rekabet ortamının sağlanması ve korunabilmesi için gerekli olan düzenlemelerden oluşmaktadır. Rekabet hukukunun temel amaçları Rekabetin serbestliğini ve etkin işleyişini sağlamak, rekabetin cereyan ettiği iktisadi ve sosyal alanları rekabet yapısına denkleştirmek ve bu yapıyı sürekli kılmak için rekabetin işleyişine hukuki bir nitelik kazandırmaktır (Muğaminy, 2000:1).

Rekabet hukuku, bir ülkede uygulanmakta olan diğer politikaları da doğrudan veya dolaylı olarak etkilemektedir. Bunun yanı sıra Rekabet hukuku;

ihracatın teşviki, ulusal ve uluslararası piyasalarda rekabet gücü yüksek teşebbüsler yaratılması, yeni istihdam alanları oluşturulması, yabancı yatırımlar, devlet teşvikleri, özelleştirme gibi alanları etkileyebilecek bir araç olarak da kullanılabilir. Fakat rekabet düzenlemelerinin ekonomik gelişmeye katkıda bulunması, devletin rekabet politikası ile ekonomi politikasının birbirine katkı sağlayacak şekilde uyumlu olması ile mümkün olur. Aksi durumda hedeflenen iktisadi ve sosyal amaçların gerçekleştirilmesi güçtür.

Rekabet kurallarının kapsamı, bu kurallarının ulusal veya uluslararası ya da Avrupa Birliği'nde olduğu gibi uluslar üstü bir hukuk sistemi içinde yer almasına göre farklılık gösterebilmekte rekabet hukukunun temel kurallarında olmasa bile işlevinde bir farklılaşma olabilmektedir. Örneğin, AB'de temel amaçlarından biri olan, kişilerin, malların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımı için bir tek pazar oluşturma amacı, üniter bir devletin rekabet hukukunda söz konusu olmayacaktır. Yani; Rekabet hukuku ve onun uygulayıcısı olan rekabet otoriteleri serbest piyasa ekonomisinin işlevini tam olarak sürdürebilmesi için rekabetin gerekli şartıdır. Rekabet kurallarının tam ve sorunsuz işleyebilmesi için piyasanın durumu çok önemlidir. Rekabet elverişsiz bir piyasada rekabet kurallarının uygulanması imkansızdır.

1.5 REKABET POLİTİKASININ KISA TARİHÇESİ

Rekabet politikasıyla ilgili ilk gelişmeler Amerika Birleşik devletlerinde 19. Yüzyılda ortaya çıkmıştır. 1850'lerden sonra meydana gelen gelişmeler bu konuda yasal düzenleme yapılması gereğini ortaya çıkarmıştır. Çünkü on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısından sonra, birbirleriyle rekabet halinde olan işletmeler, "tröst" şeklinde örgütlenerek rekabeti ortadan kaldırmayı amaçlamışlardır. Rekabete ilişkin hukuki düzenlemelerin kaynağını ve rekabet hukukunun temel kavramlarını oluşturan "kartel" ve "tröst" kavramları bu dönemde ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte kartel ve tröst kavramlarının giderek artması üzerine birçok gelişme yaşanmış ve bunun üzerine 1890 yılında Sherman Yasa'sı kongreye sunulmuş daha sonra da yürürlüğe konulmuştur. Bu yasayı hazırlayan senato, yasanın hazırlanış sebebini "Biz nasıl ki siyasal yönetim biçimi

olarak siyasal erkin tek elde toplandığı monarşiyi reddedip, çoğulcu, demokratik bir yönetim biçimini benimsemişsek, bu anlayışın doğal sonucu olarak ticari hayatta da piyasaya hakim olan tekel ve tröstlere karşı çıkmalıyız” şeklinde açıklamıştır. Bu sektörde bir anlamda rekabetin korunması ve gelişmesine ilişkin düzenlemelerin sadece ekonomik nedenlere dayanmadığı vurgulanmıştır. Aynı zamanda bu yasa ile Amerika’da rekabet hukuku, tröstlerin hakimiyetine son vermek amacıyla ortaya çıktığı için “anti-tröst hukuku” olarak adlandırılmış, ancak zaman içerisinde bu yaklaşım yerini etkin rekabet sağlanması ve korunması şeklinde daha geniş bir amaca bırakmıştır.

ABD’de firmaların yatay ve dikey birleşmesi ile kartelleşmesi veya tekelleşmesini engel olmada Sherman Yasası yetersiz kalınca 1914 yılında bu eksikliği gidermek için Clayton Yasası ve Federal Trade Commission Yasası kabul edilmiştir. Bundan sonraki yıllarda rekabet konusundaki eksiklikler birer birer giderilmiş ve güçlü bir rekabet geleneği oluşmuştur.

İkinci dünya savaşı sonrasında ABD, politik ve ekonomik bakımdan batı dünyasının lideri haline gelmiştir. Buna uygun bir şekilde de geniş kapsamlı ve katı bir rekabet politikası izlemiştir. ABD’nin liderliği sürecinde müttefiklerin baskısı sonucu Japonya ve Almanya ekonomik gücün artmasını engelleyen yasal düzenlemeler yapmak zorunda kalmıştır. İki savaş arasında Avrupa’da rekabet düzenlemelerinin yapılması kanısına varılmıştır. Bu dönemde, özellikle Almanya’da kartellerin yoğun bir şekilde görülmesi ve nasyonel sosyalistlere destek vermeleri, kartellerin dünyayı savaşa götüren totaliter rejimlerin gelişmesinde önemli bir rol oynadığı düşüncesini ortaya çıkarmış ve Avrupa’da kartel oluşumlarına karşı güçlü bir eğilimin ortaya çıkmasına sebep olmuştur (Altay, 2006:66-67).

II. Dünya savaşından sonra Fransa ciddi bir enflasyon süreci yaşamıştır. Rekabet politikası bu süreçte fiyat kontrollerinin açığı kapatmada kullanılan bir politika olarak görülmektedir. Böylelikle Fransa’da fiyat politikası ile rekabet politikası arasında yakın bir ilişki olduğu görülmektedir.

Rekabet konusunda en önemli gelişme ise 18 nisan 1951 yılında imzalanan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu Anlaşması ile başlamıştır.

1.6 REKABET POLİTİKASININ AMAÇLARI

Rekabet politikasının amaçları arasında birçok faktör sayılabilir. Fakat temel amacı piyasada faaliyet gösteren firmalar arasındaki rekabeti sağlıklı bir zemine oturtmak ve artırmaktır. Bunu sağlamanın iki yolu vardır; birincisi rekabete engel teşkil eden anti-rekabetçi piyasa yapılarını uygun şekilde düzenlemek, ikincisi ise ticaret ve rekabeti önleyen gereksiz devlet müdahalelerini azaltmak ya da tamamen ortadan kaldırmaktır (Çetintaş, 2000:88). Bunun yanı sıra rekabet ortamının iyi işlemesi için devlet yardımlarının da düzenlenmesi ve belirli kurallara bağlanması gerekir. Rekabet politikasının amacı piyasa mekanizmasının işlenmesini sağlamak olduğuna göre, temelde yapılması gereken teşebbüsler arası ilişkileri yasal zemine oturtmak ve devlet yardımlarını düzenlemektir. Temel amaç piyasa mekanizmasının işleyişini sağlamak olan rekabet politikasının amaçları arasında daha spesifik konuları da saymak mümkündür. Bunlar ekonomik etkinliğin sağlanması, tüketici refahının ve toplumsal refahın artırılması ve son olarak ta ekonomik gelişmenin sürdürülmesi olarak sıralanabilir.

1.6.1 Ekonomik Etkinliği Arttırma

Devlet politika yaparken, politikanın temelinde hem bireysel refahı hem de toplumun refahı arttırmayı hedeflemektedir. Devletin ekonomiye müdahalelerin sebebi toplumsal refahı arttırmaktır. Toplum refahı ise ekonomik etkinliklere bağlı bir kavramdır. Ekonomik etkinlik sağlanması kaynakların etkin bir şekilde kullanılması ile birlikte firmaların kâr elde etmesidir.

1.6.2 Tüketici Refahı ve Toplumsal Refahın Arttırılması

Rekabet politikası ve bu politika aracı olan rekabet yasalarının çıkarılma sebeplerinden biri de bireyin refahını arttırmaya yönelik olmasıdır. Rekabet hukukunda yapılan düzenlemeler kartel oluşumlarını engellemek amacıyla yapılır. Kartel oluşumları bir açıdan monopol gibi davranmakta ve fiyatları istedikleri gibi

belirleyebilmektedir. Fiyatlar genellikle tam rekabetçi piyasada belirlenen fiyatlardan daha yüksek olduğu için tüketici refahında kayıplara yol açmaktadır. Fiyatların artmasına ve üretim miktarının azalmasına sebep olan kartel oluşumları tüketici refahını azalttığı için rekabet politikasına gerek duyulmuştur. Tek tek tüketici refahının azalması ise toplumsal refahı da azaltacaktır.

Rekabet politikasının en önemli ve temel amacı tüketici refahı olduğu kabul edilir. Tüketici refahının bu şekilde artması ile de toplumsal refah artacaktır.

1.6.3 Ekonomik Gelişmenin Sürdürülmesi

Rekabet politikasının yardımı ile rekabetin faydaları görülecek ve bu faydalar üretimde etkinliğin artmasına neden olabilecektir. Rekabet politikası bir ülkenin ekonomik olarak ilerleme sürecinde, kartel oluşumlarına ve anti rekabetçi durumlara engel olarak, üretimde ve kaynak tahsisinde etkinliği arttırarak, tüketici ve dolayısıyla toplum refahının da artmasına fayda sağlayacaktır.

1.7 REKABET POLİTİKASINDAN BEKLENEN FAYDALAR

Rekabet politikasından beklenen faydalar, iktisadi anlamda rekabet kavramında beklenen faydalardan farklı değildir. Ekonomik hayatın düzenlenmesinde rekabetin önemli bir yere sahiptir. Rekabetin ekonomik bir durumu ifade etmesi nedeniyle, rekabet hukuku öncelikle rekabetin ekonomik sonuçlarını ön plana çıkarır. Fakat rekabet politikasıyla elde edilmek istenen fayda sadece ekonomik yönden değildir. Piyasalarda serbest rekabet ortamının sağlanması ile birlikte öncelikli olarak ekonomik faydalar elde etmeyi amaçlamakta ve bu ekonomik amaca ulaşırken, bunun sosyal ve siyasal alandaki sonuçları kendiliğinden meydana gelmektedir. Bununla birlikte, hukuki açıdan rekabetin düzenlenmesi ve devletin iktisadi hayata rekabet yasalarıyla müdahale etmesi sadece ekonomik nedenlerden dolayı değildir. Rekabet politikası ekonomik politikanın bir parçası olarak kabul edildiğinde, bu kuralların ön gerçekleştirilmesinde iktisadi amaçlar kadar sosyal ve siyasal amaçlar da bulunmaktadır. Bu açıdan değerlendirdiğimizde rekabet politikasından beklenen faydaları üç gruba ayırırız: ekonomik, sosyal ve siyasal faydalardır.

1.7.1 Rekabet Politikasından Beklenen Ekonomik Faydalar

Rekabet politikasıyla beklenen serbest piyasa ekonomisinin işlerlik kazanması ve bunun sonucunda ise ekonomik verimliliğin sağlanmasıdır. Serbest piyasa ekonomisinin işlerlik kazanması, tamamen bir ekonomik durumu yansıtır. Rekabet politikası ile amaçlanan sosyo-politik faydalar ise rekabetin iktisadi fonksiyonunun gerçekleşmesi ile ortaya çıkabilecek dolaylı sonuçlardır. Rekabet politikasından beklenen ekonomik faydalarda üçe ayrılır. Üretimde verimlilik, kaynak dağılımında verimlilik, yenilikte verimlilik.

1.7.1.1 Üretimde Verimlilik

Ekonomik faaliyette bulunan teşebbüsler, varlıklarını korumak ve pazar paylarını artırabilmek için kâr etmek durumundadırlar. Serbest rekabetin hakim olduğu piyasalarda faaliyet gösteren teşebbüslerin daha fazla kar elde edebilmesi için, üretim maliyetlerinin düşürülmesi gerekir. Buna bağlı olarak teşebbüsler maliyetlerini düşürmek amacıyla daha ucuza mal bulmak ve var olan kaynakları daha etkin kullanmak zorundadırlar. Bunun sonucunda ise üretimde verimlilik sağlanır. Maliyeti gerektiği ölçüde düşüremeyen teşebbüsler ise, rakiplerin baskıları sonucu pazarlarını kaybederler. Rekabetin olduğu bir piyasada, fiyatın toplam arz ve talebe göre belirlenmesi bu piyasada faaliyet gösteren firmaların piyasada oluşan fiyatı etkileme gücünden yoksun olması nedeni ile teşebbüslerin faaliyetlerine devam etmeleri ya da daha fazla kazanç elde edebilmeleri için, daha düşük ortalama maliyete sahip olmaları gerekir. Ekonomik verimliliğin elde edilmesinde, rekabet tekel piyasalarına göre üstünlük arz eder. Teşebbüslerin daha az kaynak tüketimine yönelmeleri rekabetin sonucudur. Rekabetin bulunduğu bir pazarda teşebbüsleri daha rasyonel üretim yapmaya iten temel sebep, rakipler karşısında üstün olabilmek için maliyet avantajı sağlamaktır. Rekabetin ve rekabet baskısının bulunmadığı tekel piyasalarda ise, kâr ve pazar payı diğer teşebbüslerin ekonomik faaliyetlerinden etkilenmediğinden dolayı, tekel olan teşebbüs maliyetlerini düşürmek için çaba göstermeyecek ve üretimde verimliliği önemsemeyecektir.

1.7.1.2 Kaynak Dağılımında Verimlilik

Kaynak dağılımında verimlilik belirli bir malın veri girdi seviyesinde ne miktarda üretileceği ve toplumsal değerlerin ne şekilde tahsis edileceği ile ilgilidir. Toplumda bütün kaynaklar üretimde kullanılmak istendiğinde, her maldan ancak belli bir miktar üretilebilir. Herhangi bir malın üretimi artırıldığında başka bir malın üretiminin düşürülmesi gerekir. Çünkü hammadde, işgücü, sermaye gibi iktisadi kaynaklar sınırlı miktardadır. Rekabet politikası, kaynak dağılımında verimliliğin temininde en etkili yöntemdir; kaynakların tüketicilerin her bir malı elde etmek arzusu ve o mala verdiği ekonomik değere göre dağılımı sağlayarak refahın arttırılmasını sağlar.

Kaynak dağılımında verimlilik, bütün piyasalarda fiyatın marjinal maliyete eşit olması ile olur. Her bir firmanın üretim miktarı, piyasanın tümünü etkilemeyecek kadar küçüktür ve üretim miktarı, piyasa fiyatı ile son üretilen malın marjinal maliyetine eşit olacak şekilde gerçekleşir. Böylece, rekabet piyasasında faaliyet gösteren firmaların toplam marjinal maliyeti piyasa fiyatına eşitlenir. Bu piyasa fiyatı seviyesinde firmalar normal kârın üzerinde, aşırı kâr elde edemez (DPT, 2000:1-2). Oysa tekelci firma bakımından durum farklıdır. Tekelci firmanın fazla mal satması halinde elde edeceği marjinal gelir satış fiyatına eşit değildir, çünkü fazladan arz edilen her bir mal, fiyatın düşmesine neden olur. Tekelci firma üretim miktarını talebe göre değil, marjinal maliyetini, marjinal gelirine eşit olacak şekilde belirler. Bu da üretim miktarının azalmasına ve toplumsal kaynakların tahsisinde tüketicilerin etkilerinin yok olmasına sebep olur (Esen, 2003:42).

Rekabet piyasalarında toplumsal talebin iktisadi teşebbüsler tarafından dikkate alınması gerekliliği, bu da toplumsal kaynakların tahsisinde tüketicilerin etkin hale gelmesini ve ekonomik verimliliği sağlar. Ayrıca kaynakların tüketicilerin malı elde etme isteği ve mala verdikleri ekonomik değere göre dağılması toplumsal tatminin gerçekleştirilmesinde öneme sahiptir.

1.7.1.3 Yenilikte Verimlilik

Rekabetçi piyasalarda faaliyet gösteren firmalar, piyasada kalabilmek için diğerlerinden farklı olmak zorundadırlar. Bundan dolayı da daha ucuz ve daha iyi bir ürüne ve yeni bir buluşa sahip olmalıdır. Dolayısıyla rekabetçi piyasalarda teşebbüslerin araştırma ve geliştirme (ar-ge) faaliyetlerinde bulunmaları gerekir. Bu sebeplerden dolayı, firmalar arasındaki rekabetin etkileri sadece “fiyat” değil, yatırım ve teknoloji alanında da görülmektedir. Daha fazla kâr elde etmek amacıyla olan teşebbüsler, rekabet güçlerini arttırabilmek için teknolojilerini yenileyip (ar-ge) faaliyetlerine girişecekler; bu da teknolojik ilerlemeyi geliştirecektir. Teknolojik gelişme sadece yeni bir üretim tekniği biçimi ile değil, bununla birlikte yeni bir ürün, örgütlenme veya hizmet şeklinde de olabilir. Bundan dolayı rekabetin teknolojik ilerlemeye ve dolayısıyla toplumsal refaha katkısı çok büyüktür (Aslan, 2001:3).

1.7.2 Rekabet Politikasından Beklenen Sosyal Faydalar

Rekabetin sosyal faydaları iktisadi etkinliğin gerçekleşmesine dayalı olarak ortaya çıkmaktadır. Rekabete dayalı bir piyasa ekonomisinin kurulması için öngörülen rekabet kurallarının, ekonomik amaçlarına ulaşması ile birlikte sosyal hayata doğrudan veya dolaylı olarak etki yapar. Bu açıdan rekabet politikasının sosyal yararları, tüketicilerin korunması ve küçük ve orta ölçekli teşebbüslerin korunması olmak üzere iki başlık altında incelenir.

1.7.2.1 Tüketicinin Korunması

Rekabetçi piyasa iktisadi etkinliği gerçekleştirerek düşük maliyet- yüksek üretim sayesinde refah etkisi yaratmakta aşırı karlılığı engelleyerek, tüketicilerin korunmasını sağlamaktadır.

Rekabet hukuku mevzuatları, direkt olarak tüketicilerin menfaatlerini gözetecek şekilde öngörülmedi ise de, serbest rekabetin ekonomik sonuçlarından faydalanacak asıl kesim tüketiciler olacaktır. Fiyatların düşmesiyle, ürün çeşitliliği, teknolojik gelişme, mal ve hizmetlerin dağıtım ve pazarlamasında ortaya çıkan ilerlemeler gibi rekabetin dolaylı etkilerinin tümü, tüketicilerin

menfaatine olmaktadır. Bununla birlikte rekabet, teşebbüsleri tüketicilerin beklentileri doğrultusunda hareket etmeye zorlamakta ve bu sayede toplumsal tatmin sağlanabilmektedir. Ayrıca, rekabetin genel refahı arttırıcı fonksiyonu nedeniyle, herhangi bir malın doğrudan veya dolaylı olarak tüketici konumunda olmayan bireyler de rekabetin olumlu etkilerinden yararlanabilmektedir. Dolayısıyla rekabetin sosyal faydası salt ilgili ürün mal veya hizmetin tüketicileri üzerinde gerçekleşmemekte, daha az olsa bile toplumun tamamı, rekabetin olumlu etkilerinden pay alma imkanına sahip olmaktadır. Aynı zamanda rekabet yenilikte etkinliği sağlayarak, sosyal hayattaki gelişmeleri teşvik eder. Çünkü rekabetçi piyasalarda faaliyet gösteren teşebbüsler açısından başarılı olmak, yeni bir buluşa, daha kaliteli ürüne ya da daha etkin faaliyet göstermelerine bağlıdır.

1.7.2.2 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Korunması

Rekabet hukukunun asli amacı küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) korunması olmadığı gibi rekabet hukuku mevzuatlarında KOBİ'lerin korunmasına ilişkin açık hükümlere de yer verilmez. Bununla birlikte Rekabet Hukukunun amacı göz önünde bulundurulduğunda, KOBİ'lerin bu amacın gerçekleştirilmesinde önemli bir yere sahip olduğunu söylemek gerekir. Rekabet Politikasının iktisadi yoğunlaşmayı ve kartelleşmeyi önleyici fonksiyonu, büyük teşebbüslerin ortaya çıkışını engellediği gibi, mevcut olanların piyasa davranışlarını da kontrol altına almaktadır. Rekabet kurallarının güvence altına alınmasıyla girişim özgürlüğü ve fırsat eşitliği, küçük ve orta ölçekli teşebbüslerin korunması ve gelişmesini sağlar. Bu sayede piyasalar küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ağırlıklı ve etkin konumda oldukları iyi bir yapıya sahip olabilirler (Esen, 2004:43).

1.7.3 Rekabet Politikasından Beklenen Siyasal Faydalar

Kanun koyucular rekabet yasaları ile doğrudan siyasal bir fayda amaçlamazlar. Fakat rekabet kuralları ve bu kurallar sonucu ortaya çıkan iktisadi özgürlükler siyasal hayatın, özellikle de demokrasilerin önemli güvenceleri sayılabilir (Aslan, 2001:7). Rekabetçi yapının kurulamadığı veya korunamadığı piyasalarda önemli oranda yoğunlaşma ortaya çıkar. Bu yoğunlaşmalar sonucunda

ortaya çıkan ekonomik güç, piyasada faaliyet gösteren bir veya birkaç teşebbüs tarafından kontrol edilir ve bu durum iktisadi çok sesliliğin ve özgürlüklerin kısıtlanmasına sebep olur.

Bir teşebbüs herhangi bir yoldan piyasada egemen olduğunda, bu konumunu iyi niyetli amaçlar içinde kullanabilir. Serbest rekabetin korunmadığı düzenlerde, hakim durumda olan bir teşebbüsün ekonomik hayattaki davranışları kendi takdirine bırakılmıştır. Hakim teşebbüs, ekonomik gücünü kolaylıkla kazanç elde etmek amacıyla kullanabilir ve bu kazançlar da siyasi karar alma sürecini kendi menfaatleri doğrultusunda etkileyebilir ve bu durum siyasal yaşamın geleceğini tehlike altına alır. İşte rekabet politikası, teorik olarak bu tür olumsuz sonuçların ortaya çıkmasını, iki farklı şekilde önleyebilme imkanına sahiptir. Öncelikle rekabet kuralları, ekonomik yoğunlaşma olgusuna sıcak bakmazlar ve gerek birleşme şeklindeki yapısal yoğunlaşmaları gerekse kartel ve tröst benzeri işbirliği modellerini, rekabet kurallarına aykırı oldukları sürece yasaklarlar. Bundan başka, rekabet kurallarına aykırı olamayan, kendi iç dinamikleri aracılığıyla piyasada hakim olan bir teşebbüsün de, hakim durumunu kötüye kullanılmasını önlemek için, iktisadi faaliyetleri kontrol altında tutarak, teşebbüslerin rekabet kurallarına uygun davranması sağlanır (Esen, 2003:44).

1.8 TÜRKİYE’DE REKABET POLİTİKASININ TARİHÇESİ

Dünya’da rekabet hukukunun tarihi, yüzyılı aşkın bir süreyi aşmasına rağmen ülkemizde rekabet hukuku gerek kavramsal gerek de yasal düzenleme olarak oldukça yenidir. 1970’li yıllardan bu yana, bu konuda çalışmalar yapılmış ve rekabetin korunması için farklı kanun tasarıları hazırlanmış olmakla birlikte bu tasarıların hiçbiri 1994 yılına kadar yasa haline gelmemiştir. Ülkemizde rekabetin etkin işlemesi yönünde çalışmalara geç başlanmıştır. Rekabet kanunun çıkarılması çeşitli nedenlere dayandırılmaktadır. Bu nedenler şunlardır:

İlk olarak 1982 Anayasası’nın 167. Maddesinin birinci fıkrası bu konuda değerlendirmeyi gerektirmektedir. Bu madde “Devlet, para, kredi, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı düzenli işlemlerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirleri alır, piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak tekelleşme ve

kartelleşmeyi önler” devleti düzenleme yapma yükümlülüğü altına sokmuştur (Aslan, 2001:17).

İkinci neden ise AB ile olan ilişkilerimiz açısından dır. Türkiye'nin 14 Nisan 1987 tarihinde o zamanki adıyla Avrupa Topluluğu'na tam üyelik başvurusunda bulunması, 31 Temmuz 1959'da yapılan ortak üyelik başvurusu ile başlayan Türkiye-Avrupa Topluluğu ilişkilerinde bir dönüm noktası olmuştur. Türkiye'nin AT ülkeleri ile ekonomik bütünleşme süreci 12 Eylül 1963 Tarihli Ankara Antlaşması ile başlamış ve 22 Temmuz 1970 Tarihli Katma Protokol ile pekiştirilmiştir. Bunlara ek olarak 1995 yılında imzalanan Gümrük Birliği'nin son dönemin uygulanmasına ilişkin kuralları belirleyen 1/95 tarihli Ortaklık Konseyi kararlarının uygulanması aşamasıdır. Bu belgelerin hepsi rekabet mevzuatlarının uyumlu hale getirilmesi, daha açık bir şekilde ifade edilirse, Türkiye'nin Avrupa Birliği normlarına uygun bir rekabet mevzuatı benimseyeceğine dair taahhütler içermektedir.

Üçüncü neden ise fiili ekonomik durum sebebiyledir. Yukarıda ifade edilen hukuki sebepler ile birlikte, Türk ekonomisinde özellikle 1980 yılından bu yana uygulanan serbest piyasa sisteminin yol açtığı, fiili durum, rekabetin düzenlenmesi ve hatta yeniden tesisini zorunlu kılmıştır. Bu zorunluluk kendini, aynı zamanda karma ekonominin özelliklerini gösteren piyasa yapıları açısından da hissettirmektedir. Bilindiği üzere 80'li yıllara kadar Türk ekonomisi, serbest rekabet şartlarının olmadığı, rekabetin olmadığı bulunmadığı ve devletin veya devlet tarafından himaye edilen teşebbüslerin piyasaya hakim olduğu bir yapıya sahipti. 80'li yıllardan sonra ithalat, para, teşvik ve rekabet gibi ekonomik politikalarda uygulanan liberalleşme süreci, Türk ekonomisinin anti rekabetçi, bozuk yapısını düzeltmede yeterli olmamıştır. Özellikle ekonomik yoğunlaşma konusunda yapılan iktisadi analizler, Türk ekonomisinde izlenen liberal politikaların piyasadaki tekeli çok fazla değiştirmedeğini ve rekabetçi yapının istenilen ölçüde yerleşmediğini ortaya koymaktadır. Ekonomik yapıda ağırlıklarını koruyan kamu iktisadi teşebbüsleri ve rekabet düzenine alışık olmayan yerli sanayi, halen ayrıcalıklı durumlarını korumaktadır. Bu durum genel

olarak ülke kaynaklarının savurgan kullanımına ve var olan enflasyonist baskının artmasına sebep olmuştur (Sanlı, 2000:21).

Bu bozuk fiili durumun düzebilmesi ve piyasaların rekabet aracılığıyla ıslah edilmesi gerektiğini ortaya koymuş ve bu nedenle de serbest rekabetin yasal bir düzenleme yoluyla etkin şekilde korunmasını zorunlu kılmıştır. Bu amaçla öngörülen 4054 sayılı yasa, ekonomik yoğunlaşmalara karşı etkin önlemler içermektedir. Ancak önemle ifade edilmelidir ki salt Rekabet Hukuku düzenlemeleriyle rekabetin istenilen ölçüde korunması ve serbest rekabet ortamının gerçekleştirilmesi mümkün değildir. Rekabet politikasından beklenen faydalar sadece siyasal iktidarlar tarafından geçerli bir rekabet politikasının ve buna uyumlu ekonomi politikalarının uygulanması ile mümkündür (Esen, 2003:40).

İKİNCİ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI VE TÜRKİYE’NİN AB’YE ÜYELİĞİNDE YAŞANAN GELİŞMELER

2.1 AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI’NIN TARİHİ

Avrupa Birliği’nin tarihine baktığımızda birleşmenin çok farklı sebepleri olduğu bilinmektedir. Bu sebeplerden bazıları şunlardır: II. Dünya Savaşı’ndan önce Avrupa ülkeleri arasında geleneksel düşmanlıklar, aşırı milliyetçilikler ve emperyalizmin akımları daima birleşmeye engel teşkil etmiştir. Dolayısıyla, böyle bir ortamda savaşta uğranılan ekonomik ve siyasi çöküntü ülkeler arasında birleşme için yeni bir fırsat yaratmıştı.

Avrupa’da birleşme yolundaki ilerlemeler üç temel sebebe dayanmaktadır. Birincisi, Avrupa’da yüzyıllardır süren “dünyanın merkezi olma” özelliğini kaybetmiş olmasıdır. Avrupa’nın yerini ise ABD ile Sovyetler Birliği almıştı. Avrupa’nın bu iki güç arasında oluşturabilmesi için tek çare ekonomik ve siyasal olarak birleşmeydi.

İkincisi, Avrupa’daki savaşların bir daha ortaya çıkmasına engel olunmak istenmesidir. Özellikle Fransa ile Almanya arasında geçmişte “Yüzyıl Savaşları” gibi uzun süreli düşmanlıklar yaşanmıştı. Bu yüzden Avrupa’da sürekli bir barışa özlem duyuyordu.

Üçüncü neden ise, ekonomik niteliktedir. Avrupa’da işsizliğin önlenmesi, az gelişmiş yörelerin kalkındırılması, ekonomik gelişmenin hızlandırılması, kısacası daha yüksek refah düzeyine ulaşılmak istenmesidir. Tüm bu nedenlerden dolayı II.Dünya Savaşından sonra çok çeşitli olarak siyasi, askeri ve ekonomik birlikler ortaya çıkmıştır. Bunların en başında ise Avrupa Ekonomik Topluluğu gelmektedir (Seyidoğlu, 2009:245).

Avrupa Birliği Rekabet Politikası’nın esaslarına ilişkin ilk düzenlemeler; Almanya, Belçika, İtalya, Lüksemburg, Fransa ve Hollanda arasında 1951 yılında Paris’te imzalanan Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT) Antlaşmasının 65. ve 66. Maddesinde yer almıştır. Bu düzenlemeyle bu ülkeler arasında kömür ve çelik

sektöründe kartellerin ve ekonomik gücün kötüye kullanılmasının yasaklanması ile birleşme ve devralmaların kontrolünün sağlanması amaçlanmıştır. II.Dünya Savaşından yeni çıkmış, milyonlarca vatandaşını savaşta kaybetmiş, ekonomik ve politik yıkım yaşayan bir Avrupa’da, birleşmenin bu iki sektörde başlamasının önerilmesi kesinlikle bir tesadüf değildir. Kömür ve çelik sektöründe birleşmeye gidilmesinin sebepleri şunlardır:

- AKÇT ile üye ülke ekonomilerinin gelişmesine katkıda bulunmak, istihdamı tam anlamıyla gerçekleştirmek, işsizliği önleyerek yaşam seviyesinin yükseltilmesini amaçlamıştır. Bunlara ek olarak kömür-çelik sektöründe tekelleşmenin önlenip yatırımların hızlandırılması, bu sektörde işçilerin konut edinmesine yardımcı olmayı da hedeflemiştir.
- Avrupa’da endüstrinin en önemli yapı taşları olan kömür ve çelik sektöründe zaman içinde çeşitli karteller ortaya çıkmıştır. Bu sektörde işbirliğine gidilmesi ise kartellerin dağılmasına yol açacak, kömür ve çelik üretimini daha etkili ve rekabetçi hale getirecek ve endüstriyel gelişimini hızlandıracaktır.
- Avrupa’da uluslar üstü kurumların yaratılması gerektiğini savunan liderler, silah yapımında hammadde olarak kullanılan, savaş sanayinin ham maddeleri olan kömür ve çelik sektöründe oluşturacak bir entegrasyon ile I. ve II. Dünya Savaşlarının çıkmasına sebep olmuş bir Almanya’nın kontrol altına alınmak istenmesidir (Altay, 2006:78).

Tüm bu sebeplerle birlikte AKÇT’yi kuran Paris Anlaşması 18 Nisan 1951’de imzalanmıştır. Bu anlaşma ile birlikte üye ülkeler arasında bir ortak kömür çelik pazarı oluşturulmuş, Topluluk üyesi ülkeler arasındaki kısıtlamalar kaldırılırken, üye olmayan ülkelere karşı bir ortak gümrük tarifesi uygulanmıştır. AKÇT’nin Anlaşma’da belirtilen amaçları özetle şunlardır: üye ülke ekonomilerinin gelişmesine katkıda bulunmak, tam istihdamı gerçekleştirerek işsizliği önlemek ve yaşam seviyesinin yükseltilmesini sağlamak ayrıca sektörde

tekelleşmenin önlenmesi, yatırımların hızlandırılması da amaçlar arasındadır (Karluk, 1996:42).

AKÇT oluşumundan sonra ortaya çıkan başarılı tablo, Avrupa’da sektör bazında olmayan, daha geniş kapsamlı bir ekonomik birleşmenin gerçekleştirilmesi konusundaki görüşlerin ağırlık kazanmasını sağlamıştır. AKÇT’nin yanında Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Atom Enerjisi Topluluğu (EUROATOM) isimli iki yeni topluluğun kurulması öneriliyordu. Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu, 25 Mart 1957 tarihinde Avrupa Ekonomik Topluluğu’nun kurulmasını öngören Roma Antlaşması’nın imzalandığı günde kurulmasına karar verilmiştir. Bu birliğin kurulmasındaki amaç ise nükleer güç için model bir pazar yaratmak, bunu topluluğa üye ülkeler arasında dağıtmak ve arta kalan enerjiyi topluluğa üye olmayan diğer ülkelere satmaktır. Ayrıca bu Topluluk Avrupa Birliği’nden bağımsız bir kurumdur. Ancak üyelik ve düzenlemeler Avrupa Birliği ile yönetilmektedir.

Rekabetin korunmasıyla ilgili ayrıntılı düzenlemeler, daha sonra AKÇT üyesi altı ülke arasında bir Ortak Pazar oluşturmak amacıyla 1957 yılında Roma’da imzaladıkları Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) anlaşmasında yer almıştır. 1 Ocak 1958’de yürürlüğe giren Roma Antlaşması’nda “Topluluk Politikası” adı altında işletmelere uygulanacak ortak hükümlere yer verilmiştir. Bu kurallar AET’nin hedeflerine ulaşmasını sağlayacak araçlardan birisi olarak da değerlendirilmektedir. Yukarıda adı geçen üç topluluk üye devletler arasındaki bütün iç sınırları kaldırarak tek bir pazar oluşturmuştur. 1992 yılında Maastricht’te imzalanan Avrupa Birliği Anlaşması ile ekonomik ve parasal birlik yönünde ilerleyen ve belirli alanlarda hükümetler arası işbirliğini kapsayan bir Avrupa Birliği kurulmuş oldu.

2.2 AB REKABET HUKUKU VE POLİTİKASI’NIN TEMEL HÜKÜMLERİ

AB Rekabet Politikası’nın hukuki alt yapısını “birincil” ve “ikincil” kaynaklar oluşturmaktadır. Birincil kaynaklar, Topluluğun kurucu niteliğinde olan hukuki düzenlemeleridir. Anayasal metin olma özelliğine sahip bu metinlerin

esasını 1957 tarihli Roma Anlaşması ile bu Anlaşmada ek ve değişiklikler yapan diğer anlaşmalar oluşturmaktadır. Roma Anlaşmasının Amsterdam Anlaşması ile yeniden numaralandırılan 81-90. maddeleri Topluluk rekabet politikasının temelini oluşturur. Anlaşma hükümleri hiyerarşik bakımdan en üst hukuk normu olarak gerek topluluk kurumlarını gerek de üye devletleri bağlar. İkincil nitelikteki mevzuat ise Topluluk Bakanlar Konseyi veya Komisyonunca çıkarılan tüzükler ve direktiflerden oluşmaktadır. Ayrıca kararlar, tavsiye ve görüşler, mahkeme içtihatları, uluslararası anlaşmalar, Topluluğun üçüncü ülkelerle yaptığı anlaşmalar, ikincil kaynakları oluşturur (Aslan, 1998:22).

İkincil kaynaklara baktığımızda ise Tüzükler, üye ülkelerce ayrıca bir iç düzenleme yapılmasına gerek olmaksızın doğrudan uygulanabilen düzenlemelerden oluşur. Direktifler ise, sonuçları itibariyle bağlayıcı olmalarına rağmen, aynı sonucun elde edilmesini sağlaması gerekçesiyle üye ülkelerce farklı bir düzenleme şekli (kanun, tüzük, yönetmelik vb) benimseyebilir. Tüzük ve direktifler dışında “karar” şeklinde tasarruflar da vardır. Kararlar yalnızca kararı alan açısından bağlayıcıdır. Ancak, Topluluk yargı kurumlarının ve bilhassa yüksek yargı organı olan Adalet Divanı’nın kararları bundan farklıdır. Adalet Divanı kararları kural olarak hem kişileri, hem üye devletleri ve hem de Topluluk kurumlarını bağlayıcı niteliktedir.

2.2.1 Birincil Nitelikteki Hukuki Kaynakları

AB’yi hedeflerine taşıyacak politika ve araçların ne olduğunu anlamak için Roma Anlaşması’nın 2’inci ve 3’üncü maddelerinin dikkate alınması gerekmektedir.

Roma Anlaşması’nın 2’nci maddesi, AB’nin temel hedeflerini belirtmektedir. Bu maddeye göre, Birliğin amacı Ortak Pazar kurarak birlik çapında ekonomik faaliyetlerde uyumlu ve dengeli gelişmeyi sağlamak, yüksek istihdam ve sosyal güvenlik, enflasyonsuz bir büyüme sağlamak, ekonomik performansta yüksek rekabet temini, üye devletler arasında ekonomik ve sosyal bağlılık ve dayanışmayı sağlamaktır.

Anlaşma'nın 3'üncü maddesi ise bu hedeflere ulaşılabilmesi için yapılması gereken faaliyetleri sıralamaktadır. Bu maddede rekabet hukuku, AB'nin temel hedeflerinden biri olan tüm sınırlamalardan uzak tutarak, serbest rekabet ilkelerine dayalı bir ortak pazar oluşturmak amacına hizmet etmek üzere yapılması gereken düzenlemelerden oluşur.

Bu çerçevede, AB'de rekabet hukukunun üç temel amacı olduğu vurgulanmaktadır. Öncelikle Ortak Pazar amacına yönelik olarak pazarın bütün işletmelere açık ve tek bir pazar olması, başka bir deyişle pazara girişi sınırlayacak kısıtlamaların ortadan kaldırılması hedeflenmektedir. İkinci olarak, rekabet politikası, Ortak Pazarda iyi işleyen bir rekabet politikası uygulanmalıdır. Üçüncü olarak da, rekabet hukuku ve politikası pazarda adaletli bir düzen sağlama amacını taşımaktadır (DPT, 2000:9).

Genel hükümlerde, AB'nin amaçları ve bu amaçlara ulaşabilmek için gerçekleştirilmesi gereken faaliyet ve politikalar arasında belirtilen Topluluk Rekabet Hukuku, Roma Antlaşması'nın 81-89. maddelerinde yer alan özel hükümler çerçevesinde düzenlenmiştir.

Roma Anlaşması'nın 81 ve 82. maddeleri birbirlerini tamamlayıcı niteliktedir ve piyasalarda yasaklanan faaliyetlere örnekler göstermektedirler. Yani sözü geçen hüküm kötüye kullanmalarına ilişkin bir düzenleme getirmemekte, bu konuda bazı örnekler vermektedir. Bir diğer ifadeyle, kötüye kullanmalar yalnızca bu örneklerle sınırlı olmayıp bunlara benzer kötüye kullanmalar da maddenin uygulama alanına girmektedir. Bu amaçla Anlaşma'nın 83. maddesi, 81 ve 82. maddelerin öngördüğü şekilde uygulanabilirliğinin sağlanması yönünde Topluluk Kurumlarına ikincil mevzuat düzenlemeleri yapma yönünde sorumluluklar yüklemekte ve yetkiler vermektedir (Ceylantepe, 2006:82). Anlaşma'nın 86 ve 89. maddeleri ise, üye devletlere ilişkin düzenlemeleri ele almaktadır. 86. madde tekellere, 87 ve 89. maddeler de rekabeti bozucu ve engelleyici devlet yardımlarının yasaklanmasını ele almaktadır.

Roma Anlaşması'nın 85. maddesi, aynı açıdan kaleme alınan Amsterdam Anlaşması'nın 81. maddesi uyarınca, Ortak Pazar içinde rekabeti engelleme,

sınırlama veya bozma amaçlı veya egemen konumdaki teşebbüsler arası anlaşmalar, işletme birlikleri kararları ve uyumlu davranışları Ortak Pazarla bağdaşmayacağı için yasaklanmıştır.

Roma Anlaşması'nın 86. maddesi Ortak Pazarda veya onun önemli bir bölümünde bir veya birden fazla işletmenin sahip oldukları egemen durumlarını kötüye kullanmalarını topluluk üyesi ülkelerarası ticareti etkileyip engellediği gerekçesiyle Ortak Pazarla bağdaşamaz kabul etmiş ve bu çeşit eylemleri yasaklamıştır. Bu açıdan bakıldığında egemen konumun, bir işletmenin tanımlaması gereken belirli bir pazarda büyük ölçüde tedarikçiler, kullanıcılar veya müşterilerden bağımsız hareket edebilmesi halinde ortaya çıkacağı ifade edilir. Piyasalarda ilgili sektörlerin ortalama yüzde 50'sinde etkin olan bir işletme, o sektörde egemen bir işletme olarak kabul edilmektedir. Ayrıca bir işletme artan rekabet ve pazara yeni firmaların girmesi gibi sonuçlara yol açmadan pazarı sömürebiliyorsa bu durumun egemen konumun varlığına bir karine oluşturacağı kabul edilmektedir (Yıldız, 2007:5).

2.2.2 İkincil Nitelikteki Hukuki Kaynakları

a) Tüzükler

AB Konsey ve Komisyonu, tüzükler ve direktifler aracılığıyla Rekabet Hukuku'na ilişkin genel kuralları ortaya koymaktadır. Üye devletlerin direkt uygulanabilir nitelikte olan tüzükleri uygulaması zorunludur. Rekabet Hukuku açısından gerekli olan tüzüklerin başında Konsey Tüzüğü gelmektedir. Bu tüzük, teşebbüslere uygulanan rekabet kurallarına dair temel AB mevzuatını oluşturan Topluluk anlaşmasının 81. ve 82. maddelerinin uygulanmasını düzenlemektedir. Birleşme ve devralma kontrolü ise 802/2004 sayılı Tüzük ile gerçekleştirilmektedir. Rekabet alanındaki diğer Topluluk düzenlemeleri arasında 2790/1999 sayılı Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere ilişkin Komisyon Tüzüğü, Grup Muafiyetlere ilişkin Komisyon'a yetki tanıyan 19/65 ve 2821/71 sayılı tüzükler, sektörler için çok önem taşıyan blok muafiyet tüzükleri (otomotiv, yatay işbirliği anlaşmaları, teknoloji transferi anlaşmaları, sigortacılık), Teşebbüsler Arası Yoğunlaşma İşlemlerinin Denetlenmesi Hakkında 4064/89

sayılı tüzük ve 773/2004 sayılı Komisyon Tarafından Soruşturma Yürütülmesine dair Komisyon Tüzüğü bulunmaktadır.

Konsey ve komisyon tarafından yürürlüğe konulan Tüzükler, Topluluk Rekabet Kurallarının uygulanmasında ve Topluluk Rekabet Hukuku'nun gelişmesinde öneme sahiptir.

b) Direktif ve Kararlar

Konsey ve Komisyon'un yayımladığı direktiflerin, üye devletler tarafından direkt olarak uygulanabilir niteliği yoktur. Bu direktifler açısından, her üye devlet öngörülen zaman ve ilkeler çerçevesinde kendi iç mevzuatını düzenlemektedir. Üye devletler direktiflere uymak zorundadırlar. Fakat tüzükten farklı olarak, direktifin ileri sürdüğü yöntem ve düzenlemenin çeşidini seçmek konusunda serbesttirler.

Topluluk Rekabet Hukuku sisteminin işleyişi açısından, tüzük ve direktifler gibi önemli bir işleve sahip olan kararlar, Konsey veya Komisyon tarafından verilir. Kararlar, sadece yönelttikleri üye devlet ya da gerçek veya tüzel kişi açısından bağlayıcıdır. Kapsamları bakımından kararlar, rekabet kurallarına aykırılıklara son verilmesini ve ceza uygulamasını öngören kararlar, Topluluk Anlaşması'nın 81/3. maddesi çerçevesinde anlaşma ve uyumlu eylemlere muafiyet verilmesini öngören kararlar, menfi tespit kararları, birleşme veya devralmalara izin veren veya bunları yasaklayan kurallar şeklinde sınıflandırılabilir.

c) Tavsiye ve Görüşler

Topluluk kurumlarının, Rekabet Hukuku hakkındaki tavsiye ve görüş niteliğindeki düzenlemeleri, bağlayıcı olmayan Topluluk düzenlemeleridir.

d) Mahkeme içtihatları

Avrupa topluluğu Adalet Divanı ve Bidayet Mahkemesi kararları, Topluluk Rekabet Hukuku'nun yorumlanması ve gelişiminde çok önemlidir. AB Ortak Rekabet Politikası, ilk oluşum sürecinde, sadece Anlaşma'nın ilgili maddeleri açısından, dar kapsamlı olarak düzenlenmiştir. Adalet Divanı, Anlaşma

maddelerini daha kapsamlı yorumlayarak, Ortak Rekabet Politikası'nın oluşumunda önemli bir rol üstlenmiştir. Bidayet Mahkemesi rekabet konusunda uyuşmazlıklar bakımından ilk derece mahkemesi, AB Adalet Divanı ise nihai yargı merciidir. Ayrıca, üye devlet mahkemelerinde görülmekte olan bir davada, konuya ilişkin ön karara ihtiyaç duyulması halinde, Adalet Divanı'na başvurabilmektedir. Adalet Divanı, Topluluk kurumlarının işlemlerinin geçerliliği konusunda da ön karar yetkisine sahiptir. Topluluk organları, üye ülkeler, ilgili gerçek ve tüzel kişiler, karar ve eylemlerinde mahkeme içtihatlarını göz önünde bulundurmak zorundadırlar.

e) Topluluk Tarafından Akdedilen Anlaşmalar

Topluluk tarafından akdedilen Anlaşmalar Topluluk Hukuku'nun bir parçası olarak kabul edilmektedir. Avrupa Ekonomik Alanı Anlaşması, Avrupa Anlaşmaları, Akdeniz Ülkeleri ile Yapılan Anlaşma, ABD ile Yapılan ve Gümrük Birliği Anlaşması, AB Rekabet Politikası bakımından önemli anlaşmalardır (Zengin, 2008:14-16).

2.3 AB REKABET POLİTİKASININ AMAÇLARI

Rekabet politikası; Ekonomilerin gelişmesine bağlı olarak serbest ve adil piyasa ortamı toplumların refahına ve ekonomik ilerlemesine katkıda bulunmaktadır. Rekabet Politikası ile ekonomik ve sosyo-politik faydaları elde edecek şekilde, Topluluk içinde rekabetin daha sağlıklı işleyişini sağlayacak bir sistemi kurma ve bunun devamlılığını sağlamayı hedeflemektedir. Mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı ilkesi çerçevesinde, üye devletlerin ekonomi politikaları tedricen birbirine yaklaştırarak, üye devletlerin birleşmeleri ve bir Ortak Pazar kurulması amaçlamaktadır. Bu amaca ulaşmak için de Ortak Rekabet Politikası'nın olması gerekir.

Avrupa Birliği ortak rekabet politikası, rekabeti engellediği kabul edilen eylemleri reddederek, piyasa güçlerinin egemen olduğu, iyi işleyen bir Avrupa Ortak Pazarı'nın kurulmasını amaçlamaktadır. AB rekabet politikasının temel amacının ekonomik etkinliği sağlamak olduğu ifade edilse de tek amacının bu

olduğundan bahsedilemez. Rekabet Hukuku ve Politikası, AB'nin tek pazarın gerçekleştirilmesi amacındaki en önemli araçlardan biridir. Bunun yanı sıra topluluğa üye ülkelerin hepsinin coğrafi sınırlamalardan oluşan tek pazarda kişilerin, malların, hizmetlerin ve sermayenin serbestçe dolaşabilmesi, sadece doğru belirlenmiş ve amaca hizmet edecek türde belirlenmiş ortak bir rekabet hukuku ve politikasına dayalıdır. Avrupa topluluğu esas itibariyle üye ülkelerin ekonomik anlamda bir Ortak Pazarın gerekliliğini ve bütünlüğünün daha da güçlendirilmesini sağlayacak en önemli araçlardan biri olarak kabul edilmiştir (Korah, 2007:20-21).

Ekonomik bütünlüğün sağlanmasında iç pazarın oluşturulması çok önemlidir. Kurulduktan belli bir süre sonra yeni devletlerin de katılımıyla sürekli genişleyen ve derinleşen topluluk, eşit şartlarda rekabet edebilen bir Avrupa ortaya koymak için, etkin bir rekabet politikası uygulamak zorundadır. Çünkü tüm üye devletlerin eşit koşullarda rekabet etmesine imkan verilmediği zaman, bir iç pazar veya ortak pazardan söz etmek mümkün olmayacaktır. Ortak Pazarda malların, hizmetlerin, sermayenin ve kişilerin serbestçe dolaşmasına imkan verilmesi, gümrüklerin kaldırılması, ortak tarım politikası ve üçüncü ülkelere karşı ortak ticaret politikalarının var olması da bu amaca ulaştıracak diğer araçlardır (İKV, 2002:9).

Ortak rekabet politikası tek pazarın oluşturulması ve korunması için gereklidir. Firmaların rekabetçi bir biçimde idare edilmelerini sağlar ve mal ve hizmetleri en iyi koşullarda elde etmelerini sağlayarak tüketicilerin çıkarlarını gözetir (Muosis, 2004:299). Rekabet Politikası, Avrupa'da Tek Pazarla başlamıştır ancak bütünlük sürecinin daha anlamlı hale gelmesiyle birlikte daha fazla önem kazanmıştır. AB Ortak Rekabet Politikası'nın temel amaçlarından diğeri de, firmalar arasındaki rekabeti ortadan kaldıran bir takım eylem ve işlemleri ortadan kaldırmak ve piyasanın etkin işleyiş mekanizmasını sağlamak olarak sayabiliriz. Bunun sonucunda ise iyi işleyen bir Avrupa Tek Pazarı'nın oluşması sağlanmış olacaktır. Yani, Ortak Rekabet Politikası, tüketicinin dolaylı olarak yararlanabileceği piyasa ekonomisi mekanizmalarının daha iyi işlemesini

hedeflemektedir. Avrupa Birliği'nin ekonomik entegrasyon sürecinin iyi işleyebilmesi için Ortak Rekabet Politikası'nın düzenlenmesinden başka alternatif yoktur (Knill ve Diğerleri, 2005:116-118).

AB Ortak Rekabet Politikası'nın diğer amaçlarını sıralarsak şunlardır:

- Firmalar arasında özel anlaşmalar yoluyla hakim durumun kötüye kullanılması ve sübvansiyonlar aracılığıyla ticari engellemeler yaratılmasına engel olmak,
- Etkinlik, yenilik, dinamizm ve düşen fiyatlar ile ifade edilen bir ekonomik yapıyı etkin hale getirmek,
- İç pazar açısından büyük önem taşıyan eşit rekabetçi ortamı oluşturmaktır.
- Birlik rekabet politikasına, ekonomik gücün tek elde toplanmasının önlenmesi,
- Tüketicinin korunması, dürüst ve adil rekabetin tesisi,
- KOBİ'lerin korunması gibi amaçlar da söz konusu olabilmektedir.
- Bunlara ek olarak Topluluğun amaçlarına ve görevlerine ilişkin 2'nci ve 3'ncü maddeleri dikkate alındığında, rekabet politikasının temel amaçlarının, iç pazar entegrasyonunun olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Yukarıda bahsedilen bu amaçlara ulaşmak için rekabet politikasının etkin bir şekilde uygulanması gerekir.

2.4 AB REKABET POLİTİKASI ARAÇLARI

Avrupa Birliği Rekabet Politikası araçları dört tanedir. Bunlar hakim durumun kötüye kullanılması, Birleşme ve devralmaların AB rekabet politikasına uygunluğu, Rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar son olarak ta devlet yardımlarıdır.

2.4.1 Hakim Durumun Kötüye Kullanılması

Hakim güç genellikle, rakiplerden, tedarikçilerden ve müşterilerden bağımsız olarak davranıp etkin rekabeti önleme gücü olarak tanımlanabilir. Hakim durumun unsurları teşebbüsün tekel gücü niteliğinde bir ekonomik güce sahip olması tedarikçilerden ve müşterilerden bağımsız olarak davranabilmesi ile oluşur. Burada ekonomik gücün hakim güç sayılabilmesi için bunun sürekli bir şekilde olması gerekmektedir (Güzel, 2003:19). Daha açık bir ifadeyle, şirketin hakim durumda olması değil, bu durumun kötüye kullanılması iç pazarla uyummadığı için yasaklanmaktadır.

Teşebbüsler pazara sundukları ürün veya hizmetlerin fiyat, üretim miktarı ve satış koşulları gibi unsurlarını kendi ticari politikaları doğrultusunda, serbestçe belirlerler. Fakat rekabetçi piyasalarda teşebbüslerin ticari politikalarını belirlemedeki özgürlükleri sınırlıdır. Karını en çoğa çıkarma arzusuyla hareket eden teşebbüsün kendi maliyet yapısı, rakip ürünlerin fiyatları, üretim miktarları, müşteri tercihleri gibi unsurlar göz önünde bulundurulmalıdır (Ulu, 2004:11).

Bazı firmaların, piyasadaki durumlarını çok ciddi boyutlarda geliştirerek, piyasanın çok önemli bir bölümünü etkileyecek gücü elde etmeleri söz konusu olabilir. Bu gücü elde etmek için de çeşitli ticari girişimlerde bulunabilirler. Firma için böyle bir konumda bulunmak son derece arzu edilen bir durumdur. Bu durum firmanın kendi etkinliğinin sonucunda oluşur. Fakat firma elde etmiş olduğu bu gücünü rekabeti bastırmak için kötüye kullandığında, bu rekabeti engelleyen bir uygulama halini alır ve gücün kötüye kullanılması anlamına gelir. Bundan dolayı da yanlış olan, egemen durumun haksız kullanımınıdır.

Hakim durumun değil, bu durumu kötüye kullanmanın yasak olması nedeniyle bu ayrımı yapabilmek çok kolay değildir. Hakim durumdaki bir teşebbüsün faaliyetlerinin rekabet politikasının konusu haline gelmesi, bu gücün rekabeti engelleyecek şekilde kullanılmasıyla oluşur. Söz konusu şirket, rakiplerini zayıflatarak ve pazara yeni girişleri engelleyerek, gelirlerini haksız şekilde artırabilir ve piyasaya üzerinde güç elde edebilir. Hakim konumun getirdiği avantajlar sonucunda, aynı piyasada faaliyet gösteren diğer teşebbüslerden olması

gerektiğinden yüksek alım ya da satım fiyatı belirleyebilir. Aynı şekilde, tüketicilerin davranışlarını, haksız ayrıcalıklar sağlayarak kontrol edebilir. Böyle bir durumda, bu tip eylemler yüksek fiyatlara sebep olduğu, ürün ve hizmet sunumunu rekabete uygun olmayan şekilde belirlediği ve ticareti etkilediği için komisyon müdahale etmektedir.

AB Rekabet Hukuku'nda hakim durumun kötüye kullanılması, Anlaşmanın 102. maddesi ile düzenlenmektedir. 1/2003 sayılı Tüzük, hakim durumun kötüye kullanılmasını düzenleyen temel çerçeveyi de oluşturmaktadır. Anlaşma'nın 102. maddesi, şirketlerin fiilen tekel ya da tekel benzeri bir konumda olmaktan kaynaklanan güçlerini kötüye kullanmalarını yasaklamakta ve bu gücü kontrol altında tutmayı amaçlamaktadır. Bu maddenin uygulanması için, şirketin hakim durumda olması gerekir. Komisyon, şirketin piyasadaki gücünü, bir başka ifadeyle, hakim durumda olup olmadığını değerlendirirken pazar payını, piyasada rakiplerinin olup olmadığını, şirketin kendine ait dağıtım ağının ve hammaddelere ayrıcalıklı erişiminin olup olmadığını göz önünde bulundurmak gerekir.

Teşebbüsün İç Pazar'ın önemli bir bölümüne hakim olması için, İç Pazar'da hakim durumda olması gerekmemektedir. Bazı üye devletlerde, hatta üye devletlerden birinde ve durumuna göre üye devletteki bir bölgede hakim durumda olması yeterlidir. Şirketin hakim durumunun kötüye kullanması için, doğrudan ya da dolaylı olarak haksız alış ya da satış fiyatları veya adil olmayan diğer ticaret koşullarını belirlemesi, üretimi, pazarı ya da teknik gelişmeyi sınırlaması, ticari taraflara eşdeğerdeki durumlar için farklı koşullar uygulayarak dezavantajlı duruma düşürmesi, sözleşme taraflarından birine sözleşme ile ilgisi bulunmayan yükümlülükler yüklemesi gerekmektedir (İKV, 2010:15).

Hakim durumun kötüye kullanılmasında, rekabeti sınırlayan anlaşmalardan farklı olarak, herhangi bir muafiyet söz konusu olmamaktadır. Rekabeti sınırlayacak şekilde hakim durumun kötüye kullanılması, para cezası ve tazminat ile sonuçlanmaktadır.

2.4.2 Birleşme ve Devralmaların AB Rekabet Politikaları Açısından Uygunluğu

Piyasadaki teşebbüslerin birleşmesi, ekonomik açıdan önemli edinimleri beraberinde getirmektedir. Zira firmalar belli bir kalite ve miktar için tek başlarına ulaşamayacakları düşük maliyetleri, birleşerek elde etmektedir. Bu çerçevede birleşme sonucunda fiyatlarda düşme, ürün kalitesinde artma ya da yeni ürünler yaratma gibi motivasyonlar aracılığıyla birleşen firmanın etkinliği artabilmektedir. Artan etkinlik sayesinde, daha kaliteli ürünler, daha düşük fiyata piyasaya sunulmakta, bundan dolayı da piyasa daha rekabetçi hale gelmektedir. Birleşme ve Devralmalar, KOBİ'lerin gelişmesinde ve pazardaki büyük teşebbüslerle rekabet gücü elde etmesinde de önemli bir role sahiptir.

Diğer taraftan birleşme sonrası, birleşen tarafların pazar paylarının ve dolayısıyla pazardaki yoğunlaşma derecesinin, rekabet ortamını tehdit edebilecek düzeye ulaşması ve bunun sonucunda ise, tüketiciler aleyhine birleşme sonrasında pazardaki üretim miktarının azalması ve fiyatların yükselmesi de söz konusu olabilir. Bu açıdan birleşmeler, rekabet otoriteleri tarafından genellikle, gerçekleştirilmeden önce ilerlemeye tabi tutulmaktadır (Dumlupınar, 2009:37).

Esas olarak üç çeşit birleşme şeklinden söz etmek mümkündür. Bunlar yatay birleşme, dikey birleşme ve aykırı ya da konglomere birleşmedir. Bunları kısaca açıklarsak:

Yatay Birleşme: Aynı anda ve aynı üretim seviyesindeki firmaların, etkinliklerini artırma ve pazardan pay elde etmek amacıyla yaptıkları birleşmedir. Buradaki birleşmedeki firmalar aynı ya da ikame malları üreten teşebbüslerdir. Tüketiciler bu teşebbüslerin ürünleri arasında ayırım yapmaz ya da var olan farklara tamamen duyarsız kalır. Yatay birleşmeler doğrudan rekabet eden teşebbüslerin birleşmesi olduğu için etkin rekabeti en çok tehdit eden birleşme türüdür ve artan piyasa yoğunlaşmasının markalar arası rekabette bir azalmaya neden olacak şüphesini ortaya çıkarmaktadır (Sabuncu, 2003:11).

Dikey Birleşme: Üretim ve pazarlamanın farklı seviyelerindeki firmaların, işlem harcamaları veya üretim ve dağıtımın farklı seviyelerindeki diğer masrafları azaltmak için yaptıkları birleşmelerdir. Örneğin, imalatçı ile perakendeci, imalatçı ile distribütör ve distribütör ile perakendeci arasındaki birleşme gibidir. Bu çeşit birleşmeler genellikle bir üretici ile fiili ya da potansiyel müşteri arasında gerçekleşir. Örneğin, bir beton üreticisi bir kum üreticisini satın alırsa, şirket iki piyasada da etkin olacaktır. Dikey birleşmeler yukarı doğru (upstream) ya da aşağı doğru (downstream) olabilir. Upstream birleşme, bir alıcı bir üreticiyi aldığı zaman (beton şirketinin kum şirketini satın alması), down stream birleşme ise üretici bu ürünü satın alan firmayı aldığı zaman meydana gelir (kum firmasının beton firmasını alması gibi).

Aykırı Birleşme ya da Konglomere Birleşme: Farklı ya da ilgisiz sektörlerdeki firmaların, taşıdıkları riskleri azaltmak veya finans, hammadde gibi farklı alanlara genişlemek amacıyla yaptıkları birleşmedir. Bu birleşme yatay birleşmelerde olduğu gibi piyasa gücünü arttırmaktadır. Bu tür birleşmelere şu sebeplerden dolayı karşı çıkılmaktadır; birbirine rakip olabilecek firmalar arasında karşılıklı satın alma, çapraz sübvansiyon ve ekonomik müsamahadır (Kulaksızoğlu, 2003:4-6).

Şirketlerin birleşme, devralma ya da girişim yoluyla bir araya gelmeleri, piyasalarda olumlu sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, araştırma ve geliştirme ya da maliyeti düşüren yeniden yapılanma girişimleri gibi olumlu sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Şirketlerin de bu yöndeki davranışı, rekabet gücünü korumak amacıyla, birleşmek yönündedir. Fakat, rekabete aykırı hakim durumu güçlendirmeye yönelik birleşmeler de söz konusu olabilmektedir.

Avrupa Birliği'nin işleyişine dair anlaşmada, bu konuya ilişkin herhangi bir hüküm bulunmamakla birlikte, birleşme ve devralmaların denetimi, AB Rekabet Politikası'nın çok önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Tüm birleşme ve devralmaları, yalnızca rekabeti sınırlayan anlaşmalar ve hakim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin maddeler ile denetlemek mümkündür.

Birleşme ve devralmalar 4064/89 sayılı tüzüğün yerini alan 139/2004 sayılı Konsey Tüzüğü ve bu Tüzüğün uygulanmasına ilişkin olan 802/2004 sayılı Komisyon Tüzüğü ile düzenlenmektedir. 139/2004 sayılı Tüzük, 1 Mayıs 2004 tarihinde uygulanmaya başlanmıştır. Bu tarihten itibaren gerçekleşen tüm birleşme ve devralmalar yeni kurallara tabi olmuştur. Bu Tüzüğe göre, “sonucunda, İç Pazar veya onun önemli bir bölümünde etkili rekabeti önemli ölçüde azaltacak şekilde hakim bir durum yaratan veya hakim durumu güçlendiren, Topluluk boyutuna sahip bir yoğunlaşmanın İç Pazar’la bağdaşamaz ilan edilmesi” gerekmektedir. AB, Topluluk boyutu olan birleşmeler ile ilgili ön inceleme sistemi oluşturmuştur. Ulusal boyuttaki birleşmeler için ise üye devletlerde ön inceleme yapılmaktadır.

Birleşme ve devralmanın Topluluk ölçütü, ilgili şirketlerin cirolarına dayanan eşik değerlere göre değerlendirilmektedir. Bu eşik değerlerin en önemlileri, dünya çapındaki ciroların toplamı olan 5000 milyon Euro ve Topluluk çapındaki ciro toplamı olan 250 milyon Euro’dur. Dünya çapındaki ve topluluk çapındaki bu eşikleri aşan birleşme ya da devralmalar, Topluluk boyutunda kabul edilmektedir. Belirlenen bu iki eşik, birbirinin alternatifi değil birlikte olması bulunması gereken şartlardır. Eşik değerlerin altındaki birleşme ve devralmaları üye devletler kendileri denetlemektedir. Belirlenen bu iki şartı içermemekle birlikte Topluluk boyutunda kabul edilecek birleşme ve devralmalar için başka eşikler de belirlenmiştir. Buna göre;

- Birleşme ya da devralmaya katılan bütün şirketlerin dünya çapındaki ciro toplamı 2500 milyon Euro ise,
- İlgili şirketlerin toplam cirosu en az üç Topluluk üye devletinin her birinde 100 milyon Euro’yu aşıyorsa,
- En az üç üye devletin her birinde ilgili teşebbüslerden en az ikisinin toplam cirosu 25 milyon Euro’yu geçiyorsa,

- İlgili şirketlerin en az ikisinin Topluluk çapındaki toplam cirolarından her biri 100 milyon Euro'dan fazla ise birleşme ve devralmanın Topluluk boyutu olduğu kabul edilmektedir.

Bu eşiklerin uygulanması için, ilgili şirketlerin her birinin topluluk çapındaki toplam cirolarının 2/3'ünden fazlasını aynı ülkede elde etmemeleri gerekmektedir. Komisyon bir birleşmeyi, İç Pazar'ın tamamında ya da önemli bölümünde rekabeti sınırlayacak şekilde hakim durum yaratması ya da var olan hakim durumu güçlendirmesi halinde yasaklamaktadır. Komisyon böyle bir sonuca varmak için:

- Rekabetçi piyasanın işlemeye devam etmesi,
- Piyasanın yapısı ve geliştirilmesinin şartları,
- Rekabet koşulları,
- İlgili şirketlerin piyasadaki durumları,
- Ekonomik ve finansal güçleri,
- Tedarikçilerin ve tüketicilerin yönelebilecekleri alternatifler,
- Piyasaya girişteki engeller gibi kriterleri esas almaktadır.

Birleşme ve devralmaların denetimi, 802/2004 sayılı Tüzük'te ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Buna göre, topluluk boyutu olan birleşme ve devralmaların, onay almak için Komisyon'a bildirilmesi gerekmektedir. Denetim, belirlenen eşikleri aşan birleşme ve devralmalar için söz konusu olabilmektedir.

Komisyon, bildiri takip eden bir ay içinde işlemi onaylamaktadır. Hakim durumun yaratılacağına veya güçlendirileceğine karar vermesi halinde ise, dört aylık bir inceleme süreci başlatmaktadır. Bu süre sonunda, bildirimlerin çoğunluğu koşullu onay ile sonuçlanmaktadır. Koşullu onay şirketlerin birleşme sonrasında rekabetin bozulmamasını sağlamak için yapacakları düzenlemelere ilişkin taahhütlerde bulunmaları ya da Komisyon'un gerekli önerileri üzerine verilen onaydır.

Dinamik bir yapısı olan AB'nin genişleme nedeniyle de yaşadığı sürekli değişim süreci, mevcut düzenlemede reform ihtiyacını gündeme getirmiştir. Bu nedenle, 802/2004 sayılı Tüzük 10 yeni üyenin AB'ye katıldığı 1 Mayıs 2004 tarihinde uygulanmaya başlanmıştır. Daha sonra 2007 yılında 2 yeni üyenin katılımıyla da Tüzükle birlikte, yatay birleşmelerin değerlendirilmesine yönelik bir yönlendirici ilke çıkarılması, birleşme soruşturmaları için bir “en iyi uygulamalar yönlendirici ilkesi” çıkarılması, Komisyon kararlarının tarafsız güvenilir olmasını sağlamak için yapılan iç düzenlemelerden oluşmaktadır.

Temel amaç, denetimi geliştirerek birleşen tarafların da dinlenebileceği bir sistem kurmak ve sistemin şeffaflığı ile etkinliğini sağlamak olarak belirlenmiştir. Yeni düzenleme ile hakim durumun tespit edilmesi için kullanılan hakim durum testi yerine daha çok birleşmenin Topluluk boyutundaki etkisini tespit eden yeni bir test kullanmaya başlanmıştır. Ayrıca, Komisyon'dan üye ülke rekabet otoritelerine ve rekabet otoritelerinden Komisyon'a dava gönderimi kolaylaştırılmıştır. Özellikle 27 üyeli AB'de bu değişiklik önemlidir.

Yeni Tüzüğe göre, şirketler önceden olduğu gibi bağlayıcı bir anlaşma yaptıktan sonra değil, birleşme niyetinde olduklarını belirterek izin talep edebilmektedir. Soruşturmaların daha iyi yürütülmesi için süre kısıtlamaları değiştirilmiştir. Bununla, soruşturmaların şirketlerin işlerini aksatmadan bitirilmesi amaçlanmaktadır. Gün sınırlamaları artık çalışma günü üzerinden hesaplanmaktadır (İKV, 2010:17-19).

2.4.3 Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar

İşletmeler, aralarında yapacakları anlaşmalarla ya da uyumlu eylemlerle rekabeti sınırlayabilmektedir. Bu karara, teşebbüs birliklerinin kararları ile de ulaşılabilir. Bu anlaşma ve eylemler, piyasada fiyatların yükselmesine, üretimin azalmasına veya ürün kalitesinin düşmesine yol açarak piyasadaki işleyişi bozmakta tüketiciler zarara uğramaktadır. “Anlaşmalar” belirli bir konu üzerinde tarafların karşılıklı birbirine uygun irade beyanlarını gösteren yazılı bir metni ifade etmekte ve sözlü anlaşmaları, niyet açıklamalarını, görüş bildiren

metinleri, tutanakları, beyanları, taahhütleri, karşılıklı açıklamaları ve protokolleri kapsamaktadır (Tekinalp, 2000:92).

Anlaşmaların en sık kullanılan türü, tüketicilerin rekabet ortamı içinde oluşan fiyatlardan faydalanmalarını engelleyen fiyat anlaşmalarıdır. Rekabeti sınırlayan diğer anlaşmalar ise, piyasanın işleyişine yönelik koşulları belirleme ve etkileme amacıyla yapılmaktadır. Şirketler bu anlaşma aracılığıyla, üretim kotaları belirleyebilmekte ya da pazarı aralarında bölüşebilmektedir. Bu tip anlaşmalar, İç Pazar'daki rekabet ortamını bozdukları ve rakip şirketlere zarar verdikleri için yasaklanmıştır. Fiyat anlaşmaları ise, şirketlerin adil bir şekilde rekabet etmelerini, yeniliklere açık olmalarını ve üretim maliyetlerini azaltmalarını gerektiren piyasa şartlarını ortadan kaldırmaktadır. Sonuç olarak, şirketler git gide daha pahalı mal ve hizmet üretmeye başlamaktadırlar. Bu durum, son tüketiciye kadar uzanan piyasa ağı içindeki tüm ögelere zaman içinde zarar vermektedir. Böyle bir gelişme, çalışanlar, ara tüketiciler ve son tüketicilerden oluşan tüm kesimleri etkilemekte, bundan dolayı da müdahale edilmesini gerekli kılmaktadır.

Uyumlu eylem ise, şirketlerin sözlü ya da yazılı herhangi bir anlaşmaya varmadan, uyumlu davranışlarda bulunmalarını ifade etmektedir. Ancak, Avrupa Birliğinin İşleyişine Dair Anlaşma, anlaşma ve uyumlu eylem arasında fark gözetmemektedir. Bir başka ifadeyle, AB Rekabet Hukuku içinde bir olayın anlaşma ya da uyumlu eylem olması değişik hukuki sonuçlar doğurmamaktadır.

Anlaşma'nın 101. maddesi, sınırlayan anlaşmaları yasaklamaktadır. Şirketler ya da kurumlar arasında yapılmış, piyasadaki rekabeti sınırlayıcı etkisi olan anlaşmalar geçerli olmamaktadır. Anlaşma ile rekabetin sınırlandığı düşüncesine ulaşmak için, rekabeti sınırlama amacı ve etkisinin yanında, üye devletler arasındaki ticaretin etkilenmesi de gerekmektedir. Adalet Divanı, İç Pazar'ı etkileyen her anlaşmanın üye ülkeler arasındaki ticareti de etkilediğini kabul etmektedir.

Rekabeti sınırlayan anlaşmalar şu şekilde sıralanabilir:

- Alış ve satış fiyatları ile diğer ticaret koşullarını doğrudan ya da dolaylı olarak belirleyen,
- Üretimi, pazarları, teknik gelişmeyi yada yatırımları sınırlayan veya kontrol eden,
- Pazarları veya tedarik kaynaklarını paylaştıran,
- Taraflara aynı değerdeki edimler için farklı şartlar uygulayan,
- Taraflardan birine sözleşme ile ilgili olmayan ek yükümlülükler yükleyen anlaşmalar.

Anlaşmalar, yatay ve dikey şeklindedir. Yatay anlaşma rakipler arasında, dikey anlaşma ise üretici ile dağıtıcı, sanayi işletmesi ile servis sunan, marka ve patent gibi fikri mülkiyet hakları sahibi ile bunların lisansını alan vs. arasında olabilir. Yatay anlaşmalar, bunlar kartel olarak da adlandırılır, çoğu zaman ilgili pazarda rekabeti tamamen ortadan kaldırdıkları için çok fazla müsamaha gösterilmemektedir. Buna karşılık dikey anlaşmaların rekabet üzerindeki olumsuz etkilerinin ek olarak bazı olumlu etkilerinin de olması sebebiyle bu tür anlaşmalar belirli şartlar altında rekabet kurallarından muaf tutulmaktadır.

1962 yılında çıkarılan 17/62 sayılı “Anlaşma’nın 101. (eski 81) ve 102. (eski 82.) maddelerinin uygulanmasına ilişkin Tüzük”, Topluluk içindeki rekabet düzenlemelerinin temel çerçevesini oluşturmuştur. Ancak, pek çok değişikliğe uğramış olmasına karşın, globalleşme, bütünleşmiş bir piyasa ve AB’nin genişleme sürecinin getirdiği ve getireceği gelişmeleri karşılayamaz hale gelmiştir. Bugünkü şartlar özellikle muafiyet koşullarına ilişkin düzenlemeleri yeniden kontrol etmek, daha etkili bir denetim düzenlemesi yaparken idareyi basitleştirmek ihtiyacı doğurmuştur. Mevcut Tüzüğün bu iki amaç arasındaki dengeyi koruyamadığı rekabet kurallarının ulusal mahkemeler ve rekabet yetkilileri tarafından uygulanmasını engellediği düşünülmüştür. Bu nedenle söz konusu Tüzük, 1 Mayıs 2004 tarihinde uygulanmaya başlanan 1/2003 Sayılı Tüzük ile değiştirilmiştir. Temel hedef, ulusal rekabet yetkililerinin ve

mahkemelerin rekabet kurallarını uygulama yetkisine sahip olduğu, doğrudan uygulanabilir bir muafiyet sistemidir. Özetle, ulusal düzeyde uygulanacak ortak bir Avrupa çerçevesinin kurulması amaçlanmıştır.

Yeni Tüzük ile rekabet sistemine getirilen iki büyük değişiklikten biri, mevcut bildirim sisteminin kaldırılmasıdır. Eski düzenleme altında, rekabeti engelleyen ya da sınırlayan anlaşmaların, muafiyetten faydalanmak için Komisyon'a bildirilmesi gerekmektedir. Yani, üretim ve dağıtımda, teknik ve ekonomik gelişim sağlayabilecek anlaşmalar ancak bu prosedür içinde muaf tutulabilmekteydi. Yeni Tüzük çerçevesinde ise muafiyet kriterlerini karşılayan sınırlayıcı faaliyetler direkt olarak muaf tutulmakta ve herhangi bir ön karara ihtiyaç duyulmamaktadır. Kısaca, rekabeti sınırlayan anlaşmalara ilişkin bildirim yükümlülüğü kaldırılarak, anlaşmalar ya başlangıçtan itibaren yasal kabul edilmekte ya da edilmemektedir. Bireysel muafiyet sisteminde yapılan bu değişikliklerin yanında, grup muafiyeti sistemi değiştirilememiştir.

Muaf tutulacak anlaşmaların, piyasada olumlu etkileri olacağı kanısına varılmıştır. Anlaşmalar için muafiyet kriterleri şunlardır:

- Üretimin ya da dağıtımın geliştirilmesi veya ekonomik gelişim sağlanması,
- Tüketicilerin bundan fayda sağlamaları,
- Bunları gerçekleştirmek için rekabetin sınırlanmasının zorunlu olması,
- Piyasada rekabet ortamının gereğinden fazla sınırlanmamasıdır.

Yeni Tüzüğün getirdiği ikinci değişiklik, uygulamanın adem-i merkeziyetçi bir hale getirilmesidir. Komisyon'un muafiyet uygulamasına ilişkin yetki üzerindeki tekeli kaldırarak, ulusal mahkemeler ve ulusal rekabet kurumlarına rekabet kurallarını uygulama yetkisi verilmiştir. Yeni Tüzük genel olarak, AB içindeki rekabet kurallarının standart hale getirilmesini sağlamıştır. Bununla birlikte, Topluluk Hukuku'na uyumlu anlaşmalar ulusal hukukun yasaklarından korunmuş, herhangi bir üye devletin, diğerleri tarafından kabul edilmiş bir anlaşmayı yasaklaması önlenmiştir.

Söz konusu Konsey Tüzüğünden aldığı yetkiye dayanarak Komisyon bugüne kadar şu anlaşma kategorileri için grup muafiyet tüzükleri çıkarmıştır:

- Dikey Anlaşmalara ilişkin 2790/2000 sayılı Tüzük,
- Uzmanlaşma Anlaşmalara ilişkin 2658/2000 sayılı Tüzük,
- Araştırma ve Geliştirme Anlaşmalarına ilişkin 2659/2000 sayılı Tüzük,
- Motorlu Taşıtların Dağıtımına ilişkin 1400/2002 sayılı Tüzük,
- Sigortacılık Sektörüne İlişkin 358/2003 sayılı Tüzük,
- Teknoloji Transferine İlişkin 772/2004 sayılı Tüzük,
- Hava Taşımacılığına ilişkin 1459/2006 sayılı Tüzük

Bu Tüzüklerde izin verilen ve yasaklanan anlaşma hükümleri belirlenmiş ve Tüzüklerdeki şartları taşıyan anlaşma veya uyumlu eylemler izin alınması için Komisyona bildirilmesine gerek duyulmaksızın Anlaşma'nın 101. (eski 81) maddesindeki yasaktan muaf tutulmuşlardır (İKV, 2010:11-14).

2.4.4 Devlet Yardımları

Devletin ekonomi politikası uygulaması içerisinde, büyüme tam istihdam, ödemeler dengesi eşitliği gibi makro ekonomik hedefleri veya sanayi teknoloji, çevre politikası, sosyal ve bölgesel politika hedeflerini gerçekleştirirken kullandıkları ekonomiye müdahale araçlarından birisi devlet yardımlarıdır. Kısacası devlet yardımı; ülkelerde devlet elde etmeye çalıştığı ekonomik amaçlar için ekonomi politikası araçlarını kullanarak ekonomiye müdahale ettiği için önemli araçlardan birisidir.

Avrupa Birliği'nin ortaya çıkmasını sağlayan Roma Anlaşmasında devlet yardımları olarak adlandırılan kamu teşvik tedbirleri aslında sübvansiyonlar aracılığıyla ekonomiye müdahale etmektedir. Roma Anlaşmasındaki devlet yardımı ile işletmede üretilen mal ve hizmetlerin maliyetini azaltan ekonomi politikası tedbirlerini içermektedir (Aydoğuş, 2000:3).

Avrupa Birliği'nde devlet yardımlarına ilişkin yürürlükte olan temel bağlayıcı mevzuat Kurucu (Roma) Anlaşma'nın 107 ve 109. maddeleri (eski 87-89) maddeleri ile düzenlenmiştir. Kurucu Anlaşma'nın 107 (1) maddesine göre;

“Anlaşma'da belirtilen istisnalar dışında, belirli teşebbüsleri ya da belirli ürünlerin üretimini kayırarak rekabeti bozan ve bozma tehdidi yaratan ve bir üye devlet tarafından veya hangi şekilde olursa olsun devlet kaynakları aracılığıyla yapılan yardımlar, üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde Ortak Pazar ile bağdaşamaz.”

Bu madde göz önünde bulundurulduğunda bu unsurlara sahip yardımlar Ortak Pazar düzeniyle bağdaşmamaktadır. Ancak, devlet yardımlarını tamamen yasaklamak da söz konusu değildir. Nitekim Kurucu Anlaşma'nın 2. Maddesinde “ Tüm Toplulukta ekonomik faaliyetlerin dengeli ve uyumlu gelişimini teşvik etmek...” Birliğin görevlerinden biri olarak adlandırılır. Bu görevin yerine getirilmesi için bazı durumlarda devlet müdahalesine ihtiyaç duyulmaktadır. Kurucu Anlaşma'nın 107. Maddesinde Ortak Pazar ile uyuşan ve uyuşmayan yardımlar sıralanmıştır (Ekici,2007:24). Ortak pazarla uyuşan yardımlar ise 107 (2). maddede şu şekilde sıralanmıştır:

- Tek tek tüketicilere verilen sosyal nitelikli yardımlar,
- Doğal afet ya da olağanüstü durumların yol açtığı zararların telafisi için verilen yardımlar,
- Almanya'nın bölünmesiyle ortaya çıkan ekonomik dezavantajların giderilmesi için gerekli ölçüde bölgelerinin ekonomisine yapılan yardımlar (İKV, 2010:21).

Ayrıca, Anlaşma'da Konsey ve Komisyon'un alacakları kararlarla şu yardımlar Ortak Pazar ile uyuşabilir:

- Yaşam standardının anormal ölçüde düşük olduğu veya ciddi bir eksik istihdamın hüküm sürdüğu bölgelerin ekonomik gelişimini desteklemeye yönelik yardımlar,

- Avrupa'nın ortak çıkarına olacak önemli bir projenin gerçekleştirilmesinin teşvik edilmesi veya bir Üye Devlet ekonomisinde ortaya çıkan ciddi bir bozulmanın giderilmesi için yardımlar,
- Ticaret koşullarını ortak çıkarlara zarar verecek ölçüde olumsuz etkilenmeyen ve belirli ekonomik bölgeler veya belirli ekonomik faaliyetlerin gelişimini kolaylaştırmak için yapılan yardımlar,
- Ortak çıkarlara aykırı olmamak kaydıyla, Birlik içerisindeki ticari koşulları ve rekabeti etkilemeyecek şekilde kültürün ve kültürel mirasın korunmasının teşvik edilmesi için verilecek yardımlar,
- Komisyon'un önerisi üzerine Konsey'in nitelikli çoğunlukla alacağı kararı belirlenebilecek diğer yardım türleri.

Burada da görüldüğü gibi Komisyon'a geniş ölçüde bir takdir yetkisi bırakılmıştır. Bu yardımlara ilişkin kararlar, Topluluk ölçeğinde yapılacak bir ekonomik ve sosyal değerlendirme ile alınabilmektedir. Burada amaç, yardımdan sağlanacak faydanın rekabetin bozulması nedeniyle oluşacak zarardan fazla olup olmadığının tespit edilmesidir (İKV, 2005:16).

Anlaşma'nın 108. maddesinde Komisyon'a üye devletlerdeki yardım sistemini inceleme, denetleme, izleme ve Ortak Pazar'ın sürekli gelişimi için gerekli tedbirleri alma yetkisinin verildiği görülmektedir. Ayrıca, Komisyon yardım fırsatının kötüye kullanıldığını saptarsa bu yardımın kaldırılması ve değiştirilmesine ilişkin karar da verebilir. Yine, aynı madde gereğince Konsey herhangi bir nedenle Adalet Divanı'na dava edilen yardımın 107. madde hükümlerine ya da 109. maddede öngörülen tüzüklere uymadığına ilişkin oy birliği ile karar verebilir.

Anlaşma'nın 109. maddesi ise Konsey'e Avrupa Parlamentosu'na danıştıktan sonra ve Komisyon'un tavsiyesi üzerine tüzük yapma yetkisi verilmiştir. Bunun yanı sıra, Komisyon, şeffaflığı ve öngörülebilirliği sağlamak amacıyla temel yardım sınıflandırmalarına ilişkin kılavuz, tebliğ ve çerçeveler

belirlemiştir. Kılavuzlar bölgesel yardım, istihdam yardımı, yeniden yapılanma yardımı, tarım ve balıkçılık yardımı konularında, çerçeve programlar ise ar-ge, büyük yatırım projelerine bölgesel yardım, eğitim yardımı, motorlu araçlar sektörü yardımları gibi konularda yayımlanmaktadır (Ekici, 2007:24).

Genel olarak açıklamak gerekirse AB’de yardımlar yatay yardımlar, bölgesel yardımlar, sektörel yardımlar, De Minimis yardımları, mali transfer yardımları olarak sınıflandırılmaktadır. Bunları kısaca açıklarsak;

Yatay Yardımlar: Üye ülkeler tarafından bölge ya da sektör göz önünde bulundurmadan yapılan yardımlar yatay amaçlı yardımlardır. Yatay devlet yardımları belirli endüstriyel faaliyetlere yönelik olup, rekabeti geliştirmek veya önemli bir sosyo-ekonomik fayda sağlamak üzere tasarlanmıştır. Yatay devlet yardımlarının verilmesinin sebebi bu yardım kurallarının kendi içlerinde bir amaç olarak değil de daha genel AB hedeflerine ulaşmanın en iyi yolunun, yardımları belli sosyo-ekonomik hedeflere yönlendirme amacıdır. Örneğin, AR-GE yardımı daha çok KOBİ’lere, destek gören bölgelere ve sınır ötesi işbirliğine verilmektedir. İstihdam yardımı ise az gelişmiş ya da geri kalmış bölgeler ve KOBİ’ler üzerinde odaklanmıştır. Daha açık bir ifadeyle, yatay devlet yardımları rekabeti, ekonomik ve sosyal kaynaşmayla dengeleme stratejisinin sadece küçük bir unsurudur (Özer, 2006:44). Bu yardımlar; Çevreyi korumaya, Araştırma ve geliştirmeye, Küçük ve orta boy işletmelere, kötü durumda olan işletmelere ve İstihdama yönelik yardımlardır. Yani belli amaçlar gerçekleştirmek ya da belli sayıda sektör için ortak çözüm bulmak amacıyla verilen yardımlardır.

Bölgesel Yardımlar: Bölgedeki sosyo-ekonomik yapı, kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla, brüt katma değer, yapısal işsizlik, istihdamdaki gelişme, net göç gibi kriterler göz önüne alınarak yapılan yardımlardır ve AB ülkeleri AB’nin Bölgesel İstatistik Sistemi “NUTS” ile farklı bölgelere ayrılmaktadır. NUTS-I üye ülkelere yapılan yardımları kapsarken, NUTS-II ise satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başı GSYİH’sı son 3 yıl içinde AB ortalamasının %75’inden daha düşük olan seviyesindeki en geri kalmış ülke olarak kabul edilmekte ve daha farklı yüksek miktarda yardım yapılabilmektedir. Bölgesel yardımlardan tarım ve

balıkçılık ürünleriyle kömür sektörü yararlanamamaktadır. Ulaştırma, madencilik, gemi inşa sentetik elyaf ve otomotiv sektörlerinde ise özel düzenlemeler bulunmaktadır. Bölgesel yardımlar yatırım, istihdam ve işletme alanlarında da verilebilmektedir.

Sektörel Yardımlar: Bu yardım, büyük ölçüde yatay yardımların özel bir uygulamasından oluşur. AB’de devlet yardımları mevzuatında bazı sektörler özel kurallara uygulanmaktadır. Yani ekonomik sorunlar yaşayan, dış rekabet koşullarına uyum sağlamayan, yeniden yapılandırılmaya veya desteklenmeye ihtiyaç duyan sektörler yardımlardan faydalanır. Bu sektörler sağlanan yardımların sektörlerin rekabet koşullarına uyumunu geciktirmemesi, AB’nin çıkarlarına ters biçimde ortak pazardaki rekabeti bozacak karakterde olmaması, AB’nin amaçlarına uygun olması veya en azından bu amaçların gerçekleştirilmesine engel olacak nitelikte bulunmaması esası kabul edilmiştir (İnceci, 1993: 125). AB’deki devlet yardımlarına yönelik olarak bazı sektörler özel kurallara tabi tutulmuştur. Bu özel kurallara tabi olan sektörler gemi yapımı, çelik, kömür, motorlu taşıtlar tekstil ve giyim, sentetik fiber, ulaştırma, tarım ve balıkçılıktır. Bu sektörler yapılan yardımlar Komisyon’un denetim alanlarından bir diğer alanını oluşturmaktadır. Özel kurallara tabi olan sektörler, ekonomik kriz içindeki ya da genel olarak AB’nin güçlü rakipleri olan Japonya ve ABD karşısında rekabet gücünü kaybetmeye başlamış, rekabet koşullarına uyum sağlamayan ve bunun sonucunda yeniden yapılandırılması veya desteklenmesi gereken sanayi kollarıdır (Özkarabüber, 2003:29).

De Minimis Yardımı: Bu yardım, üye ülkelerin işletmelere sağladıkları küçük tutarlardaki yardımlarıdır. İhmal edilebilir yardım kuralı, yardımın tutarı için bir eşik belirlemiştir. Yardım miktarının küçük olduğu durumlarda, verilen yardımın üye devletler arasındaki rekabet ve ticaret üzerinde çok önemli bir etkisi yoktur. Komisyon, bildirim konusundaki idari sorumluluğunu ve AB için gerçekten önem taşıyan durumlar üzerinde odaklaşmak için de-minimis olarak bilinen kuralı getirmiştir. Bu kurala göre, üç yıllık bir zaman boyunca her tür program dahilinde yapılan tüm yardımların kümülatif tutarının 100,000 Euro’yu

geçmemesi durumunda üye devlet tarafından Komisyona ön bildirim yapma zorunluluğu bulunmamaktadır (DPT, 2007:78).

Mali Transfer Yardımları: Kamu otoriteleri işletmelere sermaye aktarımı yaparak yardımda bulunurlar. Gerek özel sektöre ait işletmelere sermaye aktararak gerekse kendi oluşturdukları teşebbüsler vasıtasıyla özel sektörde faaliyette bulunmaktadır. Bu yardımlar şunlardır: Devletin sermaye aktarımı, Devlet garantisi, Kamu teşebbüslerine finansal transferler, Kamu gayrimenkul satışı, İhracat kredi sigortası, Doğrudan vergilendirme ve mali yardımlar.

Üye devletler arasında yapılan devlet yardımlarının Ortak Pazar'ın işleyişine engel teşkil oluşturup oluşturmadığını denetleme yetkisi Komisyon'a aittir. Komisyon yardım konularını genellikle re'sen yani kendiliğinden ele almakta ya da şikayet üzerine soruşturma başlatmaktadır. Temel hedef, mevcut ve planlanan yardımları izleyerek ve denetleyerek, rekabetçi şartları korumaktır. Planlanan ya da mevcut yardımların niteliğinde yapılacak herhangi bir değişikliğin Komisyon'a bildirilmesi gerekmektedir. Bildirim yükümlülüğü üye devlet hükümetine aittir ve her türlü yardımı içermektedir. Daha açık ifadeyle, herhangi bir yardımın Anlaşma'ya uygun olup olmadığına üye devletin kendi başına karar vermesi söz konusu değildir. Yardımın yürürlüğe konulması için Komisyon tarafından onaylanması gerekmektedir. Komisyon'un, Ortak Pazarla bağdaşmayan bir yardım alan taraftan, geri ödenmesini talep etme yetkisi bulunmaktadır.

Her tür devlet yardımı kural olarak önceden Komisyon'a bildirilmektedir. Ancak Komisyon, iş yükünü azaltmak ve devlet yardımı politikasına açıklık getirerek sistemin işleyişini kolaylaştırmak amacıyla, çeşitli alanlarda yönlendirici ilkeler ya da çerçeve metinler kabul etmişlerdir. Bu belgeler, ekonomik olarak az gelişmiş bölgeler, araştırma ve geliştirme, istihdam ve eğitim, KOBİ'ler, çevre, kötü durumda olan şirketlerin yeniden yapılandırılması gibi konuları kapsamaktadır. Buna göre devlet, vermeyi planladığı yardımın bu çerçevelerden birine girdiğine karar vermesi durumunda, bildirim yapmamaktadır. Komisyon, kamu yararı ile uyumlu olmak ve rekabeti bozmamak koşuluyla, bu çeşit

yardımlara olumlu yaklaşmaktadır. Ancak, re'sen ya da şikayet üzerine yapılan inceleme, verilen veya planlanan yardımın bu çerçevelerden birinin içine girmediğini ortaya koyduğu takdirde, Komisyon soruşturma başlatmaktadır. Komisyon ayrıca, KOBİ'ler, eğitim ve istihdama yönelik devlet yardımlarına ilişkin grup muafiyetine tüzükleri çıkararak, Ortak Pazar'la bağdaşma şartlarını belirlemiştir (İKV, 2010:21-22).

2.5 AB REKABET POLİTİKASININ YÜRÜTÜLMESİNDE YETKİLİ ORGANLAR

AB Rekabet Politikalarının yürütülmesinde yetkili bir çok organ vardır. Topluluk rekabet organlarının oluşturulmasında ve uygulanmasında Topluluk organlarına yetki vermektedir. Bu organlar, Komisyon, Konsey, Adalet Divanı ve İlk Derece Mahkemesi, Parlamento, Ulusal Rekabet Otoritesidir.

2.5.1 Konsey

Konsey, Avrupa Birliği üyesi devletlerin hükümetlerinde görev yapan bakanlardan oluşan birlik organıdır. Konsey, aynı zamanda Avrupa Birliği içinde üye devletlerin ulusal çıkarlarını temsil eder. Konsey, Topluluk Anlaşmasının 103. Maddesine göre Topluluğun karar almaya yetkili organı adıyla, Komisyonun önerisi üzerine ve Parlamento'ya danıştıktan sonra, rekabet hukuku alanında yapılması gereken tüzük ve direktifleri çıkarma yetkisine sahiptir. Konsey, bu yetkisi dahilinde, rekabet kurallarının uygulanma usulünü gösteren tüzükler başta olmak üzere pek çok düzenleme yapmıştır. Komisyon tarafından hazırlanan düzenleme tasarımları, "Rekabet Gücü Konseyi" adını alan Konsey oluşumu tarafından karar bağlanmaktadır.

2.5.2 Komisyon

Avrupa Komisyonu, yasama sürecini başlatan, ayrıca Birliğin yürütme organı olarak AB müktesebatını, bütçeyi ve programları uygulamaktan ve idari denetimden sorumlu organıdır. Topluluğun yürütme organı konumunda bulunan komisyonun rekabet politikası alanındaki yetkileri ise, normatif ve idari olmak üzere ikiye ayrılmaktadır: Normatif yetkisi kapsamında Komisyon, Anlaşma

103.madde kapsamında, gerekli tüzük ve direktif önerileri hazırlayarak Konseye sunmaktadır. Komisyon ayrıca, Konsey tarafından çıkarılan tüzüklerde verilen yetki çerçevesinde, Konsey tarafından konulan kuralların uygulanmasına ilişkin ayrıntıları göstermek üzere uygulama tüzükleri de çıkarmaktadır. Bununla birlikte Komisyon, rekabet politikasına ilişkin önemli hususları aydınlatan ve Komisyonun belirli konulara ilişkin davranışını ortaya koyan tebliğ, duyuru ve rehber gibi pek çok düzenleme de yapmaktadır.

İdari nitelikteki görevleri kapsamında ise Komisyon, Anlaşma'nın 105. maddesinde rekabet politikasının uygulanmasını sağlamaktadır. Bu kapsamda Komisyon, Birlik içindeki rekabet ihlallerini araştırmakta; soruşturmalarını yürütmekte gerektiğinde para cezası dahil yaptırımlar uygulanmakta piyasalara dair iktisadi analizler, pazar araştırmaları ve sektör incelemeleri yapmaktadır. Komisyon ayrıca, 1972 yılından beri sürekli olarak, rekabet politikası alanında gösterilen faaliyetleri kapsayan yıllık Rekabet Politikası Raporları yayımlamaktadır. Komisyon, Birlik politikalarının etkin bir biçimde uygulanmasını yürütmekle görevli organıdır.

Komisyon, rekabet politikası alanındaki görevlerini gerçekleştirirken, üye devletlerin ulusal rekabet kurumlarıyla da işbirliği yapmaktadır. Zira Birliğin ayrı bir icra organı olmadığından, Komisyonun aldığı bütün kararları uygulayabilmesi, üye devletlerin ilgili kurumları ile yapacağı işbirliğine bağlı bulunmaktadır.

2.5.3 Parlamento

Avrupa Parlamentosu, AB kurumları içinde doğrudan halk tarafından seçilen organıdır. Anlaşma maddeleri uyarınca Konsey, rekabet politikası alanında karar almadan önce Parlamentosunun görüşüne başvurmaktadır. Anlaşmanın rekabet politikasına ilişkin hükümlerinde, danışma organı niteliğini taşıyan ESK (Ekonomik Sosyal Komite) ve BK (Bölgeler Komitesi) görüşlerine başvuracağına ilişkin bir hükme açıkça yer verilmemiş olması ile birlikte, söz konusu organlara, politikanın oluşumu ve uygulanması durumlarında Konsey ve Komisyon tarafından danışılmaktadır. Komiteler gerekli görmeleri halinde kendi inisiyatifleri ile de görüşlerini iletebilmektedir (Dumlupınar, 2009:16-17).

2.5.4 Adalet Divanı ve İlk Derece Mahkeme

Avrupa Birliği Adalet Divanı, Birliğin yargı organıdır. Ortak Rekabet Politikası'nın gelişiminde çok önemli bir görev üstlenen Adalet Divanı ve İlk Derece Mahkemesi'nin kararları da yasal çerçeveyi belirleyen en önemli kaynaklar arasındadır. Bunun yanı sıra, 1 Mayıs'ta uygulamaya geçilen reform sonrasında ulusal mahkemelerin yetkileri arttırılmıştır. Bu sayede, Ulusal Mahkeme kararları da artık önemli bir kaynak olarak kabul edilmektedir.

Adalet Divanı'nın rekabet alanındaki görevi, AB'nin birleşme süreci içerisinde önemli bir yere sahip olmasıdır. Bunun yanında Adalet Divanı, Anlaşma maddelerini geniş yorumlayarak, AB Rekabet Politikaları'nın oluşum sürecinde önemli bir rol üstlenmiştir. Adalet Divanı'nın üstlenmiş olduğu bu rol, Topluluk Hukukunca güvence altına alınmıştır.

Avrupa Topluluğu'nu kuran Anlaşma gereği Adalet Divanı, üye devletlerin, Komisyon'un ve Konsey'in, tavsiye ve görüşleri dışındaki kararlarını gözden geçirme ve Komisyon'un verdiği para cezalarını kaldırma, azaltma veya arttırma yetkisine sahiptir. 1 Mayıs 2004 tarihinden bu yana uygulanan 1/2003 Sayılı Tüzük de Adalet Divanı'na Komisyon kararlarını gözden geçirmeye ilişkin sonsuz yargı yetkisi tanımaktadır. Böylece, Ortak Rekabet Politikası'nın uygulanmasında yetkili birim olan Komisyon tarafından verilen kararlar, Adalet Divanı'nın denetimine tabidir. Adalet Divanı'nın görevi bununla sınırlı değildir. Birliğe üye ülkeler, üye devlet mahkemelerinde görülmekte olan bir davada, konuya ilişkin ön karara ihtiyaç duyulması halinde, Adalet Divanı'na danışma hakkına sahiptirler. Bu başvuruyu inceleyen Adalet Divanı, Anlaşmayı, topluluk içerisindeki uygulamaları, topluluk içerisinde yer alan kurumların işleyişini göz önünde bulundurarak ön karar verme yetkisine de sahiptir. Burada asıl amacın, keyfi bir takım kararları engellemek olduğunu söylemek yanlış değildir (Altay, 2006:84).

2.5.5 Ulusal Rekabet Otoriteleri

Rekabet politikasının uygulanmasında yetkili olan bir diğer organ ise, Ulusal Rekabet Otoriteleridir. Birlik rekabet kurallarının ihlal edilmesi halinde, Komisyonun yetkileri ile birlikte, ulusal rekabet örgütlerinin yetkileri de devam etmektedir. Buna göre, Komisyonca incelenmekte olan rekabete aykırılık iddiasına ilişkin olarak, AB düzenlemeleriyle tersi öngörülmedikçe, bu iddianın konusu olan anlaşma ya da davranış, aynı zamanda ilgili ulusal rekabet kurumunca da incelenebilecektir (Dumlupınar, 2009:21).

2.6 AVRUPA BİRLİĞİ REKABET HUKUKUNDAKİ DÜZENLEMELER

AB’de rekabet hukukunun temel hükümlerinde (birleşme kontrolü hariç) değişiklik yapılmamakla birlikte, yakın dönemde uygulamaya yönelik önemli reformlar gerçekleştirilmiştir. Bu reformlar ve uygulamaya yönelik eğilimlerden aşağıda bahsedilmiştir:

- 1999 yılında kabul edilen bir tüzükle (teknoloji transferi ve motorlu taşıtlar dağıtım anlaşmaları hariç tutularak) dikey anlaşmalar için tek bir grup muafiyeti kabul edilmiştir. Böylece dikey anlaşmaların önemli bir bölümü tek bir çatı altında değerlendirilir.
- 2002 yılında 81 ile 82. Maddenin uygulanmasına yönelik uygulama kurallarında değişiklik yapan modernizasyon paketi kabul edilmiş ve bu paket 2004 yılından beri uygulanmaya başlanmıştır. Yapılan değişiklikle bildirim sistemi kaldırılmış ve Komisyon’un himayesinde bulunan muafiyet yetkisi (madde 81 (3)) üye ülke rekabet otoritelerine ve mahkemelerine de verilmiştir. Artık, bir anlaşmanın muafiyet hükümlerinden yararlanması için bir karara ihtiyaç duyulmamaktadır. Komisyon, yayınladığı açıklayıcı dokümanlar (duyuru ve rehberler) aracılığıyla, muafiyet hükümlerinin nasıl değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Teşebbüsler, ilgili anlaşmanın muafiyet kapsamında olup olmadığını ilgili rehberleri dikkate alarak ve çok yeni bir sorun

meydana geldiğinde ise Komisyon'a danışarak karar verecektir. Böylece Komisyon, bildirimlerle uğraşmak yerine, öncelik olarak belirlediği rekabet sorunları üzerine şikayetleri inceleyerek, re'sen incelemeler yaparak ve pişmanlık uygulamaları aracılığıyla gidilebilecektir. Buna ek olarak, yapılan reformla Komisyon'un soruşturmalardaki yetkileri güçlendirilmektedir.

- 2004 yılında kabul edilen yeni birleşme tüzüğü, birleşmelerin kontrolü konusunda temel değerlendirme testi ve usul bakımından önemli değişiklikler getirmiştir. Bu çerçevede, birleşmelerin değerlendirilmesinde kullanılan hakim durum testinde bazı reformlar yapılarak, bu testte göz önüne alınmasını hedeflemektedir.
- Komisyon 2004 yılında yayınladığı bir bildiri ile Lizbon Stratejisi amaçları doğrultusunda, "Rekabetçi Bir Avrupa İçin Proaktif Bir Rekabet Politikası" izleyeceğini dile getirmiştir. Bu çerçevede, Komisyon, kilit endüstrilerde sektörel çalışmalar, Pazar araştırmaları ve sektörel incelemeler yapacağını, kartellerle mücadelenin öncelikli konu olmasının, devam edeceği bu mücadelenin pişmanlık uygulamaları, habersiz yerinde incelemeler ve şiddetli ceza kararları ile uygulanacağı, enerji, telekomünikasyon ve ulaştırma gibi liberalleştirilen pazarlarda uygulamanın zorlaştıracağını ve profesyonel hizmetler ile finansal piyasalardaki kısıtlamaların üzerine gidileceğini dile getirmiştir.
- Araştırma-Geliştirme ve inovasyonun arttırılması Komisyon'un öncelikli konularından biri olarak görülmekte, bu konuda hakim durumlarını kötüye kullanmalarına müdahale edilmektedir. Microsoft ve AstraZeneca kararları, bu konuda örnek gösterilmektedir.
- Komisyon müdahale edilen davranışların etkilerine son zamanlarda daha çok önem vermekte ve ekonomik bir yaklaşım geliştirme çabası içerisindedir. Bu çerçevede, 81. madde ve birleşmelere ilişkin yapılan

değişiklikler sonrasında, 82.madde ise uygulamasına ekonomik yaklaşım geliştirmek için bir çalışma yapılmıştır.

- Özel hukuk uygulamalarının geliştirilmesi ve desteklenmesi önemli konulardan bir diğerini oluşturmaktadır.

Bahsedilen bu uygulamalar ve politikalar, Rekabet Hukuku ve Politikasının ekonomik şartlarına ve uygulama tecrübesine göre sürekli ilerleme içinde olduğunu, bundan dolayı da uygulanan politika ve kurallarla bunlara ilişkin usullerin sürekli değişim içinde olduğu kanısına varılmaktadır (DPT, 2007:9-11).

2.7 AVRUPA BİRLİĞİ ORTAK REKABET POLİTİKASINA TÜRKİYE’NİN UYUMU

Türkiye, üyesi olmak istediği AB ile ilişkileri uzun bir geçmişe dayanmaktadır. Türkiye, 1959 yılında Avrupa Birliği’ne başvurmuş, 1963 tarihinde Ankara Anlaşmasını imzalamış, 1970 yılında Katma Protokol ve 1995 tarihli Gümrük Birliği Anlaşmaları ile Avrupa birliği entegrasyonun temeli olan ortak rekabet kurallarına uyum sağlayacağı hükmünü kabul edilmiştir. Avrupa Birliği ile imzalanan bu anlaşmalar ortak rekabet politikası uygulamaları açısından Türkiye’ye önemli yükümlülükler getirmiştir. Bu Anlaşmalarda yer alan yükümlülüklerle kısaca bakarsak;

Ankara Anlaşması, Madde 16:Türkiye ile AET arasında bir ortaklık yaratan 12 Eylül 1963 tarihli Ankara Anlaşması 16. maddesine göre Akit Taraflar, Topluluğu kuran Anlaşmanın rekabet ile ilgili hükümlerde anılan ilkelerin, ortaklık ilişkilerinde uygulanması gerektiğini kabul etmiştir.

Katma Protokol, Madde 43: 23 Kasım 1970 tarihli Katma Protokolün 43. maddesine göre Ortaklık Konseyi, Katma Protokolün yürürlüğe girişinden sonra altı yıllık bir süre içinde, Topluluğu kuran Anlaşmanın 81, 82 ve 86. maddelerini tespit edecektir. Bu maddelerde dikkatle üzerinde durulan rekabet kuralları devlet yardımına ilişkin düzenlemelerdir.

Gümrük Birliği Anlaşması (1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı)

Madde 32-43:1 Ocak 1996 tarihinden itibaren Türkiye ile AT arasında Gümrük Birliğini oluşturan 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile Türkiye, Gümrük birliğiyle hedeflenen ekonomik bütünleşmeyi gerçekleştirmek amacıyla rekabet kurallarıyla ilgili mevzuatını Topluluk mevzuatıyla uyumlu hale getirmeyi taahhüt etmiştir. Bu konuya ilişkin yükümlülükler 1/95 sayılı OKK'nın 32- 43. maddelerinde düzenlenmiştir. Bu maddenin özünde, temelde Anlaşmanın rekabete ilişkin hükümleri vardır.

Türkiye, Ankara Anlaşmasının 16. maddesi, Katma Protokolün 43. maddesinde yer alan ve asıl olarak 1/95 sayılı OKK ile kurulan Gümrük Birliğiyle hedeflenen ekonomik bütünleşmeyi gerçekleştirmek için rekabet kurallarıyla ilgili mevzuatını AB mevzuatıyla uyumlu hale getirmeyi taahhüt etmiştir. Bu Taahhüt, Gümrük Birliğinin düzgün ve iyi işleyebilmesi için tarafların piyasaların aynı rekabet kurallarına tabi tutulması gereğinden ortaya çıkmıştır. Rekabete ilişkin kural ve ilkeleri etkin biçimde uygulayacak bir rekabet merciinin oluşturulması da Türkiye'nin 1/95 sayılı OKK'dan doğan yükümlülüklerindedir (Yıldızoğlu, 2004:21).

Rekabetin ülkemizde kabul görmesinde ve devamında devlete büyük görevler düşmekte, devletin bilinçli bir rekabet politikası izlemesi kaçınılmaz olmaktadır. Rekabete dayalı bir piyasa düzeninin korunması ve geliştirilmesi rekabet politikasının görevidir. Piyasa ekonomisinin iyi işleyebilmesi için, rakip teşebbüsler arasında dinamik bir rekabet sürecinin var olması ve bu süreçte güçlü olanın değil, başarılı olanın kendini kabullendirmesi gerekir. Devlet'in bir rekabet politikasının olmaması durumunda başarılı olan değil, güçlü olan piyasaya egemen olmakta ve rekabet ortadan kalkmaktadır. Bu sebeple piyasa düzeninin geçerli olduğu ekonomilerde rekabetin tesisi ve korunması, devamlılığın sağlanması devlet'in temel görevi olmaktadır. Piyasa ekonomilerinde rekabet politikası, genel ekonomi politikası için çok öneme sahiptir. Zira piyasa sisteminin merkezi unsurunu oluşturan rekabet sürecindeki bozukluk ekonomik sistemin bütünlüğünü tehdit etmektedir. Tüm bunlar göz önüne alındığında, serbest piyasa

ekonomisini seçmiş olan Türkiye Cumhuriyeti'nin 1982 Anayasasının "Ekonomik Hükümler" Başlığı altında yer alan 167.maddesinde belirtilen hükmü ile devlete "piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak kartelleşmeyi" önleme görevini vermiştir. Bu duruma Kanun'un genel gerekçesinde de yer verilmiş ve şöyle devam edilmiştir: Bu sebeplerle iyi işleyen piyasaların oluşması, girişimcilerin özendirilmesi, sınırlı ülke kaynaklarının etkin dağılımı ve bunların en verimli şekilde kullanımını sağlayarak, anayasal bir direktif olarak zorunlu bulunan ve ekonomik yaşamımızda yeni bir dönem başlatan Ülkemizde Rekabete dair diğer önemli bir yasal düzenleme ise hazırlıklarına 1992 yılında başlamış olan 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, TBMM'de 7 Aralık 1994 tarihinde kabul edilip, 13 Aralık 1994 tarih ve 22140 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (Badur, 2001:27).

2.8 REKABETİN KORUNMASI HAKKINDAKİ KANUN'UN KAPSAMI

Kanun sistematik açıdan altı kısım ve geçici hükümlerle birlikte 67 maddeden oluşmaktadır. Birinci kısım, kanunun amacı, kapsamı ve bazı kavramların tanımlarının yer aldığı üç maddeden oluşmaktadır. İkinci kısım üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde kanunun esası olarak değerlendirilen maddi hukuka ilişkin hükümler vardır. Bu bölümde "yasaklanan faaliyetler" başlığı altında, rekabeti kısıtlayan anlaşmaların yasaklanması (madde 4) ve bunlara muafiyet verilmesi (madde 5), hakim durumun kötüye kullanılmasının yasaklanması (madde 6) ve birleşmelerin kontrolüne (madde 7) ilişkin düzenlemelere yer verilmektedir. İkinci bölüm "Kurulun Yetkileri" başlığı altında menfi tespit ihlale son verme, bildirim, muafiyet ve menfi tespitin geri alınması, bilgi isteme ve yerinde inceleme yapma (madde 8-15) konularını düzenlemektedir.

Üçüncü bölümde para cezaları, çeşitleri ve hükümleri (madde 16-19) düzenlemektedir. Üçüncü kısım, Teşkilat başlığı altında üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm Rekabet Kurulu, ikinci bölüm Başbakanlık, üçüncü bölüm uzman ve uzman yardımcıları ile bazı mali yükümlülükler (madde 20-39)

içermektedir. Dördüncü kısımda Kurulun incelemelerinde ve araştırmalarında uygulanacak usul (madde 40-55) düzenlenmiştir. Beşinci kısım rekabetin sınırlamasının özel hukuk alanındaki sonuçlarını (madde 56-59) düzenlemiştir. Son bölümde ise son hükümler ve üç adet geçici madde yer almıştır (Aktaş, 2003:67). Bu konuda önemli olan ise; rekabeti sınırlayan anlaşma, uyumlu eylem ve kararları, hakim durumun kötüye kullanılması ve birleşme ve devralmalar ile ilgili maddelerdir. Bunları kısaca açıklayalım.

2.8.1 Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar

Yasakların davranışları başında 4. ve 5. madde ile düzenlenen “ rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar” gelmektedir. Bu maddeye göre;

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

Rekabeti sınırlayan anlaşmalar genel olarak iki bölümde toplanır. Bunlar yatay ve dikey anlaşmalarıdır. Yatay anlaşmalar üretimden tüketime kadar devam eden süreçte aynı nitelikteki teşebbüsler arasında yapılan anlaşmalardır. Aynı nitelikte olmaları birbirlerinin rakipleri olmalarına yol açar. Örnek olarak üreticilerin üreticilerle, tüketicilerin tüketicilerle, dağıtıcıların dağıtıcılarla yaptıkları anlaşmaları buna örnek verebiliriz. Yatay anlaşmaların tüm hukuk sistemlerinde rekabeti bozduğu kabul edilir. Diğer anlaşma türü dikey anlaşmalardır. Dikey anlaşmalar farklı özelliklere sahip olan teşebbüslerin aralarında yaptıkları anlaşmalardır. Örnek olarak üretici ile dağıtıcının, dağıtıcı ile satıcının birbirleri ile yaptıkları anlaşmaları verebiliriz. Dikey anlaşmaları rekabeti sınırlandırmaları ile birlikte bunun yanında olumlu sonuçları da vardır. Bunlar yapılan anlaşmalar sonrası işletmelerin doğru satış tahminleri yapabilmelerine ve bu tahminleri doğrultusunda üretim seviyesinin düzenlenmesi, verimliliğin artırılmış olması gibi sonuçlara sahiptir.

Kanun'un 4. Maddesine göre yasaklanan anlaşma, uyumlu eylem ve kararların, yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içerisinde kurula bildirilmesi gerekir. Bildirimin devamında Rekabet Kurulu ya menfi tespit belgesi vererek veya bir muafiyet kararı ile anlaşma veya eyleme izin verebileceği gibi soruşturma da açabilir. Muafiyet, bireysel ya da grup muafiyeti tarzında olabilmektedir. İlgili tarafların bireysel muafiyet isteğiyle, kuruma başvurmaları gerekmektedir. 5. maddede ise muafiyet rejimi belirlenmiştir. Buna göre sadece birinci en temel yasak alan olarak ele alınan, “anlaşma, karar ve uyumlu eylemlerle teşebbüslerin rekabeti sınırlayıcı nitelikte faaliyet göstermeleri” yasağına bazı muafiyetler getirilmiştir. Şayet yapılan eylem veya anlaşma kurula bildirilmemişse teşebbüsler herhangi bir muafiyet kararı alamazlar. Bu eylemi kurul öğrendikten sonra kanuna aykırı olduğu tespit edilirse soruşturma açma yetkisini kullanır.

2.8.2 Hakim Durumun Kötüye Kullanılması

Hakim durum kanun hükmüne göre “belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün kendi başına fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü” olarak açıklanmıştır. Kanunun 6. maddesi ile hakim durumun kötüye kullanılması yasaklanmıştır. Bu maddeye göre;

“Bir ya da birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hakim durumunu veya başkaları ile yapacağı anlaşmalar ile ya da birlikte davranmaları ile kötüye kullanılması hukuka aykırı ve yasaktır.”

Kötüye kullanma şartları şunlardır:

- Ticari faaliyet alanına diğer bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin güçleştirilmesini hedefleyen eylemler,
- Eşit konumdaki alıcılarla eşit hak, yükümlülük ve edimimler için farklı şartlar öne sürerek ayrımcılık yapılması,
- Bir mal veya hizmetle beraber diğer mal veya hizmetin veya aracı teşebbüsler durumundaki alıcıların talep ettiği malın ve hizmetin de

alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da satın alınan bir malın belirlenen bir fiyat altında satılmaması gibi tekrar satış halinde alım satım şartlarına dair kısıtlamalar getirilmesi,

- Belirli bir piyasadaki hakimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari fırsatlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemler,
- Tüketicinin zararına olarak üretimin, pazarlamanın ya da teknik gelişmenin kısıtlanmasıdır (Arslan, 2006:46).

Ayrıca şunu da belirtirsek, RKHK bir teşebbüsün hakim durumda bulunmasını yasaklamamış buna karşılık hakim durumun kötüye kullanılmasını yasaklamıştır. Bu durum 6. maddenin hükümet gerekçesinde “Bir teşebbüsün kendi iç dinamikleri sayesinde büyüyerek çeşitli sektörlerde hakim durum elde etmesi rekabet hukuku yönünden sakıncalı değildir” ifadesine yer vererek bu konuda tartışmalı açıklamalara son verilmiştir.

Öte yandan, bir teşebbüsün ilgili pazarda hakim durumda bulunması söz konusu teşebbüsün, bu hakimiyeti sebebiyle zararlı olacağı anlamına gelmez. Diğer bir ifadeyle teşebbüs hakim durum nedeniyle faydalı sonuçlar da meydana getirebilir. Nitekim hakim durumda bulunan teşebbüs, araştırmalara daha büyük paylar ayırarak yeni teknik gelişmelerin öncüsü haline gelebilir. Bunlara ek olarak hakim durumda bulunan teşebbüs, etkin maliyet kontrolü, riskin azlığı gibi sebeplerle daha düşük fiyat uygulayabilir (Eğerci, 2004:57-59).

2.8.3 Birleşme ve Devralmalar

Birleşme ve devralmalar ile ilgili kanun Birlik anlaşmasına uygun olarak, teşebbüs birleşmeleri yasaklanmamış, teşebbüslerin birleşme ve devralma yoluyla pazara hakim olmaları denetlenerek, bu durumlarını kötüye kullanmalarının önüne geçilmesi hedeflenmektedir. RKHK'nın 7. maddesinin 1. fıkrasına göre, “ Bir veya birden fazla teşebbüsün hakim durum oluşturmaya veya hakim durumlarını daha da güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü ya da bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması

sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün malvarlığını ya da ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını yada kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları, miras yoluyla iktisap durumu hariç olmak üzere, devralması hukuka aykırı ve yasaktır.” Bu düzenleme ile kısıtlama getirilen birleşme ve devralmalar, aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir:

- Piyasaya hakim olmak amacıyla rakip teşebbüslerin birleşmesi veya malvarlığının ya da ortaklık paylarının tamamının veya şirket yönetiminde hak sahibi olmaya yetecek kadar bir bölümün devralınması,
- Piyasada hakim durumda olan bir teşebbüsün bu durumunu daha da güçlendirmek için küçük rakip teşebbüsler ile birleşmesi veya onları belirtilen şekillerde devralınmasıdır (Zengin, 2008:139-140).

1997/1 sayılı tebliğ ile Rekabet Kurulu’na bildirilerek izin alınması gereken birleşme ve devralmalar tespit edilmiştir. Buna göre Rekabet Kurulundan izin alınması gereken birleşme ve devralmalar şunlardır;

- Bağımsız iki veya daha fazla teşebbüsün birleşmesi,
- Herhangi bir teşebbüsün ya da bir kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını ya da ortaklık paylarını tamamını veya bir kısmını ya da kendisini yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları devralması ve kontrol etmesi,
- Belirtilen bu birleşmeler ve devralmaları gerçekleştiren teşebbüslerin ülkenin tamamında ya da bir bölümünde ilgili ürün piyasasında toplam Pazar paylarının % 25 ini aşması durumunda ve toplam cirolarını 10 trilyon TL’yi aşması halinde Rekabet Kurulundan izin almalarının zorunlu olduğu hükmüne bağlanmıştır. Şayet bir birleşme bu ciro veya Pazar payını aşmıyorsa kuruldan herhangi bir izin almaya gerek yoktur (Arslan, 2006:47-48).

Kurul 15 gün içinde yapacağı ön inceleme sonucunda birleşme veya devralma işlemine ya izin verecek ya da bu işlemi inceleme soruşturma kapsamına alacaktır. Kurul'un incelemesi sonucunda birleşme ya da devrin RKHK'daki yasak konusuna girdiği sürece, para cezası ile birlikte yahut devralma işlemlerinin sona erdirilmesine karar verilir. Aynı zamanda hukuka aykırı olarak gerçekleştirilmiş olan tüm fiili durumların, şartları ve zamanı kurul belirlenecek şekilde ortadan kaldırılması istenir. Bu anlamda mümkün olduğu ölçüde elde edilen pay veya mal varlığı değerlerinin eski maliklere iadesine bu mümkün olmadığı takdirde üçüncü kişilere temlikine ve zaruri görülen diğer tedbirlerin alınmasına karar verilir (Eğerci, 2004:61).

2.9 REKABETİN KORUNMASI HAKKINDAKİ KANUN'UN AMAÇLARI

Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un ilk maddesinde Kanun'un amacı; "Mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyeti kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak, rekabetin korunmasını sağlamak" olarak ifade edilmiştir.

Ayrıca mal ve hizmet piyasalarında serbest ve adil bir rekabet ortamı içinde işletmelerin varlığını sürdürmeleri amaçlanmaktadır (Aslan, 2002:28). Madde metnine esas korunması hedeflenen amacın ekonomik verimlilik olduğu görülmektedir. Ekonomik verimliliğe aykırı olan her davranış yasaklanmış ve iç piyasalarda rekabetin yaratacağı ekonomik verimlilikten toplumun fayda elde etmesi amaçlanmıştır. Diğer yandan, gelişmekte olan bir çok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de bir çok sektörde piyasaların henüz rekabetçi olmadığı düşünülürse, rekabet hukukunun amacının yalnızca rekabetin korunması değil, bununla birlikte rekabetin kurulmasına, tesis edilmesine hizmet etmesi gerektiği belirtilmelidir (Aktaş, 2003:68). Rekabet sürecinin korunması ile ulaşılmak istenen nihai hedef, iktisadi etkinliğin sağlanarak toplumsal refahın arttırılmasıdır.

Toplam refahın ekonomik etkinliğin sağlanması aracılığıyla artırılması amacının yanında, başka amaçları da vardır. Bu kapsamda ekonomik etkinlik amacı dışında rekabet politikasının amacı olabilecek diğer hususlar şunlardır:

- Küçük teşebbüslerin korunması (KOBİ),
- Pazar bütünleşmesinin desteklenmesi,
- Ekonomik özgürlük,
- Enflasyonla mücadele,
- Eşitlik ve hakkaniyet,
- Diğer politika konuları (işsizliğin azaltılması, tüketicilerin korunması, çevrenin korunması, stratejik ticaret ve kalkınma hedefleri.) (DPT, 2007:23).

2.10 REKABET POLİTİKASININ YÜRÜTÜLMESİNDE YETKİLİ ORGAN

1994 yılında yürürlüğe giren Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun’undan, üç yıl sonra 1997’de bu kanunu uygulamakla sorumlu ve yetkili bir Rekabet Kurumu oluşturulmuştur. Rekabet Kurumu üç bölümden oluşmaktadır. Bunlar Rekabet Kurulu, Başbakanlık ve Hizmet birimleridir. Toplam 11 üye kurul ve 316 personele sahiptir. Kurul Başkanı, ikinci başkan ve üyelerin görev süreleri 6 yıldır. Süresini tamamlayan üyenin yeniden seçilmesi mümkündür.

Kanunun 20. Maddesi Kurulun tanımını şöyle yapmaktadır: “mal ve hizmet piyasalarının serbest ve sağlıklı bir rekabet ortamı içinde teşekkülün ve gelişmesinin temin ile bu kanunun uygulanmasını gözetmek ve kanunun kendisine verdiği görevleri yerine getirmek üzere kamu tüzel kişiliğine sahip idari ve mali özerkliğe sahip rekabet kurumu teşkil edilmiştir.” Şeklinde dir. Ayrıca aynı maddenin 3. fıkrasında “Kurum görevini yaparken bağımsızdır. Hiçbir organ, makam merci ve kişi kurumun nihai kararını etkilemek amacı ile emir ve talimat verilemez” ibaresi vardır. Bu madde ile kurulun bağımsızlığı güvence altına alınmıştır. 25. madde hükmü ile başkan, ikinci başkan ve üyelerin özel bir kanuna

dayanamadıkları müddetçe resmi ve özel hiçbir görev alamayacakları, ticaretle uğraşmayacakları, ortaklıklarda bulunmayacakları açıkça belirtilmiştir. Buradaki amaç kurul üyelerinin tarafsız, objektif davranmaları sağlamak başka bir deyişle tarafsızlıkları garantilemektir.

Rekabet Kurulunun rekabet kurallarını uygulamaya yönelik yetkileri 27. maddede sıralanmıştır. Bunlar:

- Birleşme ve devralmalara izin vermek,
- Muafiyet kararları vermek, bunları belirli şartlara bağlamak ve bu şartların yapılıp yapılmadığını kontrol etmek,
- İnceleme, araştırma yapmak ve soruşturma açmak,
- İdari para cezaları uygulamak,
- Bilgi istemek, toplamak ve değerlendirmek,
- Verilen muafiyet kararları ile ilgili piyasaları takip ederek bu piyasalardaki değişiklikler göz önünde bulundurularak başvuruları değerlendirmektir.

Rekabet Kanun'un 5. Maddesine göre belirli şartların sağlanması halinde kurul 4. madde ile yasaklanan anlaşma, karar ve uyumlu eylemin yasak hükmünden muaf tutulmasına karar verebilir. Bayilik sözleşmesi, dağıtım sözleşmesi gibi sözleşmelerin yasaklanmasına rağmen bu tip sözleşmelere muafiyet olabilir.

Kurul kanunun kendisine verdiği, görevleri yerine getirirken gerektiği zaman her türlü bilgiyi kamu kurum ve kuruluşlarından ya da özel teşebbüslerden isteyebilir. Bu kuruluşlar da Kurul'a doğru bilgi vermekle yükümlüdürler. Bunlar dışında kurulun çeşitli idari yetkileri vardır. Bunlar:

- İkinci başkan seçmek,
- Boşalan kurul üyelikleri için kurumca gösterilecek adayları belirlemek,

- Kurumun personel politikasını belirlemek,
- Kurumun ihtiyacına göre kadro ihdas ve iptalini yapmak,
- Gerekli durumlarda sözleşmeli ve yabancı uzman çalıştırmak,
- Yılda bir çalışmalar ve görev alanlarındaki durum ve gelişmelerle ilgili rapor yayınlamak,
- Rekabeti sınırlayıcı anlaşma ve kararlarla ilgili olarak diğer ülkelerin mevzuat, uygulama ve politikalarını izlemek,
- Rekabet hukuku ve bununla alakalı mevzuatta yapılması şart değişiklikler hakkında doğrudan veya ilgili Bakanlığın isteği üzerine görüş bildirmektir (Arslan, 2006:47-50).

2.11 TÜRKİYE’NİN AB’YE ÜYELİK SÜRECİNDE DEVLET YARDIMLARI İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER

Türkiye’de devlet yardımları hükümet tarafından verilmesi nedeniyle merkezi bir yapıya sahiptir. Türkiye’de devlet yardımı uygulamaları kalkınma plan ve hedeflerini gerçekleştirmeyi, bölgelerarası dengesizlikleri gidermeyi, sermayeyi tabana yaymayı, istihdam yaratmayı, katma değeri yüksek ileri teknolojileri kullanmayı, KOBİ’leri desteklemeyi ve Türk firmalarının uluslararası alanda rekabet gücü kazanmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Tüm bu sebepler göz önüne alındığında ise farklı türlerde yatırım yapılabilmektedir. Bunlar; yatırım yardımları, bölgesel yardımlar, ihracat yardımları ve diğer yardımlardır.

Rekabet politikası ile devlet yardımlarını ilişkilendirdiğimizde; rekabete işlerlik ve geçerlilik kazandırmak amacıyla, tüketicileri rekabetin bozucu uygulama, oluşum ve politikalarına karşı korumak ve verimliliği arttırmak, tüketici refahını arttırarak ve ulusal firmaların yabancı rakiplerine karşı rekabet güçlerini arttırmak üzere devletin alması gereken önlemlerin hepsine o ülkenin rekabet politikası adı verilir. Devlet yardımları, ekonomilerin uzun vadeli makro hedeflerine ulaşmalarında kullanılan mali politika araçlarından biri olarak dinamik pazarlar ortamında gelişmekte olan şirketlerin küresel ekonomi içinde yerlerini

alabilmeleri ve başta teknik yenilikler olmak üzere değişen ekonomik koşullara uyum sağlayabilme yetenekleri kazanabilmelerinde bir negatif bir güç oluşturur (Ekici, 2007: 8).

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde devlet yardımlarının uyumlaştırılmasına bakarsak Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkilerin temelini 1963 Ankara Anlaşması oluşturmakta ve Anlaşma ile taraflar arasında bir ortaklık tesis edilmektedir. Anlaşmanın üç temel aşamasını oluşturan hazırlık dönemi, geçiş dönemi ve son dönem olarak kabul edilen bölümlerinden "Geçiş Dönemi'ne" ilişkin hususları düzenlemek amacıyla da Katma Protokol düzenlenmiştir. Devlet yardımları ile ilgili ilk ifadeler ise bu belgede karşılaşılar. Katma Protokol'ün Ekonomi Politikalarının Yaklaştırılması başlıklı üçüncü kısmında 43. Maddenin 1. fıkrasında;

Ortaklık Konseyi tarafından onaylanmak için Türkiye'nin, Protokolün yürürlüğe girişinden (1 Ocak 1973) itibaren 6 yıllık bir süre içerisinde Topluluğu kuran Anlaşmanın 81, 82, 86 ve 87. Maddelerinde belirtilen rekabet ve devlet yardımlarına dair uygulama şartlarını ve usullerini tespit etmesi gerekir.

43. maddenin ikinci fıkrasında ise, geçiş döneminde Türkiye'nin Topluluğu kuran Anlaşmanın 87. Maddesinin 3 (a) fıkrasında belirtilen "yaşam standardının çok fazla ölçüde düşük olduğu veya ciddi bir istihdam açığının hüküm sürdüğü bölgeler" kapsamında sayılması öngörülmüştür. Bu çerçevede, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasının kolaylaştırılmasına dair yardımlar, Toplulukla Türkiye arasında alışveriş şartlarını akit tarafların ortak çıkarına aykırı düşecek ölçüde değişmedikçe, ortaklığın iyi işlemesi ile bağdaşır kabul edilmiştir.

Türkiye ile Avrupa Birliği arasında bir gümrük birliği tesis eden 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 32-43. Maddelerinde ise Türkiye'nin rekabet ve devlet yardımları alanında mevzuatını uyumlu hale getirmesini öngören ifadeler yer verilmektedir. Öte yandan 1999 Helsinki Zirvesinde tam üyeliğe adaylık statüsü kazanmasından sonra 8 Mart 2001 tarihli Konsey Kararı ile kabul edilen Katılım Ortaklığı Belgesi ile ivme kazanmıştır. Bu bahsi geçen belge ile kısa vadede devlet yardımları konusunda "şeffaflığın

sağlayacak ve devlet yardımlarının düzenli olarak izlenmesine temel oluşturmak üzere devlet yardımlarının kontrolüne imkan sağlayacak mevzuatın uyumlaştırılması”, orta vadede ise devlet yardımları hususunda bölgesel yardım programları da dahil olmak üzere AB müktesebatına uyumun tamamlanması” öngörülmektedir.

AB mevzuatına uyumu sağlamaya yönelik olarak bölgesel planlamada NUTS kriterlerini esas alan bir devlet yardımları sisteminin oluşturmasına yönelik “Türkiye için NUTS sisteminin belirlenmesi” çalışmaları, Devlet Planlama Teşkilatı ile Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından müştereken yürütülmekte olup, “Türkiye İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırılması” 2002/4720 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı olarak 22 Eylül 2002 tarih ve 24884 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

8 Mart 2001 tarihli Konsey Karar ile kabul edilen Katılım Ortaklığı Belgesi (KOB) Rekabet Başlığı altında “ devlet yardımlarına ilişkin müktesebata uyum sağlanması ve AT kriterlerini esas alan etkin bir devlet yardımları kontrolünün sağlanması amacıyla bir ulusal devlet yardımları izleme otoritesinin kurulması” kısa vadede yerine getirilmesi öngörülen bir husus olarak belirtilmektedir.

Diğer taraftan, Ülkemiz ile Avrupa Birliği arasında çelik ürünleri ticareti 1996 yılında yürürlüğe giren “Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT)- Türkiye AKÇT Ürünleri Serbest Ticaret Anlaşması” ile düzenlenmektedir. Bu anlaşmanın kapsamına giren ürünlerde yeniden yapılanmayı veya ürün dönüştürmeyi sağlayacak proje bazında devlet yardımlarını uygulama imkanı tanınmıştır.

Türkiye’de şuan teşvikler olarak adlandırılan devlet yardımları konusu 4054 Sayılı Kanun’un kapsamına alınmamıştır. Devlet yardımlarının birlik müktesebatına uygunluğunu düzenli olarak inceleyecek ve devlet yardımlarının kontrol edilmesini sağlayacak sorumlu tek bir makam yoktur. Bu kontroller, Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı gibi farklı resmi kurumların sorumluluğu altındadır. Ancak devlet yardımlarını kontrol edecek bağımsız bir otoritenin oluşturulması hakkında kontrol edilmiş Katılım Ortaklığı Belgesi

üzerine hazırlanan ve 2003 tarihinde yürürlüğe giren Ulusal Program'da, devlet yardımlarının izlenmesine ilişkin otoritenin oluşturulması kararlaştırılmıştır. Bu durumda, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı altında kurumsal bir yapılanma oluşturulmasına karar verilmiştir. Taslak kanun hala başbakanlıkta incelenme aşamasındadır (Yıldız, 2007:8).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE VE AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LERİN GENEL GÖRÜNÜMÜ VE KOBİ'LERE YÖNELİK DESTEKLER

3.1 KOBİ'LERİN TANIMI

Birçok kez “küçük işletme” olarak kabul edilen KOBİ terimi çok farklı yapılardaki işletme birimlerini anlatır. Kesin ve evrensel olarak bir tanımı bulunmamaktadır. Gelişmekte olan bir ülkede büyük olarak tanımlanan işletmeler gelişmiş bir ülkede küçük olarak tanımlanabilmektedir. Bu yüzden küçük işletme tanımlaması durumdan duruma farklılık göstermektedir. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ), birçok ülkede kullanılan ve birçok tanımı olan bir kavramdır. Her ülkede farklı tanımlarla karşılaşılabilceği gibi, aynı ülkede bir bölgeden diğer bir bölgeye ya da sektörler içinde de farklılık gösterebilir. Bunun sebebi ise KOBİ'lere yönelik faaliyetlerde bulunan kurum ve kuruluşların faaliyetlerini yürütürken kendi KOBİ tanımlamalarını oluşturmaları ve kullanmalarıdır. KOBİ politikalarının geliştirilmesinde ortak bir standardın oluşturulması ve AB'ye üyelik sürecinde, Türkiye'nin KOBİ tanımının AB'nin KOBİ tanımıyla uyumlaştırılması şartı nedeniyle, tüm nitel ve nicel özellikleri kapsayan ve geçerliliği olan ortak bir KOBİ tanımı yapılmıştır (Varlı, 2010:110).

KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan bazı ölçütler vardır. Bunlar nicel ve nitel olmak üzere. Bunları açıklarsak şöyledir:

3.1.1 Nicel (Kantitatif) Ölçütler

Nicel ölçütler, işletmeyle alakalı sayısal olarak ifade edilen değerleri ele alır. İşletmelerin küçük, orta ve büyük şeklide sınıflandırılmasında nicel ölçütler önemlidir. KOBİ'lerin nicel ölçütler ile tanımlanması, işletmelerin devlet teşvikleri ve çeşitli kuruluşların sağladığı desteklerden ne ölçüde yararlanacağını tespitinde objektiflik sağlamaktadır. KOBİ'lerin belirlenmesinde kullanılan nicel ölçütler şunlardır:

- İşletmede istihdam edilen personel sayısı,

- İşgücünün toplam iş zamanı (çalışma süresi),
- Ücret toplamı veya işgücü maliyeti,
- Sabit varlıkların tamamı,
- Sabit varlıkların değeri,
- Makine sayısı,
- Makine park değeri,
- Makinelerin çalışma süresi,
- Yıllık amortisman tutarı,
- Toplam sermaye,
- Öz sermaye,
- Çalışma sermayesi,
- Sabit sermaye,
- Sipariş tutarı,
- İşletme kapasitesi,
- İhracat/ Satış oranı (Müftüoğlu, 2002:76).

3.1.2 Nitel (Kalitatif) Ölçütler

İşletmelerin büyüklüğünün belirlenmesinde kullanılan diğer ölçüt nitel ölçütler, firmaların büyüklüğünün belirlenmesinde, işletme sahibinin ve işletmenin niteliksel özelliklerini dikkate almaktadır. Bu nitel ölçütler şunlardır:

- İşletme sahibinin fiilen çalışması,
- Risk üstlenme ve sorumluluğun işletme sahibine ait olması,
- İşletme mülkiyetinin ve yönetiminin bağımsızlık derecesi,
- Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışması ve potansiyel katkılarının değerlendirilmesi,
- Yönetim tekniklerinin uygulanması ve yetersizliği,

- Sermayenin sınırlı oluşu ve finansal yetersizlik,
- İş bölümü ve uzmanlaşma derecesinin düşüklüğü,
- İşletmenin sahip olduğu pazar payının azlığı,
- İşletmenin satış ve satın almadaki pazarlık gücünün olmaması

Bahsedilen niteliksel ölçütlere göre işletmelerin küçük, orta ya da büyük ölçekli işletme olduğunu tespit etmek daha anlamlıdır (Şimşek, 2002: 5).

Tüm bu açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, KOBİ'leri tanımlamada hem nitel, hem de nicel ölçütlerin göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Sadece nicel özelliklerine ya da nitel özelliklerine bakılarak tanım yapmak yeterli olmamaktadır.

3.2 TÜRKİYE AB VE BAZI KURULUŞLARIN KOBİ TANIMLARI

3.2.1 Türkiye'deki KOBİ Tanımı

Ülkemizde 2005 yılı Kasım ayına kadar farklı kuruluşlar tarafından farklı KOBİ tanımları yapılmıştır. 18 Kasım 2005 yılında ise Resmi Gazete de yayınlanan Bakanlar Kurulu kararı ile Ülkemizde resmi KOBİ tanımına kavuşmuştur. Resmi Gazetede yer verilen KOBİ tanımı şöyledir: “ Küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ), İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimlerdir”. Ayrıca 28457 Resmi Gazetede KOBİ'lere yönelik sınıflandırma yapılmıştır. Bunlar:

Mikro İşletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Küçük İşletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Orta Büyüklükteki İşletme: İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.

Bunun yanında Resmi Gazetede KOBİ'lere yönelik diğer işletmeler ile ortaklık payları ve oy haklarının durumu açısından da bağımsız işletmeler, ortak işletmeler ve bağlı işletmeler şeklinde üçlü bir ayırım yapılmıştır. Bu ayırma göre başka bir işletmenin % 25 veya daha fazlasına sahip olmayan veya, herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin % 25 veya daha fazla hissesine sahip olmadığı veya hesaplarını konsolide olarak düzenlemeyen ve konsolide şekilde düzenleyen bir işletme hesaplarında yer almayan işletmeler "Bağımsız İşletme" olarak ifade edilmiştir. Tek başına ya da bağlı işletmeleri ile birlikte hakim etki yaratmayacak şekilde başka bir işletmenin oy hakları ve sermayesinin % 25'inden fazla, % 50'sinden azına sahip olan veya başka bir işletmenin hakim etki yaratmayacak şekilde oy hakları ve sermayesinin % 25'inden fazla, % 50'sinden azına sahip olduğu işletmeler "Ortak İşletme" olarak ifade edilmiştir. Başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin çoğunluğuna sahip olan veya ortağı olup, bu işletmenin diğer hissedarları veya ortaklarıyla yaptığı anlaşma ile bunların oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etme hakkına sahip olan işletmeler "Bağlı İşletme" olarak ifade edilmiştir (28457 Resmi Gazete, 2012:1).

Burada KOBİ tanımı yapılırken esas alınan kriterlerden herhangi birini takip eden iki hesap döneminde de kaybeden veya aşan işletmelerin sınıf değiştireceği ya da KOBİ vasfını kaybedeceği hükmünü getirmiştir.

3.2.2 Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği'ne üye 27 ülke içerisinde yaklaşık 24 milyon KOBİ bulunmakta ve bu işletmeler 113 milyon kişiye iş olanağı yaratarak Avrupa

Birliği'ndeki tüm işletmelerin yarattığı girişimlerin %99 oluşturmaktadır (European Commission, 2013:1).

Avrupa Birliği'nde hem ulusal hem de birlik açısından karışıklığa sebep olmamak ve KOBİ tanımında birlik sağlamak amacıyla 1996 yılından itibaren çalışmalar yapılmakta ve ilk kez 1997 yılında tavsiye niteliğinde olan ve Avrupa Birliği ülkeleri için geçerli KOBİ tanımı oluşturulmuş olmakla birlikte bu kanun 1998 yılında yürürlüğe girmiştir. KOBİ tanımında üçlü bir sınıflandırma yapılmıştır. İşletmeler Mikro İşletmeler (Çok Küçük İşletmeler), Küçük İşletmeler ve Orta Ölçekli İşletmeler şeklinde sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırmayı yaparken nicel ve nitel ölçütler kullanılmıştır. Nicel ölçütler işçi sayısı, bilanço büyüklüğü, yıllık cirodur. Nitel ölçüt ise bağımsızlıktır. Nitel ölçüt olan bağımsızlık ölçütüne göre, bir işletmenin KOBİ olarak tanımlanması, eğer varsa söz konusu işletmedeki büyük bir işletmenin sermaye payının %25'i aşmaması şartına bağlanmaktadır. Eğer bu şartı aşıyorsa Mikro, Küçük ya da Orta Ölçekli olsa dahi KOBİ olarak kabul edilmemektedir (Müftüoğlu, 2007:125).

2003 yılında Avrupa Birliği Komisyonu tarafından revize edilen KOBİ tanımını şunlardır:

Mikro Ölçekli İşletme: 10 kişiden daha az çalışanı olan yıllık satış cirosu ise 2 Milyon Euro ve Bilanço değeri ise 2 Milyon Euro olan işletmelerdir.

Küçük Ölçekli İşletme: 10 ila 49 arasında çalışanı olan yıllık satış cirosu 10 Milyon Euro ve Bilanço değeri ise 10 Milyon Euro'dan az olan işletmelerdir.

Orta Ölçekli İşletme: 50 ila 249 arasında çalışanı olan yıllık satış cirosu 50 Milyon Euro ve Bilanço değeri ise 43 Milyon Euro'dan az olan işletmelerdir(http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Small_and_medium-sized_enterprises, 20.06.2013).

Avrupa Birliği KOBİ tanımını geliştirmiş olup AB üyesi ülkeler hedefler ve özel şartlar çerçevesinde bu kriterleri aşmamak kaydıyla kendi sektör, bölge ve büyüklük ölçütlerini belirleyebilmektedir. Tüm bunlara ek olarak Avrupa Birliği

Komisyonu KOBİ politikasını belirlerken 5 ana çerçeve üzerinde durmuştur. Bunlar:

- Girişimciliğin ve yeteneklerin geliştirilmesi,
- KOBİ'lerin pazarlara erişiminin kolaylaştırılması,
- Bürokrasinin azaltılması,
- KOBİ'lerin büyüme potansiyellerinin geliştirilmesi,
- KOBİ sahipleri ile istişare ve diyalogun güçlendirilmesidir (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2013:3).

3.2.3 Bazı kuruluşların KOBİ Tanımı

Ülkemizde mevzuatı ve uygulamalara bakıldığında, kurumların KOBİ tanımına ilişkin farklı kriterleri olduğu görülmektedir. KOBİ tanımı yapılırken faaliyet gösterilen sektör, işçi sayısı, sabit yatırım tutarı ve sermaye dikkate alınmıştır. OECD'nin 2004 yılında yayınlamış olduğu "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Sorunlar ve Politikaları" konulu raporunda bahsedilen ve ülkemizde bazı kurumların kullanmış olduğu KOBİ tanımları şunlardır:

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB): 3624 sayılı KOSGEB kuruluş kanun'unun 2. maddesinde KOBİ tanımına yer verilmiştir. Buna göre "imalat sanayi sektöründe 1-50 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini, 51-150 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini oluşturmaktadır" (20498 Resmi Gazete, 1990:1).

Halkbank: KOBİ tanımı yapılırken işletmelere verilen krediler doğrultusunda bir tanım yapılmaktadır. "Teşvik belgeli KOBİ için; işçi sayısı 1-50 arasında olan sabit yatırım tutarı 100 milyar TL'yi aşmayandır. Normal KOBİ ise; işçi sayısı 1-250 arasında olan sabit yatırım tutarı 400 milyar TL'yi aşmayan işletmelerdir" (Çolakoğlu, 2002:7).

Vakıfbank: İmalat sanayinde ve değişik sektörlerde faaliyet gösteren, işyerinde en fazla 150 işçi istihdam eden, ürettiği malları dolaylı veya dolaysız olarak satan işletmeler KOBİ'leri oluşturmaktadır.

Eximbank: 1-200 arasında işçi çalıştırdığını Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) kayıtları ile belgeleyen, imalat sanayi alanında faaliyet gösteren, arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

Türkiye İstatistik Kurumu: KOBİ tanımı yaparken çalışan işçi sayısını dikkate alarak bir tanım yapmaktadır. Buna göre; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler mikro işletme, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler orta büyüklükte işletme, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta büyüklükte işletme ve 250'den fazla işçi çalıştıran işletmeler de büyük işletme olarak kabul edilmektedir.

Devlet Planlama Teşkilatı: KOBİ tanımını yaparken TÜİK'in yaptığı tanımla bire bir aynı tanım yapmaktadır. 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli, 100 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük ölçekli sanayi işletmesi olarak tanımlanmıştır. En fazla 400 milyar TL tutarında sabit yatırım harcaması yapan işletmelerin tüm yatırımları KOBİ kapsamında değerlendirilmiştir.

Hazine Müsteşarlığı: KOBİ tanımı yaparken "bağımsız nitelikli ve sermayesinin en fazla % 25'i büyük işletmelere ait olan, imalat ve tarım sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine, teçhizat ve tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 950 bin TL'yi aşmayanların; 1-9 işçi çalıştıranların mikro ölçekli, 10-49 işçi çalıştıranları küçük ölçekli ve 50-250 işçi çalıştıran orta ölçekli işletmelerdir" şeklinde açıklanmıştır (24600 Resmi Gazete, 2001:1).

Dış Ticaret Müsteşarlığı: KOBİ tanımını yaparken iş yerinde en fazla 250 işçi çalışan, gerçek usulde defter tutan ve imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamakta ve işletmenin bilanço değerini de 2 milyon dolar olarak sınırlandırmaktadır.

OECD: Uluslararası kuruluşların en önemlilerinden biri olan OECD kalkınmada önemli bir rol üstlenen KOBİ'lerin tanımını yaparken kişi sayısını dikkate almaktadır. 1-4 arasında çalışanı olan işletmeleri Mikro Ölçekli, 5-19 arasında çalışanı olan işletmeleri Çok Küçük Ölçekli, 20-99 arasında çalışanı olan işletmeleri Küçük Ölçekli, 100-500 arasında çalışanı olan işletmeleri ise Orta Ölçekli olarak tanımlamıştır (Durman/Önder, 2007:11).

Dünya Bankası: KOBİ'lerle ilgili tek bir tanımı yoktur. Bir ülkenin ekonomik ve kurumsal yapılarına göre işletmeleri; Küçük, Orta ve Büyük olarak ayırmaktadır. Bu ayrımı yaparken kişi sayısını esas alarak yapmıştır. Üretimde 50 kişiye kadar çalışana sahip olan işletmeler küçük işletmeler olarak tanımlanmaktadır. 50 ile 250 arasında çalışana sahip olan işletmeler de Orta büyüklükte işletme olarak kabul edilmektedir. Bununla birlikte üretim sektöründe 100 ile 500 arası çalışana sayısının ülkelerin resmi kaynaklarında sınır olarak kabul edilmesi önerilmektedir. Tarım ve hizmet sektöründe ise ülkelerin ekonomik ve kurumsal durumlarına göre bir tanım yapmalarını önermiştir.

3.3 KOBİLERİN ÖZELLİKLERİ

KOBİ'lerin temel özellikleri şunlardır:

- Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlar,
- Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı yaratırlar,
- Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenirler,
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilirler,
- Teknolojik yeniliklere daha yatkındırlar,
- Bölgeler arası dengeli kalkınmayı sağlarlar,

- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirirler,
- Bireysel tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirirler,
- Büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır,
- Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur.
- Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana sigortalarından birini teşkil ederler (Bilici, 2007:386).

3.4 KOBİ'LERİN BÜYÜK İŞLETMELERE GÖRE AVANTAJLARI

KOBİ'ler büyük işletmelerle karşılaştırıldığında bazı avantajlara sahiptir. Küçük bir işletmeye sahip olmak büyük işletmelerle rekabet etmede esas olarak iki temel avantaj sağlar. Bunlar müşteri ve personel ile daha yakın ilişkiler içine girmek ve pazarlama üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmesidir. KOBİ'lerin büyük işletmelere göre avantajlarını maddeler halinde özetlersek;

- Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlar,
- Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam yaratır,
- Ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenen bir yapıya sahip olmaları,
- Talep değişikliklerine daha kolay uyum sağlamaları,
- Teknolojik yeniliklere daha yatkın bir yapısının olması,
- Büyük işletmelerin tamamlayıcısı ve destekleyicisi olmaları,
- Bölgeler arası dengeli kalkınmaya katkı sağlamaları,
- Dengeli bir gelir dağılımına katkı sağlamalarıdır (Akdeniz, 2005:7).

3.5 KOBİ'LERİN SORUNLARI

KOBİ'ler günümüzde birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Bu sorunların bir kısmı KOBİ'lerin kısmi olarak küçük yapıda olması gibi işletmenin

kendi yapısından da oluşmakta diğer kısmı ise işletme dışı faktörler olarak adlandırabileceğimiz ve sürekli değişmekte olan ekonomik ve siyasi yapıdan kaynaklanmaktadır. Genel anlamda baktığımızda KOBİ'lerin sorunları finansman eksikliği, teknolojiyi kullanma zorluğu, yönetim kapasitesinin sınırlı olması ve çevresel sorunlardır (OECD, 2000:1). KOBİ'lerin sorunlarını maddeler halinde yazarsak şunlardır:

- Finansal güçlükler,
- Düşük teknoloji düzeyi,
- Kalifiye eleman sıkıntısı,
- Eğitim sorunu,
- Yönetimde yaşanan güçlükler,
- Tanıtım ve pazarlamada yaşanan güçlükler,
- Kanun ve mevzuat sorunları,
- Fizibilite çalışmalarının yetersizliği,
- Üretimle ilgili hammadde temininde yaşanan sıkıntılar,
- Teşviklerden gerektiği gibi yararlanamama,
- Kredi temininde yaşanan güçlüklerdir.

3.6 TÜRKİYE'DE KOBİLERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR VE SAĞLANAN DESTEKLER

Türkiye'de KOBİ'lere yönelik, birçok kamu kuruluşu ve özel kuruluş tarafından sağlanan doğrudan veya dolaylı destek ve teşvikler söz konusudur. KOBİ'lere yönelik desteklerin büyük çoğunluğu devlet tarafından karşılanmaktadır fakat; başta bankalar olmak üzere özel sektör ve çeşitli meslek odaları tarafından da önemli destekler sağlamaktadır. Bu kurum ve kuruluşları, 5 ana grupta sınıflandırmak mümkündür. Bunlar:

Kamu Kurum ve Kuruluşları: KOSGEB, Türkiye Halk Bankası, Eximbank, Sınai Yatırım ve Kredi Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, KOBİ A.Ş.,

Kredi Garanti Fonu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı ve YÖK, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü, MPM (Milli Prodüktivite Merkezi), Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, DPT, TÜİK, İŞKUR.

Özel Kuruluşlar: TOSYÖV, MEKSA, Türk Pazarlama Vakfı, Teşebbüsü Destekleme Ajansı.

Mesleki Kuruluşlar: Ticaret ve Sanayi Odaları, TOBB, Esnaf Kefalet Kooperatifleri, Küçük Sanayi Kooperatifleri.

Teknik Yardım ve Danışmanlık Hizmetleri Veren Diğer Kurum ve Kuruluşlar: Üniversiteler, İGEME, TSE, İKV, İlgili Meslek Kuruluşları, İşçi ve İşveren Kuruluşları.

Yurtdışı Destekli Diğer Kurum ve Kuruluşlar: Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) Ankara Bürosu, Avrupa Yatırım Bankası (EIB), Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Avrupa Küçük işletmeler Konseyi, Hollanda Yönetim İşbirliği Programıdır (Ulusoy, Akarsu, 2012:114).

3.6.1 KOBİ'lere KOSGEB'in Sağladığı Destekler

KOSGEB; Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi işletmelerinin teknolojik yeniliklere hızla uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini yükseltmek amacıyla 3624 sayılı Kanunla 20 Nisan 1990 tarihinde kurulmuştur. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir kamu kuruluşu olmakla birlikte, tüzel kişiliğe sahip ve özel hukuk hükümlerine tabidir.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB), KOBİ'lerin desteklenmesine ilişkin "KOSGEB Destekleri Yönetmeliği" ile amacı ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, ekonomik gelişmelere uygun bir şekilde sanayide entegrasyonu gerçekleştirmek için, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından geri

ödemeli ve geri ödemesiz desteklerin sağlanmasına dair usul ve esasları belirlemektir. Daha sonra ise bu yönetmeliğe dayanarak KOBİ'lerin desteklenmesine ilişkin "KOBİ Proje Destek Programı" hazırlanmıştır. Bu program ile amaç; küçük ve orta ölçekli işletmelerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi suretiyle ulusal ve uluslararası rekabet güçlerinin ve ülke ekonomisine sağladıkları katma değer artırılması amacıyla hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yöneliktir. Bu programda işletmelerin; üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunacakları projeler desteklenir. Buna ise Kurul karar verir. Program süresi işletme için 3 yıl olup, program kapsamında işletmeye verilecek geri ödemesiz desteğin üst limiti 150.000 TL'dir. Tüm bunlara rağmen gereken şartları yerine getiremeyen ve KOSGEB Birimi tarafından başvurusu reddedilen işletme, aynı proje için başka KOSGEB Birimine başvuramaz.

KOSGEB'in Türk KOBİ'lerine sağlamış olduğu diğer destekler şunlardır:

- Finansman desteği,
 - Danışmanlık ve Eğitim desteği,
 - Teknoloji Geliştirme ve Yenilik desteği,
 - Bilişim desteği,
 - Kalite Geliştirme desteği,
 - Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme desteği,
 - Bölgesel Kalkınma desteği,
 - Girişimciliği Geliştirme Hizmetleri
- (<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>, 08.06.2013).

3.6.2 KOBİ'lere Türk Eximbank'ın Sağladığı Destekler

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur.

Türk Eximbank'ın temel amacı ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının arttırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. Eximbank bu amaca yönelik olarak bazı krediler sağlamaktadır. Bu krediden, Küçük ve Orta Ölçekli İşletme tanımına giren imalatçı- ihracata yönelik mal üreten (sadece nihai üretici) imalatçı vasfına sahip firmalar; kanun kararname ve tebliğlerle ihracı yasaklanan malların dışında kalan Türk menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında faydalanabilecektir. Kredi kullanmak için başvuran firmanın kullanacağı kredi limiti ise; Türk Lirası ve Döviz Kredileri'nin toplamı olmak üzere azami 5 Milyon ABD Doları'dır. Kredinin vadesi ise azami olarak 540 gündür. Bu sürenin başlangıcı, kredinin firma hesabına alacak kaydedildiği tarihtir. Krediyeye uygulanacak olan faiz oranları ise Türk Eximbank tarafından belirlenir ve duyurulur. Türk Eximbank, tek taraflı olarak uyguladığı faiz oranlarını değiştirmeye yetkilidir. Bu krediden ise; İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler, Transit Ticaret, İthal edilmiş malın ihracı, Takas ve Bağlı Muamele, kapsamında yapılan ihracat, Bedelsiz İhracat, Sınır Ticareti Hükümleri çerçevesinde yapılan ihracat, Gümrük Antrepolarına yapılacak ihracat ve serbest bölgelere yapılacak ihracat (Türkiye'den Serbest Bölgelere yapılan ihracatın 3. Ülkelere gönderilen kısmı hariç) için kullandırılmaz. Türk Eximbank'ın İhracatta KOBİ'lere sağladığı krediler şunlardır:

- Kısa Vadeli İhracat Kredileri,
- Özellikli Krediler,
- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler,
- İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler (Türk Eximbank, 2013:1-12).

3.6.3 KOBİ'lere Yönelik Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Destekleri

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, 1950 tarihinde Dünya Bankası'nın desteği ve T.C. Hükümeti, T.C. Merkez Bankası ve Ticaret Bankalarının işbirliğiyle kurulmuş olmakla birlikte Türkiye'nin ilk özel yatırım ve kalkınma bankasıdır. TSKB, 2002 yılında Sınai Yatırım Bankasını devralmıştır. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın amaçları şunlardır:

- Türkiye'de öncelikle sanayi olmak üzere bütün ekonomik sektörlerdeki girişimlere ait yatırımları desteklemek,
- Yabancı ve yerli sermayenin Türkiye'de kurulmuş veya kurulacak şirketlere yardımcı olmak,
- Türkiye'de sermaye piyasasının gelişmesine yardım etmektir.

TSKB bu kapsamda özel sektör yatırımlarına mali destek sağlama, danışmanlık, teknik yardım ve finansal aracılık hizmetleri vermektedir. Kullandırılan KOBİ kredilerinin amacı özel sektöre ait imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yatırım projelerine finansman sağlamaktır. Kredilerin vadesi ise projelerin verimliliğine göre belirlenmektedir ve kredilerin kriterleri kaynak yapısına göre farklılık göstermektedir.

TSKB'nin yatırım anlayışı ile çeşitli Avrupa Bankaları tarafından sağlanan yatırım kredilerine aracılık etmektedir. Bu krediler ise şunlardır:

- Dünya Bankası İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi,

- Dünya Bankası Yenilenebilir Enerji Kredisi,
- Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi,
- AYB çevre Kredisi,
- Avrupa Yatırım Bankası Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi,
- Fransız Kalkınma Ajansı (KFW) Alman Sanayileşme Fonu,
- KFW Çevre Kredisi,
- KFW KOBİ Kredisi,
- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kredileri,
- Fransız Kalkınma Ajansı,

TSKB bu kredide aracı banka rolü oynamakta, krediyi ticari bankalar ve finansal kiralama şirketleri aracılığıyla kullanmaktadır (<http://www.tskb.com.tr/kredilendirme-proje-finansman/detail.aspx>, 15.05.2013).

3.6.4 KOBİ'lere Yönelik Halk Bankası Destekleri

Türkiye Halk Bankası (Halk Bank), KOBİ'lerin kısa vadeli finansman bankası olarak 1938' de kurulmuştur. Fakat; daha sonra görev alanı genişletilmiş ve hem uzun hem de orta vadeli proje kredisi vermek, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Kuruluşları'nın gelişmesini ve büyük sanayi ortamlarının oluşturulması için danışmanlık hizmeti yapmak, proje ve teknik bilgi akışı ile desteklemek gibi işlemlere sahiptir.

Türkiye Halk Bankası'nca KOBİ'lere sağlanan teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri şunlardır:

- Esnaf ve sanatkarların kooperatifler halinde örgütlenmelerine yardımcı olmak,
- Sanatkar ve Küçük Boy İşletmelerin ürünlerinin pazarlanmasını sağlamak amacıyla çalışmalar yapmak,

- Esnaf ve Küçük sanayicilerin eğitim sorunları ile ilgilenme mesleki görgü ve bilgilerini arttırıcı çalışmalar yapmak.

Bu sayılan teknik yardım ve danışmanlık hizmetlerine ek olarak bazı kredilerden bahsetmek mümkündür. Bunlar:

- KOBİ Sanayi Kredisi,
- KOBİ İleri Teknoloji Kredisi,
- İş Makineleri Kredisi,
- Turizm Kredisi,
- Serbest Meslek Kredisi,
- Onarım Kredisi,
- Eximbank Sevk Öncesi Türk Lirası ve Döviz KOBİ İhracat Kredisi,
- Seracılık Kredisi,
- KFW Teşvik Fonu,
- KOBİ Teşvik Fonu Kredisi,
- Küçük Sanayi Bölgeleri Fonu,
- Organize Sanayi Bölgeleri Fonu,
- ISO 9000 Kalite Standartları Belgesi ve CE İşareti Kredisi,
- Ürün Geliştirme Kredisi,
- İşyeri Yenileme ve Edindirme Kredisidir (Çolakoğlu, 2002:165).

3.6.5 KOBİ'lere Yönelik KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş (KOBİ A.Ş.) Destekleri

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş 1999 yılında KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığında "KOBİ Yatırımları Ortaklık A.Ş." adı altında 317.800 TL sermaye ile kurulmuştur. Fakat uzun yıllar yaşanan

ekonomik krizler ve siyasal istikrarsızlar nedeniyle faaliyete geçememiştir. Sağlanan ekonomik ve siyasal istikrarla birlikte 2003 yılında şirketin girişim sermayesi alanında faaliyet göstermesine karar verilmiştir. Bu amaçla şirketin ünvanı SPK mevzuatının seri VI ve 15 nolu tebliği kapsamında girişim sermayesi alanında faaliyet göstermek üzere “KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı” olarak değiştirilmiştir. Bunun yanı sıra 2004 yılı sonunda SPK’dan almış olduğu “Portföy Yönetim Belgesi” ile ödenmiş sermayesi 20 milyon TL’ye çıkarılarak faaliyetlerine resmen başlamıştır.

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığının temel yatırım stratejisi;

- Teknolojik farklılıklar yaratarak rekabet avantajı sağlayan,
- Ticari Pazar ve gelişme potansiyeli olan ürün veya hizmet portföyü sunabilen,
- Yeni ürün, yöntem, sistem ve teknikleri geliştirmiş veya geliştirme potansiyeli olan şirketleri Türkiye ekonomisi kazandırmaktır.

Sermaye ihtiyacı duyan bu sayılan özellikleri taşıyan işletmelere finansman sağlayan KOBİ A.Ş., başvurular değerlendirildikten sonra kabul edilmesi durumunda sermaye ihtiyacı duyan işletmelere %49 oranında ortak olmaktadır. Böylece küçük işletmeler faizsiz kaynağa ulaşarak finansman problemlerini aşabilecektir (<http://www.kobias.com.tr/web/tarihce.html>, 20.05.2013).

3.6.6 KOBİ'lere Yönelik Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KFG) Destekleri

KOBİ'lerin kredi temininde karşılaştıkları sorunların başında teminat gösterememe gelmektedir. Yeni kurulmuş ve küçük işletmelerin banka kredisi alabilmesi için çok güçlü bir teminat göstermeleri gerekmektedir. Bundan dolayı KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca istenen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin arttırılmasında bankaca istenen ilave

teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

KFG, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle işletmelere destek vermekte olup, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün kılmaktadır.

Risk paylaşımı ilkesine göre çalışan garanti uygulamalarında kredinin tamamına teminat verilmemektedir. KGF 200.000 Euro'ya kadar olan kredilerin en çok %80'ine kadar kefalet verirken, 200.000 Euro'yu aşan kredilerde ise kefalet oranı azami %70 olarak göz önünde bulundurulmaktadır. KGF'nin bir KOBİ'ye kullandıracığı kefaletin toplamı hiçbir şekilde 400.000 Euro veya eşdeğer TL'yi geçmemektedir. KGF şu kredi türlerine kefalet vermektedir:

- Yeni İş Kurma,
- Mevcut Tesisin Genişletilmesi,
- Yeni Teknoloji Kullanımı,
- Yeni İş Yerine Taşınma,
- Nakit Sıkıntısını Giderme,
- İhracat ve İthalatın Finansmanı,
- Finansal Kiralama,
- KOBİ'lerin Kullandığı Diğer Nakdi ve Gayri nakdi kredilerdir (<http://www.kgf.com.tr>, 21.05.2013).

3.6.7 KOBİ'lere Yönelik İktisadi Kalkınma Vakfı Destekleri

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye-AB ilişkilerindeki gelişmeler hakkında Türk iş dünyası ve kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla 1965 yılında İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nın ortak girişimleriyle kurulmuştur. Kuruluşundan bu yana düzenlediği seminerler, konferanslar, paneller yayımladığı araştırmalar; yurtiçinde ve yurt dışında gerçekleştirdiği tanıtım faaliyetleri; yerli ve yabancı kuruluşlarla sürdürdüğü

yakın işbirliği ile İKV, ülkemizde olduğu kadar AB nezdinde de AB ve Türkiye-AB ilişkileri konusunda saygın ve etkili bir ihtisas kuruluşu haline gelmiştir. İKV, KOBİ'lere yönelik olarak AB Komisyonu desteği ve işbirliği ile, ticari, teknik, mali, Ar-Ge gibi birçok konuda KOBİ'ler arası işbirliği olanakları geliştirmeye yönelik çeşitli programların Türkiye temsilciliğini üstlenmiştir. Bununla birlikte KOBİ'lerin gelişmesi amacıyla eğitim ve bilgilendirme programları, konferanslar ve paneller düzenleyerek katkıda bulunmayı amaçlamıştır.

3.6.8 KOBİ'lere Yönelik Sanayi ve Ticaret Odaları Destekleri

Ticaret ve Sanayi Odalarının en üst kuruluşu olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesinde kurulu olan Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu (ÖİKK), direkt olarak KOBİ'lerin sorunları ve bunların çözümü üzerinde çalışmalar yapmaktadır.

3.6.9 KOBİ'lere Yönelik Hazine Müsteşarlığı Destekleri

KOBİ'lere yönelik devlet yardımları ve yatırım teşviklerine dair yasal düzenlemelerden ve uygulamalardan sorumlu T.C. Başbakanlık'ına bağlı bir kurumdur. KOBİ'lere yönelik devlet yardımları ve teşvik konularının ilk elden değerlendirilmesi Hazine Müsteşarlığında gerçekleştirilir.

3.6.10 KOBİ'lere Yönelik Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) Destekleri

KOBİ'lere destek vermek için örgütlenen TOSYÖV, KOBİ'lere yönelik 1991 yılından beri bir Alman Vakfı ile işbirliği içinde eğitim ve seminerler vermektedir. KOBİ'leri desteklemek amacıyla seminerler vermektedir. Bunlar:

- İhracat Uygulamaları,
- Stratejik Düşünme,
- Değişim Yönetimi,
- Satın Alma Yönetimi,
- Finansman Yönetimi,

- İşletme Sermayesi vs.dir.

3.7 TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN DEVLET YARDIMLARI

06.10.2006 tarih ve 26311 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan “ Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkındaki Karar”ın amacı, Kalkınma Planları ve Yıllık Programlarda öngörülen hedefler ile Avrupa Birliği normları ve uluslararası anlaşmalara uygun olarak tasarrufları katma değeri yüksek, ileri ve uygun teknolojileri kullanan yatırımlara yönlendirmek, istihdam yaratmak, yatırım eğiliminin devamlılığını ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak, bölgelerarası dengesizliklerin giderilmesini temin etmek, küçük ve orta ölçekli işletmelerin uluslararası düzeyde rekabet edebilmelerini teminen yatırım, üretim, kalite ve standartlarını artırmalarını ve istihdam yaratmalarını sağlamak, çevre korumaya yönelik yatırımlar, ileri teknoloji gerektiren yatırımlar ile bu yatırımlara ilişkin araştırma ve geliştirme faaliyetlerini desteklemektir.

2006/10921 sayılı BKK'da, Karar'ın uygulanmasına dair Müsteşarlık bu Karar'a istinaden belirlenecek bölgesel ve sektörel kısıtlamalar çerçevesinde teşvik belgesi kapsamında yatırımlara sağlanabilecek destek unsurları şunlardır:

- Gümrük Vergisi Muafiyeti,
- Katma Değer Vergisi İstisnası,
- Faiz Desteğidir.

Tebliğin 3. Maddesinde yer alan Teşvik Belgesi, “yatırımın karakteristik değerleri ihtiva eden, yatırımın bu değerler ve tespit edilen şartlara uygun olarak gerçekleştirilmesi halinde üzerinde kayıtlı destek unsurlarından istifade imkanı sağlayan, bu Tebliğin istinat ettiği Karar'ın amaçları doğrultusunda ülke ekonomisi için yararlı olduğu Müsteşarlıkça tespit edilen yatırımlar için düzenlenen bir belge” olarak tanımlanmıştır. Teşvik Belgesi almak için başvuruda bulunabilecekler şunlardır:

- Gerçek Kişiler,

- Adi Ortaklıklar,
- Sermaye Şirketleri,
- Kooperatifler,
- İş ortaklıkları,
- Kamu kurum ve kuruluşları,
- İl Özel İdareleri,
- Belediyeler ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri,
- Kamu kuruluşu niteliğindeki meslek kuruluşları,
- Dernek ve Vakıflar,
- Yurt dışındaki yabancı şirketlerin Türkiye'deki şubeleridir.

Teşvik belgesi alabilmeleri için ise Toplam Sabit Yatırım Tutarının;

- KOBİ yatırımlarında asgari 200.000 Türk Lirası, azami 2.000.000 Türk Lirası,
- Finansal kiralama şirketleri aracılığıyla gerçekleştirilecek yatırımlar için düzenlenen teşvik belgelerinde asgari 200.000 Türk Lirası,
- Diğer yatırımlarda asgari 1.000.000 Türk Lirası,

Olması gerekmektedir. Tüm desteklerden faydalanmak için, yatırıma başlamadan önce teşvik belgesi talebinde bulunulması gerekir (http://www.tosb.com.tr/content/img/mevzuatlar/yatirim_tesvik/yatirimlarda_devlet_yatirimlari_hakkinda_karar.pdf, 03.06.2013).

3.8 AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ DESTEK POLİTİKALARI VE FİNANSMAN DESTEKLERİ

Avrupa Birliği, KOBİ'lere destek mekanizmalarının çoğunluğunu çok yıllık programlar ile planlamaktadır. Bu programlar KOBİ'lere yönelik Üçüncü Çok Yıllı Program, Dördüncü Çok Yıllı Program, 6. Çerçeve programı, 7. Çerçeve programı ve diğer birlik politikalarıdır. Bunları kısaca özetlersek şöyledir:

KOBİ'ler için 1997-2000 döneminde Üçüncü Çok Yıllı Program:

AB'de KOBİ işletme politikası kapsamında yapılacak çalışmaların hukuki ve bütçe temelini bu program oluşturmaktadır. Bu program çerçevesinde idari ve yasal düzenlemeler açısından iş ortamının basitleştirilmesi ve iyileştirilmesi, işletmeler açısından mali ortamın iyileştirilmesi, KOBİ'lerin Avrupalaşmalarına ve stratejilerini uluslararası piyasada gerçekleştirmelerine yardımcı olunması, KOBİ'lerin rekabet edebilirliğinin güçlendirilmesi ve araştırma eğitim ve yenilikçi faaliyetlere erişiminin iyileştirilmesi, girişimciliğin teşvik edilmesi ve hedef grupların desteklenmesi ile KOBİ'lere yönelik politika araçlarının iyileştirilmesini hedeflemektedir.

KOBİ'ler için 2001-2005 döneminde Dördüncü Çok Yıllı Program:

Komisyon tarafından hazırlanarak 2000 yılında yayınlanmıştır. Öneride bu programın Türkiye'nin katılımına da açık olacağı belirtilmiştir. Programın amaçları ise; iş dünyasının rekabet edebilirliğini sağlamak, girişimciliğin teşvik edilmesi, iş ortamının basitleştirilmesi, idari ve düzenleyici çerçevenin iyileştirilmesi, KOBİ'lerin finansal ortamının geliştirilmesi, işletmelerin, topluluğun destek birimleri, programları ve iletişim ağlarına (Avrupa Bilgi Merkezi) ulaşmalarının kolaylaştırılmasıdır.

6. Çerçeve Programı: 2002-2006 yıllarında yürürlükte olan bu programın temel hedefi Avrupa'yı 2010 yılında Dünya'nın en dinamik ve rekabet gücü yüksek bilgi ekonomisi haline getirmektir. Bununla birlikte KOBİ'lere hayatta kalabilmek ve sürekli yenilik sağlama hedeflerine ulaşmada yardımcı olan bir programdır. Program, KOBİ katılımcıları için 2.1 milyar Euro'luk fonu ile Dünya'da KOBİ'lere verilen en büyük araştırma ve yenilik desteklerinden birine sahiptir.

7. Çerçeve Programı: Bu program, AB'nin politik, ekonomik ve sosyal hedeflerine katkıda bulunmak üzere, Avrupa'daki bilimsel araştırmalara mali destek sağlamak için kurulan bir destek programıdır. Beş yıllık dönemler itibariyle uygulanan programların altıncısı olup, 2007 yılında başlayıp, 2013 yılında tamamlanacaktır. Bununla birlikte sağlık, beyin sağlığı, bilgi teknolojileri,

iletişim, nano-teknoloji, enerji, çevre ulaşımı, bilim ve insan, güvenlik, uzay gibi konuları kapsamaktadır. 7. Çerçeve Programı'nın bütçesi yaklaşık 50 milyar Euro'dur (<http://enm.blogcu.com/ab-kobi-destek-politikasi/9455981>, 03.06.2013).

Büyük ölçekli işletmelere göre, KOBİ'ler dış finansman kaynaklarından çok iç finansman kaynaklarına başvururlar. KOBİ'ler genellikle düşük faiz oranıyla kredi bulmakta sıkıntı yaşamakta ve dış finansman konusunda ise gayri resmi kaynaklara başvurmaktadır. Madrid KOBİ Politika Belgesi, KOBİ'lerin içinde bulunduğu finansal ve mali zorlukların sebeplerini şunlara bağlamaktadır:

- Avrupa'daki KOBİ'lerin sermayelerinin yetersiz olması,
- Avrupa'da KOBİ'ler için sermaye piyasasının olmaması,
- Euro'nun dolaşımında yaşanan sorunlar,
- Kredi bulma konusunda yaşanan güçlükler,
- Ödemelerin zamanında yapılmamasından kaynaklanan sorunlardır.

Bu sayılan sorunlara çözüm bulmak amacıyla Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere finansman desteği vermektedir. Bunlar, Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Yatırım Fonu ve Yapısal Fonlardan oluşmaktadır (KOSGEB, 2005:4-15).

3.8.1 Avrupa Yatırım Bankası

Avrupa Birliği'nde dengeli kalkınmayı ve Avrupa entegrasyonunu teşvik edici yatırımlara fon sağlamayı kolaylaştırmak amacıyla 1958 yılında kurulan Avrupa Yatırım Bankası (AYB), ulusal, bölgesel veya yerel mali aracı kurumlar aracılığıyla finansman sağlamaktadır. AB üyesi 27 ülke, aynı zamanda Avrupa Yatırım Bankası üyesidir. Bankanın amacı ise; AB çıkarları doğrultusunda öz kaynaklarını kullanarak sermaye piyasasına başvurarak, dengeli kalkınmaya yönelik projeleri finanse etmektir. Finanse ettiği projelerde şu özellikleri arar:

- Projeler ekonomiye katkı sağlamalı,
- Teknik bir proje olmalı,
- Çevreye duyarlı olmalı,

- Mali olarak gereken şartlara uygun bir proje olmalıdır
- Bütçesi 25 milyon Euro'ya kadar olan projeler Küçük ve Orta Ölçekli proje; bütçesi ise 25 Euro'nun üstünde olan projeler ise büyük proje olarak kabul edilmektedir. AYB'nin projeleri finanse ederken yerine getirilmesi gereken kriterler vardır. Sanayi projelerinde asgari 4 yıl azami 15 yıl vade şartı vardır. Faiz oranları düşüktür. Yatırım tutarının %50'si oranında kredi sağlamaktadır.

3.8.2 Avrupa Yatırım Fonu

AYB tarafından 1994 yılında 2 milyar Euro sermaye ile kurulmuştur. Avrupa Yatırım Fonu, Avrupa ekonomisinin kalkınmasında iki temel alan olarak kabul edilen trans Avrupa ağları (TENS) ve KOBİ'lerle ilgili olarak, orta ve uzun vadeli yatırımların teşvik edilmesi yoluyla AB düzeyindeki entegrasyonun desteklenmesini hedeflemektedir. Bu çerçevede Avrupa Yatırım Fonu, KOBİ'lere finansman sağlayan bankalar, leasing şirketleri, garanti kurumları, karşılıklı garanti fonları ve diğer mali kurumlar için portföy garantisi sağlamakta; yenilikçi ve gelişiminin henüz ilk aşamalarında bulunan küçük işletmelerin desteklenmesinde büyük önem taşıyan risk sermayesi fonlarına yatırım yapmaktadır.

Avrupa Yatırım Fonunun 2 milyar Euro tutarındaki sermayesinin, 2000 yılı sonrasındaki düzenleme ile %61'ini Avrupa Yatırım Bankası, %30'unu AB ve %9'unu Avrupa finans kuruluşları karşılamaktadır.

3.8.3 Yapısal Fonlar

Yapısal fonlar, AB'de bölgeler arasındaki, sosyo-ekonomik dengesizliklerin asgariye indirilmesi amacıyla, KOBİ'lerin desteklenmesi, verimli yatırımların özendirilmesi, alt yapının iyileştirilmesi ve yerel kalkınmanın geliştirilmesine yönelik projelere mali destek, sağlamaya yönelik çalışmalardan oluşmaktadır.

Yapısal fonlar; Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Fonu, Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu ile balıkçılık için mali araçları kapsamaktadır. Bunlar içinde KOBİ'lere ait olan Avrupa Sosyal Fonu ve Bölgesel Kalkınma Fonu KOBİ'leri ilgilendirmektedir.

Avrupa Sosyal Fonu: Avrupa Sosyal Fonu, AB'nin istihdam politikası uygulamasında temel mali aracı oluşturmakta; Fon özellikle geri kalmış bölgelerde işgücü niteliklerinin iyileştirilmesi ve girişimciliğin güçlendirilmesi için uzun vadeli stratejik programlara destek sağlamaktadır. AB'de KOBİ'lerin mali kaynaklara erişiminin kolaylaştırılması amacıyla Komisyon düzeyinde çeşitli girişimler başlatılmıştır. Bu çerçevede KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar belirlenerek uygun çözümlerin üretilmesi, ortak yatırımların teşvik edilmesi ve özellikle risk sermayesi alanında kaynak yaratılması ve bu kaynakların etkin bir şekilde kullanılması hedeflenmiştir.

Avrupa Bölgesel Fonu: Bölgesel sosyo-ekonomik dengesizliklerin azaltılması hedefi çerçevesinde KOBİ'lerin desteklenmesi, verimli yatırımların teşvik edilmesi, altyapının iyileştirilmesi ve yerel kalkınmanın geliştirilmesine mali destek sağlamaktadır (<http://enm.blogcu.com/ab-kobi-destek-politikasi/9455981>, 03.06.2013).

3.9 AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIRILMASI

Birlik içindeki KOBİ'ler ile ülkemizdekileri kıyasladığımızda sayı, istihdam, yatırım ve üretim açısından birlik içindeki ülkelere yaklaştırmaya çalışmakta ancak kredi payları ve ihracat yönünden ise geride kalmaktadır. Ülkemizdeki KOBİ'lerin ihracat oranı, Avrupa Birliği ülkelerin yaklaşık olarak 1/3'ü kadardır. Bunun sebebi ise ülkemizdeki KOBİ'lerin ihracat için gerekli düzenlemeleri yerine getirebilecek bilgi düzeyi ve teknik eleman eksikliğinin olmasıdır. Bunun sonucunda ise ülkemizdeki KOBİ'lerin uluslararası piyasalarda hem ihracat oranları düşük olmakta hem de rekabet gücü azalmaktadır.

Krediler açısından değerlendirdiğimizde ise Türkiye'deki KOBİ'ler rekabet durumunda oldukları firmaların 1/9'u kadar kredi kullanabilmektedir. Öz kaynakları yetersiz, kredilerden yararlanma imkanları az ve kullandıkları teknoloji düzeyleri düşük ve uluslararası piyasada rekabet edemeyecek durumdadırlar. Birlik içinde ise kredi kullanımını daha yüksek, modern teknoloji ile üretim yapmakta ve rekabet gücü yüksek durumdadır.

Avrupa Birliği KOBİ'lere çok önem vermiş, destekleyici ve sorunlarını çözmeye yönelik politikalar geliştirmiştir. Ülkemizde ise yeterli mali güce sahip olunmadığından verilen destekler kısıtlıdır.

Avrupa Birliği'nde geri kalmış bölgelerin rekabet edebilirliğini arttırmak amacıyla teşvikler geliştirilmiştir. Türkiye'nin geri kalmış birçok bölgesi de bu teşviklerden yararlanmak için başvurduğunda Avrupa Yatırım Bankası'ndan teşvik alabilmektedir. Ancak teşviklerden yararlanmak için gerekli projeleri üreten ve bu imkanlardan yararlanan KOBİ sayısı çok azdır. Ayrıca bu imkanlardan haberdar olan KOBİ sayısı yok denecek kadar azdır. KOBİ'lerin bilgilendirilmesi için devlete etkin bir rol düşmektedir.

AB Rekabet Hukuku'nda KOBİ'lere bazı ayrıcalıklar tanınmıştır. KOBİ'ler rekabete engel teşkil eden antidamping, antikartel gibi kısıtlamalardan muaftırlar. Ülkemizde de benzeri uygulamalar ile KOBİ'lerin gelişimi sağlanmalıdır.

Tüm bu bilgilerden anlaşıldığı üzere, ülkemizde KOBİ'lerin durumu Avrupa Birliği'ndekilere göre istenilen durumda değildir. Bu işletmelerin üretim, istihdam, ihracat gibi konularda birlik standartlarını yakalaması için devlete önemli rol düşmektedir (İrhan,2006:74-76).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKASI AÇISINDAN SİVAS'TAKİ KOBİ'LERİN GÖRÜNÜMÜ

4.1 ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu çalışmanın amacı, Sivas İlinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin Rekabet Politikası açısından uyumlu bir rekabet politikasına sahip olup olmadığını göstermektir.

4.2 SINIRLILIKLAR

Çalışma sadece Merkez ilçede faaliyet gösteren ve Sivas Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı KOBİ'leri kapsamaktadır.

4.3 YÖNTEM

Bu bölüm, araştırmanın modeli, evren, örneklem, bilgi toplama, verilerin toplanması ve verilerin çözümlenmesine ilişkin bilgileri içermektedir. Elde edilen veriler SPSS 15.0 istatistik paket programı kullanılarak değerlendirilmiş ve güvenilirlik analizi yapılarak değerlendirilmiştir.

4.3.1 Araştırmanın Evreni

Bu araştırmanın evrenini Sivas Merkez ilçede faaliyet gösteren işletmeler oluşturmaktadır.

4.3.2 Örneklem

Sivas Merkez İlçede faaliyet gösteren ve STSO'ya kayıtlı aktif olarak faaliyette bulunan 4428 işletme içerisinde rastgele olarak seçilen 140 işletme bu araştırmanın örneğini oluşturmaktadır. Örneklem oluşturulurken işletmeler imalat, inşaat, toptan ve perakende ve hizmet olmak üzere sınıflandırılmışlardır.

4.3.3 Verilerin Toplanması ve Analizi

Bu araştırmada veri toplama tekniği olarak yüz yüze anket uygulaması yapılmıştır. Anket formu hazırlanırken, Avrupa Birliği Rekabet Politikası ve Sivas'taki KOBİ'lerin rekabet politikasına dair görünümü esas alınmıştır. Anket soruları işletmelerin kurumsal, ekonomik ve faaliyet durumları göz önüne alınarak hazırlanmıştır.

4.5 BULGULAR

Alan araştırması sonucunda elde edilen verilerin frekans analizi yapılmış ve daha sonra uygun bir şekilde yorumlanmıştır. Alan araştırmasının güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen Cronbach's Alpha değeri 0,605'dir.

Tablo 1: Ankete Katılan KOBİ'lerin Faaliyet Konusu

	Firma (N)	Yüzde (%)
İmalat	35	25,0
İnşaat	35	25,0
Toptan ve perakende	35	25,0
Hizmet	35	25,0
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin faaliyet konusuna bakıldığında eşit bir şekilde dağıldığını görmekteyiz. İşletmelerin faaliyet konusu dörde ayrılmakta ve bunların imalat, inşaat, toptan ve perakende ve son olarak ta hizmet gibi sektörlerde eşit bir şekilde dağıldığı görölmektedir.

Tablo 2: Ankete Katılan KOBİ'lerin Hukuki Yapısı

	Firma (N)	Yüzde (%)
Şahıs	55	39,3
Kollektif	1	0,7
Limited	63	45,0
A.Ş	20	14,3
Komandit	1	0,7
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin %39,3 şahıs, %0,7 Kollektif, %45 limited, %14,3 A.Ş ve %0,7 ise komandit olduğu görülmektedir. Bu rakamlardan da anlaşıldığı üzere Sivas'taki KOBİ'lerin ağırlıklı olarak şahıs işletmeleri ve limited işletmeler olduğu söylenebilir.

Tablo 3: Ankete Katılan KOBİ'lerin Faaliyet Süresi

	Firma (N)	Yüzde (%)
10 yıldan az	63	45,0
10-29	70	50,0
30-49	7	5,0
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin %45'inin on yıldan daha az süre faaliyet gösterdiği, %50'sinin 10-29 yıl arasında faaliyette bulunduğu ve % 5'inin ise 30-49 yıl arasında faaliyet gösterdiği ve 50 yılın üzerinde faaliyet gösteren işletme olmadığı görülmektedir. Bu rakamlardan anlaşılacağı üzere Sivas'taki KOBİ'lerin yeni kurulmakta olan ve çok uzun süre faaliyette bulunan işletmelerden ziyade yakın bir tarihte kurulmuş olan işletmeler olduğu görülebilir.

Tablo 4: Ankete Katılan KOBİ'lerin İstihdam Yapısı

	Firma (N)	Yüzde (%)
1-9 Kişi	56	40,0
10-49 Kişi	62	44,3
50-99 Kişi	14	10,0
100-250 Kişi	8	5,7
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin istihdam yapısına baktığımızda % 40'ının on kişiden az çalışanı olduğunu, %44,3'ünün ise 10-49 arasında, %10'unun 50-99 arasında, %5,7'sinin ise 100-250 kişi arasında çalışanı olduğu görülmektedir. Bu da Sivas'taki KOBİ'lerin daha çok mikro ölçekli ve küçük ölçekli yapılara sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 5: Ankete Katılan KOBİ'lerin Uluslararası Piyasadaki Faaliyet Durumu

	Firma (N)	Yüzde (%)
Evet	15	10,7
Hayır	125	89,3
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin %10,7'si uluslararası piyasada faaliyette bulunurken, % 89,3 ise uluslararası alanda faaliyette bulunmamaktadır. Bundan Sivas'taki KOBİ'lerin daha çok iç piyasada faaliyette bulunduğu, uluslararası piyasada ise daha zayıf kaldığı sonucuna varılabilir.

Tablo 6: Ankete Katılan KOBİ'lerin Uluslararası Piyasada Faaliyette Bulunduğu Ülkeler

	Firma (N)	Yüzde (%)
AB	7	5,0
Asya ve Afrika	5	3,6
Hepsi	3	2,1
Hiçbiri	125	89,3
Toplam	140	100,0

Ankete katılan ve uluslararası piyasada faaliyette bulunan işletmelerin %10,7'sinin %5'i AB ülkeleri ile, %3,6'sı ise Asya ve Afrika ülkeleri ile, %2,1 ise hepsi ile ticaret yaparken ABD ile hiçbir ilişki olmadığı görülmekte olup % 89,3 ise hiçbir ülke ile faaliyette bulunmamaktadır. Bu verilerden Sivas'taki KOBİ'lerin çoğunluğunun uluslararası alandaki faaliyetlerinin sınırlı olduğu söylenebilir.

Tablo 7: Ankete Katılan KOBİ'lerin Güçlü Yanları

	Firma (N)	Yüzde (%)
Çok üretim yaparak ürün çeşitliliği sağlamak	26	18,6
Teknolojik yeniliklere daha yatkın olması	21	15,0
Dengeli kalkınmada önemli rol oynaması	1	0,7
Kaliteli ürün sağlama	61	43,6
Talep değişikliğine kolay uyum sağlama	31	22,1
Toplam	140	100,0

Ankete Katılan İşletmelerin %18,6'sı çok üretim yaparak ürün çeşitliliği sağlamaktayken, %15'i teknolojik yeniliklere daha yatkın bir yapısının olduğunu, %0,7'si ise dengeli kalkınmada önemli rol oynadığını, % 43,6'sı tüketicilere daha kaliteli ürün sağladığını, %22,1'i ise talep değişikliğine daha kolay uyum sağladığı görülmektedir. Bu veriler Sivas'taki KOBİ'lerin daha çok tüketicilere kaliteli ürün sağladığı diğerlerinin ise dengeli kalkınmada daha rol oynadığı söylenebilir.

Tablo 8: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları Finansman Kaynağı

	Firma (N)	Yüzde (%)
Ticari Banka	55	39,3
Yatırım ve Kalkınma Bankası	2	1,4
Teşvik ve İhracat Kredisi	11	7,9
Hepsi	12	8,6
Hiçbiri	60	42,9
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin % 39,3'ü ticari banka kredisi kullanmakta iken, %1,4'ü yatırım ve kalkınma bankası kredisi, % 7,9'u ise teşvik ve ihracat kredisi, %8,6'sı ise hepsini kullanmakta olup işletmelerin büyük çoğunluğunun ise %42,9'u kredi kullanmadığı görülmektedir. Bu da işletmelerin büyük çoğunluğunun kredi kullanmak yerine kendi öz sermayesini kullandığı söylenebilir.

Tablo 9: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları Eğitim Desteği

	Firma (N)	Yüzde (%)
KOSGEB	46	32,9
İktisadi ve Kalkınma Vakfı Desteği	4	2,9
İGEME	4	2,9
Hepsi	4	2,9
Hiçbiri	82	58,6
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin KOBİ'ler için kullandıkları eğitim desteğine baktığımızda %32,9'nun KOSGEB desteği, %2,9 İktisadi Kalkınma Vakfı, İGEME ve tüm bu desteklerin hepsini kullandığı görülmektedir. %58,6 ise tüm bu desteklerden hiçbir şekilde faydalanmadığı görülmektedir. Bu da ankete katılan KOBİ'lerin eğitim desteklerini kullanmada yetersiz olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 10: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları AR-GE Desteği

	Firma (N)	Yüzde (%)
Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı ve Türk Patent Enstitüsü	1	0,7
TÜBİTAK ve KOSGEB	12	8,6
Hepsi	3	2,1
Hiçbiri	124	88,6
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin kullandıkları AR-GE desteklerine baktığımızda %0,7'sinin Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı ve Türk Patent Enstitüsü desteğini, %8,6'sının ise TÜBİTAK ve KOSGEB desteğini, %2,1'nin ise hepsini kullandığı ve %88,6'sının ise KOBİ'lere yönelik hiçbir AR-GE desteği kullanmadığı görülmektedir. Bu da Sivas'taki KOBİ'lerin daha çok sağlanan destekler konusunda yeterli bilgiye sahip olmadığı ve bundan dolayı da bu desteklerden faydalanamadığı şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 11: Ankete Katılan KOBİ'lerin Devlet Tarafından Sağlanan Teknoloji Transfer Yöntemleri Desteği

	Firma (N)	Yüzde (%)
Makine ve teçhizat alımı	19	13,6
Personel eğitimi ve/veya yabancı uzman çalıştırılması	8	5,7
Lisans sözleşmesi ve/veya teknik yardım sözleşmeleri	1	0,7
Hepsi	1	0,7
Hiçbiri	111	79,3
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmeleri KOBİ'lere yönelik devlet tarafından sağlanan teknoloji transfer yöntemlerinden faydalanma durumuna baktığımızda; %13,6'sının makine ve teçhizat alımı için, %5,7'sinin ise lisans sözleşmesi ve yabancı uzman çalıştırılması, %0,7'sinin ise hem lisans sözleşmesi ve teknik

yardım hem de tüm yardımlardan faydalandığı ancak; %79,3 ise hiçbir şekilde bu desteklerden faydalanmadığı görülmektedir. Bu da işletmelerin daha çok makine alımında devlet desteği kullanırken personel eğitimi, yabancı uzman çalıştırılması, lisans sözleşmeleri ve teknik yardım konusunda daha yetersiz olduğu ve destek kullanmadığı sonucuna varılabilir.

Tablo 12: Ankete Katılan KOBİ'lere Avrupa Birliği'nin Sağladığı Destekler

	Firma (N)	Yüzde (%)
Avrupa Yatırım Bankası	4	2,9
Küçük İşletmeler Kredi Projesi ve KOBİ kredisi	5	3,6
Hepsi	2	1,4
Hiçbiri	129	92,1
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin Avrupa Birliği'nin Türk KOBİ'lerine sağladığı desteklerden yararlanma durumuna baktığımızda %2,9'u Avrupa Yatırım Bankası, %3,6'sı Küçük İşletmeler Kredi Projesi ve KOBİ kredisi, %1,4'ü ise sağlanan kredilerin hepsini kullanmakta iken %92,1'i ise hiçbir destekten faydalanmamaktadır. Bu durumda Sivas'taki KOBİ'lerin Avrupa Birliği'nin destekleri hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı daha çok kendi sermayesi ile faaliyette bulunduğu bu da işletmelerin daha çok küçük ölçekli olmasından kaynaklandığı şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 13: Ankete Katılan KOBİ'lerin AB Desteklerinden Yararlanma Sebepleri

	Firma (N)	Yüzde (%)
Bilgi ve danışmanlık hizmeti eksikliği	2	1,4
Altyapı ve finansman eksikliği	7	5,0
Hiçbiri	126	90,0
Hepsi	5	3,6
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin AB desteklerinden yararlanma durumuna baktığımızda %1,4'ü bilgi ve danışmanlık hizmeti eksikliğinden, %5 alt yapı ve finansman eksikliğinden, %3,6'sı ise iki destekten de faydalanmaktadır. Ancak %90'nı ise hiçbir destekten faydalanmamaktadır. Bu rakamlara bakılarak desteklerden faydalanan işletmelerin daha çok alt yapı ve finansman yönünden eksikliğini gidermek için faydalandığı söylenebilir.

Tablo 14: Ankete Katılan KOBİ'lerin Diğer KOBİ'ler ile İşbirliği Durumu

	Firma (N)	Yüzde (%)
Üretimde stratejik birleşme	9	6,4
Ortak ar-ge ve/veya kaynakların paylaşımı	15	10,7
Hepsi	12	8,6
Hiçbiri	104	74,3
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin %6,4'ü diğer işletmelerde üretimde stratejik birleşme yoluna giderken, %10,7'si ortak ar-ge ve kaynakların paylaşımı yoluna giderken %8,6'sı ise her iki desteği de kullanmıştır. Ancak ankete katılan işletmelerin %74,3'ü ise hiçbir işletme ile işbirliği içinde çalışmamakta sadece kendi kaynaklarıyla ticari hayatta varlığını sürdürdüğü şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 15: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar

	Firma (N)	Yüzde (%)
Teminat eksikliği	7	5,0
Krediler konusunda bilgi yetersizliği	4	2,9
Faiz oranlarının yüksekliği	2	1,4
Hepsi	2	1,4
Hiçbiri	125	89,3
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin kredi bulmakta karşılaştığı sorunlara baktığımızda ise %5'i kredi alırken teminat eksikliğinden, %2,9'u ise krediler konusunda yeterli bilgiye sahip olmadığından, %1,4'ü ise faiz oranlarının yüksekliğinden ve hepsinden dolayı sorun yaşamakta iken %89,3 ise kredi bulmakta hiçbir sorunla karşılaşmamaktadır. İşletmelerin çoğunluğunun kredi bulmakta sorun yaşamamasının sebeplerine baktığımızda işletmenin alt yapı ve finansman olarak güçlü yapısının olması ve işletmenin sermayesinin kendi varlığını sürdürmeye yeterli olduğundan kredi kullanmaması şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 16: Ankete Katılan KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlara Çözümü

	Firma (N)	Yüzde (%)
Düşük faizli kredi	17	12,1
Profesyonel eleman çalıştırmak	87	62,1
Ürün farklılaştırması yapmak	12	8,6
Ar-ge çalışması yapmak	13	9,3
Diğer işletmelerle işbirliği	11	7,9

Ankete katılan işletmelerin karşılaştıkları sorunlara çözümlerine baktığımızda ise %12,1'i düşük faizli kredi kullanmakta, %62,1'i ise profesyonel eleman çalıştırmakta, %8,6'sı ise ürün farklılaştırması yaparak, %9,3'ü ise ar-ge çalışması yaparak, %7,9'u ise diğer işletmelerle işbirliği yaparak sorunlarını

gidermektedir. Bu da ankete katılan işletmelerin büyük bir bölümü profesyonel eleman çalıştırarak bu sorunlara çözüm üretmektedir.

Tablo 17: Ankete Katılan KOBİ'lerin AB ile olan İlişkilere Bakışı

	Firma (N)	Yüzde (%)
Çok olumlu	29	20,7
Olumlu	72	51,4
Çok olumsuz	17	12,1
Olumsuz	18	12,9
Bir fikrim yok	4	2,9
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin AB ile olan ilişkilerin kendilerini nasıl etkilediğine verdikleri cevaplara bakarak değerlendirdiğimizde, %20,7'si bu ilişkiden çok olumlu, % 51,4'ü ise olumlu yönde, %12,1'i ise bu ilişkilerden çok olumsuz, %12,9'u ise olumsuz yönde etkilendiği görülmekte iken %2,9'nun ise bu konuda bir fikri olmadığı görülmektedir. Genel anlamda AB ile olan ilişkilerin işletmeleri olumlu yönde etkilediği şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 18: Ankete Katılan KOBİ'lere Göre AB'ye Girmenin Yaratacağı Etkiler

	Firma (N)	Yüzde (%)
Finansman kolaylığı	20	14,3
Rekabet olanaklarının iyileşmesi	34	24,3
İstihdam olanakları artacak	46	32,9
Yabancılar Türkiye ekonomisinde etkin hala gelecek	21	15,0
Avrupalı rakipler karşısında rekabet gücümüz azalacak	19	13,6
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin AB'ye girmenin yaratacağı etkilere verdikleri yanıtlara baktığımızda %14,3'ü finansman kolaylığı sağlayacağını, %24,3'ü rekabet olanaklarının iyileşmesini sağlayacağını, %32,9'u ise istihdam olanaklarını arttıracacağı gibi olumlu yönde etkileneceğini savunmakta iken %15'i ise

yabancıların iç piyasada etkin hale geleceğini, %13,6'sı ise Avrupalı rakipler karşısında rekabet gücümüzün azalacağını savunmaktadır. Verilen yanıtlardan da anlaşıldığı üzere işletmelerin AB 'ye girmeye daha çok olumlu baktığı söylenebilir.

Tablo 19: Ankete Katılan KOBİ'lerin Kullandıkları AB Rekabet Politikası Araçları

	Firma (N)	Yüzde (%)
Devlet yardımları	1	0,7
Hiçbiri	139	99,3
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin rekabet stratejisini belirlerken kullandıkları AB rekabet politikası araçlarına verdikleri yanıtlara baktığımızda %0,7'sinin devlet yardımlarından faydalandıkları, % 99,3'ünün ise diğer rekabet politikası araçları olan; Hakim durumun kötüye kullanılması, Birleşme ve devralmaların AB rekabet politikasına uygunluğu ve Rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar gibi araçlarından hiçbirini kullanmadığı görülmektedir.

Tablo 20: Ankete Katılan KOBİ'lerin AB Rekabet Mevzuatına Uyumu

	Firma (N)	Yüzde (%)
Hepsi	2	1,4
Hiçbiri	138	98,6
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin KOBİ'lerin rekabet edebilirliğini arttırmak amacıyla Türkiye'nin AB Rekabet Hukuku mevzuatına uyum çerçevesinde yaptıkları düzenlemelere baktığımızda; Rekabet mevzuatı ve özel inhisari hakların uyumlaştırılması, Anti-tröst ve devlet yardımları alanlarında uygulamanın AB müktesebatına uyumlaştırılması ve Dikey yardımlaşma ve küçük ölçekli işletmeler ile ilgili kanun maddelerinin uyumlaştırılması olan mevzuat uyumu hakkında işletmelerin %98,6'sı bunların hiçbirini yapmadıkları, %1,4 ise bunların hepsini yaptıkları şeklinde yanıtlar vermişlerdir.

Tablo 21: Ankete Katılan KOBİ'lere 4054 sayılı Kanun'un Sağladığı Katkı

	Firma (N)	Yüzde (%)
Pazar bütünleşmesi	1	0,7
İşsizliğin azaltılması	2	1,4
Tüketicilerin korunması	8	5,7
Eşitlik ve hakkaniyet	10	7,1
Bir fikrim yok	119	85,0
Toplam	140	100,0

Ankete katılan işletmelerin 4054 sayılı Türk Rekabetinin Korunması Hakkındaki Kanun'un işletmelerin rekabet gücüne nasıl katkılar sağladıklarına verdikleri yanıtlara baktığımızda; %0,7'si Pazar bütünleşmesi, %1,4'ü ise işsizliğin azaltılması, % 5,7'si tüketicilerin korunması, %7,1 piyasadaki rekabet durumuna eşitlik ve hakkaniyet sağladığı konusunda yanıtlar verirken %85'i ise bu kanun hakkında hiçbir fikri olmadığı konusunda yanıtlar vermişlerdir.

Tablo 22: Ankete Katılan KOBİ'lerin Ülke Ekonomisine Katkısı

	Firma (N)	Yüzde (%)
İstihdam yaratılması	51	36,4
Girişimciliği desteklemesi	23	16,4
Ürün farklılaşması ortaya çıkması	39	27,9
Büyük işletmelere ara malı temini	15	10,7
Ülke içinde tekelciliği önlemesi	12	8,6

Ankete katılan işletmelere göre KOBİ'lerin ülke ekonomisine nasıl katkılar sağladıkları yönünde verdikleri yanıtlara baktığımızda % 36,4'ü istihdam yarattığı, %16,4'ü girişimciliği desteklemesi, %27,9'u ise ürün farklılaşmasını ortaya çıkardığı, %10,7'si büyük işletmelere ara malı temini, %8,6'sı ise ülke içinde tekelciliği önlediği konusunda yanıtlar vermişlerdir. Tüm bu sayısal verilere bakarak KOBİ'lerin ülke ekonomisine en önemli katkısının istihdam yaratmak olduğu söylenebilir.

SONUÇ

Rekabet dinamik bir süreci ifade etmektedir. Bu özelliğinden dolayı da rekabet alanını düzenleyen kurallar da sürekli bir değişim içindedir. Rekabet politikası ise piyasalarda rekabet şartlarının hüküm sürmesini veya etkin ve rekabetçi firmaların yaratılması ve büyümesine imkan hazırlayan kamu politikası araçlarını ifade etmektedir. Uygun bir rekabet politikası ile oluşturulan güçlü yerel ekonomi; ülke adına gelen fırsatları yakalama ve ortaya çıkacak kazançlardan faydalanma fırsatı sağlayacaktır. Rekabet politikalarında amaç kısmen adil bir piyasa ortamında firmaların fiyat, satış, kalite vb kazançlar için yarışması ve bunlarla en büyük payı piyasadan alması anlamını taşımaktadır. Yani rekabet fiyat ve fiyat dışı faktörler üzerinden yapılmaktadır.

Avrupa’da demir çelik alanındaki kartelleri, Avrupa’yı savaş içine sürüklemiştir. Bu durumu ortadan kaldırmak için bir birlik oluşturma fikri meydana gelmiştir. Avrupa Kömür Çelik topluluğu olarak kurulan birlik yaşanan olumlu gelişmelerle Avrupa Birliğine dönüşmüş ve dünyadaki en önemli iktisadi entegrasyona örnek teşkil etmiştir. Avrupa Birliği rekabet kurallarında ise topluluğu kuran Roma Anlaşması’nın “Topluluğun Politikaları” adı altında uygulanacak hükümlerine yer verilmiştir. Avrupa Birliği’nde rekabet hukuku üç temel amacı söz konusudur. İlk olarak ortak pazar kurulmasını amaçlamaktadır. İkinci olarak ta ortak pazarda rekabetçi bir yapının oluşmasını hedeflemekte ve son olarak ta ortak pazarda adaletli bir düzeni gaye edinmektedir.

Türkiye Avrupa Birliği ile olan ilişkilerini daha ileri bir boyuta taşımak için rekabet yasalarını ve politikalarını birlik politika ve yasalarına uygun bir şekilde düzenlemiştir. Bunun için de 1994 yılında 4054 sayılı Türk Rekabeti’nin Korunması Hakkında Kanun’u birlik hukukuna uygun olarak oluşturmuştur. 4054 sayılı kanunda tıpkı topluluk hukukunda olduğu gibi piyasalarda hakim durumun kötüye kullanılması ile firmalar arasındaki, rekabeti bozucu, her türlü anlaşma ve birleşme hareketleri yasaklanırken devlet yardımlarından bahsedilmemiştir.

Günümüzde KOBİ'ler hem ekonomik gelişme hem de sosyal yapının gelişmesi açısından büyük öneme sahiptirler. Dünya da en rekabetçi ve en dinamik ekonomiye sahip olmayı hedefleyen AB'de KOBİ'lerin ekonomiye ve buna paralel olarak makro- ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesine sağladığı katkı tüm üye devletlerce kabul edilmektedir. AB'nin ekonomik ortamda ve özellikle genişleme sürecinde KOBİ'ler için saptadığı hedefler önemlidir. Bu anlamda AB'nin KOBİ'lere yönelik olarak uygulamaya koyduğu mekanizmaların ve programların Türk KOBİ'lerinin rekabet güçlerinin artırılmasını olumlu yönde etkileyecektir.

Yapılan çalışmada ilk bölümde rekabet kavramları ele alınırken, ikinci bölümde ise Avrupa Birliği rekabet politikası ve Türkiye'nin rekabet politikasını uyumlaştırmasından bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde ise KOBİ'lerden bahsedilmiş ve son olarak ta Sivas Merkez İlçede STSO'ya kayıtlı KOBİ'lerle anket yapılmıştır. Yapılan anket sonuçları şu şekildedir:

- Çalışmada incelenen işletmelerin hukuki yapısının daha çok şahıs ve limited olduğu,
- Çalışan sayısına bakıldığında ise daha çok mikro ve küçük ölçekli işletmelerin yaygın olduğu,
- Uluslararası piyasada çok etkin olmadıkları daha çok iç piyasada rol oynadıkları,
- Birçok işletmenin tüketicilere kaliteli ürün sağladığı,
- KOBİ'lere yönelik olarak devlet tarafından sağlanan desteklerden faydalanan işletmelerin sayısının oldukça az olduğu ve birçoğunun ise bu desteklerden haberinin olmadığı,
- Avrupa Birliği'nin sağladığı desteklerden ise birçok işletmenin yeterli bilgiye sahip olmadığı,

- Kredi kullanan işletmelerin daha çok teminat eksikliği dolayısıyla sorun yaşadığı,
- İşletmelerin en çok profesyonel eleman bulmakta sorun yaşadığı,
- AB'ye girmenin kendileri için istihdam olanaklarını arttıracacağı,
- İşletmelerin rekabet politikasında AB rekabet politikası araçlarından hiçbirini kullanmadığı,
- Birçok işletmenin ise 4054 sayılı RKHK'dan haberdar olmadığı,
- Ankete katılan işletmelerin KOBİ'lerin ülke ekonomisine en önemli katkısının istihdam yarattığı şeklinde olduğu verilen cevaplardan görülmektedir.

Yapılan anket ile Sivas İlindeki KOBİ'lerle Avrupa Birliği'ndekileri karşılaştırdığımızda Sivas'taki KOBİ'lerin bazı dezavantajları vardır. Bunlar:

- İhracat ve kredi kullanmada birlik içindeki KOBİ'lerin gerisindedirler,
- Girişimlerini kendi öz sermayeleriyle yaptıklarından dolayı daha çok küçük ölçekli yatırımlar yapmaktadırlar,
- Kullandıkları teknoloji düzeyleri düşük olduğundan dolayı ürettikleri mal ve hizmetlerin uluslararası piyasada rekabet güçleri düşüktür,
- İşletmelerin çoğu işletme sahipleri tarafından yönetildiğinden dolayı geleneksel yönetim şekline sahip olmakta ve kurumsallaşma oranı düşük düzeydedir,
- Kredi kullanmada bankaların teminat oranları yüksek düzeydedir, bu yüzden işletmelerin çoğu kredi kullanamamaktadır,
- KOBİ'lere bilgi ve danışmanlık desteği veren kuruluşların birlik içindeki kuruluşlara göre yetersizdir,

- Ülkemizde KOBİ'lere yönelik devlet yardımlarını kontrol eden bir kurum olmadığından dolayı yardımların birçoğu gerekli alanlarda kullanılmamaktadır,
- Bilgi ve iletişim teknolojilerine yapılacak yatırımlarda vergi oranları birlik içindeki ülkelere göre yüksek oranda olduğundan bu alanlardaki yatırım oranları düşüktür,
- İnnovasyon ve ar-ge yatırımları birlik içindeki KOBİ'lere göre çok düşüktür,
- Devlet teşvikleri birlik içinde sağlanan teşviklere göre yetersizdir,
- İşletmelerin birçoğu teknik elemana sahip değildir, bundan dolayı da hem iç hem de dış piyasaları takip edememekte ve gelişmelerin gerisinde kalmaktadır,
- Ankete katılan KOBİ'lerin kendi aralarındaki işbirliğinin birlik içindeki KOBİ'lere göre yetersiz hatta yok denecek kadar azdır.

Sonuç olarak Sivas Merkez İlçede STSO'na kayıtlı işletmelerle yapılan anket sonuçları yukarıda verilmiştir. Bu sonuçlardan yola çıkarak Sivas'taki KOBİ'lerin devlet tarafından kendilerine sağlanan destekler hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı ve faaliyet alanlarının sınırlı olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin faaliyetlerinin geliştirilmesi için devletin desteklerin artırılması, yatırımlardaki vergi oranları ve bürokrasinin azaltılması, yenilik ve ar-ge konusunda daha fazla teşvik verilmesi, rekabet güçlerinin artırılması bu sayede dış pazarlara açılmasının teşvik edilmesi, mesleki eğitim ve vasıflarının geliştirilmesi, kredi teminatlarında işletmelere kolaylık sağlanması, işletmelerin kendi aralarında işbirliği sağlamada yardımcı olunması ve piyasaları takip eden teknik elemanların yetiştirilmesine teşvik etmesi gibi alanlarda KOBİ'lere destek olması gerekir.

KAYNAKÇA

- AKDENİZ, BİLLUR M., (2005). “*KOBİ’lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliğine Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları*”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 7, ss. 7, <http://sbe.dumlupinar.edu.tr113/69-90> pdf.
- AKTAN, CAN Coşkun. (2005). **Türkiye’de Üretim ve İstihdama Ulusal Rekabet Gücü Politikası**, TİSK Yayını, Rekabet Dizisi:2, Ankara.
- AKTAN, CAN Coşkun., VURAL, İstiklal., (2004). **Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri**, TİSK Yayını, Rekabet Dizisi:2, Ankara.
- AKTAŞ, Cihan. (2003). “Gelişmekte olan Ülkelerde Rekabet Politikası: Bir Çerçeve Çalışması”, Rekabet Kurumu (Uzmanlık Tezleri Serisi No: 28 Yayın No: 0114), Ankara.
- ALTAY, Bülent. (2006). “Avrupa Birliğinde, Rekabet Politikaları Türkiye ve Avrupa Birliğinin İhracatta Rekabet Gücünün Ölçülmesi” (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İktisat Anabilim Dalı Afyon Karahisar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- ARSLAN, CENGİZ Mahmut. (2006). “Avrupa Birliği Rekabet Politikaları ve Türkiye’nin Rekabet Politikaları” (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep İl Örneği, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Gaziantep.
- ASLAN, YILMAZ İ.(2001). **Rekabet Hukuku**, Ekin Kitabevi. Basım Bursa.
- AYDOĞUŞ, İsmail. (2000). **Türkiye’nin Avrupa Birliği ile Bütünleşme Sürecinde Devlet Yardımları**, Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayınları Yayın No: 28 Uyum Ajans, Ankara.
- BADUR, Emel. (2001). **Türk Rekabet Hukukunda Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar**, Rekabet Kurumu Yayınları no:11, Ankara.

Benassy-Quere, A. Fontagne L. Ve Lahreche-Revil A., (2001), **Exchange-Rate Strategies in the Competition for Attracting Foreign Direct Investment, Journal of the Japanese and International a Economies**, Volume 15, Issue 2.

BİLİCİ, Nilgün. (2007). “*Erzurum Alt Bölgesindeki KOBİ’lerin Mevcut Durumları, Sorunları ve Çözüm Önerileri*”, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt No: 10 Sayı:2, ss. 386.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Müdürlüğü, (2013). Avrupa Birliği KOBİ Politikaları Çerçevesinde KOBİ Testi Uygulaması. “

COMMISSION European. (2013). **Fact Sheets on the European Union.**

ÇETİN, Murat. (2000). “Avrupa Birliğine Entegrasyon Sürecinde KOBİ’ler ve Rekabet Gücü” (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.

ÇETİNTAŞ, Hakan. (2000). “Küreselleşme Sürecinde Türkiye’nin Rekabet Politikası ve Rekabet Gücü: Demir-Çelik Sektörünün Rekabet Gücü Analizi”, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü(Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul.

ÇOLAKOĞLU, H. Mustafa. (2002). **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği**, KOBİ Rehberi.

DEMİR, İbrahim. (2003). **Türkiye Beyaz Eşya Sanayinin Rekabet Gücü ve Geleceği**, DPT Yayını.

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), (2000). **Rekabet Hukuku ve Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Sekizinci Kalkınma Planı, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), (2007), **Rekabet Hukuku ve Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Dokuzuncu Kalkınma Planı, Ankara.

- DULUPÇU, ALİ Murat. (2001). **Küresel Rekabet Gücü**, Nobel Yayın Dağıtım: Ankara.
- DUMLUPINAR, Özge. (2009). “Avrupa Birliğinde ve Türkiye’de Rekabet Politikasının Sanayi Politikası ile İlişkisi” (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Avrupa Birliği ve Uluslararası Ekonomik İlişkiler Anabilim Dalı, Ankara.
- DURMAN, Mustafa., ÖNDER, Hüseyin., (2007). **Ekonominin Minik Devi KOBİ’ler ve KOSGEB Teşvikleri**, Alfa Aktüel Yayınları, İstanbul.
- EĞERCİ, Ahmet. (2004). “Rekabet Kurulu Kararlarının Hukuki Niteliği ve Yargısal Denetimi”, Rekabet Kurumu, (Lisansüstü Tez Serisi No: 12), Ankara.
- EKİCİ, İskender. (2007). “Avrupa Birliğine Üyelik Sürecinde Türkiye’de Arge’ye Yönelik Devlet Yardımları”, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Anabilim Dalı İktisat Politikası Bilim Dalı (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- ESEN, Şaban. (2003). “*Türk Rekabet Politikası ve Rekabet Politikasından Beklentiler*”, Çimento İşveren Dergisi, Sayı:4, ss. 36-44.
- GÜZEL, Oğuzkan. (2003). “AT Rekabet Hukuku Kurallarının Bankacılık Sektörüne Uygulanması”, Rekabet Kurumu (Lisansüstü Tez Serisi No: 10 Yayın No: 0136), Ankara.
- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), (2005). **Avrupa Birliği ve Türkiye’de Devlet Yardımları**, İktisadi Kalkınma Vakfı yayınları, İstanbul.
- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), (2002). **Avrupa Birliğinin Rekabet Politikası ve Türkiye’nin Uyumu**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları No: 187, İstanbul.
- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), (2010). **Rekabet Politikası**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, No: 235, İstanbul.

- İNECİ, Barbaros. (1993). **Avrupa Topluluğu ve Türkiye’de Sübvansiyonlar**, ISO ve Marmara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Ortak Yayını, İstanbul.
- İRHAN, Bayram. (2006). “Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ’ler”, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- KARLUK, Rıdvan. (2002). **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınları, İstanbul.
- KNİLL Christoph ve LENSCHOW Andrea. (2005). **Compliance, Communication and Competition: Pattern of EU Enviroment, Vol: 15, No: 2.**
- KORAH, Valentina. (2007). **An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice**, Hart Publishing, Ninth Edition, Oxford.
- KOSGEB, (2005). **Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, AB KOBİ mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları**, KOSGEB Yayınları, Ankara.
- KULAKSIZOĞLU, Şebnem. (2002). “*Avrupa Birliğine Tam Üyelik Sürecinde Türkiye’de Devlet Yardımlarının Hukuki Çerçevesi*”, Rekabet Dergisi, Sayı:7, ss. 3-4.
- LAGORA, Esra. (2001). “*Avrupa Birliği ve Türkiye Rekabet Politikası Açısından Bankacılık Sektörüne Genel Bir Bakış*”, Bankacılar Dergisi, Sayı:36, ss. 51, <http://www.econturk.org/Turkiye.htm>
- MOUSSİS, Nicholas. (2004). **Avrupa Birliği Politikalarına Giriş Rehberi**, Çeviren: Ahmet FETHİ, Mega Pres Yayınevi, İstanbul.
- MUĞAMİNYA, Muhammed. (2000). “*Avrupa Birliği Rekabet Hukukunda Egemen Durumun Tespiti Yönünden İlgili Pazar Kavramı*”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:2, Sayı:2, ss. 1.

MÜFTÜOĞLU, Tamer. (2002). **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ’ler)**, Turhan Kitabevi, Ankara.

OECD, (2000). Small and Medium-sized enterprises:Local strength, Global Reach, www.oecd.org/publication/pol-brief pdf.

ÖZER, Serkan. (2006). “Avrupa Birliği Rekabet Politikasında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Avrupa Birliği Anabilim Dalı (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir.

ÖZKARABÜBER, Mehmet Mustafa. (2003). **Avrupa Birliği ve Türkiye’de Devlet Yardımlarının Kontrolü**, Rekabet Kurumu, 1. Baskı, Ankara.

Resmi Gazete (4 Kasım 2012), 201213834 Ekli “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik yapılmasına dair Yönetmelik’in Yürürlüğe Konulması, Resmi Gazete Sayı: 28457.

Resmi Gazete, (01.12.2001). “Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarından Devlet Yardımları Hakkındaki Kararın Uygulanmasına İlişkin Genelge”, Genelge No: 200211, ve 24600 sayılı Resmi Gazete.

Resmi Gazete, (20.04.1990). “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkındaki Kanun”, Kanun No: 3624, Kararın tarihi, ve 20498 sayılı resmi gazete.

SABUNCU, Hakan. (2003). “Birlikte Hakimiyet Kavramının Birleşme ve Devralmalar Açısından Değerlendirilmesi”, Rekabet Kurumu (Uzmanlık Tezleri Serisi No: 40 Yayın No: 0126), Ankara.

SEYİDOĞLU, Halil. (2009). **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Yayınları, İstanbul.

ŞANLI, CEM K. (2000). “Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunda Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs

Bilgi Kararlarının Geçersizliği”, Rekabet Kurumu (Lisansüstü Tez Serisi No:3), Ankara.

ŞİMŞEK, Muhittin. (2002). **Ekonominin Lokomotifi KOBİ’lerin Olmazsa Olmazları**, Alfa Yayınları, İstanbul.

TEKİNALP, Ünal., TEKİNALP, Gül ören., (2000). **Avrupa Birliği Hukuku**, Beta Yayınları, Ankara.

TEPE CEYLAN, Tolga, (2006). “*Avrupa Birliği Rekabet Hukuku ve Sigorta Sektörüne Yönelik Blok Muafiyet Uygulamaları*”, Sigorta Araştırma dergisi, Sayı:2, ss.82.

Türk Eximbank, (2013). **KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Uygulama Esasları**, www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/15-kobi/kobive00-eu.pdf

TÜRKKAN, Erdal. (2001). **Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı**, Turhan Kitabevi, Ankara.

UĞUR, Arif. (2001). “*Rekabet Hukuku Açısından İşletme Birleşmeleri-I*”, Vergi Sorunları Dergisi, Sayı:148, ss.127-128.

ULU, Harun. (2004). “Birleşme ve Devralmalarda Ortaya Çıkan Rekabet Sorunları ve Koşullu İzin”, Rekabet Kurumu (Uzmanlık Tezleri Serisi no: 54), Yayın no: 0146, Ankara.

ULUSOY, Recep., AKARSU, Reyhan., (2012). “*Türkiye’de KOBİ’lere yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri*”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 23, ss.114.

UYANIK, Füsun. (2001). “Türk Rekabet Hukukunda Birleşme ve Devralma Sayılan Haller ve İzne Tabi Birleşme veya Devralmaların Değerlendirilmesi”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul.

UYDACI, Mert. (1996). “*Gümrük Birliği ve Türkiye’nin Rekabet Durumu*”, Banka ve Ekonomik yorumlar Dergisi, Sayı:7, ss.50.

ÜNLÜSOY Kürşat, (2003). “*Rekabet Hukukunda Bağlama Anlaşmaları*”, Rekabet Kurumu (Uzmanlık Tezi Yayın No:0125), Ankara.

VARLI, Bahar. (2010). “*Avrupa Birliğinde ve Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Önemi*”, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.

YILDIZ, Habib. (2007). “*Avrupa Birliği Ortak Rekabet Politikası ve Türkiye*”, Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 12, ss.3.

YILDIZOĞLU, Deniz. (2004). “*Türkiye’nin Avrupa Topluluğu Rekabet Politikası Alanında Muhtemel Müzakere Süreci İçin Uyum Durumu, Bu Alanda İzlenen Politikalar*”, Tek Pazar ve Rekabet Dergisi, Sayı: 2, ss. 21, Ankara.

ZENGİN, Özlem. (2008). “*Avrupa Birliği ve Türk Rekabet Hukuku Çerçevesinde Hakim Durumun Kötüye Kullanılması*” (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul; Bahçeşehir üniversitesi.

İNTERNET KAYNAKLARI

<http://www.tskb.com.tr/kredilendirme-proje-finansman/detail.aspx>, (15.05.2013).

<http://www.kobias.com.tr/web/tarihce.html>, (20.05.2013).

<http://www.kgf.com.tr> (21.05.2013).

<http://www.tosb.com.tr/content/img/mevzuatlar/yatirim-teşvik/yatırımlarda-devleyatirimlari-hakkında-karar.pdf>, (03.06.2013).

<http://enm.blogcu.com/ab-kobi-destek-politikası/9455981>, (03.06.2013).

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics-explained/index.php/small-and-medium-sized-enterprises>, (20.06.2013).

<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>, (08.06.2013).

Ek 1. Anket Örneği

AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKALARI VE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN GÖRÜNÜMÜ SIVAS ÖRNEĞİ

1.İşletmenin faaliyet konusu

İmalat İnşaat Toptancı ve Perakendeci Hizmet

2. İşletmenin Hukuki Yapısı nedir?

Şahıs Kollektif Limited

A.Ş Komandit

3. İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermekte:

10 yıldan az 10 ila 29 yıl 30 ila 49 yıl 50 yılın üzerinde

4. İşletmenizde şuan kaç kişi istihdam etmektedir:

1 ila 9 10 ila 49 50 ila 99 100 ila 250

5. İşletmeniz uluslararası piyasada faaliyette bulunuyor mu?

Evet Hayır

6. İşletmeniz uluslararası piyasadaki faaliyetlerinin büyük bölümü hangi ülkelerledir?

AB ABD Asya ve/veya Afrika

Hepsi Hiçbiri

7. İşletmenizin size göre güçlü yanları nelerdir?

- Çok üretim yaparak ürün çeşitliliği sağlamaktadır
- Teknolojik yeniliklere daha yatkın bir yapısının olması
- Bölgeler arası dengeli kalkınmada önemli rol oynar
- Tüketiciye kaliteli ürün sağlar
- Talep değişikliklerine daha kolay uyum sağlar

8. İşletmeniz KOBİ'lere yönelik hangi finansman kaynağını kullanmaktadır?

- Ticari Banka Kredisi Yatırım ve Kalkınma Bankası Kredisi
- Teşvik ve İhracat Kredisi Hepsi
- Hiçbiri

9. İşletmeniz KOBİ'lere yönelik hangi eğitim desteğini kullanmaktadır?

- Kosgeb desteği İktisadi Kalkınma Vakfı desteği
 İGEME Hepsi Hiçbiri

10. İşletmeniz KOBİ'lere yönelik hangi Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) desteğini kullanmaktadır?

- Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı ve Türk Patent Enstitüsü desteği
 Tübitak ve/veya Kosgeb destekleri Hazine Müsteşarlığı desteği
 Hepsi Hiçbiri

11. İşletmeniz KOBİ'lere yönelik Hükümet tarafından desteklenen Teknoloji transferi yöntemlerinin hangisinden yararlanmaktadır?

- Makine-Teçhizat alımı Personel eğitimi ve/veya Yabancı uzman çalıştırılması
 Lisans sözleşmeleri ve/veya Teknik yardım sözleşmeleri Hepsi
 Hiçbiri

12. Avrupa Birliği'nin Türk KOBİ'lerine sağladığı hangi desteğinden yararlanıyorsunuz?

- Avrupa Yatırım Bankası Kredisi 7. Çerçeve programı
 Küçük işletmeler kredi projesi ve KOBİ kredisi Hepsi
 Hiçbiri

13. İşletmenizin Avrupa Birliği'nin Türk KOBİ'lerine sağladığı bu desteklerden yararlanma nedenleri nedir?

- Eğitim dil ve kadro yetersizliği Bilgi ve Danışmanlık hizmeti eksikliği
 Altyapı eksikliği ve Finansman eksikliği Hiçbiri Hepsi

14. İşletmeniz diğer işletmelerle hangi konuda işbirliği içindedir?

- Üretimde stratejik birleşmeler
 Ortak ar-ge çalışmaları ve/veya kaynakların karşılıklı paylaşımı
 Risk paylaşımı Hepsi Hiçbiri

15. İşletmenizin kredi bulmakta karşılaştığı sorun hangisidir?

- Teminat eksikliği Krediler konusunda bilgi yetersizliği
 Faiz oranlarının yüksekliği Hepsi Hiçbiri

16. İşletmeniz 17. Ve 18. Soruda belirtilen bu sorunlarına nasıl bir çözüm üretmektedir?

- () Düşük Faizli kredi alarak () Profesyonel eleman çalıştırarak
 () Ürün farklılaştırması yapmak () Ar-ge çalışmaları yaparak
 () Diğer işletmelerle işbirliği yaparak

17. AB ile olan ilişkiler, işletmenizin uluslararası alandaki faaliyet durumunuzu nasıl etkilemiştir?

- () Çok olumlu () Olumlu () Çok olumsuz
 () Olumsuz () Bir fikrim yok

18. AB' ye girmenin işletmeniz için yaratacağı etkilerin neler olduğunu düşünüyorsunuz?

- () Finansman kolaylığı sağlayacak () Rekabet olanakları artacak
 () İstihdam olanakları artacak
 () Yabancılar Türkiye ekonomisinde etkin hale gelecek
 () Avrupalı rakipler karşısında rekabet gücümüz azalacak

19. İşletmeniz rekabet stratejisini belirlerken AB rekabet politikası araçlarından hangisini kullanmaktadır?

- () Hakim durumun kötüye kullanılması
 () Birleşme ve devralmaların AB rekabet politikasına uygunluğu
 () Rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar
 () Devlet yardımları
 () Hiçbiri

20. İşletmeniz KOBİ'lerin rekabet edebilirliğini arttırmak amacıyla Türkiye'nin AB Rekabet Hukuku mevzuatına uyum çerçevesinde yapılan düzenlemelerin hangisini uygulamaktadır?

- () Rekabet mevzuatı ve Özel inhisari hakların uyumlaştırılması
 () Anti-tröst ve devlet yardımları alanlarında uygulamanın AB müktesabatına uyumlaştırılması
 () Dikey yardımlaşma ve küçük ölçekli işletmeler ile ilgili kanun maddelerinin uyumlaştırılması
 () Hepsi () Hiçbiri

21. 4054 sayılı Türk Rekabetinin Korunması Hakkındaki Kanunun işletmenizin rekabet gücüne ne gibi katkılar sağlamıştır?

- Pazar bütünleşmesini desteklemesi İşsizliğin azaltılması
 Tüketicilerin korunması Eşitlik ve Hakkaniyet
 Bir fikrim yok

22. KOBİ'lerin size göre ülke ekonomisine katkısı nedir?

- İstihdam yaratılması Girişimciliği teşvik etmesi
 Ürün farklılaşması ortaya çıkması Büyük işletmelere ara malı temini
 Ülke içinde tekelciliği önlerler