

# REKABET KURALLARINA UYMAK İŞLERİNİZ İÇİN NEDEN ÖNEMLİDİR

KOBİ'lere yönelik uyum geliştirme kılavuzu

**ICC KOBİ'lere Yönelik Kılavuz**

## Rekabet hukukunun benimle ne ilgisi var?

Bazı ülkelerde Antitröst veya Ticaret Uygulamaları kuralları olarak da bilinen rekabet kuralları teşebbüslerin faaliyet gösterdiği piyasalarda nasıl rekabet edeceğini yöneten kurallardır. Bu kuralların amacı adil ve bozulmamış bir rekabeti teşvik etmek ve korumak; ayrıca yeniliği baltalayacak ve tüketicilere zarar verecek şekilde yürütülen işlerin cezalandırılmasını sağlamaktır.

## Küçük ölçekli bir teşebbüs olduğum için rekabet kuralları açısından endişe etmeme gerek yok, değil mi? Yanlış!

**Çoğu ülkenin ticaretin her aşamasında siz veya tek başına hareket eden müteşebbisler gibi küçük ve orta ölçekli kuruluşlar ("KOBİ'ler") dahilindeki tüm sektörler ve tüm pazar oyuncularına uyguladığı rekabet kuralları mevcuttur.**

Sizin, yönetiminizin, çalışanlarınızın ve acentelerinizin iş hayatındaki davranış şekilleri teşebbüsünüzün rekabet kullarını ihlal etmesine sebep olabilir. Bu durum, teşebbüsünüzü veya çalışanlarınızı (siz dâhil) ağır para cezalarına, itibara yönelik zararlara ve çeşitli hukuk davalarına (sizin için önem teşkil eden tüketicileriniz tarafından yönlendirilen davalara) maruz bırakabilir ve dahası bazı ülkelerde ceza yargılamalarına da yol açabilir.

140'ın üzerindeki ülkede rekabet hukuku kuralları uygulanmaktadır. Düzenleyici kuruluşların her zamankinden fazla yaptırım gücüne sahip olduğu günümüzde gazete manşetleri bu durumu görmezden gelmeyi imkânsız hale getirmektedir. En temel kuralları hayata geçirmek önemlidir! Çok küçük bir teşebbüsün bile rekabet uyum politikası veya programı olabilir. Nitekim rekabet uyum politikaları veya programları çok vakit almamakta ve yüksek maliyetlere katlanılmasını öngörmemektedir.

### Yapılması gereken doğru şekilde hareket etme kararlılığını

**göstermektir.** Size yardımcı olabilecek birçok kaynak mevcuttur ve işbu ICC KOBİ'lere Yönelik Kılavuz'da bulabileceğiniz pratik öneriler sizin için iyi birer örnektir. Bu KOBİ Kılavuzu size hukuki danışmanlık niteliğinde değildir – hukuki konuları avukatlarınıza danışmalısınız. Ancak bu Kılavuz, kaçınmanız gereken **3 temel tehlikeli alanın** altını çizmekte ve uyum yolculuğuna başlamak için sizlere birtakım **pratik ipuçları** sağlamaktadır.



**“Bir itibarı yaratmak 20 yıl, yıkmak 5 dakika sürebilir. Bunun bilincinde olursanız her şeyi daha farklı yaparsınız.” –Warren Buffet**

## Rekabet kuralları ile uyum iyi bir iş anlayışı yaratır

Rekabet kuralları enerjik, rekabetçi ve yenilikçi pazarların gelişebilmesi bakımından uygun bir oyun alanının yaratılması için uğraşır. Rekabet uyumu, müşterileriniz için “doğru şeyi” yapmak ve piyasada adil şekilde rekabet etmekle ilgilidir.

Yanlış anlayışlar sonucu etkileyebilmektedir. Bir seferlik bir ihlal için şirketinizin dünya genelindeki cirosunun %10'u kadar para cezasına çarptırılması söz konusu olabilir. Ayrıca hukuka aykırı uygulamalardan etkilenen müşteriler sizi uğradıkları zarara karşılık dava edebilirler. Bireylerin saygınlıkları ve kariyerleri bir anda yok olabilir. Rekabet kurallarına uyum bu tür olumsuz sonuçların ortaya çıkmasını engeller ya da azaltır.

## Rekabet uyumu sizi oyunda ön plana taşır ve kurallara göre oyun oynamayanlar karşısında mücadele etmenize yardımcı olur.

Rekabet kurallarına uyum konusunda güvenilir bir yaklaşıma sahip olarak şirketiniz aşağıdaki özelliklere haiz olacaktır:

- Mevcut ve potansiyel müşteriler gözündeki saygınlığı arttıracak daha güçlü bir kurumsal kültür ve iş dürüstlüğüne bağlı çalışanlar mevcut ve potansiyel müşterileriniz karşısındaki itibarınızı güçlendirecek ve yetenekli çalışanları bünyenize katmanıza yardımcı olacaktır.
- Ticari müzakerelerde rekabet hukuku meseleleriyle karşılaştıldığında kendinize güveniniz artacaktır – İhtiyacınız olduğunda hukuki danışmanlık hizmeti almanız daha saldırgan şekilde (ancak hukuka uygun olarak) rekabet etmenize yardımcı olacaktır.
- Şirketinizi daha iyi şekilde korumak üzere, önlem almayı ve erken denetimi sağlayan gelişmiş risk farkındalığınız artacaktır.
- Rekabet kurallarına uymak suretiyle iş yapmayı kolaylaştıracak rahatlığa sahip olmanızı sağlayacaktır: nitekim alıcılar ileride ortaya çıkabilecek herhangi bir kartel veya diğer bir rekabete aykırı davranış için sorumluluk riskini almak istemezler!



## Rekabet kurallarına göre üç temel tehlikeli alan

### 1. Karteller ve gizli anlaşmalar:

Bunlar, sadece toplantı odalarında yapılan gizli toplantılar veya yazılı anlaşmaları değil rakiplerin aralarında yaptığı çok sayıda hukuka aykırı uzlaşmaları da içermektedir. Basit bir konuşma bile yeterlidir – bir sonraki sayfaya bakınız!

### 2. Dikey anlaşmalardaki kısıtlamalar:

Tedarik zincirinin farklı seviyesindeki teşebbüsler arasındaki anlaşmalar (genellikle tedarikçiler ile yeniden satıcılar arasında yapılan dağıtım anlaşmaları) “dikey” anlaşmalar olarak bilinir.

Eğer ki, yeniden satıcı veya dağıtıcının ürünü yeniden satabileceğine ilişkin (veya tüketiciye yönelik) anlaşmalar yeniden satış fiyatını (“yeniden satış fiyatının devamını”) oluşturmaya veya sınırlandırmaya yönelik ise, söz konusu hükümler yerel rekabet hukuku kurallarına göre hukuka aykırı olabilir: ticari faaliyetlerinizi yürütürken pazarda hangi kuralların uygulandığını bilmeniz gerekmektedir.

### 3. Hâkimiyetin veya pazar gücünün kötüye kullanılması:

Önemli bir pazar gücüne (genellikle %40’dan büyük bir yüksek pazar payı pazar gücünü gösterir) sahip olan şirketin bulunduğu konum “hâkim durum” şeklinde ifade edilebilmektedir. Eğer bu durumun sizin için geçerli olduğunu düşünüyorsanız, bu konuda hukuki danışmanlık hizmeti almalısınız.

Sadece hâkim durumda olmak hukuka aykırı bir durum yaratmaz; ancak pazar gücünün kötüye kullanılması hukuka aykırılık teşkil edebilir. Suiistimal – veya kötüye kullanım – kavramına tedarik müşterilerini reddetmek veya müşterilere haklı bir gerekçe olmaksızın farklı şekilde davranmak (yasadışı ayrımcılık) da dâhildir. Pazar gücüne sahip olduğunuzu düşünüyorsanız ne yapip yapamayacağınıza ilişkin hukuki danışmanlık hizmeti almalısınız.



## Karteller ve Gizli Anlaşmalar

Kartellerin (ve diğer formlardaki yasadışı gizli anlaşmaların) rekabetin işleyişine ve özellikle müşterilere ve tüketicilere zarar vermesi kuvvetle muhtemeldir. Rakipler arasında yapılan gayri resmi anlaşmalar veya bilgi değişimleri bile ciddi derecede para cezasına maruz kalmanıza sebep olabilir. Düzenleyici kuruluşlar, söz konusu anlaşmayı uygulamaya koyduğunuza ilişkin herhangi bir kanıt ortaya koymaya ihtiyacı olmaksızın söz konusu ticari faaliyetlere yönelik olarak ceza verebilmektedir. Herkesin kuralları anladığına ve takip ettiğine emin olmalısınız. Rekabet kuralları genel olarak aşağıdakileri yasaklamaktadır:

- **Fiyat tespiti** – Rakiplerin kendi aralarında, müşterilerine yansıtacakları fiyatlar hakkında görüşme yapmaları halinde söz konusu olur. Kredi şartları, indirimler, ek ücret ve promosyonlar gibi herhangi bir fiyat unsurunun teklifinin sunulması veya aynı şekilde kalmasına ilişkin mutabakat sağlamak bu uygulamaya örnek olarak gösterilebilir. Bazı vakalarda sadece fiyat bilgilerinin paylaşılması bile bu uygulamaya dâhil edilebilmektedir.
- **Pazar veya müşteri paylaşımı** – Rakiplerin belli coğrafi alanlarda veya belli müşteriler için birbirleriyle rekabet etmemek üzere anlaşmaları halinde söz konusu olur.
- **İhalede danışıklı hareket** – Rakiplerin belirli bir ihalenin sonucunu değiştirmeye yönelik - örneğin daha yüksek veya daha düşük fiyat teklifleri ile ihalenin yönlendirilmesi, teklif verilmemesi veya teklifin iptali gibi - aralarında anlaşmaları halinde söz konusu olur.
- **Üretimi kapatma anlaşmaları veya üretim / ürün sınırlama anlaşmaları** – Rakiplerin üretimi sınırlandırmaya veya üretime son vermeye ya da üretim tesislerini geliştirmemeye yönelik anlaşmaları veya ürünü piyasaya sürmek yerine üretimin sınırlandırılması ya da stok olarak tutulması konusunda anlaşmaları halinde söz konusu olur.
- **Pazardaki diğer rakipleri boykot etmeye yönelik anlaşmalar** – Rakiplerin belli müşterilere tedarik sağlamayacaklarına ya da belli tedarikçilerle çalışmayacaklarına yönelik aralarında anlaşmaları durumunda ortaya çıkar. Aynı zamanda rakiplerin tedarikçilerine veya müşterilerine herhangi bir kimse ile iş yapmayacağına ilişkin baskı kurması da aynı şekilde değerlendirilir.

Kartellere ilişkin katı yasaklar olduğundan, rakiplerle her türlü iş birliğinizin rekabet kurallarına uygun olduğunu güvence altına almak ve gerekli tedbirlerin projeye eklenmesini sağlamak için hukuki danışmanlık hizmeti almalısınız. Örneğin, tarafların bağımsız teklif sunmalarının mümkün olmadığı durumlarda tarafların **ihale işbirliği anlaşmaları** yapmaları kabul edilebilir, ancak bu hiçbir şekilde ihaleye fesat karıştırma anlamına gelmiyor olmalıdır. Benzer şekilde, rakip **karşılaştırması** şiddetli bir rekabeti destekleyebilir, ancak bu hiçbir şekilde yasa dışı bilgi değişimine yol açmamalıdır.

## Doğru şeyi yapmak – beş kolay adım

### Herhangi bir işte rekabet kurallarına uyumu yakalamanın beş unsuru bulunmaktadır:

- 1. Kararlılık:** Rekabet kurallarına uyum kültürünün oluşturulmasında kritik başarı faktörü konuya **üst seviyeden verilen önem**dir. Tüm liderlerin ve kıdemli yöneticilerin doğru şeyi yapma konusunda açık, gözle görünür, bireysel kararlılığı olmalıdır, böylece tüm çalışanlar doğru seçimi ve doğru konuşmayı yaptıkları konusunda kendilerine güveneceklerdir. Herkese ulaşabilecek şekilde oluşturulmuş bir açıklama bu konudaki kararlığın rekabet kurallarına güven ve uyuma göre içselleştirilmesini sağlayacaktır.
- 2. Risk profilinizi tanımlayın:** Faaliyet alanınızda karşılaşılabileceğiniz **gerçek rekabet hukuku risklerini** anlamalısınız – Riskler için endişe ederek değerli kaynakları harcamamanız için bu konuda yardımcı olması açısından size bir liste verilmiştir (sayfa 7'de).
- 3. Risklerinizi azaltın:** Risklerinizi azaltmak üzere **uygun kontrolleri** sağlayın – bu konudaki önerilere sayfa 8'de yer verilmiştir. Bu denetimler faaliyet alanınız ile ilgili olarak bazı riskleri ortaya çıkaran hususları (örneğin, fuarlarda rakipler ile kurduğunuz temaslar) en aza indirgeyecek şekilde tasarlanmalıdır. Rekabet kuralları işinizin karşı karşıya kaldığı birçok riskten sadece bir tanesi olduğu göz önüne alındığında, yaklaşımınızın diğer hukuksal konularla da (rüşvetle mücadele ve yolsuzluk, bilgi gizliliği vb.) ne kadar uyumlu olduğunu bir düşünün.
- 4. Ne durumda olduğunuzu gözden geçirin:** Şirketinizi temsil eden herkesin gerçekten rekabet kurallarına uygun davranıp davranmadığına ilişkin **kontrolü nasıl sağlayabileceğinize** karar verin – ve gerekli ise, kaygılarınızın oluştuğu noktalarda politikanız ve kontrollerinizde iyileştirmeler yapın.
- 5. Sürdürün:** Asla yerinizde saymayın. Sürekli olarak doğru olanı yapmak için sorumlulukları canlandırın, böylelikle rekabet kurallarına uyum işinizi yürütme biçiminizin bir parçası olur ve kurumunuzun gelişmekte olan risk profilini yansıtır.

## Gerçekte karşı karşıya kaldığımız rekabet kuralları risklerini nasıl tanımlayabiliriz?

Daha önce 3'ncü sayfada da açıklandığı üzere üç önemli tehlikeli alan bulunmaktadır:

### 1. Karteller ve Gizli Anlaşmalar

(rekabete aykırı bilgi değişimi dâhil)

### 2. Dikey anlaşmalardaki kısıtlamalar

### 3. Hâkim durumun veya pazardaki gücün kötüye kullanılması

Faaliyet alanınızın genel çevresine dayalı olarak ortaya çıkabilecek belirli rekabet kuralı risk olasılıklarını değerlendirmeniz gerekir. Bunun için, aşağıdaki kontrol listesini kullanabilirsiniz. Kendinize şu soruları sorun:

- Çalışanlarınızın rakip firmalar ile fiyatlar, ürün miktarları, müşteriler ve bölgeler hakkında müzakere etmelerinin yasa dışı olabileceğini (ve hatta cezai unsur içerebileceğini) gerçekten anladıklarından emin olabiliyor musunuz?
- Rakip bir firma yasal olmayan şekilde bir görüşme başlatmaya çalıştığında çalışanlarınız ne yapacağını biliyor mu? Rakiplerden gelebilecek uygunsuz tekliflere iştirak etmeme düşüncelerini nasıl açıkça ifade edecekleri konusunda onlara yol gösterici kılavuzlar sağladınız mı?
- Sektör ile ilgili faaliyetlere (meslek odası toplantıları, konferanslar, sosyal faaliyetler) çalışanlarınızı gönderdiğinizde çalışanlarınızın uygun olmayan tartışmalara girmemeleri konusunda ve tehlikeli alanlar hakkında bilgi sahibi olduklarından emin misiniz?
- Firmanızın kendisini koruduğunu somut örneklerle destekleyebilir misiniz?



## Rekabet kuralları risklerini tanımlamak için kontrol listesi

	Evet	Hayır
<input type="checkbox"/> Firmanızı temsil eden birisi rakipleriniz ile konuşuyor ya da irtibata geçiyor mu?		
<input type="checkbox"/> Çalışanlarınız veya siz meslek/ticaret odası toplantılarına veya sektör ile ilgili konferanslara katılıyor musunuz?		
<input type="checkbox"/> Rakipleriniz iş ortaklarınız mı? <input type="checkbox"/> Rakipleriniz ile beraber kurduğunuz bir ortak girişim bulunuyor mu?		
<input type="checkbox"/> Rakipleriniz aynı zamanda müşteriniz veya tedarikçiniz mi? <input type="checkbox"/> Dağıtıcılarınız ile rekabet içerisinde misiniz?		
<input type="checkbox"/> Sektörünüzde, çalışanlar birbirine rakip olan işletmeler arasında sıklıkla yer değiştirir mi? <input type="checkbox"/> Çalışanlarınız rakiplerinizin fiyat ve iş planları ile ilgili bilgi sahibi gibi görünüyor mu?		
<input type="checkbox"/> Müşterilerle veya tedarikçilerle uzun vadeli münhasır sözleşmeler imzalıyor musunuz? <input type="checkbox"/> Yaptığınız anlaşmalar ortak satış veya alış koşulları içeriyor mu?		
<input type="checkbox"/> Yaptığınız anlaşmalar hassas gizli bilgi paylaşımı koşulları içeriyor mu? <input type="checkbox"/> Yürüttüğünüz ticari faaliyetler dağıtıcılarınız, acenteleriniz veya müşterilerinizin üzerinde perakende satış kısıtlamaları dayatıyor mu?		

Hâkim durumun kötüye kullanımı riskinin hesaplanması son derece karmaşık ve zordur ve bu konuda uzman hukuk danışmanlığına ihtiyaç vardır. Ancak, kendinize şu soruyu sorabilirsiniz: Firmanız faaliyet gösterdiğiniz pazarlardan birinde büyük bir pay sahibi midir (sayfa 3'e bakınız)?



## Tanımlanan Riskleri Nasıl Azaltabilirsiniz?

Gerçek hayatta, **“sıfır risk” diye bir şey yoktur.** Eğer bir önceki sayfadaki sorulardan herhangi birine evet cevabı verdiyseniz rekabet kuralları risklerini azaltmaya yönelik denetim mekanizmaları oluşturmanız gerekebilir. İyi bir uyum programı için **10 pratik tavsiye** aşağıda listelenmiştir:

- 1. Firmanızda uyum çabalarınıza “sahip çıkacak” olan kişiyi belirleyin** - Firmada çalışan herkesin belirli bir rolü olması ve mesuliyetin de yöneticide olması sebebiyle rekabet kurallarına uyum konusunda tek bir kişiyi sorumlu kılamazsınız. Yine de bu çabayı sürdüreceksiniz ve tüm firmanın benimsediğinden emin olacak kıdemli seviyede birini belirlemek faydalı olacaktır. Finans direktörünüz ya da avukatınız veya daha küçük bir firmada herhangi bir üst yöneticinin belirlenmesi uygun olabilir.
- 2. Risklerinizi tanımlayın ve bir risk azaltma planı oluşturun** - Bu planı da rekabet uyum programları konusundaki iyi uygulamalara yönelik halka açık bilgiler ile karşılaştırın. İnternette küçük işletmeler için birçok bilgi bulunmaktadır!
- 3. Mevcut iş uygulamalarını dikkate aldığınızda, neyin sonlandırılması gerektiğine karar verin.** - Rakip ile görüşme gibi büyük risk teşkil edebilecek faaliyetler zararlı olabilir. Eğer daha fazla emniyet tedbirine ihtiyaç duyan faaliyetlerinizi sonlandırmayıp devam etmek istiyorsanız, bunlara yönelik oto kontrol ve tedbirleri üzerinden fazla zaman geçmeden oluşturun ve hayata geçirin.
- 4. Çalışanlarınızın faaliyet gösterdiğiniz pazarda geçerli olan kuralları anladığından emin olun** - Özellikle de rakipleriniz ile iletişimde olan veya dağıtıcılarınız ile ilgilenen çalışanlarınızın temel eğitim veya rehberlik hizmeti almalarını sağlayın. Çalışanlarınız için **basit eğitim ya da kılavuzlar** hazırlamayı düşünebilirsiniz. En azından, rekabet kuralları ile uyumlu olmaya yönelik olan beklentilerinizi anladıklarından emin olmalısınız.



## ICC - KOBİ'LERE YÖNELİK UYUM GELİŞTİRME KILAVUZU

5. **Çalışanların eğitimi pahalı olmak zorunda değildir** - İnternette birçok ücretsiz olarak erişebileceğiniz kaynak mevcut. Özellikle küçük işletmelere yönelik birçok rekabet hukukuyla ilişkili firma tarafından yayımlanmış pek çok temel kılavuz ve kitapçık bulunmaktadır.
6. Çalışanlarınızın fiyatlandırma, rekabet planları ve stratejileri gibi ticari olarak hassas bilgiler ile ilgili olarak **rakipler ile (dolaylı veya doğrudan) her türlü iletişimden sakındıklarından** emin olun. Rakipleriniz ile çalışan danışmanlardan hizmet alma konusunda ihtiyatlı olun ve iş bilgilerinizin gizli tutulmasına yönelik koşullarda her zaman ısrarcı olun!
7. Firmanızdan **meslek odası toplantıları veya sektör ile ilgili faaliyetlere kimlerin katıldığını bilen ve takip eden** birisini belirleyin. Bu kişinin sektördeki iletişimin gerekliliğini iyi bilen ve doğru tedbirleri uygulayabilecek birisi olması iyi olur. Bu tür faaliyetlere katılacak personel de uymaları gereken kurallar konusunda iyi şekilde bilgilendirilmelidir.
8. **“Yüksek risk” grubuna giren çalışanlar** ile nasıl ilgileneceğinizi değerlendirin. -Rakiplerinizin büyük olasılıkla katılım sağlayacağı faaliyetlere fiyatlandırma kararlarından sorumlu olan çalışanlarınızın (örneğin satış müdürlerinin) katılmasını engellemeli misiniz? sorusunu kendinize sormayı faydalı bulabilirsiniz.
9. Ticari ve stratejik kararların nasıl rakiplerden bağımsız olarak alınmasının **sağlanabileceği ve kayda geçirileceği** üzerinde düşünün.
10. Sonucusu ama en önemlisi, **bir şeyler yanlış gittiğinde** nasıl tepki vereceğinizi düşünün. Kriz anında sakin kalınması, firma ve çalışanları korumak için doğru adımların atılması önemlidir. Öyleyse hazırlıklı olmak büyük bir fark yaratacaktır.



## Yapılması ve Yapılmaması Gerekenlere Örnekler

Burada ICC üyeleri tarafından verilen bazı örneklere yer verilmektedir, ancak işletmenizin karşı karşıya kalabileceği belirli risklere karşılık kendi “yapmanız ve yapmamanız gerekenler” listenizi kendiniz hazırlamalısınız.

### Örnek 1:

#### Çalışanlar İçin Kontrol Listesi

- Bu bilgiyi **NEDEN** paylaşıyorum  
(Bu bilgiyi paylaşmak için yasal bir gerekçem var mı?)
- Bu bilgiyi **KİMİNLE** paylaşıyorum  
(rakip veya potansiyel bir rakip mi?)
- NEYİ** paylaşıyorum  
(rekabet açısından hassas bir bilgi mi?)
- Bu bilgi başka bir rakibin pazardaki davranışlarını **ETKİLEYEBİLİR Mİ?**  
(Etkiliyor ise paylaşmayın)
- Bu bilgiyi paylaşmak dışarıdan **NASIL** görünür ve **NASIL** bir izlenim uyandırır?
  - Basında veya Haberlerde nasıl görünür?
  - Size “doğru” geliyor mu?
  - Müşterinin yerine kendimi koyduğumda, kendimi aldatılmış hisseder miydim?
- Firmanın kararlarını tek taraflı olarak almış olduğunuzu **İSPATLAYABİLİR MİYİM?**
- Bunun yasal olduğundan **EMİN MİYİM?** Eğer değilseniz, avukatınıza danışın.

**Şüpheye düşerseniz... YARDIM İSTEYİN.**



## Örnek 2:

### Hangi unsurların rakipler ile rekabete aykırı bilgi değişimi olarak nitelendirilebileceğine yönelik kılavuz

- Rakiplerle, hukuki bir gerekçe olmaksızın fiyatlama, üretim, müşteriler ve pazar hakkında gayri resmi şekilde olsa bile konuşmayın. Uygulama hukuki bile olsa mutlaka hukuki danışman görüşü alın.
- Fiyatlama, üretim, müşteriler ve pazar hakkındaki kararları sadece siz vermelisiniz.
- Aşağıdaki konular hakkında rakiplerle konuşmayın:
  - Çalıştığınız veya çalışmayı düşündüğünüz tedarikçiler, müşteriler veya yükleniciler hakkında ya da
  - Satış yapmayı düşündüğünüz pazar veya pazara giriş tarihiniz hakkında.
- Rekabet açısından hassas konulara girilmesi halinde sektörel toplantılardan ayrılın: ayrıldığınız hususunun toplantı kayıtlarına geçirilmesini sağlayın.
- Konuyu derhal yönetiminize raporlayın.
- Rekabeti engelleyici ya da rekabeti engelleyici olup olmadığından emin olmadığınız konularda her zaman açıkça konuşun, birine danışın.

## Örnek 3:

### Sektörel iletişime yönelik kılavuz

- Rakiplerle fiyatlama, piyasalar, üretim seviyeleri, müşteriler ve rekabete yönelik diğer bilgilere ilişkin hassas konularda tartışmak rekabeti kısıtlayıcı veya hukuka aykırı olabilir.
- Ticari birliklere girmeden ya da buralardaki üyelikleri yenilemeden önce hukuki danışmanlık hizmeti alın ve söz konusu birliğin rekabete kurallarına uygun olduğundan emin olun.
- Her bir ticari birlik toplantısına veya tele konferansına girmeden önce toplantı gündeminin bir örneğini edinin. Rakip firmalar toplantı gündemi verilmemesi halinde toplantıya katılmamalıdır. Ticari birlik toplantı notlarının gözden geçirilmesini ve herhangi bir hata halinde raporlanmasını sağlayın.
- Ticari birlik aktivitelere katıldığınızda dikkatli olun – meydana gelebilecek tartışma tiplerine karşı tetikte olun.
- Uygun olmayan bir konuşmanın ortaya çıkması halinde oradan ayrılın ve ayrıldığınıza ilişkin bilginin kayıtlara geçmesini sağlayın.
- Herhangi bir vaka anında derhal şirkete (uyumlu ilgili görevliye, hukuki danışmana veya iş uyum programında tanımlı diğer bir kişiye ya da çok küçük bir teşebbüs iseniz herhangi bir yönetim üyesine) bildirimde bulunun.

# ICC - KOBİ'LERE YÖNELİK UYUM GELİŞTİRME KILAVUZU

## Daha fazla bilgi için

İşbu KOBİ'lere yönelik rekabet kuralları uyumu hakkındaki Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) kılavuzu ("KOBİ'lere yönelik kılavuz") ile daha büyük teşebbüslerde olduğu gibi şirketinizin ve çalışanlarınızın kuralları anlaması ve hem etik hem de hukuki şekilde hareket etmelerinin sağlanması amaçlanmaktadır.

Bu konu hiçbir zaman daha önemli olmamıştır. KOBİ'lere yönelik bu kılavuz hukuki bir "rehber" değildir ya da size hukuki tavsiye vermemektedir. Bu kılavuzun amacı, şirketinizi haberdar olması gereken alanlarda kısaca bilgilendirmek ve rekabet uyumuna dair güvenilir bir yaklaşım geliştirmeniz konusunda size yardımcı olmaktır. İşbu Kılavuz etkili bir şekilde, 3 tehlikeli alanı, uyumun 5 kuralını ve ICC'nin En İyi On ipucunu içermektedir.

Daha fazla tavsiye isteyen teşebbüsler ICC Rekabete Uyum Kılavuzu'nun 'tamamını' incelemeli ve bağımsız hukuki danışmanlık hizmeti almalıdır.

<http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Areas-of-work/Competition/Antitrust-compliance-toolkits-for-companies-of-all-sizes/>

## Milletlerarası Ticaret Odası Hakkında

ICC, temel misyonu açık ticareti ve yatırımları desteklemek, işletmelere yaşadıkları zorluklar hakkında yardım etmek ve işletmeleri yükselen şekilde entegre olan dünya ekonomisinin fırsatları ile buluşturmaya çalışmak olan dünya çapında bir sivil toplum örgütüdür.

Özel girişimin tüm sektörlerdeki faaliyetleri ile ilgilenen ICC'nin dünya çapındaki iletişim ağına 6 milyonun üzerinde teşebbüs, 130'dan fazla ülkede faaliyet gösteren ticaret odası ve işletme birliği dahildir. ICC üyeleri, teşebbüslerin yaşadığı sorunları ve ICC'nin bakış açısını ilgili devlet kurumlarına iletmek üzere ülkelerindeki ulusal komiteler vasıtasıyla çalışmaktadırlar.

ICC uluslararası boyutta ticarete ilişkin görüşlerini ve önceliklerini Birleşmiş Milletler, Dünya Ticaret Örgütü, G20 ve diğer hükümetler arası forumlarla olan aktif bağlantıları aracılığıyla iletmektedir. ICC üye teşebbüslerdeki 3.000'e yakın uzman, bilgilerini ve tecrübelerini, belirli iş konularında yarattıkları ICC duruşunu oluşturmak üzere kullanmaktadır. [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

Telif Hakkı©2015 Milletlerarası Ticaret Odası (ICC)

İşbu kolektif çalışmadaki tüm telif hakkı ve diğer fikri mülkiyet hakları ICC'ye aittir, bununla birlikte üçüncü kişilerin vaka analizi ve en iyi uygulama gibi alıntılara yönelik mevcut hakları saklıdır. ICC, bu çalışmanın aşağıdaki şartlarda çoğaltılmasını ve dağıtılmasını teşvik etmektedir:

- ICC, belgenin başında kaynak ve telif hakkı sahibi olarak ©Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) şeklinde gösterilmeli ve mümkünse tarih bilgisi verilmelidir.
- Ticari amaç güden herhangi bir değişiklik, uyarılma veya çeviri için ya da herhangi bir ticari kullanım için veya herhangi bir şekilde diğer bir kurumun veya kişinin işbu metnin sahibi olduğuna veya ilişkili olduğuna dair bir imada bulunması halinde açık ve yazılı izin alınmalıdır.
- Çalışma, ICC internet sayfasına (belgenin kendisine değil) bağlanan aşağıdaki link dışında başka bir internet sayfasından çoğaltılamaz veya ulaşılamaz.

İzinler ICC'den [ipmanagement@iccwbo.org](mailto:ipmanagement@iccwbo.org) e-posta adresi aracılığıyla talep edilebilir.

# ICC REKABET UYUM KILAVUZU



ICC Rekabet Uyum Kılavuzu, işbu KOBİ'lere Yönelik Kılavuzun hazırlanmasında temel alınmıştır. İşletmelere yönelik olarak işletmeler tarafından tasarlanan ICC Rekabet Uyum Kılavuzu, güçlü bir uyum programı kurmak veya mevcut olan uyum programını sağlamlaştırmak isteyen farklı ölçekteki teşebbüsler için pratik rekabet uyum rehberi sunmaktadır.

22 Nisan 2013 tarihinde Varşova'da 5. ICC Rekabet Politikası Yuvarlak Masası'nda duyurusu yapılan ICC Rekabet Uyum Kılavuzu birçok dilde yayımlanmış olup aşağıdaki adresten ücretsiz olarak erişilebilmektedir.

<http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Areas-of-work/Competition/Antitrust-compliance-toolkits-for-companies-of-all-sizes/>

**ICC** INTERNATIONAL  
CHAMBER  
OF COMMERCE  
The world business organization

33-43 avenue du Président Wilson, 75116 Paris, France

T +33 (0)1 49 53 28 28 F +33 (0)1 49 53 28 59 E [icc@iccwbo.org](mailto:icc@iccwbo.org) [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

