

ERP Yazılım Alanındaki Gelişmelerin Rekabet Hukuku Kapsamında Değerlendirilmesi

Av. Haluk İnanıcı

02.01.2015

Rekabet Hukuku kapsamında; Kurumsal Uygulama Yazılımları (EAS) içindeki en önemli bölümü teşkil eden *Kurumsal Kaynak Yönetimi* (Enterprise Resource Planning-ERP) yazılımlarıyla ilgili pazar analizi yapılırken durağan bir iş alanından bahsedilmediğinin göz önünde tutulması zorunludur. Ekonomik büyüme ve teknolojik gelişmelerle çok yakın ilişki içinde bulunan bilgisayar programı/yazılım alanı çok hızla değişen, hayli fazla dinamiğin etkilediği bir alandır. Yazımızda bu dinamiklerin en önemlilerine göz atmak istiyoruz.

Ekonominin Gelişmesi

“*Yeni Ekonomi*” ve “*Bilgi Toplumu*” gibi kavramlar ekonomi literatürüne özellikle 80’li yıllardan itibaren girmiştir. Yeni Ekonomi’yi “*Enformasyonun başat olduğu ve bilginin gittikçe yoğunluk kazanan şebekeler vasıtasıyla iletiildiği küresel bir ekonomi*”¹; “Bilgi Toplumu”nu ise “*Bilginin üretimi, dolaşımı ve paylaşımının topluluk ilişkilerini belirlediği ve sosyal değer yarattığı toplum*”² olarak açıklayabiliriz. Diyebiliriz ki, “Yeni Ekonomi/Bilgi Toplumu”nun tam kalbinde “*Bilişim Teknolojileri*” onun da kalbinde “*Yazılım*” bulunmaktadır. Yazılım bir yandan bilişim teknolojilerini geliştirmekte, bu alanın ekonomi içindeki payını artırmakta; diğer yandan da bilişim teknolojileri vasıtasıyla diğer tüm ekonomik ilişkileri yatay ve dikey olarak değişime/gelişime tabi tutmaktadır. Bugün için “yazılım” olmaksızın bir iş sürecinin veya toplumsal bir faaliyetin yürütülmesi neredeyse imkânsız gibidir. Bu nedenle yazılım ve yazılım hizmet sektörünün büyümesi, doğrudan “*ülke ekonomisinin büyümesi*” ile yakın ilişki içindedir. Bu etkileşim diğer sektörlere göre daha hızlı cereyan etmektedir. Ülke ekonomisinin büyüdüğü dönemlerde yazılım sektörü büyüme oranı üzerinde büyümekte, küçülme dönemlerinde ise öncelikle yazılım hizmet sektörü küçülmektedir. Ancak bu genel değerlendirmenin yazılım sektörünün büyümesi veya küçülmesini açıklamak için her zaman yeterli olmayabileceğini de göz önünde tutmak gerekmektedir.

Bunun birinci nedeni ülkedeki sektör verilerinin, toplayan kuruma göre farklılıklar içermesi ve güvenilir kaynakların azlığıdır. En önemli nedeni ise, Türkiye’de yazılım sektörünün boyutunun (örneğin toplam yazılım sektörü satışlarının gayri safi yurt içi hasılaya oranı) gelişmiş ve birçok gelişmekte olan ülke ile karşılaştırıldığında çok küçük olmasıdır. Birçok ülkede bu oran %2-3 ve üzerindeyken Türkiye’de binde oranlarıyla (2-3) ölçülmektedir. Bu büyük fark, aynı zamanda sektörün potansiyelini göstermektedir. Dolayısıyla Türkiye’de ekonomik büyüme ile orantılı ve belki bir miktar üzerinde seyreden yazılım sektörü büyüme hızı, ileride çok daha yüksek düzeyde gerçekleşebilir. Şu

¹ Sinan Ülken, “*Yeni Ekonomide Rekabet Kuralları*”, Rekabet Kurumu, Perşembe Konferansları, Mayıs 2000, s.3

² Fuat Alican, *Dünyada ve Türkiye’de Yazılım Sektörü*, İletişim Yayınları, 2006, s.42

ana kadar sektörün karşılaştırılan başka gelişen ülke sektörlerinden çok daha küçük kalmasının nedeni; sektörün dünyada geliştiği ve ülkelerin çoğunun bu alana büyük yatırım yaptığı doksanlı yıllarda, Türkiye'deki ekonomik ve siyasi istikrarsızlığın da etkisiyle ülkede yazılım sektörü başarı faktörlerinin oluşmaması nedeniyle aradaki farkın açılmasıdır. Dolayısıyla 2000'li yıllarda başlayan genel ekonomik büyümenin, atılım ve yatırımların artarak yazılım sektörüne yansması doğal olacaktır. Tek parti hükümetinin sağladığı teşviklerle, AB müktesebatı kapsamında yapılan eylem planlarıyla önünü daha iyi görebilen, rekabet ve verimlilik oranları yükselen özel sektörün, bilişim yatırımlarını artırması, Türkiye yazılım sektörü büyümesinin ivme kazanmasına yol açacaktır. 17-24 Aralık yolsuzluk sürecinin yarattığı olumsuz süreç aşılabılırsa, bunun sonucu olarak yazılım sektörü genel ekonomik büyümenin ve başka ülkelerin yazılım sektörlerinin büyüme oranlarının çok üzerinde bir hızla büyüyebilir. Yine de siyasi ve ekonomik istikrarın bozulması riskini ihmal etmemek gerekmektedir.

Web Tabanlı Yazılım ve Hizmet Taleplerinin Artması

ERP yazılım ürünü pazarında internet kullanımı ve e-ticaretin yaygınlaşması, işletmelerin mağazalarındaki ürünleri ve ürünlere ilişkin stok ve teslimat bilgilerini sistemli olarak takip etme ihtiyaçları, bu ihtiyaçlarını gelişen çağa ayak uydurarak web bazlı sistemlerden takip etme talepleri neticesinde; önümüzdeki zamanda özellikle B2B, B2C gibi alanlarda büyüme beklenmektedir. İş Yönetim Sistemi Yazılımlarına olan talep her geçen gün artmakta ve ilgili pazar büyümektedir.

Sektörel Bazda Gelişme

Ayrıca Kurumsal Uygulama Yazılımları alanında, sektörel alanlarda uzmanlaşma başlamıştır. Süreç içinde sektör bazlı Kurumsal Uygulama Yazılım alanları gelişecek ve sayıları artacaktır. Giderek ERP yazılım ürünü pazarı altında alt ürün pazarları oluşacaktır.

Teknolojik Gelişme ve Yakınsama

Yazılımın yukarıda belirttiğimiz toplumu değiştirme gücü bir diğer deyişle teknolojik devrim, bir yandan telekomünikasyon, yayıncılık, bilişim teknoloji sektörleri arasındaki sınırları kaldırırken diğer yandan yakınsama³ sürecine uygun karmaşık yeni yazılım veya teknolojik ürünler de ortaya çıkarmaktadır. Özetle, klasik mal ve hizmet sektörünün "Ürün Pazarı" kavramı yeni çıkan karmaşık ürünler için yetersiz kalabilmektedir. Bu gelişim bizi yeni ürün pazarları ile de tanıştırmaktadır. Hatta bununla kalmamakta "Teknolojik Yenilik Pazarı/Geliştirilecek Ürünlerin Pazarı"⁴ gibi henüz gelişmemiş ürünler ilişkin pazar tanımını getirmektedir.

Rekabet hukuku açısından hatırlatmak gerekir ki, teknoloji yoğun sektörlerde rekabet, geleneksel sektörlerdeki rekabete göre farklılıklar⁵ içermektedir.

Marka Bağımlılığı

³ Ilgaz Sarıoğlu, "Dijital Ücretli TV Yayıncılığı ve Rekabet Hukuku," Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri, No:37, s.1

⁴ Yrd.Doç.Dr. Ayşe Odman Boztosun, "Rekabet Hukukunun Teknolojik Yeniliklerin Teşvikinde Rolü," Rekabet Kurumu, Perşembe Konferansları, No:17, s.198

⁵ Ali İhsan Çağlayan, "Rekabet Hukukunda Pazar Gücünün Önemi ve Ölçülmesi," Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri, No:26, s.44

Müşterilerde özel bir marka bağımlılığı yoktur. İhtiyaçlarına karşılık veren ve kendileri için özel olarak geliştirilmiş/adapte edilmiş yazılımları tercih etmektedirler. Müşterilerin bölgesel bir ayrımı söz konusu değildir ancak yoğunluk, İstanbul, Ankara gibi büyük şehirlerde toplanmaktadır.

Yazılımın, hizmet verenin veya tayin edeceği servis sağlayıcının serverında bulunacağı, ticari firmaların uzaktan bağlanarak yazılımdan yararlanacağı; Hizmet olarak yazılım modeli (SaaS) gibi küresel eğilimlerin Türkiye’de yaygınlaşması, zaten olmayan marka bağımlılığının önünde ek bir engel oluşturacaktır. Bunun en büyük nedeni, bu modelde sadece aylık düşük sabit ücretler olduğundan, başta büyük bir lisans bedeli ödemeyen kullanıcıların memnun olmadıkları takdirde tereddütsüz ve kolaylıkla sağlayıcı değiştirebilmesidir.

Yazılım Lisans Sözleşmeleri

Teşebbüslerin dağıtım konusunda imzaladıkları uzun vadeli sözleşmeler yoktur ancak müşterilerle genel olarak süresiz lisans sözleşmeleri imzalayarak yazılımın kullanma hakkını süresiz olarak temin etmekte, yıllık periyotlarda bakım destek sözleşmeleri imzalanmaktadır. Ancak yeni gelişen Cloud/Bulut, SaaS hizmetleriyle müşterilere içinde süreli yazılım kullanma lisans hakkını da içeren, “Yazılımlara uzaktan erişim ve abone olma suretiyle” hizmet sunumu (Hizmet olarak yazılım/SaaS) gelişmekte, taleplerin bu yönde artacağı beklenmektedir. Bu yeni yöntemde müşteri sadakati ve bağımlılığının, yukarıda belirtildiği gibi daha da azalması öngörülmektedir.

Yazılım Kullanma Lisans Satışı Sonrası Hizmetler

Yazılım kullanma lisans satışı sonra hizmetler, ana firmalar tarafından verilebildiği gibi, bayiler, çözüm ortakları, partnerler vasıtası ile de verilmektedir. Satış sonrası hizmetler genellikle “bakım ve güncelleştirme” hizmetleriyle birlikte verilmektedir. Güncelleştirme hizmeti, kullanma lisansı satılan yazılımın, versiyonu yenilendikçe lisans sahibi firmaya bu yeni versiyonu da temin etme hakkını, imkânını vermektedir. Bu hizmet modelinin de süreç içinde gelişmekte olduğu görülmektedir.

Teknolojik Gelişmeye Bağlı Yeni Tüketici Talepleri

Mobil teknolojiler ve tabletlerin yaygınlaşması sonrası EAS pazarında mobilite odaklı yeni talepler oluşmaktadır.⁶ Bu talepleri karşılayacak yeni ürünlere ve dolayısıyla yeni AR-GE yatırımlarına, çalışmalarına ihtiyaç vardır. Bu konuda yerli yazılım firmaları, yabancı yazılım firmaları karşısında dezavantajlı durumdadır.

Yazılım sektörü tamamıyla “inovasyon”⁷ kavramı üzerinde şekillenmektedir. Yazılımda inovasyon, yeni iş modelleri, yeni ihtiyaçlar, yeni ürünler tarif etmek ve buna uygun yazılımlar geliştirmek olarak ifade edilebilir. İnovasyonu ise sermayesi, teknik alt yapısı çok güçlü olan, yatırım yapma potansiyeli olan yazılım firmaları gerçekleştirebilmektedir. Bu alandaki yoğunlaşmalar ise yeni “inovasyon” imkânı yaratacaktır. İnovasyon bir yandan yazılım ürünlerini güçlendirir, geliştirirken diğer yandan çözüm ortakları ile birlikte yeni bir ivme yaratacak, çözüm ortaklarının bu inovasyon üzerine yeni yazılımlar, yeni çözümler, yeni hizmetler geliştirmesine

⁶ Fuat Alican, age, s.101

⁷ İnovasyon terimini “Teknolojik Yenilik” olarak kabul edebiliriz. Belirtmek gerekir ki, her teknolojik yenilik patent konusu olmaz. Ama her patent bir “teknolojik yenilik” gerektirir.

imkân verecektir. Özetle, inovasyonlar mevcut EAS pazar hacmini büyütecek, ürünleri çeşitlendirecek, rekabet ortamını geliştirecek rol oynayacaktır. Bu çerçevede son dönemde e-Devlet kapsamında ortaya çıkan e-Fatura, e-Saklama, e-Arşiv, e-Defter ve benzeri özel entegratörlük işlemlerinin; bağımsız niteliklerine rağmen EAS pazarın bütünleyen yeni ürün pazarları olduğuna dikkat çekmekle yetiniyoruz.

Yukarıda belirttiğimiz teknolojik birikimlerin birleşmesi sonunda, mevcut ürünlerde teknolojik yeniliklerin yapılması, belirli alt yazılım alanlarında veya sektörel uygulamalarda uzmanlaşma imkânı ortaya çıkacak, özellikle firmalar arası rekabet ortamı güçlenecek ve bunun sonunda lisans ve hizmet bedellerinde gerçek rekabet koşulları ortaya çıkacaktır. Tüketici lehine ortaya çıkacak başlıca gelişmeleri özetle belirtmek gerekirse: Ekonomik ve teknolojik açıdan güçlenecek firma, müşterilerinin esas işleriyle bütünleşmiş, onların verimlilik ve rekabetçiliğine daha fazla katkıda bulunan, birbirleriyle entegre biçimde çalışan, küresel standartlarda ama ülkedeki çözüm ve dağıtım ağının genişliği sayesinde tüm Türkiye’de müşteri sesine yakın olan, yerel farkları gözetken, eskisinden daha kaliteli, yarattığı sinerji sayesinde daha ekonomik, işletmelerin gereksinimleriyle daha iyi örtüşen ürün ve hizmetleri tüketicilerin kullanımına sunacaktır. Bu da daha önce belirttiğimiz gibi firmaların, sektörlerin ve ulusal ekonominin daha verimli olmasına ve dünyada daha rekabetçi hale gelmesine katkıda bulunacaktır.

Süreç, küçük ve orta ölçekli şirketlerin güçlenip büyüyerek küresel rekabete katılmasına, büyük kurumların gereksiz yazılım harcamalarını ve israflarını azaltmasına (pahalı ve birçok modülü kullanılmayan bazı gereğinden büyük yazılımlar, özellikle büyük kurumlarda çok ciddi israflara neden olabilmektedir) ve bu olumlu gelişmeler sayesinde ülke ekonomisine ivme kazandırmasına yardımcı olacaktır. Bu sayede ERP yazılımları kullanan her sektörden firmaların geliştirdiği ürünler ve sunduğu hizmetler, sağlanan kalite ve verimlilik sayesinde son tüketicilere daha ucuz ve daha kaliteli, çeşitli nihai ürün ve hizmetler olarak yansıtacaktır.

Daha kaliteli ve çeşitli ürünler sunan ve küresel yabancı firmalarla rekabet edebilen bir yerel yazılım firması, diğer yerel yazılım firmalarının da yapıları, ürünleri ve hizmet iyileştirmeleri için büyük motivasyon oluşturacak, sektördeki rekabete kalite açısından ivme kazandırarak tüketicilere katkıda bulunacaktır. Daha fazla firmanın daha kaliteli ürünler sunabilmesi, tüketicilerin kaliteli hizmetleri daha ucuz fiyatlarla temin edebilmesine yardımcı olacaktır. Şu anda küresel yabancı firmaların fiyatları yerel firmalara göre çok daha yüksektir. Teknolojik olarak rekabette ara kapanırsa ve ürün ve hizmetlerin kalitesi artırılırsa firmaların isim bilinirliği ve bunu fiyata yansıtma yetenekleri azalacak, kullanıcı firmaların seçenekleri artacak, bu da fiyatların ülke genelinde daha rekabetçi hale gelmesine neden olacaktır.

Yazılım firmaları sadece yazılım kullanma lisansı satmaz, aynı zamanda kullanıcıların ihtiyaçlarının karşılanması için bayilere, çözüm ortaklarına katma değeri artıran, verimlilik sağlayan bir platform sunar. Yazılım geliştirme platformlarının büyümesi, gelişmesi, çeşitlenmesi; mevcut bayi, çözüm ortakları, partnerler vasıtasıyla tüketicilere, ticari firmalara sunulan yazılım ürün ve hizmetleri çeşitliliğini artırması; müşteriler arasında, sunulan tüm alternatifler karşısında

araştırma yapma ve seçme özgürlüğünü geliştirecektir.

Teknolojik alt yapının güçlenmesi, müşteri bazlı özel çözüm imkânlarının gelişmesi ile ticari firmalar birçok fonksiyonunu kullanmadıkları pahalı yazılımlar yerine, ihtiyaçlarına uygun yazılım çözümlerini alma imkânına kavuşacaklardır.

Son bir iki yıldır yaygınlaşmaya başlayan Cloud/SaaS/Bulut adıyla anılan hizmet; yazılım kullanma lisanslarının abonelik şeklinde satıldığı ve yazılımların müşteri ortamında değil, bu hizmeti verenin temin ettiği servis sağlayıcılarda tutulduğu, lisanslama ve hizmet modelidir. Halen endişe yaratan “güvenlik sorunları” aşıldığında gelecekteki hizmet modelinin **SaaS** olacağı şimdiden anlaşılmaktadır. Bu konuda gelişmiş ülke firmaları çok avantajlı durumdadırlar. Ancak yukarıda belirttiğimiz teknolojik gelişme ve bu süreçte inovasyon yaratma imkanları gelişmiş ülke ve gelişmiş ülkeler arasındaki makası da daraltmaktadır; yerli ERP yazılımlarının da Bulut hizmeti şeklinde lisanslanabilmesi için büyük imkân yaratmaktadır. Bu alanda firmalar arası işbirlikleri, teknoloji transfer anlaşmaları da çeşitlilik yaratacak, rekabet ortamını geliştirecektir.

Yeni küresel eğilimlerin en önemlilerinden olan ve sektördeki tüm iş yapma paradigmasını değiştirecek **hizmet olarak yazılım** (SaaS), kullandığın kadar ödeme (baştan yüksek lisans bedeli değil aylık düşük ücretler) imkânı sağladığı ve bilişim ürün ve hizmetlerinde önemli tasarruflara imkan verdiği için özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlere daha önce erişemedikleri ya da yeterince verim alamadıkları bilişim ürün ve hizmetlerine çok daha ekonomik koşullarda ve kolay bir biçimde erişim imkanı sağlamaktadır. Yukarıda belirttiğimiz çerçevede önümüzdeki süreçte SaaS ürünleri alanında da rekabetçi bir ortam oluşacaktır.

Özetle; önümüzdeki dönemde Rekabet Kurumu, kendisine yapılan izin başvuruları veya soruşturmalar veya menfi tespit değerlendirmeleri esnasında başta ERP ürün pazarı olmak üzere tüm yazılım ürün pazarlarında çok kapsamlı ve ayrıntılı pazar/ürün araştırmaları yapma ihtiyacı duyacaktır.