

REKABET DERGİSİ

COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume: 23

Sayı/Number: 1

Haziran/June 2022

Cihan Tigan Anısına...

E-ISSN 2651-4990
ISSN 1302-552X

 **REKABET
KURUMU**

ISSN 1302 -552X

E-ISSN 2651-4990

REKABET DERGİSİ

COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume:23 • Sayı/No:1 • Haziran/June 2022

Altı ayda bir yayımlanan hakemli dergi
Refereed journal published semi-annually

REKABET KURUMU ADINA SAHİBİ
OWNER ON BEHALF OF PUBLISHER TURKISH COMPETITION AUTHORITY
Bırol KÜLE

SORUMLU MÜDÜR / MANAGING DIRECTOR
Dr. Mehmet Fazıl ÖZKUL

EDİTÖRLER / EDITORS

Metehan HACIMUSTAFAOĞLU
Dilara Nur Cansu ISLAM
Muhammed Ali BEKTEMUR

YAYIN KOMİSYONU / EDITORIAL BOARD

Haluk Recai BOSTAN
Ferhat TOPKAYA
Zeynep MADAN
Metehan HACIMUSTAFAOĞLU
Nimet ALACAPINAR
Dilara Nur Cansu ISLAM
Muhammed Ali BEKTAMUR

YAYIN SEKRETERİ / PUBLISHING SECRETARY

Özlem ERDOĞAN

DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

Prof. Dr. İzak ATİYAS (Sabancı Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet BARCA (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Prof. Dr. Lale DAVUT (Emekli Öğretim Üyesi)
Prof. Dr. Ercüment ERDEM (Avukat)
Prof. Dr. Celal GÖLE (Atılım Üniversitesi)
Prof. Dr. Nihat IŞIK (Kırıkkale Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmail KIRCA (TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi)
Prof. Dr. Fuat OĞUZ (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Prof. Dr. Ergun ÖZSUNAY (Emekli Öğretim Üyesi)
Prof. Dr. Turgut TAN (Bilkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Erol TAYMAZ (Orta Doğu Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Metin TOPRAK (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Unal ZENGİNOBUZ (Boğaziçi Üniversitesi)
Doç. Dr. Mahmut YAVAŞI (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Fatih Cemil ÖZBUĞDAY (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Hamdi PINAR (Bilkent Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Murat ŞAHİN (İzmir Demokrasi Üniversitesi)

YÖNETİM YERİ / MANAGING OFFICE:

Üniversiteler Mahallesi 1597. Cadde No: 9 06800
Bilkent-Çankaya/ANKARA

Telefon-Faks / Telephone-Fax: (90) 312 291 44 44 - (90) 312 291 40 00

E-posta / E-mail: rekabetdergisi@rekabet.gov.tr

Web Adresi / Web Address:
<https://dergi.rekabet.gov.tr>

Basım Tarihi / Publication Date: Temmuz 2023 / July 2023

Baskı / Print: Tekses Ofset Matbaacılık Ltd. Şti. (0312) 341 66 19

Rekabet Dergisi, Rekabet Kurumu tarafından altı ayda bir yayımlanan hakemli bir dergidir. Rekabet Dergisi'nde, rekabet hukuku, politikası ve sanayi iktisadî alanlarındaki Türkçe veya İngilizce özgün makalelere, vaka yorumları ve benzeri görüşler ile haberlere yer verilmektedir. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazarlar sorumludur; bu düşünce ve görüşler Rekabet Kurumu açısından bağlayıcılık teşkil etmez.

Competition Journal is a refereed journal published semi-annually by the Turkish Competition Authority. Competition Journal, publishes original articles, case comments and news in Turkish and English in the field of competition law, policy and industrial organization. Any opinions expressed in the Competition Journal represent solely the views of contributing writers and not necessarily those of the Turkish Competition Authority.



Sevgili Cihan,

Berber olduğumuz beş yıl boyunca bize ve kurumumuza çok şey kattın. Güler yüzün, güzel yüreğın, pozitifliğin, çalışkanlığın ve işine olan bağlılığınla tanıdık seni.

Bizler için mesai arkadaşından öte bir dost, bir kardeş, bir abi gibiydin. Gidişinin hissettirdiği acıyı tarif edebilmek çok güç.. Aslında iş arkadaşımızı değil, bir parçamızı kaybettik biz. Geride bir dolu yaşanmışlık ve yeri doldurulamayacak bir boşluk bırakarak ayrıldın aramızdan. Seni çok özlüyoruz. Bil ki, hep güzel anılarla hatırlayacağız ve yaşatacağız adını. Nurlar içinde yat.

İÇİNDEKİLER

Anticompetitive Labour Market Concentration in Eu Law

AB Hukukunda Rekabet Karşıtı İşgücü Pazarı Yoğunlaşması

Nezir Furkan KIRAN / 8

Erken İslam Tarihinde Rekabet Hukuku Uygulamalarının İzleri Üzerine Tespit ve Düşünceler

*Reflections and Findings on the Traces of Competition Law Practices in
Early Islam*

Alper Fevzi KARA / 56

Potential Effects of Decentralisation Current on Eu Competition Law Enforcement

*Merkeziyetsizleştirme Akımının AB Rekabet Hukuku Uygulaması
Üzerindeki Potansiyel Etkileri*

Fatih Buğra Erdem & Jurgita Malinauskaite / 150

Yayın İlkeleri ve Makale Yazım Kuralları

Publication Policy and Notes for Contributors / 200

ÖNSÖZ

2000 yılından bu yana yayın hayatında olan Rekabet Dergisi, 4054 sayılı Rekabet Kanununun getirdiği yeniliklerin anlaşılmasının yanı sıra ve rekabet hukuku ile iktisadi alanlarına yaptığı katkılarla da, rekabet kültürünün ülkemizde yaygınlaştırılmasında önemli bir misyon üstlenmektedir. Yılda iki defa yayımlanan Dergimizin bu sayısında üç eser yer almaktadır

Dergimizin bu sayısında yer alan ilk çalışma, Kurumumuz uzmanlarından Nezir Furkan KIRAN tarafından kaleme alınmış olup son yıllarda rekabet hukuku literatüründe sıkça kendisine yer bulan ve yakın zamanlı rekabet soruşturmalarına da konu olmuş işgücü pazarlarını odağına almaktadır. Çalışma, Avrupa Birliği rekabet otoritelerinin yoğunlaşma işlemlerine yönelik yürüttükleri analizlerde işgücü piyasasının da dikkat alınıp alınmaması gerektiği sorusuna yönelik teorik ve pratik bir mütalaa alt yapısı sunmaktadır. Ayrıca çalışma kapsamında, işverenlerin monopson gücü ve işgücü pazarlarının kendine has özellikleri incelenerek bu anlamda bir yoğunlaşma kontrolünün gerekliliğine ve uygunluğuna yönelik bir değerlendirme de yapılmaktadır. Yazar, ulaştığı sonuçlarda işgücü piyasasının yoğunlaşma işlemlerine yönelik hâlihazırdaki hukuki çerçevede Avrupa rekabet hukukuna ve rekabet otoritelerinin uygulamalarını çok yönlü bir bakış açısıyla ele almış ve işgücü piyasalarının rekabetçi kalabilmesi açısından kısa ve uzun dönemde atılabilecek adımları kapsamlı bir şekilde değerlendirmiştir.

İkinci çalışmamız, “Erken İslam Tarihinde Rekabet Hukuku Uygulamalarının İzleri Üzerine Tespit ve Düşünceler” başlığına haiz, rekabet uzmanı Alper Fevzi KARA tarafından yazılmıştır. Sıra dışı bir çalışma niteliğindeki bu makalede, İslam’ın modern rekabet hukuku

açısından önemi ve yansımaları incelenmiş ve bu bağlamda geçmiş ile günümüz arasında teorik kuramlara dayalı bağlantılar kurulmaya çalışılmıştır. Ayrıca çalışma ideal piyasa düzenine yönelik çok boyutlu bir bakış açısı sunabilme gayreti içine girmiş ve okuyucuya bu bağlamda farklı bir perspektif sunabilmeyi hedeflemiştir.

Üçüncü ve son çalışmamız ise Dr. Fatih Buğra ERDEM tarafından kaleme alınmış “Merkeziyetsizleştirme Akımının AB Rekabet Hukuku Uygulaması Üzerindeki Potansiyel Etkileri” isimli makalesi makalesidir. İlgili çalışmada “merkeziyetsizleşme” olgusunun temel olarak rekabet hukuku ve politikası yönünden etkilerinin değerlendirilmesi ve bu alana özgü hukuki bir altyapı oluşturulabilmesine yönelik, bilhassa Avrupa Birliği rekabet hukuku uygulamaları ekseninde temel tartışmalar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Dijital adalet ve blok zincir teknolojilerinin de irdelendiği bu çalışmada yazar, özellikle blok zinciri tabanlı projelerin entegrasyonu ile ortaya çıkan dijital adalet kavramına odaklanarak AB rekabet hukukunun üç aşamalı merkeziyetçilik akımını değerlendirmektedir.

Rekabet Dergisi Editörleri

Anticompetitive Labour Market Concentration in Eu Law

Received 21 January 2023; accepted 27 April 2023
Original Article

Nezir Furkan KIRAN^{1,2}

Abstract

Labour markets have been increasingly examined in the competition law literature in recent years. Despite the fact that studies are mainly on the collusion of employers, monopsony power of employers and the effects of mergers in labour markets also started to draw attention. Although studies on the monopsony power and the effects of mergers in labour markets are mostly encountered in the US, the interest in these issues will sooner or later spread to the EU. In this regard, this study examines whether labour markets must be a part of the merger control assessments of EU competition authorities. In order to answer this question, this study looks at the notion of buyer power and analyses whether the legal framework and case law in the EU facilitate or hinder enforcement that focuses on the detrimental effects of buyer power. With the findings on buyer power, the study subsequently explores the monopsony power of employers and the peculiarities of labour markets to conclude on the necessity and the suitability of merger control. This study also attempts to point out practical issues such as the determination of the extent to which the competition authorities should limit themselves for labour market assessments.

Keywords: *Competition Law, Labour Markets, Mergers and Acquisitions, Monopsony Power, Employer Concentration*

¹ Competition Expert, Turkish Competition Authority (Rekabet Uzmanı, Rekabet Kurumu).Orcid No: 0000-0002-6891-5763.

² This article is based on master's thesis presented by the author at University of Amsterdam.

AB Hukukunda Rekabet Karşıtı İşgücü Pazarı Yoğunlaşması

21 Ocak 2023'de alındı; 27 Nisan 2023'de kabul edildi.
Araştırma Makalesi

Nezir Furkan KIRAN

Özet

İşgücü pazarları, geçtiğimiz yıllarda rekabet hukuku literatürü içerisinde çalışmalara konu edilmeye başlanmıştır. Her ne kadar bu çalışmalar genel olarak işverenler arasındaki uzlaşmalara ilişkin olsa da son zamanlarda işverenlerin monopson gücü ve işgücü pazarlarındaki birleşmelerin etkileri de ilgi çekmeye başlamıştır. İşverenlerin monopson gücü ve işgücü pazarlarındaki birleşmelerin etkileri konulu çalışmalara henüz çoğunlukla ABD'de rastlanılıyor olsa da bu konulara olan ilginin er ya da geç AB'ye sirayet edeceği açıktır. Tüm bu gelişmeler göz önünde bulundurularak, işbu çalışma kapsamında, işgücü pazarlarının AB rekabet otoritelerinin yoğunlaşma kontrolü değerlendirmelerinin bir parçası olması gerekip gerekmediğine yönelik soru incelenmektedir. Bu soruyu cevaplamak adına çalışma, alıcı gücü kavramını incelemekte ve AB'deki yasal çerçeve ile içtihadın alıcı gücünün rekabet karşıtı etkilerine odaklanan bir uygulamayı destekler nitelikte mi yoksa engeller nitelikte mi olduğunu analiz etmektedir. Alıcı gücüne ilişkin tespitlere yer verildikten sonra çalışma kapsamında, işverenlerin monopson gücü ve işgücü pazarlarının kendine has özellikleri incelenerek bu anlamda bir yoğunlaşma kontrolünün gerekliliğine ve uygunluğuna yönelik bir sonuca varılmaya çalışılmaktadır. Ayrıca çalışma kapsamında, rekabet otoritelerinin işgücü pazarlarına yönelik değerlendirmelerinin sınırlarının belirlenmesi gibi bazı pratik sorunlar da tespit edilmeye çalışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Rekabet Hukuku, İşgücü Pazarları, Birleşme ve Devralmalar, Monopson Gücü, İşveren Yoğunlaşması

INTRODUCTION

While many think that antitrust law originates on the sole aim of taming monopolies regarding their conduct on product markets, one of the very first ideas to legislate against monopolies is also based on their power in input markets. This buyer power could be used against another undertaking that sells a product. However, it can also be used in the labour markets against workers who sell their labour to undertakings. Indeed, Senator Sherman underlined the idea that a monopoly “*commands the price of labor without fear of strikes, for in its field it allows no competitors*” (US Congressional Record, 1890). Despite the existence of the idea on detrimental effects of monopsonies in labour markets, the first examples of enforcement related to labour markets in the US was surprisingly aimed at anticompetitive effects of worker collaborations instead of buyer power of undertakings (Hovenkamp 1988, p. 950). This twist has been criticized by economists expressing that antitrust laws “*aimed at capital but hit labor*” (Vahesaan 2019, p. 769). Subsequently, new acts have introduced a *labour exemption* for the US antitrust laws, in which the right of collective bargaining of workers is exempted from antitrust enforcement (Greenslade 1988, p. 170).

However, another debate has emerged. Some authors approached the labour exemption with a broad interpretation and argued that agreements among undertakings that restrict labour market competition cannot be prohibited unless they intended to restrict competition in product markets (Jerry & Knebel 1984, p. 174). Similarly, others suggested antitrust laws have no intention at all to regulate labour market competition (Hoffman 1983, pp. 1-2). These minority opinions have been proved wrong in the next decades. Indeed, many courts in the US have accepted that agreements among employers are within the scope of antitrust laws even without any effect in product markets (Stutz 2018, p. 3). Nevertheless, enforcement activities were very rare even in the US where the courts explicitly recognized anticompetitive effects in labour markets. One research revealed that only 3% of cases in the US were related to labour markets in the last 60 years (Naidu & Posner 2019, p. 3). In the EU, if similar research would be conducted, the percentage would be quite smaller since there were just a couple of cases in total.

Although there was no particular attention to labour markets for a quite long time in competition law, this trend started to change after the developments in the US at the beginning of the 2010s. Starting with Silicon Valley cases that focused on no-poaching agreements among tech giants³, practitioners and scholars realised that labour as input could easily be a subject of antitrust enforcement. Nevertheless, the hesitant approach of enforcers around the globe has continued until the end of the decade. But in the meantime there were several research that elaborately offered most of the labour markets -contrary to popular opinion- are highly concentrated and there is an underenforcement (Matsudaira 2014, pp. 99-102; Stutz 2018, p. 6). These findings drew attention of political leaders and become a part of their political campaigns (“The White House-Statement”, 2021) with the help of macroeconomic facts such as the declining labour share of income (Autor, Dorn, Katz, Patterson & Reenen 2017, p. 25). Today, it seems like the interlude of enforcement in the US came to an end with the rising numbers of investigations about no-poaching and wage-fixing agreements launched by the US Department of Justice (DOJ). DOJ’s announcements on its website regarding labour market investigations show that at least 10 investigations have been launched in 2021⁴.

On the other hand, it could be mentioned that the EU jurisdiction has been silent on the matter until recently. Labour market and competition law interaction examined by the national competition authorities (NCAs) and Court of Justice of the European Union (the Court) was only based on collective agreements/bargaining of workers/unions. Where there is no explicit labour exemption like in the US, the Court chooses to interpret EU law to exempt worker unions and their agreements from the scope of competition rules (Biasi 2018). A more recent controversy is on the status of gig workers and their right to collectively bargain. After a few decisions by the Court did not help to sweep uncertainty, European Commission (the Commission) initiated the preparation of guidelines about collective agreements

³ Such as the cases against Adobe [United States v. Adobe Sys. Inc., No. 10-CV-01629 (D.D.C. 2010)] and eBay [United States v. eBay, Inc., 968 F. Supp. 2d 1030 (N.D. Cal. 2013)].

⁴ These cases include criminal investigations. For an example case see <https://www.justice.gov/atr/case-document/file/1373776/download> (Retrieved March 30, 2023)

regarding the working conditions of solo self-employed people⁵. Apart from these developments, above mentioned inaction about anticompetitive conducts of undertakings in labour markets started to disperse. The first indicator of the EU's attention is that several NCAs published studies and opinions on the issue (Portuguese Competition Authority 2021; OECD 2019a; OECD 2019b). Besides, a few numbers of (ongoing) cases around the EU prove that agreements between undertakings might restrict competition in labour markets under Article 101 of TFEU⁶. Moreover, the Commission is hinting that it will be an active participant of competition law enforcement in labour markets in near future ("Speech by Margrethe Vestager", 2021).

Whereas enforcement towards horizontal agreements has started, there is still a missing part of this picture both in the US and in the EU. Due to the fact that authorities still have not introduced any integration of labour market assessment into their merger control regimes yet (Angerhofer & Blair 2021, pp. 2-3). This *status quo* is problematic if authorities aim to sustain competitive labour markets since the undertakings that are prohibited to make agreements on competitively sensitive matters about workers can reach similar results with mergers. Indeed, the existence of unnoticed effects of mergers on workers might be common due to the absence of any systematic scheme of competition authorities to analyse them.

Within this context, this study aims to examine the necessity and the extent of merger control regarding the labour markets, especially under the EU Merger Regulation (EUMR). Thus, the study needs to examine the EU competition rules regarding mergers. But, since in labour markets undertakings are buyers of the labour, the buyer side of the markets is also important. Therefore, the first chapter will

⁵ The Commission's Press Release at https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_6620 (Retrieved October 15, 2022).

⁶ See Portuguese Competition Authority's Precautionary Measure Decision at <https://www.concurrences.com/en/bulletin/news-issues/may-2020/the-portuguese-competition-authority-imposes-on-the-national-football-league-a> (Retrieved October 14, 2022); Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, *Transitarios*, Case S/0120/08 (2010); Court of Hertogenbosch, LJN: BM3366 HD 200.056.331 (2010); Autorité de la concurrence *Décision n° 16-D-20 du* (2016); Competition and Markets Authority, *Conduct in the Modelling Sector*, Case CE/9859-14 (2016).

start by looking at the notion of the buyer/monopsony power in competition law. Moreover, to be able to mention a proper merger control regime that considers labour markets, the first key question is whether mergers, which have anticompetitive effects in the input markets (such as labour markets) but not in the output markets, can be deemed unlawful under EU law. The first chapter will answer this question by examining the merger guidelines and the case law of the Commission.

After revealing that EU law paves the way for controlling mergers that are only harmful to input market competition, the study will examine whether the competition law is the suited tool to sustain competitive labour markets or not. This requires understanding how the monopsony power of undertakings realizes in labour markets. In simple terms, employers with monopsony power have the power to affect wages and working conditions of workers, and employment levels (CEA 2016). Therefore, the detrimental nature of monopsony power in the labour markets is clear.

The fundamental reasons that cause monopsony power are based on two distinct grounds. The first and the important reason for the lack of competition comes from employer concentration (Mellman 2019, p. 3). Hence, the methods to measure it and the important studies will be relayed. The second source of monopsony power in labour markets is frictions such as search friction which requires workers to spend a long time and put lots of effort to find jobs even in relatively competitive markets (Naidu, Posner & Weyl 2018, p. 553). This study will examine these two sources of monopsony power and ask the question of whether competition rules are the right tool to tackle both.

After elaborating on the necessity and suitability of enforcement against mergers that create or strengthen monopsony power in the above-mentioned chapters, the last chapter will look at the challenges and practical aspects of a merger assessment that will keep busy enforcers in their possible early practices. In this regard, the ongoing debates on consumer welfare and potential policy choices that wait before the European competition authorities will be discussed. Consequently, practical matters on how a labour market can be defined and which methods are appropriate to assess the effects of

the merger in the relevant market will be examined. The last chapter will be concluded with possible efficiency arguments that merging undertakings might use.

It should be highlighted that this study prefers to explore the necessity of merger control in labour markets on the ground of traditional competition law and economics ground rather than finding its reasoning in the socio-political sphere, which is a different aspect of the competitive labour market discussion and worthy to research in a different study.

1. BUYER POWER AND MERGER REVIEWS

Most markets have complex structures that include more than one transaction before products can be sold to the final customer. Thus, undertakings might have a dual role in the different levels of the market as both buyers and sellers. While most of the literature focused on the seller role of the undertakings and their market power as sellers, this dual role of the undertakings might also create buyer power. Buyer power can be broadly defined as “*market power on the purchasing side of the market*” (Doorn 2015, p. 72). According to the Commission’s approach, the emergence of buyer power is seen where the buyer(s) have a big share of the purchasing of the upstream suppliers’ output (OECD 2008, pp. 9-10). It might also stem from the strategic advantages of the buyer (Ezrachi & Ioannidou 2014, p. 69). This affects upstream suppliers’ ability to switch to other buyers and forces them to stick with the same buyer(s). Unsurprisingly, this enables buyer(s) to easily affect the competitive terms in the market, such as the input prices since they have the ability to withhold purchases even though they do not exercise this power in all cases. However, contrary to the consensus on the detriment of seller power, we cannot mention a general opinion on the effects of buyer power in the literature. Whereas some scholars focus on the “angelical features” of buyer power, others prioritise its “diabolical” character (Daskalova 2016, p. 34). For this study, firstly, it is important to understand what distinguishes between the good and the evil of buyer power. With the help of this distinction, the study will be able to focus on harmful buyer power and search for how the legal framework has been structured.

1.1. Buyer Power and Monopsony

The term buyer power includes two key concepts, monopsony power and countervailing power. These concepts are distinguished according to the structure of the market and the effect of the use of buyer power (Chen 2008, pp. 247-248). The criterion of market structure is firstly related to the number of buyers. According to the classical economic model of monopsony, monopsony power will be seen in a market with a sole buyer. This buyer could face a great number of suppliers with no market power or a monopolist with substantive influence (Anchustegui 2017, p. 33). However, monopsony power cannot be limited to markets that have just a single buyer. The Commission states that in a market with a large buyer and a limited number of competitive buyers, a large buyer might still have monopsony power (OECD 2009, p. 256).

There are more grey areas as well. According to Chen (2008, p. 247), where the buyer has the ability to reduce the input price below “a supplier’s normal selling price”, the distinction between monopsony power and countervailing power arises from the market power of suppliers. If the suppliers do not have a substantial market power, then the buyer power is monopsony power. This monopsony power is used by reducing the number of purchases to affect the input prices. It is important to understand the mechanism here for the distinction below. Monopsony power is not used in bargaining but imposed by the buyer as a “take-it or leave-it offer” which means the buyer sets the conditions of the market (Anchustegui 2017, p. 34). This mechanism is deemed as a mirror image of monopoly in the input markets, which reduces competition and output to the detriment of the seller (Kirkwood 2019, p. 2). In case there is perfect competition among suppliers without market power and thus the price of the market is competitive, monopsony power is assumed to decrease the prices below the competitive level (Chen 2008, p. 247).

On the other hand, if the market has suppliers with substantial market power, buyer power needs to be examined as a countervailing power. This countervailing power can be referred to as bargaining power as well (Doorn 2015, p. 78). In theory, a buyer with countervailing power will have the ability to affect the terms of the transaction to its advantage. However, the assumption here is that the buyer will

not actually lower its purchases from the suppliers since it has no benefit to doing it, unlike in the case of monopsony. Nevertheless, the buyer will use this probability as an instrument to bargain against the parties with market power. This is procompetitive since the prices in the market with powerful suppliers can be assumed as over the competitive level and it is presumed that countervailing power will reduce it to closer but still over the competitive price level (Kirkwood 2019, p. 3).

From this point on, the study will mostly exclude countervailing power from its scope. This is based on the asymmetric power of employers against employees and the idea that employees are fragmented suppliers with no market power, which points to monopsony power and will be elaborated on in the next chapter. It can only be speculated that in a highly unionized market, workers might have a substantial market power that might legitimize employers' use of buyer power as a countervailing power. However, the percentage of workers who are union members is in decline for many years globally (OECD 2022). This indicates that it is hard to mention a bilateral market power in the labour markets. Hence, the main issue of buyer power in the labour markets is and will continue to be related to monopsony power.

1.2. EU Legal Framework and Case Law on Buyer Power in Mergers

In theory, mergers might not only strengthen or create seller power but also they might generate buyer power. Therefore, while for the great majority of merger cases, the fundamental concern is the ability of the new firm to increase output prices or decrease the quality etc., for some mergers competing buyers might merge and gain the ability to charge lower input prices and reduce their purchases (Hemphill & Rose 2018, p. 2079). In this regard, examining whether the EU merger control framework and case law offer any guidance on buyer power is substantial. Also, it requires looking at a key discussion embedded in the consideration of buyer power. Should the authorities block a merger solely on the ground of buyer power and its effects in the input market or do they also need to find adverse effects in output markets?

Starting with the legal framework, the EU competition law does not offer detailed primary or secondary legislation on buyer power

specifically. The Council Regulation 139/2004 on the control of concentrations between undertakings (the EUMR) is the main legislation on the merger regime at the EU level. In the case of a concentration with Community dimension, the Commission examines the merger if it “*would significantly impede effective competition, in the common market or in a substantial part of it, in particular as a result of the creation or strengthening of a dominant position*”. Since this general framework under the EUMR does not offer any distinction for buyer side effects, we can conclude that the significant impediment to effective competition (SIEC) test is also valid for mergers that generate buyer power.

Where the EU law remained silent on buyer side effects on mergers in the EUMR, yet it offers a framework in the Guidelines on the assessment of horizontal mergers (Horizontal Guidelines)⁷. Horizontal Guidelines states that the Commission controls mergers to prevent firms from significantly increasing their market power to the detriment of customers⁸. It also explicitly states that both suppliers and buyers can have market power⁹. Yet it is seen from paragraphs 11 (c) and 12 that the general approach of the Horizontal Guidelines to the buyer power is structured on the buyer power that acts as a countervailing factor. Indeed, countervailing power of buyers vis-à-vis the merged suppliers constitutes one of the primary factors that are examined to assess the effects of the mergers.

Nevertheless, the Horizontal Guidelines did not abstain from pointing out the detrimental effects of buyer power. Under the

⁷ Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers does not include a monopsonistic theory of harm that can be used to prevent exploitative conducts of undertakings towards employees that are not undertakings. Because the customer foreclosure theory of the non-horizontal Guidelines takes the suppliers in their capacity as rivals. So the possible anticompetitive harm here is the foreclosing of the market for rival undertakings and raising their input costs. This approach does not offer guidance for labour markets. Nonetheless, it does not create any obstacles for enforcement. In any case, horizontal mergers have more potential to bring subtle anticompetitive harms. For this reason, this study focuses on horizontal mergers. This approach can also be supported by the fact that employers who compete for the same labour are horizontal competitors regardless of their product market activities.

⁸ Commission, ‘Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings’ OJ C 31, 5 February 2004, para 8.

⁹ Horizontal Guidelines, para 8.

heading of “Mergers creating or strengthening buyer power in upstream markets”, the possibility for the Commission to analyse anticompetitive buyer power has been illustrated. The formulation regarding buyer power is the same as the SIEC test of the EUMR since it states that “*a merger that creates or strengthens the market power of a buyer may significantly impede effective competition, in particular by creating or strengthening a dominant position.*”¹⁰ Paragraph 61 of the Horizontal Guidelines also reveals the theory of harm that the Commission will take into account. Accordingly, the merged entity might reach a market power that enables it to reduce its purchase of inputs. Reduced purchases might cause a reduced output which will eventually raise the prices for consumers. It has been also stated that this effect is more likely where the suppliers are fragmented. The focus on fragmented upstream sellers brings the labour markets to mind. One can argue that labour markets are as fragmented as a market can be. In this sense, the Horizontal Guidelines’ approach to buyer power is suited to use in merger cases that affect labour markets.

Yet, the Horizontal Guidelines also sets an alternative outcome of buyer power. According to this, if a reduced cost of input emerges without any harm to downstream competition or total output, product prices for the final consumers might decrease. This efficiency-based alternative is the most controversial part of the Horizontal Guidelines for buyer power. It has a different approach than DOJ and FTC Horizontal Merger Guidelines (US Guidelines). US Guidelines elaborated on the monopsony power of buyers. But more importantly, it states that “*Nor do the Agencies evaluate the competitive effects of mergers between competing buyers strictly, or even primarily, on the basis of effects in the downstream markets in which the merging firms sell.*”¹¹ Put differently, US Guidelines explicitly offers an approach that might prioritise the effects in the input markets and on the sellers rather than the effects in the output markets. Some commentators considered the choice of US Guidelines to be consistent with the views that suggest competition law protects competitive process, and consumer welfare actually indicates “welfare of trading partners” (Hemphill & Rose

¹⁰ Horizontal Guidelines, para 61.

¹¹ U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, Horizontal Merger Guidelines <https://www.justice.gov/atr/horizontal-merger-guidelines-08192010> (Retrieved 22 August, 2022)

2018, p. 2091). Also, the US agencies were clear on the fact that harm of the merger to the final consumer is not an essential requirement to forbid the transaction. Stucke & Steinbaum (2018) refer to several cases as examples where the US agencies prosecuted mergers that affect solely upstream suppliers without harm to consumers. Besides these, proposals in the US to amend laws to explicitly make merger control regimes cover monopsony power have not been considered necessary since it is accepted that the laws already covered buyer side power concerns (Hovenkamp 2022, p. 7). Nevertheless, FTC and DOJ announced a new process to modernize their merger guidelines to clarify, among other things, how they should address the impact of monopsony power, including labour markets (“FTC-Press Release on Illegal Mergers”, 2022).

Thus, it can be asked that contrary to the US approach if the Commission’s understanding requires an anticompetitive effect on the output market and a rise in the prices for the final consumers to prevent a merger even when it has anticompetitive outcomes in the input markets. This is particularly important for labour markets since as will be seen below some argue that not every restriction that decreases worker welfare also decreases consumer welfare (Hafiz 2019, p. 391). The Horizontal Guidelines do not offer any clear position of the Commission on the issue. Thus, the study will focus on the case law of the Commission.

The Commission’s approach to the buyer and seller market dilemma can be examined in two parts. Firstly, under the Commission’s early and output market oriented case law where the Commission examined effects in input markets to the extent they are relevant to the competition in the output market. And secondly, recent case law with a more flexible approach where the Commission shows it can focus solely on input markets when it is necessary.

The first part of the case law consists of three main cases, namely *Kesko/Tuko*¹², *Rewe/Meinl*¹³ and *Carrefour/Promodès*¹⁴. All three cases are related to the food retailing sector where large retailers/wholesalers

¹² *Kesko/Tuko* (Case No IV/M.784) Commission Decision (1997) OJ L 110.

¹³ *Rewe/Meinl* (Case No IV/M.1221) Commission Decision 1999/674/EC (1999) OJL 274, para. 76.

¹⁴ *Carrefour/Promodes* (Case No COMP/M. 1684) Notification (2000) OJ C 164.

with buyer market power operate. Firstly, *Kesko/Tuko* decision of the Commission needs to be examined since one reason to block the proposed transaction was, *inter alia*, buyer power. This case was about the proposed concentration of two retail/wholesale sellers of daily consumer goods and speciality goods operating in Finland. The Commission defined three distinct relevant markets, namely “the retail market for daily consumer goods; the market for cash-and-carry sales of daily consumer goods; the markets for procurement of daily consumer goods.”¹⁵ The Commission also stated that even though every product on its own can create a different procurement market, since the pattern of demand for these products and level of concentration in the market is the same, there is no necessity to assess the effects of the merger on each product¹⁶. According to the Commission merged entity would represent 55% of the Finnish retail market and 50-75% of the relevant procurement market. This would have meant that a supplier’s only option to guarantee a shelf space is to have an agreement with the merged entity¹⁷. Moreover, undertakings’ market power in the output market and their private labels have been seen as factors of increasing buying power. In this sense, the case offers a logic on how buyer and seller power can interact with each other when one undertaking has both (Turk & Anchustegui 2021). Consequently, the decision relied on the fact that the merged entity will increase its buyer power which eventually harms retailers but most importantly by having lower prices from retailers, the merged entity might create entry barriers for competitors that cannot able to receive low purchasing prices¹⁸. In other words, despite its elaboration on buyer power, the Commission has placed the output market at the centre of the case and examined the procurement market as a subordinate issue. With these findings, the Commission did not accept the offered commitments and blocked the merger.

Another food retailing case of the Commission that includes buyer power assessment was *Rewe/Meinl*. While defining the markets, the Commission identified the differences between the input and output

¹⁵ *Kesko/Tuko* (Case No IV/M.784) Commission Decision (1997) OJ L 110, para. 17.

¹⁶ *Kesko/Tuko* (Case No IV/M.784) Commission Decision (1997) OJ L 110, para. 34.

¹⁷ *Kesko/Tuko* (Case No IV/M.784) Commission Decision (1997) OJ L 110, para. 34.

¹⁸ *Kesko/Tuko* (Case No IV/M.784) Commission Decision (1997) OJ L 110, para. 134/153.

markets. Where the traditional product markets, the primary focus is on consumer demand, the Commission highlighted that to define the procurement market, “*producers’ flexibility in changing output and the alternative outlets open to them*” need to be examined. The Commission tried to determine the dependent proportion of turnover of suppliers that would make the buyer essential. According to suppliers, having 22% of their turnover from one buyer was the threshold. Put differently, that level means replacing the sale channel would cost heavy financial losses for suppliers¹⁹. Next, the Commission considered the merged entity’s position in both the procurement market and distribution market. It stated that suppliers do not have many ways to find an alternative buyer. Furthermore, the merged entity is not dependent on any supplier. Similar to *Kesko/Tuco* decision, the Commission takes the interaction between the input and output markets as a factor that strengthens the merged entity’s buyer power in the procurement markets²⁰. Nevertheless, the proposed merger has been approved since the parties committed to maintaining independence from each other in the distribution and procurement markets²¹.

Although it is yet another retail market case, *Carrefour/Promodès* was in a different vein among the cases in which the Commission examined buyer power. In *Carrefour/Promodès* although the proposed merger would not have directly resulted in a significant market power on the distribution market, the Commission still analysed the effects of buyer power on the suppliers and indirectly on the downstream market²². Very similar to its *Rewel/Meinl* decision, the Commission again determined the proportion of turnover of suppliers that could create a ‘threat point’²³. This means for a particular supplier if the threat point has been reached, the buyer can exert buyer power by exploiting the supplier’s economic dependence. Analysis in the case

¹⁹ *Rewel/Meinl*, (Case No IV/M.1221) Commission Decision 1999/674/EC (1999) OJL 274, para. 101.

²⁰ *Rewel/Meinl*, (Case No IV/M.1221) Commission Decision 1999/674/EC (1999) OJL 274, para. 115.

²¹ *Rewel/Meinl*, (Case No IV/M.1221) Commission Decision 1999/674/EC (1999) OJL 274, para. 115.

²² *Carrefour/Promodes* (Case No COMP/M. 1684) Notification (2000) OJ C 164.

²³ *Carrefour/Promodes* (Case No COMP/M. 1684) Notification (2000) OJ C 164, para. 52.

produced the exact same percentage as the *Rewe/Meinl* decision, 22% of the turnover. The peculiarity here is that the Commission did not calculate the general buyer power of the merged entity in the market but it calculated the economic dependence of particular suppliers vis-à-vis the buyer (Anchustegui 2017, p. 171). Moreover, the decision does not grant any methods on how to assess possible exploitation of suppliers, and the approved commitments of the parties addressed the buyer power only in an indirect way (Anchustegui 2017, p. 181).

In this sense, these three well-known cases do not offer a conclusive outcome on the question if the Commission would still prevent a merger in a case where there is no effect in the downstream market. These early cases while showing that the Commission took the effects of the upstream market into account, also prove the Commission's tendency to examine these effects to the extent they are relevant to the competition in the downstream market.

Yet, after above mentioned decisions were published, authors such as Doorn and Ezrachi & Ioannidou suggested that under the EU law, it is possible to intervene in buyer power even when there is no consumer harm. Doorn (2015, p. 168) particularly referred to the Commission's contribution to OECD Roundtable on Monopsony and Buyer Power. The Commission acknowledged that the priority focus should be on consumer welfare in its competition law enforcement (OECD 2008, p. 255). But it also refers to *Sovion/Südfleisch* case where the undertaking holds buyer power without any downstream market power (OECD 2008, pp. 256-257). The proposed concentration in *Sovion/Südfleisch* was between undertakings whose operations were related to buying pigs and cattle from farmers to process, produce and sell meat products²⁴. The Commission established its focus on the possible risks of exploitation of farmers through low purchasing prices and restrictions on the number of purchases. Although it concluded that farmers have enough alternative buyers and there will be no exploitation in this sense, this case showed that exploitation of suppliers might be deemed as anticompetitive on its own (Anchustegui 2017, p. 299).

On the other hand, Ezrachi & Ioannidou (2014, p. 73) framed their argument on how the goals of competition policy can overcome the narrow monopsony model. For the authors, the Court already widened the goals of competition policy with more emphasis on the market structure and the process of competition rather than traditional consumer welfare, especially with the *T-Mobile*²⁵ and *GlaxoSmithKline Services Unlimited v Commission*²⁶ cases where the Court explicitly stated that consumer welfare and consumer prices are not the only goals of competition policy²⁷. In *T-Mobile*, a meeting between mobile telephone network operators in the Netherlands was examined. Competitors exchanged sensitive information on remuneration paid to dealers, which is not directly related to prices paid by the end users. This brought questions about whether a practice which does not have a direct effect on end users can be prohibited under the Article 101 of TFEU. The Court ruled that competition rules aim to protect both the interest of individual consumers and competitors but also “*the structure of the market and thus competition as such.*”²⁸ On the other hand, in *GlaxoSmithKline Services Unlimited v Commission*, the Court overruled the General Court’s decision arguing prevention of parallel trade is not a restriction of competition under Article 101 of TFEU since damage to consumer welfare is vague. The Court stated that to deem an agreement anticompetitive, the relation to consumer welfare is not an indispensable factor. And the Court ruled that the protection of Article 101 of TFEU is not limited to the interests of competitors and consumers but it also protects “*the structure of the market and, in so doing, competition.*”²⁹

²⁵ Case C-8/08 *TMobile Netherlands BV v Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit* [2009] ECR I-4529.

²⁶ Joined Cases C-501/06 P C-513/06 P C-515/06 P and C-519/06 P *GlaxoSmithKline Services Unlimited, formerly Glaxo Wellcomeplc v Commission* [2009] ECR I-9291.

²⁷ *British Airways* case might be referred for a similar approach where the buyer side conducts of the dominant firm investigated: Case C-95/04 P *British Airways v Commission* [2007] I – 2375, para. 106.

²⁸ Case C-8/08 *TMobile Netherlands BV v Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit* [2009] ECR I-4529, para. 38.

²⁹ Joined Cases C-501/06 P C-513/06 P C-515/06 P and C-519/06 P *GlaxoSmithKline Services Unlimited, formerly Glaxo Wellcomeplc v Commission* [2009] ECR I-9291, para. 63.

The latest case law of the Commission on mergers seems influenced by the above mentioned ideas of Doorn and Ezrachi & Ioannidou on consumer harm, and also the case law of the Court on the goals of competition policy. The Commission, unlike its early case law, in its relatively recent *Aurubis-Metallo Group Holding* merger decision, paved the way for input market oriented enforcement by stating that “[t]he Commission notes that the Merger Regulation and the Horizontal Merger Guidelines do not preclude the Commission from intervening in buyer power cases where direct harm to consumers cannot be demonstrated. The legal test of the Merger Regulation is whether the merger can significantly impede ‘competition’, which includes the protection of the competitive process, even if it cannot be demonstrated that such reduction of competition affects consumer welfare.”³⁰

In conclusion, this chapter illustrates that the legal framework for concentration under the EUMR and merger guidelines do not offer detailed rules regarding anticompetitive buyer power. Nonetheless, Horizontal Guidelines’ approach towards detrimental effects of buyer power in markets with fragmented suppliers looks very suited for enforcement in labour markets. On the other side, the Commission’s traditional position centred on downstream markets might create obstacles for enforcement in labour markets. Yet, with the *Aurubis-Metallo Group Holding* decision, the Commission clearly stated that it acknowledges the theory of harm that does not require showing the harm to consumer welfare.

This novel twist in the case law of the Commission is crucial for labour markets since it paves the way for cases that solely focus on the harm of buyer power. But stepping into the labour territory is not easy due to its differences from the traditional input markets. This is why this study will examine the factors that can make a labour market anticompetitive in the next chapter. This examination aims to decide whether the competition law is the right tool to tackle the buyer power of employers.

2. MONOPSONY POWER OF EMPLOYERS

2.1. Monopsony Power in Labour Markets

In labour markets, the term monopsony has been used to indicate that undertaking(s) have the ability to lower or suppress wages and working conditions of workers (CEA 2016, p. 2). Put differently, a labour monopsony is not necessarily related to the number of employers in the market but is understood with their market power as buyers of labour (Rose 2019, p. 1).

In a competitive labour market, undertakings continue to hire new workers, as long as the marginal cost of hiring an additional worker is not above the additional revenue that the additional worker produces, in other words, the marginal revenue product of labour (Ünsal 2016, p. 431). In this hypothetical competitive market, the wages of workers are determined by the market itself, since an undertaking cannot unilaterally set lower wages. Such conduct would end up in that particular undertaking losing all of its workers to other employers (CEA 2016, p. 2). However, the reality brings many obstacles to reaching a competitive labour market. Obstacles to reaching a competitive market might stem from different sources. For instance, unlike the theory, in practice, different workers will demand different wages because of their distinct personal costs, such as a long commute to the workplace (Manning & Petrongolo 2017, pp. 2905-2906). These obstacles and their sources will be examined below. What matters is the fact that their outcome is the same. They push the labour market to the monopsony.

Where the labour markets diverge from the competitive structure and come closer to monopsony, it is accepted that undertaking(s) face an upward-sloping labour supply curve (Ünsal 2016, p. 432). This indicates two important results. Firstly, in this market, the undertakings are able to affect wages by changing their labour demand. So, they are wage-setters. Secondly, with every new hire of undertakings, they need to pay higher wages to both new and existing workers. This means the marginal cost of the recruit is more than the average labour cost. Consequently, undertakings tend to limit their hiring and pay lower wages compared to competitive markets. Even

though reduced employment is expected to lower the output of the monopsonist undertaking and create a loss of revenue, reduced costs by recruiting less labour still result in more profit (CEA 2016, p. 2). However, this might decrease production and increase unemployment. Workers that are ready to work for a competitive wage might end up in less productive undertakings or not be hired at all (Hemphill & Rose 2018, p. 2083). After all, it is obvious that the worker welfare is decreased and the result is very similar to the notion of deadweight loss in product markets (Masterman 2016, p. 1406). Inefficient allocation of labour has even wider harmful results for the economy.

While these adverse effects of monopsony in labour markets are examined by scholars in depth, competition enforcement in this field was rare, if not absent at all. There are many reasons why competition enforcement in this field is rare. First of all, the notion of consumer welfare standard, which was at the centre of competition law enforcement for many years, does not embrace worker considerations (Masterman 2016, pp. 1400). The clear link between consumer welfare and product prices pushed the competition authorities to solely allocate their enforcement to product markets. The second and most notable reason for inaction relies on the idea that labour markets are competitive, which is an inaccurate assumption. Although the classical theory of monopsony suggests that monopsonies are rare, recent research showed that monopsony power in the labour markets is quite common (Matsudaira 2014, pp. 100-102). The research argues that in many labour markets employers have the ability to suppress wages (Naidu et al. 2018, p. 537).

Lastly, competition law traditionally abstained to be a part of worker protection since it is assumed that this objective is sufficiently fulfilled by labour and union laws (Naidu et al. 2018, pp. 542-543). Today, it is known that this is not the case. Labour laws that aim to sustain decent wages and working conditions have been undermined by gig economies (Naidu et al. 2018, p. 543). Union laws and collective bargaining rights in this sense are more efficient to overcome monopsony power since it is already proven that in the sectors unionisation rate is higher, employer concentration is lower and wages are higher (Marinescu, Ouss & Pape 2019, p. 2). Yet, union membership and collective bargaining coverage dramatically eroded

in the last decades (OECD 2017). Then, an assumption that workers are under protection thanks to labour and union laws is inaccurate. Under these findings, this study shares the idea that there is a need to use competition law enforcement to tame the monopsony power of undertakings in the labour markets.

However, this sole understanding does not help to activate enforcement, especially for merger control. It needs to be comprehended first what causes the monopsony power problem. Then, it can be asked that if all causes of monopsony power are suited to be examined and solved under competition rules. This study will continue this chapter to answer these questions.

2.2. Sources of Monopsony Power

Various indicators can be used to show the existence of monopsony power in a market or an economy. For instance, labour supply elasticity shows the sensitivity of workers' reactions to changes in their wages (OECD 2020, p. 14). Infinite elasticity of labour supply indicates that workers will leave their jobs (or not start to work) if their wages fall under the competitive level while zero elasticity of labour supply indicates that workers will hold their jobs (or accept the job offers) even when their wages are reduced substantially (Marinescu & Posner 2018, p. 9). Various studies already confirmed that in most labour markets (including digital markets) workers keep at their jobs after their wages decrease. Therefore, labour supply elasticity is low (Marinescu & Posner 2018, p. 14; OECD 2017). While labour supply elasticity is generally measured on labour market-level (such as the level of elasticity for nurses), it can also be measured on firm-level for a particular undertaking's workers to estimate the monopsony power of that undertaking (Webber 2013, p. 2-23). Thus, the effects of different level of labour supply elasticity and monopsony power on the workers of different undertakings can be examined.

Another macro indicator of the monopsony power of employers is the labour share of national income (labour share), which is the percentage of national income allocated to labour compensation (ILO & OECD 2015, p. 2). The last decades showed an alarming decline in the labour share (ILO & OECD 2015, pp. 4-5). One explanation

for this decline might be found in the concentrated product markets where the big undertakings choose to recruit workers with less bargaining power with the help of alternative employment methods. Big undertakings using alternative employment methods are especially apparent in markets driven by rapid technological change (Autor et al. 2017, p. 25-26). Yet, others suggest that the increasing monopsony power is the main reason for the decline in the labour share (Brooks, Kaboski, Li & Qian 2019, p. 29).

These indicators can be used as a tool to detect the markets or economies with a worrying level of monopsony power. However, to commence a competition law enforcement, the reasons for monopsony power should be detected and analysed. The two main sources of employer monopsony are employer concentration and labour frictions. This distinction will be helpful to understand when the competition law is the right tool to use.

2.2.1. Employer Concentration

In traditional markets, buyer concentration is seen as the main source of monopsony power (OECD 2008, p. 256). Where a large percentage of a product is bought by a limited number of buyers, the buyer market is concentrated. With similar logic, if an area that a specific group of workers lives in or commutes to consists of a limited number of employers, it can be concluded that this labour market is concentrated. Therefore, whether labour markets are mostly concentrated is the key question. Certain studies have been carried out to answer this question. Early studies have looked at chosen labour markets to identify the effects of concentrations and monopsony power on specific worker groups such as teachers (Falch 2010) and retail workers (Neumark et al. 2008). These studies offer mixed results for different worker groups. While some of them suggest that concentrated labour markets bring disadvantageous market structure for workers since the reduction of employment (Neumark et al. 2008 p. 416-419), others show that even in a relatively competitive labour market there is monopsony power of employers due to labour frictions (Falch 2010, p. 264). Put differently, distinct features of labour markets might be as important as employer concentration.

Recent studies that will be illustrated below, however, tried to offer a general picture of labour markets and how employer concentration affects workers. Examining these studies is crucial for two reasons. Firstly, to call a merger enforcement activity, it needs to be proven that labour markets are concentrated. Secondly, as this study suggested, the monopsony power of employers adversely affects the wage levels of workers and employment opportunities. Then, if the concentration is the source of monopsony power, one can expect to see in these studies that employer concentration results in wage and employment decline.

Studies in the literature which used different starting points to define the relevant labour markets will be examined below. Regardless of their starting points, their conclusions were more or less the same, employer concentration is quite common and it decreases wages and employment. One of the first studies in this sense calculated average Herfindahl-Hirschman Index (HHI) levels across the US and found that an average level of HHI is higher than 3.000, which points out very concentrated labour markets (Azar, Marinescu & Steinbaum 2017, pp. 10-16). The study has also illustrated the negative correlation between employer concentration and wages. In a moderately concentrated market, 200 points increase in HHI results in a 1.4% decline in wages.

Another study that uses the same method of calculation and takes nearly all occupations across the US into account found that 17% of workers in the US are employed in highly concentrated labour markets and markets for qualified jobs are more concentrated (Azar, Marinescu, Steinbaum & Taska 2018, pp. 11-13). Even though the study finds that the average number of employers in a labour market is 16.5, the average HHI level is 3,953 (Azar, Marinescu, Steinbaum & Taska 2018, pp. 11-13). This is because the calculation method uses job vacancies to calculate the market share of employers and even where many employers hiring, most of the job vacancies are posted by only a few of the employers.

Another study in the US confirms that the general level of concentration in labour markets is high (Benmelech, Bergman & Kim 2018). The study used different scenarios to examine the correlation between concentration and wages. Where the merger activities are used as a tool to show employer concentration, the conclusion was that higher employer concentration leads to lower wages for workers

(Benmelech et al. 2018, p. 3). A case study that uses the data of a real-life merger between two financial corporations showed that wages of loan officers decreased after the merger. To prove that this decrease is attributable to the merger, the study illustrates that after the transaction, wages of the other occupations in the same market and wages of loan officers who work in close cities increased (Mellman 2019, pp. 36-37).

Research on the subject was not limited to the US. Using the data from Portugal, one study confirmed the negative correlation between employer concentration and wages (Martins 2018). Another study in a similar vein used the data of labour markets in France (Marinescu, et al. 2019, p. 2). This time authors' focus was not only on the negative correlation between the wages and concentration but also on how employer concentration affects the number of hires, which is a very vital factor for a competitive labour market. They found an increase of 10% in employer concentration lowers hires by approximately 12.4% (Marinescu, et al. 2019, p. 2).

To fill the gap in EU-level research, using the data of online ads, another study has presented a concentration index for European urban labour markets. The first remarkable result of the study was that HHI levels substantially differ between large and small areas of Europe (Andrea, Anca-Maria, Gabriele, Matyas, Raquel & Fernando 2021, p. 26). Regardless of the different occupations, large areas (such as Berlin and Paris) have a low level of HHI. Conversely, smaller urban areas (such as Dublin and Malta) are more concentrated. This is exacerbated in the Southern and Eastern EU countries. For instance, even the areas with the lowest HHI levels in Lithuania, Romania and Slovakia have HHI levels above 5.000. The study also correlates concentration with two unique outcomes. According to the results, areas with higher HHI levels tend to have higher unemployment rates and lower job satisfaction (Andrea et al. 2021, p. 97).

Considering all these research, it can be concluded that the level of concentration and the severity of its outcomes could differ from area to area and profession to profession. On the other hand, the general results of these studies point out a single direction, which is the existence of highly concentrated labour markets where the workers' wages and employment opportunities have been suppressed. So, if the

monopsony power that suppresses wages and employment emerges from the concentration of employers, this study finds no ground for inaction under competition rules to prevent this concentration from happening. This is a major conclusion for merger control regimes. However, there is a second category of the sources of monopsony power, which is also worth to be examined.

2.2.2. Labour Frictions

While the market power in product markets has been examined in relation to three different reasons, namely market concentration, product differentiation and search frictions; the focus has been always on market concentration. On the contrary, in labour economics, frictions also play a substantial role in assessing market power (Naidu et al. 2018, p. 542).

The main friction in the labour markets originates from the “matching” characteristic of the markets (Kirkwood 2019, p. 7). In a traditional product market, whereas only buyers care about the qualities of the product and the seller, the sellers seldom regard the details of buyers’ personalities and qualifications. In the employment relationship, however, not just the buyer (employer) cares about the personality and qualifications of the worker but also the worker (seller) wants to know if the employer and the job itself are suitable. Since both sides have different expectations from the other side, it has been argued that labour markets are narrower than product markets (Naidu et al. 2018, p. 555). So, this structure limits the options for workers and naturally constitutes monopsony power to some degree, and makes frictions more significant in labour markets than product markets.

Another factor is search frictions (Naidu & Posner 2019, pp. 11-13). Workers can experience information asymmetry. They might have limited information on the available jobs or the details of these jobs, such as the working environment or job description. Due to this asymmetry, some jobs might receive too many applications and the search period for workers can get longer. Also as seen in the EU, the mobility of workers may be suppressed by linguistic and administrative barriers (Arpaia, Kiss, Palvolgyi & Turrini 2016, p. 21). These types

of frictions grant the employer bargaining power vis-à-vis workers, which could be used to suppress working conditions.

Some studies showed that because of this natural structure of labour markets, even in labour markets with plenty of employers and a low level of concentration, monopsony power still exists to some degree (Dube, Jacobs, Naidu & Suri 2020, pp. 44-45). It might be disappointing for supporters of pro-labour enforcement. After all, the competition law's ability to overcome search frictions or information asymmetry is quite limited. If an authority introduces strict merger control for labour markets, there still might be many frictions that can eventually constitute monopsony power. But even the authors who acknowledge that competition law might be an "unwieldy device" to cope with monopsony power due to labour frictions also believe that there is an enforcement gap that opened the way for merger transactions to end up with concentration and suppression of wages (Naidu & Posner 2019, p. 8). After all, even though they are not substantial as labour frictions, product market power might also be based on reasons other than concentration such as product differentiation and search frictions. Then, the question must not be whether the enforcement is necessary or not. Above mentioned research shows it is necessary since concentration can be a major factor of monopsony power. But it could be asked when the competition law enforcement is the most efficient tool to reverse the anticompetitive structure of a particular labour market, which requires further academic research.

Whereas the necessity of controlling the concentration of employers and their monopsony power by enforcing merger control rules is settled in this chapter, many theoretical and practical discussions need to be examined in the next chapter to suggest how European competition authorities can include labour considerations in their merger assessments.

3. ANALYSIS OF MERGERS IN LABOUR MARKETS

Rare examples of merger control cases regarding the labour markets do not rely on traditional market analysis but on special legal powers of authorities to intervene in mergers that create unemployment in a specific industry. "Industrial policy approach" that is seen in France

and South Africa prioritises the public interests rather than bringing an economic approach to the case (Jans 2022, p. 3). Unsurprisingly, the industrial policy approach is under political influence since it considers the socio-political consequences of the merger decision. This study, on the contrary, tries to illustrate the necessity of merger control for labour markets based on purely economic and legal reasoning. This new understanding of merger control in labour markets is quite unexplored. Yet we started to see some examples, even in the EU. For instance, the Netherlands Authority for Consumers and Markets (ACM) has developed a theory of harm in a merger case involving a newspaper publisher and a magazine publisher. The authority assessed whether the merging parties would obtain monopsony power regarding the purchase of journalist services, which would enable the merged entity to lower wages and worsen labour conditions (“Speech by Martijn Snoep on Labour Markets”, 2022). Even though the authority did not find any substantial market power in this regard, this example shows that European authorities started to take the labour markets into consideration in their merger cases.

But even in a jurisdiction where the necessity of controlling the concentration of employers and their monopsony power is settled, competition authorities will still face various challenges. First of all, most competition authorities traditionally rely on the consumer welfare standard in their assessments. Then, it needs to be ascertained in this chapter whether workers can find protection under the current welfare standard. After that, the chapter will look at how should authorities prioritize labour market cases, which is a difficult task that might be keeping authorities back to commence a merger control enforcement for labour markets.

Deciding on which case is worth investigating is the first step. But authorities also will have to analyse the cases with tools that have not been used for labour markets. Thus, this chapter will look at the main components of merger assessment such as market definition and try to illustrate whether any adjustment to current tools is necessary. Lastly, the limits of the prohibition of mergers that have anticompetitive effects will be revealed under the efficiency defence discussion.

3.1. Consumer Welfare Standard and Workers

Welfare considerations in labour markets is fundamentally not an independent issue than what this study illustrated above regarding the case law on buyer power. Thus, it should be answered that whether authorities see anticompetitive results in the buyer markets (labour markets) as a sufficient factor to deem a practice or transaction illegal. Yet for labour markets, this question is even more puzzling since effects on the buyer side are realised on workers, a group of people who do not constitute an undertaking.

Two different approaches can be mentioned for the interaction of labour markets and welfare standards. The first approach suggests that the current understanding of consumer welfare standard is already compatible to enforce competition rules to anticompetitive labour restrictions. This approach firstly relies on the assumption that labour market competition affects product markets as well. Then, it can be assumed that a concentration that decreases the competition in labour markets will also have effects in output markets. These effects are formulated with basic logic. Where the undertakings reach a monopsony power, they will reduce their demand for labour, which will eventually reduce the output of undertakings and increase the prices that consumers pay (Naidu et al. 2018, p. 559). Put differently, even though supporters of this approach acknowledged that workers are not consumers in the classical usage, they emphasise that the harms resulting from monopsony power and monopoly power are not different regarding the reduced output of the undertakings (Hovenkamp 2019a, p. 114). So, by disregarding “consumer label”, this approach suggests that protection under consumer welfare applies to monopsony power as well.

The second approach assumes that there is a gap in the first approach, which is the assumption that restrictions in the labour markets always affect product markets. This is not the case according to others since there might be restrictions that do not yield any harm to product markets. For instance, some argued that if the product market is competitive, then the reduced output of the undertaking with monopsony power will be balanced with the increased output of the other undertakings (Naidu et al. 2018, supra note 93). Others

point out the wage discrimination ability of employers (Hafiz 2019, pp. 391-392). Since employees experience an information asymmetry regarding jobs and wages, unlike the classical monopsony theory, employers can reduce wages by paying lower rates for new recruitment without reducing the hires. If this is the case, reduced output and consumer harm cannot be pointed out in the traditional sense.

These possibilities pushed the authors to offer a new understanding and definition of welfare standards. For example, it is proposed that authorities should consider not only consumer and producer surplus but the mirrored version of these variables in the labour markets, namely worker and employer surplus (Masterman 2016, p. 1401). Thus, worker surplus can be considered as a part of the consumer surplus. Similarly, others argued that where the employers have the power to restrict competition in labour markets, this restriction deprives workers of bargaining power, “*which diminishes their ability to generate wealth as consumers*” (Day 2022, p. 512). In other words, while product market restrictions decrease consumers’ purchasing power in a specific market, anticompetitive restrictions in the labour markets decrease workers’ purchasing power in all markets (Day 2022, p. 512). In this sense, the welfare of workers is not a different category than consumer welfare but a subcategory of it.

In a similar vein, Cengiz (2021, p. 74) highlights that the classical consumer welfare standard overlooks the whole production stage before the products are offered in the output markets. Since this missing stage includes workers, consideration of their welfare is absent in competition law assessments. The author suggests that where consumer welfare increases at the cost of workers’ welfare, the overall outcome for the economy might be negative due to most consumers are also workers (Cengiz 2021, p. 77). Her proposition is to set a “citizen welfare” standard that will consider the welfare of workers in addition to consumers. But this suggestion does not bring a divided category of workers and consumers. Similar to the above-mentioned approach, it acknowledges workers and consumers are in the same group. Hence, a decrease in the welfare of workers is seen as sufficient to deem a practice anticompetitive (Cengiz 2021, p. 89).

After all, it is apparent that both output centred approach and the wider defined welfare approach do not offer a substantial change

in the competition rules. Even the authors who think the consumer welfare standard needs to be changed do not offer an amendment to the laws but just argue that courts and authorities need to revise their approach and legal tests to fairly cover labour market issues (Cengiz 2021, p. 88).

Consequently, these debates did not implicate any need for a major change in the EU's merger control rules to cover the labour markets. As this study concludes above, monopsony power can already be reviewed by authorities. Besides, competition authorities around the world already acknowledged that no-poaching agreements can be anticompetitive without resulting in any harm to consumers (Mellman 2019, p. 19). This clearly indicates that a strict consumer welfare standard does not reign in the practice. Nevertheless, to eliminate the uncertainty that arises from the interpretation of welfare standards, this study advises authorities and courts to acknowledge that workers are also consumers. This does not mean that the peculiarities of labour markets should not be taken into account. However, treating the workers as a completely different category than consumers will always give rise to discussions of balancing the welfare of two different categories of people and complex efficiency arguments from undertakings, which in practice could make merger control rules unenforceable for labour markets.

3.2. Prioritization of Labour Market Cases

Although this study concluded that it is necessary to control mergers that affect labour markets and this control is compatible with the consumer welfare standard, the ambition in the literature towards monopsony power of employers and the existence of concentrated labour markets did not spark any considerable enforcement activity for now. In the EU, there were merger cases in which effects in labour markets are taken into account only related to the particular Member States' legislation regarding the public interest (Posner & Volpin 2020). Even in the US where the protection of workers with antitrust came into prominence, there was no case in which DOJ or FTC blocked a merger transaction due to its effects in labour markets (Posner 2021, p. 77). Nevertheless, some indications show that we are

close to seeing some enforcement examples. For instance, we see a case where the reason to block the merger was, *inter alia*, the possibility of the reduction of payments by the merged entity to suppliers, including medical doctors³¹. Furthermore, it is known that DOJ and FTC started to investigate the effects on workers in their merger cases (Orley 2021, p. 7). FTC has even instructed its staff to examine the effects in labour markets in all the merger transactions before the agency (“GCR-FTC considers workers in deal reviews”, 2018).

FTC’s approach to examining labour markets in all merger cases might bring controversy. Every merger that affects product markets has also the potential to affect labour markets. This means, in theory, every merger filing/investigation before the authorities can be expanded to examine the labour market effects of the transaction. However, it is not realistic to expect the authorities to do that. For instance, European authorities might have drawbacks, especially regarding the effective usage of their resources. The Commission’s data shows that Directorate-General for Competition allocates 11-14% of its total available resources to merger cases and these cases are responsible for 28% of the total time spent on the merger, antitrust and state aid cases (European Court of Auditors, 2020). It can be speculated that the Commission will not be eager to increase these numbers dramatically for labour markets or shift its substantial part of resources from examining product markets to examining labour markets. Thus, to commence a new era of merger control that includes labour markets, a policy that regards efficiency and resources at hand is needed. This requires determining which labour markets might be chosen to be prioritized by authorities.

Various methods can be adapted by authorities. Some authors suggested that where the merging undertakings overlap in both product and labour markets, adding labour markets to the scope of the investigation does not offer obvious benefits since “*labor market harm aligned so closely with product market harm*” (Rose 2019, p. 6). Instead, the suggestion is to investigate labour market effects where the merger includes significant employers that compete for the same type of labour without an obvious product market overlap (Rose 2019, p. 6). However, this approach does not elaborate that how the authorities will remedy the anticompetitive effects in labour markets without even

³¹ *United States v. Anthem, Inc.*, 855 F.3d 345 (D. C. Cir. 2017).

examining it in the cases where there are both product and labour market overlaps. To illustrate, an authority might choose to implement a structural remedy to a merger that creates a high concentration on both product and labour market, with the divestiture of certain units. However, this divestiture while reducing the anticompetitive effects in the product market, might not substantially reduce the harm to workers since these certain units may be irrelevant to effects in labour markets. Therefore, this study does not prefer this approach, also considering the fact that effects on the buyer and seller side of the market should be examined separately (Hovenkamp 2022, p. 16).

So, the alternative approach should be to take the relevant labour market as a sole factor to decide if the case is worth examining. One idea is to only handle merger cases that take place in extremely concentrated labour markets (Mellman 2019, p. 40). Previous research can be used to choose which level of HHI points out a very high concentration. At this point, it might be practical to identify for which occupations employers may have more incentive to create or strengthen monopsony power. One can argue that due to the lack of enforcement in mergers, it is impossible to find these occupations. However, looking into no-poaching cases might produce the same outcome since collusion not to transfer certain workers clearly indicates that labour market overlap is broad in that sector and undertakings have foreseen a profit from the monopsony power in that labour market (Rose 2019, p. 6).

In this regard, to facilitate the first steps towards merger control in labour markets in the EU competition law, two main suggestions can be made. First, the Commission should support studies³² that identify which occupations face highly concentrated labour markets in the EU. Similarly, NCAs can use studies³³ that illustrate how a hypothetical merger of large employers affects workers with different occupations in a Member State. On this basis, authorities can create internal guidelines for their merger units, which identify a limited number of occupations that are most vulnerable to further concentration in the market. In this way, authorities can examine mergers that include undertakings in which these workers are employed in remarkable numbers in the relevant market.

³² Andre et al. (2021, p.34) showed an example of this to a small extent.

³³ For an example from France see (Marinescu, et al. 2019, p.25).

The second suggestion is to examine mergers that include sectors or undertakings that are proven no-poaching agreements previously took place. Enforcement examples from different jurisdictions can be used by European authorities. Sectors, where no-poaching agreements have been seen in different jurisdictions, might be a good starting point. For instance, software engineers³⁴ and healthcare professionals³⁵ are faced with no-poaching agreements in different jurisdictions. Then, authorities should examine the mergers that include remarkable numbers of these workers for the relevant market regardless of the effects on the product market. To help the authorities to determine whether the proposed merger includes these occupations, merger notification forms can be revised to include information on which occupations might be affected by the transaction.

With these steps, authorities might be able to examine more promising cases regarding the possibility of finding anticompetitive monopsony power of employers. Thanks to these practices, European authorities can start to discuss further policy choices, such as whether there is a need to revise notification thresholds to cover mergers that are potentially harmful to labour markets.

3.3. Defining the Relevant Markets

After authorities decide which mergers are worth examining regarding their effects in labour markets, practical challenges will be the main issue of enforcement. In this regard, two essential parts of merger control need to be discussed. How will the relevant market be defined and how will the effects of the mergers be assessed?

To define the relevant labour market, first, we need to determine which worker group is relevant in the general sense. For product

³⁴ Silicon Valley Cases; See (OECD 2019c) for *CCA vs. KOIOS* case of the Croatian Competition Authority; Turkish Competition Authority's ongoing investigation, see at <https://globalcompetitionreview.com/digital-markets/turkey-launches-sprawling-probe-no-poach-agreements> (Retrieved 23 August 2022)

³⁵ In Netherlands [Court of Hertogenbosch LJN: BM3366 HD 200.056.331 (2010)]; In Turkey see <https://www.rekabet.gov.tr/en/Guncel/investigation-conducted-about-certain-pr> (Retrieved 23 August 2022); In US (Competitive Impact Statement, *United States v. Arizona Hosp. & Healthcare Ass'n & AzHHA Service Corp.*, No. CV07-1030-PHX (D. Ariz. 2007))

markets, it is easier to determine product groups by using industry information. For instance, in a merger between two drink producers, an authority can start its examination with energy drinks, a category of products that offers a distinction from other categories. Then, the authority can use its methods to understand if this category of products constitutes a relevant product market itself. However, the definitions of occupations are more ambiguous. So, the starting point itself is challenging in labour markets.

Nonetheless, studies offer distinct choices to start with. The most preferred method is to use occupational classifications. A study in the US used Standard Occupational Classification, a statistical standard that is used by agencies to classify occupations (Azar et al. 2017, p. 89). European authorities can use the Standard Classification of Occupations (ISCO)³⁶ if they adopt a similar approach. An alternative is to use the job titles that have been used by undertakings in their job postings (Azar et al. 2018, p. 4).

Assume that an authority thinks the merger might affect nurses. ISCO provides a category of workers under code 2221, nursing professionals³⁷. The next step is to ascertain whether this category constitutes a relevant labour market. Studies argue that current tools for market definition can be easily adapted to labour markets. For instance, similar to the hypothetical monopolist test, authors suggested the “*hypothetical monopsonist test*” can be exercised (Naidu et al. 2018, p. 574). This test assumes the existence of a single employer that employs all the workers in a relevant market. If this monopsonist can profitably reduce wages by a “*small but significant and non-transitory*” amount, then the labour market at hand would be the relevant labour market. Authors call this test a “*small but significant and non-transitory decrease in wages*” (SSNDW) test (Naidu et al. 2018, p. 574). To be able to determine whether most of the workers will stay in the market after SSNDW, the labour supply elasticity can be used. If the labour supply elasticity is lower than the critical level, it means the market definition is too broad (Azar et al. 2018, p. 10). If the labour

³⁶ The ESCO Classification, see at https://esco.ec.europa.eu/en/classification/occupation_main (Retrieved December 22, 2022)

³⁷ The ESCO Classification, see at <https://esco.ec.europa.eu/en/classification/> (Retrieved December 22, 2022)

supply elasticity is higher than the critical level, it means the market definition is too narrow. In our example, if the authority finds out when it defines the market as “nursing professionals”, the labour supply elasticity is higher than the critical level, then the definition is need to be broadened. The authority can add to its definition, for example, midwifery professionals, a category of workers that is classified under the same subgroup as nursing professionals in ISCO³⁸. Also, a shortcut for relevant labour market definition has been proposed as well. If there is a previous decision that points out undertakings made a no-poaching agreement, then the workers subject to that agreement might be presumed to constitute a relevant labour market (Marinescu & Hovenkamp 2018, pp. 1052-1053).

The second limb of the market definition is the definition of the relevant geographic market. One study in the US used commuting zones, geographic areas that were developed by the United States Department of Agriculture based on commuting patterns (Azar et al. 2017, p. 8). Another study additionally used the counties as the geographic market (Benmelech et al. 2018, p. 2). It is proven with further study that more than 80% of applications to a job posting come from the commuting zone (Marinescu & Rathelot 2018, p. 47). Thus, European authorities might use similar concepts to define the geographic market. For instance, functional urban areas, as already used by Andrea et al. (2021), might be a solid starting point. Then, with the help of the SSNDW test, the geographic market can be broadened or narrowed.

3.4. Assessing the Effects of the Merger

After the relevant market is defined, the authorities need to calculate the market shares of the undertakings to determine the HHI levels of the market. For product markets, different data such as revenue or the number of sales of the undertakings in the relevant market have been used for analysis. Similarly, it cannot be pointed out a single data that is most suited for labour markets. Above-mentioned studies used undertakings’ share of job postings, job applications, employment and

³⁸ The ESCO Classification, see at <https://esco.ec.europa.eu/en/classification/occupation> (Retrieved December 22, 2022)

new hires in the relevant market. By using one or more of these data HHI levels can be revealed.

Horizontal Guidelines includes several thresholds to determine if the merger is likely to produce any competition concern. Although it can be argued that these thresholds are arbitrary and controversial to use in even product markets, the general opinion is to use them for labour markets as well (Posner 2021, pp. 78-79). Additional assessment methods can be used to remove the scepticism about using only HHI-based analysis. For instance, several authors developed the “Downward Wage Pressure” approach, which is analogous to the “Upward Pricing Pressure” approach that has been used in the product markets (Posner 2021, pp. 79-80).

The Commission uses its Horizontal Guidelines to determine whether the merger is significantly impeding effective competition. Unfortunately, Horizontal Guidelines does not include specific provisions that regard the structure of labour markets. Nonetheless, enforcers can easily interpret the current provisions for labour markets. For example, one of the factors that need to be taken into account for non-coordinated effects is the likelihood of an increase in supply in the case of a price increase. That can be framed as the likelihood of new employment opportunities with a competitive wage in the case of a wage decrease. For the coordinated effects, adaptation is more straightforward. Conditions such as monitoring ability, discipline mechanisms and reactions of outsiders can be easily used to determine whether the merger will facilitate collusion between parties such as no-poaching or wage-fixing agreements.

Furthermore, assessment of the mergers might require thinking out of the box. To illustrate, one study suggested that mergers have effects not only on workers in the affected industry but also on workers with the same occupations in other industries (Marinescu, et al. 2019, p. 27). If so, authorities need to take these indirect effects on other labour markets into account in their assessments. On the other hand, Hovenkamp (2022, p. 7) argues that where there are no direct effects in labour markets but the restriction will produce anticompetitive effects that reduce the output, this will eventually harm the workers as well. Put differently, it is generally argued that labour restrictions can decrease output and increase prices for consumers. Hovenkamp,

however, reversed the logic and suggested that decreased output in the product market also can adversely affect workers since the decreased output will lower undertakings' demand for labour. In theory, this means a merger that increases market power in the product market without resulting in a very concentrated labour market might still decrease worker welfare. Since this approach might extremely widen labour considerations in merger cases, it is questionable under the policy choices mentioned above.

3.5. Efficiency Defence

After authorities sufficiently establish the proposed merger's anticompetitive effects, undertakings might come up with efficiency defences. For now, there is no example of how undertakings can defend a challenged merger considering its effects on labour markets. However, it will not be a surprise to see efficiency arguments play a big role. The framework of Horizontal Guidelines on efficiencies can be used especially regarding its provisions on merger specificity and verifiability. These two factors do not present major differences for labour markets. On the other hand, the approach of Horizontal Guidelines almost completely focused on consumer benefits. With the traditional handling of this framework, it might be concluded that a merger that restricts competition in labour markets but increases competition in product markets to the benefit of consumers must be approved without any further assessment. It would be an easy but inaccurate conclusion. Thus, it is required to apply the interpretations that this study discussed above.

First of all, if it is accepted that workers are consumers, then approving an efficiency defence that is solely based on product market outcomes for consumers simply means choosing one group of customers over another without a solid legal basis (Marinescu & Hovenkamp 2018). Also, even when it is held that there are two distinct welfare categories of consumers and workers, Posner (2021, p. 85) suggests that it should be examined in a similar way to cases in product markets which include harmful effects for one product market but beneficial effects for another. Since this kind of "trade-off" between markets is not recognized by the competition law, the sole fact that a merger has

efficiencies for a particular market is not enough to deem it lawful. Furthermore, Posner (2021, pp. 85-86) highlighted that a scenario where there is harm for workers and benefit for consumers can occur rarely. He thinks enforcers should be cautious against the arguments that the merger will decrease labour costs and that these cost savings will bring lower prices for consumers. That is because cost savings that emerge with monopsony power are not passed to consumers most of the time. Also, undertakings cannot claim that the merged entity will reach the economies of scale since it is argued that economies of scale in labour markets does not work as it works in the product markets. With every new hire, the hiring costs increase (Marinescu & Hovenkamp 2018, p. 56).

This does not mean undertakings cannot use efficiency defence at all. As an example, a merger might decrease the demand for labour after the transaction. While it looks harmful to labour markets, it might be stemming from an efficiency factor. Merging undertakings without exercising a monopsony power might efficiently eliminate duplication of workers (Hovenkamp 2019b, p. 7). In a competitive labour market, after a layoff due to a merger, workers have a chance to find a new job with a competitive wage (Posner 2021, p. 85). Thus, the merger does not create unemployment. To understand whether the job reduction is based on monopsonistic suppression, the authors propose to look at how undertakings' output will change (Marinescu & Hovenkamp 2018, p. 36). If the labour demand reduction is efficient, the output must increase.

Undertakings might also bring forward efficiency arguments that are directly related to workers. For instance, it can be argued that due to the increased productivity that the merger will provide, the wages of workers will increase (Naidu et al. 2018, p. 594). This kind of efficiency argument is more plausible since they offer that the expected harm in the labour market will be removed thanks to efficiencies.

After all, one thing is certain: these discussions can make authorities hesitant towards enforcement in labour markets. This study proposes that when there are plausible efficiency arguments of undertakings related to product markets and consumers, the enforcers, at least, need to search for remedies that will ease or remove the harmful effects on workers. The need for consideration of effects on workers

while assessing the remedies is not limited to cases where there is an efficiency defence. For example, a proposed divestiture needs to be examined not only in its outcomes on product market competition but also in labour market competition (Rose 2019). In this regard, using remedies is a good way to overcome the hesitation of authorities in their early practices. However, it is just a first step towards broader enforcement which is needed regarding all the economic and legal facts that this study points out.

CONCLUSION

When competition law meets with labour markets, the natural tendency is to approach the debate regarding the socio-political goals and consequences of the enforcement. However, this study, without going into the depths of socio-political goals and consequences, tried to present the necessity of controlling mergers with economic and legal arguments as regards their effects in labour markets. The rationale behind excluding the socio-political goals is to prove that even purely economic or legal reasoning is sufficient to enforce merger rules to maintain a competitive labour market. This approach relies on the idea that confining labour market considerations to a socio-political sphere might bring controversy since many competition lawyers and economists are against the use of competition law as a shield or a sword to maintain a pure socio-political goal, which may eventually hamper the enforcement efforts this study mentioned.

In this context, this study examined the legal framework and case law on mergers in the EU. Neither the legal framework nor the case law does not explicitly facilitate the control of mergers regarding their effects in labour markets. Nonetheless, the SIEC test of the EUMR and Horizontal Guidelines' approach to buyer power seem compatible to use in practice. However, a novel interpretation of these provisions will be necessary. Even the revision of these provisions might come to the table if the Commission believes it is necessary. Yet with the *Metallo Group Holding* decision of the Commission, it can be said that even without a revision of current provisions, the Commission might argue that a merger can be blocked solely due to its effects in the labour markets.

After arguing that EU law allows the prohibition of mergers affecting labour markets, this study looked at the question of whether there is a need for considering labour markets in merger control assessments. The economic research shows the existence of an enforcement gap in labour markets. However, to be able to invite competition authorities for a new merger control regime that includes labour markets, it should be proven that the enforcement will bring competitive labour markets. The counterargument to labour market considerations in merger control regimes could be the peculiarities and naturally monopsonistic structure of the labour markets. But even when these factors are acknowledged, tackling the employer concentration with merger rules still brings vital benefits for competitive labour markets and the general economy due to the effects of monopsony power.

Even where the possibility and necessity of controlling the concentration of employers and their monopsony power is settled, competition authorities will still face various challenges. With this understanding, possible challenges for competition authorities were discussed in the last chapter of this study. First of all, any hesitation that emerges from consumer welfare standards can be easily removed. As long as welfare standards are not interpreted with a strictly traditional and overly narrow understanding, there is no obstacle for enforcement that considers worker welfare as well. However, even when competition authorities see a clear path in front of them to apply merger rules to labour markets, there might be reservations related to their resources. Therefore, this study also tried to limit the extent of possible enforcement concerning distinct drawbacks and challenges. Crucially, the purpose of the competition law enforcement should be limited to tackling the monopsony power when that power arises from the concentration of undertakings. This requires understanding labour frictions and identifying them in cases. Since these frictions might exacerbate the monopsony power, authorities should be cautious when assessing the effects of mergers with traditional tools that have been developed for product markets. Secondly, authorities should limit the scope of their first enforcement efforts to the labour markets and occupations that have the most potential for anticompetitive harm due to further concentration. Case law on the no-poaching and wage fixing agreements and research on the concentration levels of the

labour markets provide sufficient data to prioritise some markets and occupations over others.

The actual process of assessing the case will be challenging as well without a doubt. But as this study showed, there are studies that give the necessary guidance to define the market and assess the effects of the merger. Lastly, this study proposes an aim to include labour markets into consideration of remedies in merger cases. This must be seen as a first step in the short term regarding the discussions on the extent of labour market considerations in merger control.

BIBLIOGRAPHY

- Anchustegui, I. H. (2017). *Buyer power in EU competition law*. Doctoral Thesis, University of Bergen.
- Andrea, A., Anca-Maria, K.N., Gabriele, M., Matyas, M., Raquel, P. & Fernando, R. (2021). Competition in urban hiring markets: evidence from online job advertisement. Retrieved September 9, 2022 from: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-working-papers/-/competition-in-urban-hiring-markets-evidence-from-online-job-advertisements-2021-edition>
- Angerhofer, T.J. & Blair, R.D. (2021). Considerations of buyer power in merger review. *Journal of Antitrust Enforcement*, 00, 1–19. doi:10.1093/jaenfo/jnab015
- Arpaia, A., Kiss, A., Palvolgyi, B. & Turruni, A. (2016). Labour mobility and labour market adjustment in the EU. *IZA J Migration* 5, 1-21. <https://doi.org/10.1186/s40176-016-0069-8>
- Ashenfelter, O.C., Card, D., Farber, H.S. & Ransom, M. (2021). Monopsony in the labor market: new empirical results and new public policies. *NBER Working Paper*, 29522, 1-14. Retrieved September 30, 2022 from: <https://www.nber.org/papers/w29522>, doi: 10.3386/w29522
- Autor, D., David, D., Katz, L.F., Patterson, C. & Van Reenen, J. (2017). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. *NBER Working Paper*, 23396, 1-73. Retrieved October 19, 2022 from: <http://www.nber.org/papers/w23396>, doi: 10.3386/w23396
- Azar, J., Marinescu, I. & Steinbaum, M.I. (2017). Labor market concentration. *NBER Working Paper*, 24147, 1-32. Retrieved September 11, 2022 from: <https://www.nber.org/papers/w24147.pdf>
- Azar, J., Marinescu, I.E., Steinbaum, M. & Taska, B. (2018). Concentration in US labor markets: evidence from online vacancy data. *IZA DP*, 11379, 1-22. Retrieved December 1, 2022 from: <https://www.iza.org/publications/dp/11379/concentration-in-us-labor-markets-evidence-from-online-vacancy-data>
- Benmelech, E., Bergman, N. & Kim, H. (2018). Strong employers and weak employees: how does employer concentration affect wages? *NBER Working Paper*, 24307, 1-50. Retrieved August 25,

- 2022 from: <https://www.nber.org/papers/w24307>, doi: 10.3386/w24307
- Biasi, M. (2018). 'We will all laugh at gilded butterflies'. The shadow of antitrust law on the collective negotiation of fair fees for self-employed workers. *European Labour Law Journal*, 9(4), 354–373. <https://doi.org/10.1177/2031952518810640>
- Brooks, W.J., Kaboski, J.P., Li, Y.A. & Qian, W. (2019). Exploitation of labor? Classical monopsony power and labor's share. *NBER Working Paper*, 25660, 1-42. Retrieved December 9 2022, from <https://www.nber.org/papers/w25660>, doi: 10.3386/w25660
- Cengiz, F. (2021). The conflict between market competition and worker solidarity: moving from consumer to a citizen welfare standard in competition law. *Legal Studies*, 41(1), 73-90. <https://doi.org/10.1017/lst.2020.31>
- Chen, Z. (2008). Defining buyer power. *Antitrust Bulletin*, 53(2), 241-250.
- Council of Economic Advisers (2016). *Labor market monopsony: trends, consequences, and policy responses*. Retrieved September 11, 2022 from: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025_monopsony_labor_mrkt_cea.pdf
- Daskalova, V. (2016). *The monopsony paradox: Buyer power and enforcement of the EU antitrust provisions*. (Doctoral Thesis, University of Tilburg)
- Day, G. (2020). Anticompetitive employment. *American Business Law Journal*, 57 (3), 487-535. <https://doi.org/10.1111/ablj.12166>
- Dube, A., Jacobs, J., Naidu, S. & Suri, S. (2020). Monopsony in online labor markets. *American Economic Review: Insights*, 2 (1), 33-46, doi: 10.1257/aeri.20180150
- European Court of Auditors (2020). EU audit report: merger control and antitrust proceedings. Retrieved August 23, 2022 from <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/eu-competition-24-2020/en/>
- Ezrachi, A. & Ioannidou, M. (2014). Buyer power in European Union merger control. *European Competition Journal*, 10 (1), 69-95. doi:10.5235/17441056.10.1.69

- Falch, T. (2010). The elasticity of labor supply at the establishment level. *Journal of Labor Economics*, 28 (2), 237-266. <https://doi.org/10.1086/649905>
- GCR (2018). *FTC considers workers in deal reviews*. Retrieved September 13, 2022 from <https://globalcompetitionreview.com/ftc-considers-workers-in-deal-reviews>
- Greenslade, J.L. (1988). Labor unions and the sherman act: rethinking labor's nonstatutory exemption. *Loyola of Los Angeles Law Review*, 22(1), 151-216.
- Hafiz, H. (2019). Labor antitrust's paradox. *University of Chicago Law Review*, 86, 381-411.
- Hemphill, C.S. & Rose, N.L. (2018). Mergers that harm sellers. *Yale Law Journal*, 127 (7), 2078-2109.
- Hoffmann, E.R. (1983). Labor and antitrust policy: drawing a line of demarcation. *Brooklyn Law Review*, 50 (1), 1-17.
- Hovenkamp, H. (1988). Labor conspiracies in american law 1880–1930, *Texas Law Review*, 66 (5), 919-965.
- Hovenkamp, H. (2019a). Is antitrust's consumer welfare principle imperilled? *45J. Corp. Law*, 101-130, Retrieved September 12, 2022 from https://scholarship.law.upenn.edu/faculty_scholarship/1985/
- Hovenkamp, H. (2019b). Competition policy for labour markets. *University of Chicago Law Review, Inst for Law & Econ Research Paper No. 19-29*, 1-16, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3421036>
- Hovenkamp, H. (2022). Worker welfare and antitrust. *University of Chicago Law Review, Inst for Law & Econ Research Paper No. 22-32*, 1-33, Retrieved October 25, 2022 from https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=4015834
- ILO & OECD (2015). The Labour Share in G20 Economies. Retrieved December 1, 2022 from <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf>
- Jans, G. (2022). *Merger control in labour markets: Considerations from an enforcer's perspective*, Concurrences N° 3-2022, Art. N° 107369, Retrieved October 22, 2022 from [50](https://www.concurrences.com/en/review/issues/no-3-2022/law-economics/merger-</p></div><div data-bbox=)

control-in-labour-markets-considerations-from-an-enforcer-s-perspective-107369

- Jerry, R.H. & Knebel, D.E. (1984). Antitrust and employer restraints in labor markets. *Industrial Relations Law Journal*, 6 (2), 173-254.
- Kirkwood, J.B. (2019). Buyer power today. In N. Charbit, S. Ahmad (Ed), *Albert Foer Liber Amicorum*, (pp. 1-17). Concurrences. Retrieved September 12, 2022 from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3402018
- Manning, A. & Petrongolo, B. (2017). How local are labor markets? Evidence from a spatial job search model. *The American Economic Review*, 107(10), 2877-2907.
- Marinescu, I. & Hovenkamp, H. (2018). Anticompetitive mergers in labor markets. *Indiana Law Journal*, 94, 1031-1063.
- Marinescu, I. & Posner, E.A. (2018). A proposal to enhance antitrust protection against labor market monopsony. *Roosevelt Institute Working Paper*, 1-23. Retrieved December 1, 2022 from https://rooseveltinstitute.org/wp-content/uploads/2020/07/RI_
- Marinescu, I. & Rathelot, R. (2018). Mismatch unemployment and the geography of job search. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 10 (3), 42-70.
- Marinescu, I., Ouss, I. & Pape, L.D. (2019). Wages, hires, and labor market concentration. *IZA Discussion Paper Series No. 13244*, 1-28. Retrieved October 20, 2022 from <http://ftp.iza.org/dp13244.pdf>
- Martins, P.S. (2018). Making their own weather? Estimating employer labour-market power and its wage effects. *Working Paper 95, Queen Mary, University of London, Centre for Globalisation Research*, 1-30. Retrieved October 20, 2022 from <https://econpapers.repec.org/paper/cgswpaper/95.htm>
- Masterman, C.J. (2016). The customer is not always right: balancing worker and customer welfare in antitrust law. *Vanderbilt Law Review*, 69 (5), 1387-1422.
- Matsudaira, J.D. (2014). Monopsony in the low-wage labor market? Evidence from minimum nurse staffing regulations. *The Review of Economics and Statistics*, 96 (1), 92-102.
- Mellman, A. (2019). Measuring the impact of mergers on labor markets. *Columbia Journal of Law & Social Problems*, 53, 1-42.

- Naidu, S. & Posner, E. (2019). Labor monopsony and the limits of the law. *SSRN Scholarly Paper No. ID 3365374*, 1-31. Retrieved August 23, 2022 from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3365374>
- Naidu, S., Posner, E. & Weyl, E.G. (2018). Antitrust remedies for labor market power. *Harvard Law Review*, 132 (2), 537-601.
- Neumark, D., Zhang, J. & Ciccarella, S. (2008). The effects of Walmart on local labor markets. *Journal of Urban Economics* 63, 405–430.
- OECD (2009). Monopsony and Buyer Power, DAF/COMP(2008)38. Retrieved October 20, 2022 from <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>
- OECD (2017). Trade Unions, Employer Organisations, and Collective Bargaining in OECD Countries. Retrieved October 25, 2022 from <https://www.oecd.org/els/emp/Flyer-Collective%20bargaining.pdf>
- OECD (2019a). Competition Issues in Labour Markets – Note from Spain. Retrieved December 9 2022 from [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD\(2019\)48/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD(2019)48/en/pdf)
- OECD (2019b). Competition Issues in Labour Markets – Note from Ireland. Retrieved October 25, 2022 from [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD\(2019\)39/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD(2019)39/en/pdf)
- OECD (2019c). Competition Issues in Labour Markets – Note by Croatia. Retrieved October 25, 2022 from [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD\(2019\)41/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD(2019)41/en/pdf)
- OECD (2020). Competition in Labour Markets Retrieved September 9, 2022 from <https://www.oecd.org/daf/competition/competition-in-labour-markets-2020.pdf>
- OECD (2022). Trade Union Data Set. Retrieved December 9 2022 from <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TUD>
- Portuguese Competition Authority (2021). Paper on Labour Market Agreements and Competition Policy. Retrieved August 23, 2022 from https://www.concorrenca.pt/sites/default/files/Issues%20Paper_Labour%20Market%20Agreements%20and%20Competition%20Policy.pdf
- Posner, E. & Volpin, C. (2020). *Labor monopsony and european competition law*, Retrieved December 22, 2022 from <https://www.concurrences.com/en/review/issues/no-4-2020/law-economics/>

- Posner, E.A. (2021). *How antitrust failed workers*. Oxford University Press.
- Rose, N.L. (2019). *Thinking through anticompetitive effects of mergers on workers*. Retrieved August 23, 2022 from <https://economics.mit.edu/sites/default/files/publications/Rose-%20ABA%20-%20Monopsony%20and%20Mergers-final.pdf>
- Stucke, M.E. & Steinbaum, M. (2018) The Effective competition standard: a new standard for antitrust. *University of Chicago Law Review*, 86, 595-623.
- Stutz, R.M. (2018). *The evolving antitrust treatment of labor-market restraints: from theory to practice*. Retrieved December 22, 2022 from https://www.antitrustinstitute.org/wp-content/uploads/2018/09/AAI-Labor-Antitrust-White-Paper_0.pdf
- The White House-Statement (2021). Retrieved September 9, 2022 from <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements>
- Turk, M.V. & Anchustegui, I.H. (2021). *Ex post assessment of European competition policy: buyer power in concentration cases*. Retrieved December 9 2022 from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3778887
- Ünsal, E.M. (2016) İktisada giriş. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- US Congressional Record (1890). Senate, 2457. Retrieved December 9 2022 from https://appliedantitrust.com/02_early_foundations/3_sherman_act/cong_rec/21_cong_rec_2455_2474.pdf
- Vaheesan, S. (2019). Accommodating capital and policing labor: Antitrust in the two gilded ages. *Maryland Law Review*, 78 (4), 766-827.
- Van Doorn, F.A.H. (2015). *The law and economics of buyer power in EU competition policy*. Eleven International Publishing.
- Webber, D.A. (2013). *Firm market power and the earnings distribution*. Retrieved September 9, 2022 from <http://ftp.iza.org/dp7342.pdf>

TABLE OF CASES

EU Case Law

Albany International BV v Stichting Bedrijfspensioenfonds
Textielindustrie, Case C-67/96 (1999) ECR I-5751

Aurubis/Metallo Group Holding (Case No M.9409) Decision
4 May 2020

British Airways v Commission (Case C-95/04 P) [2007] I – 2375

Carrefour/Promodes (*Case No* COMP/M. 1684) Notification
(2000) OJ C 164

Kesko/Tuko (Case No IV/M.784) Decision 97/277/EC (1997) OJ L
110

P GlaxoSmithKline Services Unlimited, formerly Glaxo Wellcomeplc
v Commission (Joined Cases C-501/06 P C-513/06 P C-515/06
P and C-519/06) [2009] ECR I-9291

Rewe/Meinl (Case No IV/M.1221) Decision 1999/674/EC (1999)
OJ L 274

Sovion/Südfleisch (Case No COMP/M.3968) Notification (2006)
OJ C124/33

TMobile Netherlands BV v Raad van bestuur van de Nederlandse
Mededingingsautoriteit (Case C-8/08) [2009] ECR I-4529.

Member States and Other Jurisdictions

Autorité de la concurrence Décision n° 16-D-20 du (2016)

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, Transitarios,
Case S/0120/08 (2010)

Competition and Markets Authority, Conduct in the Modelling
Sector, Case CE/9859-14 (2016)

Court of Hertogenbosch, LJN: BM3366 HD 200.056.331 (2010)

United States v. Adobe Sys. Inc., No. 10-CV-01629 (D.D.C. 2010)

United States v. Anthem, Inc., 855 F.3d 345 (D. C. Cir. 2017)

United States v. eBay, Inc., 968 F. Supp. 2d 1030 (N.D. Cal. 2013)

United States v. Arizona Hosp. & Healthcare Ass'n & AzHHA Service
Corp., No. CV07-1030-PHX (D. Ariz. 2007)

Erken İslam Tarihinde Rekabet Hukuku Uygulamalarının İzleri Üzerine Tespit ve Düşünceler

15 Mart 2023'de alındı; 13 Temmuz 2023'de kabul edildi.
Araştırma Makalesi

Alper Fevzi KARA¹

Öz

Modern kapitalist dönem öncesinde, dünya genelinde hakim ekonomi-politik düzen askeri-tarımsal mutlakiyetçi imparatorluklardı. Piyasa düzeni ise ancak bu yapıların ele geçirmeye değer görmediği zor coğrafyalarda ortaya çıkıp gelişme imkânı bulabiliyordu. Mekke bunlardan biriydi. Mekkeliler, çölün amansızlığı ve ancak güvenliği içinde yalnızca beşeri sermayelerine dayanarak kendilerini uluslararası bir ticaret ağının parçası haline getirecek mekanizmalar örgütleyebildiler.

Hz. Muhammed, Mekke ekosisteminin devletsiz piyasa ortamında edindiği gözlem ve deneyimlerini, ilke ve kurallar haline getirerek, Medine Pazarı'nda uygulama imkânı buldu. İdeal bir piyasa düzeninde ticaret ahlakı ve alışveriş adabının nasıl olması gerektiğini vazededen bu ilke ve kurallar hem günümüz rekabet hukuku kurallarına çok benzer nitelikler taşıyor, hem de Adam Smith'den 1150 yıl önce serbest piyasa ekonomisinin üstünlüğünü haber veriyordu.

Adam Smith piyasanın görünmez eli kavramlaştırmasıyla sadece çağındaki endüstriyel kapitalist dönüşümün iyi bir gözlemcisi, teorisyeni ve açıklayıcısı olarak kalırken, Hz. Muhammed, düşünsel katkılarının yanı sıra Medine Pazarı'nda uygulayıcı kimliğiyle de, o günün dünyasında alışlagelmiş kalıpların ötesine geçmeyi ve rekabet kurallarını yerleştirmeyi başardı. Bu yönüyle serbest piyasa düşüncesine katkı veren iktisatçılar aile fotoğrafında en az Adam Smith kadar yer almayı hak etmektedir.

Anahtar Kelimeler: İlahiyat, Jeopolitik, Ekosistem, Medine Pazarı, Rekabet Kuralları

Reflections and Findings on the Traces of Competition Law Practices in Early Islam

Received 15 March 2023; accepted 13 July 2023
Original Article

Alper Fevzi KARA

Abstract

Before modern capitalist era, markets emerged and thrived not at the heart of empires, but at their periphery. Mecca, in the harshest of geographies with smothering climate and non-arable land, was one of them. Free from the shackles of any government intervention, Meccans, quite masterfully and cunningly, forged a trade network and built institutions and mechanisms to operate it. They also deployed social capital and innovative financial tools when necessary. Prophet Muhammad, a wise son of such ecosystem and a staunch proponent of free markets, started Medina Bazaar in the wake of his immigration. The rules and principles he introduced there were not only akin to the precepts of today's competition law, but also echoed Adam Smith from 1150 years ago. That said, while Adam Smith remained just within the realm of observation and theory, Prophet Muhammad proved to be an able practitioner in addition to being an economist/thinker. It is not fair that while Adam Smith, who asserted that an invisible hand guides markets, is considered the father of market economics, Prophet Muhammad, is not included in the family tree of economists despite his colossal achievements at the time.

Keywords: *Theology, Geopolitics, Ecosystem, Medina Bazaar, Competition Rules*

GİRİŞ

Bu çalışma, tarihi perspektifte, mitoloji, jeopolitik, ilahiyat, iktisat ve rekabet hukuku disiplinlerinin verilerini temel alarak yapılan araştırma ve düşünsel çabaların ürünü olarak meydana getirilmiştir.

Bu çalışmanın amacı Hz. Muhammed tarafından ortaya konulan serbest piyasa anlayışı ve bunun somut bir uygulaması olan Medine Pazarı ilkelerinin rekabet hukuku çerçevesinde incelenmesi, bunun coğrafi, tarihi, iktisadi, sosyolojik ve psikolojik arka planının irdelenmesi ve günümüz uygulamaları için ne anlama gelebileceğinin araştırılmasıdır.

Birinci kısımda, Medine Pazarı'na giden yolu hazırlayan Mekke ekosistemini oluşturan şartlar incelenecektir. Bu amaçla, öncelikle dünya tarihinde milattan önce 3000'lerden itibaren medeniyetin beşiği kabul edilen Bereketli Hilal coğrafyasındaki kemikleşmiş ekonomi-politik düzen ile onun sınırlarını belirleyen ve anti-tezi olan çölün diyalektik ilişkisinin yol açtığı sonuçlar üzerinden çözümler yapılacak ve bu diyalektiğin Mekke şehrinin ortaya çıkışına nasıl yardımcı olduğu anlatılacaktır. Bu çerçevede, Mekke'nin yükselişinin insanlığın kadim özlemleri olan **güvenlik, geçim** ve **özgürlük** arayışına karşılık geldiği savlanacak, bu hususta Eski Ahit ve Kur'an'da geçen Hz. İbrâhim kıssasından bir kurucu mit olarak yararlanılacak ve tüm bu hikâyede ticaretin oynadığı kilit rolden bahsedilecektir.

Sonrasında, modern kapitalist düzenin tüm dünyaya yayılmasından evvel, serbest bir piyasanın/pazarın ortaya çıkış şartları miladi 5.yy ve 7.yy arasındaki dönemde Mekke ekosistemi üzerinden örneklendirilecektir. Nitekim bu dönemde, piyasa ancak ticaretin meşru bir geçim kapısı olarak görüldüğü ve tüccarların da devlet müdahalesinden âzâde ya da en azından özerk bir entite olarak varlık gösterebildikleri ölçüde ortaya çıkabiliyordu. İşte bu durum geç antik dönem Mekke'sinde tam anlamıyla ifadesini bulmuştu. Zira Mekke, etrafındaki toprağa dayalı bir siyasal/ekonomik sistem üzerinden gelişen totaliter/askeri/bürokratik imparatorluk düzenlerinin müdahalesinden yeterince uzakta olabildiği için, zorlu coğrafi şartlara rağmen kutsal Kâbe'nin gölgesinde, klan ve kabile dengelerine dayalı bir tüccarlar topluluğu doğurabilmişti. Paradoksal olarak, gücünü bildiğimiz anlamda bir devlet olmamasından alan bu yapı, yakın ve

uzak çevresiyle kurduğu ilişkiler ve ticareti geliştiren/kolaylaştıran bir takım kurumlar ve mekanizmalar eliyle kendisini uluslararası ticaret ağının bir parçası ve başat aktörlerinden biri kılmayı başarmıştı.

İşte tüm bu sürecin nasıl ortaya çıktığı, ticaretin ve piyasa düzeninin gelişimine ne şekilde hizmet ettiği detaylandırılacaktır.

İkinci kısımda, Hz. Muhammed'in içinden çıktığı Mekke ekosisteminde yaptığı gözlemler ve edindiği tecrübe birikimi ile miladi 622 yılındaki hicretin hemen ertesinde kurduğu ve 632 yılındaki vefatına kadar onun himayesinde gelişen Medine Pazarı'nın nasıl ve hangi ihtiyaçlardan ortaya çıktığı anlatılacaktır. Hz. Muhammed bu pazarı adeta bir laboratuvar gibi kullanarak, sonraki nesillere örnek oluşturmak üzere, alışverişi adabı ile dürüst ve ahlâklı ticaretin ilkelerini ortaya koymuştu. Bu ilkelerin neler olduğundan bahsedilecek ve günümüz rekabet hukuku kurallarıyla bağdaşır tarafları örneklerle ortaya konulacaktır. Dönemin şartlarına göre oldukça yenilikçi ve ilerici bir uygulama olan Medine Pazarı ilkelerinin, Mekke ekosisteminde ortaya çıkan ticaret anlayışını ve alış veriş kültürünü reforme ettiği, ona kurallılık ve denetim getirdiği savlanacaktır.

Bununla bağlantılı olarak, tekelleşme ve kartelleşme olgularına karşı İslam'ın genel tavrı ayet ve hadisler ışığında çözümlenecektir. Bir taraftan da, o dönem yaygın bir uygulama olarak kamu otoritesi tarafından getirilen fiyat regülasyonu (narh) konusunda Hz. Peygamber'in tavrı, günümüz iktisat teorisinde fiyat mekanizmasının önemi ve kaynak etkinliği bağlamında tartışılacaktır.

Buradan hareketle, Hz. Muhammed ile 18.yy İskoç iktisatçı düşünürü Adam Smith arasındaki fikri akrabalığa, özellikle de Smith'in serbest piyasanın işleyişini sağladığını ileri sürdüğü "**görünmez el**" teorisi bağlamında dikkat çekilerek, ondan 1150 yıl önce yaşamış Hz. Muhammed'in de benzer görüşler ileri sürdüğü ortaya konulacak, ancak Hz. Peygamber'in uygulayıcı kimliğiyle teorisyen Adam Smith'den bir adım önde olduğu vurgulanacaktır. Bu yönüyle Hz. Muhammed'in serbest piyasa ekonomisi ve rekabet hukuku tarihinde en az Adam Smith kadar anılmaya değer bir isim olduğuna dikkat çekilecektir.

BİRİNCİ KISIM

1. MEKKE: İBRÂHİM PEYGAMBERİN DUASI ÜZERİNDEN YÜKSELEN ŞEHİR

1.1. İbrâhim Peygamberden Muhammed Peygambere Uzanan Yol

Hz. Muhammed, miladi 571 yılında Mekke'de doğmuştur. Hayatının erken dönemlerinden itibaren Mekke'nin yapısı gereği ticaretle yoğrulmuş bir ortamda yetişmiştir. Delikanlılık yıllarında, zamanın tecrübeli tüccarlarından amcası Ebu Talip'in kervanında ticaret amacıyla Filistin, Şam ve Yemen bölgelerini dolaşmış, gençlik döneminde daha sonraları evleneceği Hz. Hatice'nin kervanlarını onun adına bizzat yönetmiştir.

Ancak bu yaşam tarzı ona özgü bir durum değildi. Her Mekke'li benzer şeyleri tecrübe edegelmişti. Hz. Peygamber nihayetinde Mekke'nin evlâdıydı. Bu sebepten, Hz. Peygamber'in içinde doğduğu ve yetiştiği ortamı ve kültürü tanıyabilmek, fikri ve zihni şekillenmesinde bu şehrin onda bıraktığı etkiyi tartabilmek, bunun ona sağladığı avantaj ve imkânları anlayabilmek için Mekke şehrini tanımak gerekir. Bu da, kanımızca en iyi şekilde, şehrin varlık sebebi olan Kâbe'yi yeniden inşa ettiğine inanılan Hz. İbrâhim'in hikayesi üzerinden başlatılabilir.

1.2. İbrâhim Peygamberin Yurdu: Bereketli Hilâl

Hz. İbrâhim ile ilgili detaylı bilgiler Kur'an'da mevcut olmamakla birlikte, onun hayatını adım adım Eski Ahit'in Tekvin bölümünden okuyabiliyoruz.² Buna göre, bugünkü Irak'ta bulunan Ur kasabasında doğmuş, sonra bugünkü Bağdat yakınlarında bulunan Babil, Ninive/Ninova (*bugünkü Musul*) ve Türkiye'deki Haran kasabasında yaşamış, bir zaman için Mısır'a hicret etmek durumunda kalmış ve hayatının geri kalan günlerini de Filistin'de geçirmiştir. Aşağıdaki harita bu maceranın güzergâhını göstermektedir.

² Old Testament, Genesis, 11/26-17/4.

bkz. https://www.vatican.va/archive/bible/genesis/documents/bible_genesis_en.html.

Harita-1*



*Eski Ahit'e göre Hz. İbrahim'in hayat serüveni kırmızı hat boyunca devam etmiştir.

Kaynak: <https://www.sonsuz.us/eski/index.php?node=1674-> erişim 4 Temmuz 2022

Yukarıdaki bu harita aynı zamanda, antik çağlarda Bereketli Hilâl³ diye bilinen, ılıman Akdeniz iklimi ve büyük nehirler sayesinde verimli topraklara sahip olan ve sınırları aşağıda **Harita-2** ile gösterilen bölge ile birebir örtüşmektedir. Bu bölge avcı toplayıcılıktan yerleşik hayata geçişin ilk görüldüğü yer ve uygarlık adına uzun bir zincir oluşturan bütün gelişmelerin başlangıç noktası olarak kabul edilmektedir. Bu geçişle birlikte, tarım ve hayvancılığın başlamasının ardından ilk kentler kurulmuş, imparatorluklara varan siyasi örgütlenmeler ortaya çıkmış, yazı bulunmuş, uzmanlıklar oluşmuş, uygarlık yayılmaya başlamıştır (Diamond 2010, s. 176).

³ Bereketli Hilâl sözünü ilk kez kullanan Amerikalı arkeolog ve tarihçi James Henry Breasted'tir.

bkz. https://en.wikipedia.org/wiki/Fertile_Crescent

Harita-2



Bereketli Hilal Coğrafyası

Kaynak: https://tr.wikipedia.org/wiki/Bereketli_Hilal erişim 4 Temmuz 2022

1.3. Kâbe'nin İbrâhim Peygamber Tarafından İnşası

İslâmi anlatıda, İbrâhim Peygamber'in daha sonraları Mekke adını alacak yerde Kâbe'yi oğlu İsmail ile birlikte inşa ettiğine inanılır. Nitekim Kur'an'da şöyle denilmektedir:

“Ve o zaman ki, İbrâhim Beyt’in temellerini yükseltiyordu. İsmail ile birlikte söyle dua ettiler: ‘Ey Rabbimiz, bizden kabul buyur. Çünkü daima işiten, daima bilen Sensin ancak Sen!’”⁴

Ancak şehirleşmiş, verimli, çok nüfuslu ve medeniyetin beşiği Bereketli Hilâl coğrafyasında ömrünü geçirmiş olan İbrâhim Peygamber, Allah’ın adının anılması ve yüceltilmesi maksatlı olan Kâbe’yi (Beytullah) neden bu bölgenin dışında çölün ortasında, çorak, gözden uzak ve ücra bir yerde kurma ihtiyacı duymuştu? Bereketli Hilâl’in evladı Hz. İbrâhim içinden çıktığı ve hemen her köşesini iyi bildiği bir coğrafyada monoteist vahyi yaysa daha çok insana ulaşması mümkün değil miydi? Bu sorular bizi hem Bereketli Hilâl coğrafyası ve orada ortaya çıkan siyasi ve sosyo-ekonomik düzenin özellikleri ve hem de buna karşı Mekke’nin coğrafi konumu konusunda soruşturmamızı derinleştirmeye sevk etmektedir.

1.4. Hz. İbrâhim’in Duası: Güvenlik ve Geçim Talebi

Kur’an, Hz. İbrâhim’in Kâbe’yi inşa ederken şu şekilde dua ettiğini bildirmektedir:

*“Rabbim! Burayı **güvenli** bir şehir yap, halkından Allah’a ve âhiret gününe inananları da çeşitli ürünlerle **rızıklandır**.”⁵*

Kur’an Yolu Tefsiri’nde bu ayet için,

*“Hz. İbrâhim Kâbe’nin inşasına başlarken burada bir şehir oluşacağını düşünerek Allah’tan bu şehri, **zorbaların** saldırılarına karşı güvenli bir şehir kılmasını, orada ikamet edecek müminleri de her türlü **düşman saldırısı** veya doğal âfetlere karşı korumasını niyaz etti.”⁶*

denilmektedir ki, bizce de bu değerlendirme mâkul görünmektedir. Ancak, yukarıdaki bu ayet ve tefsiri üzerinde biraz daha kafa yormayı gerektiriyor. Zira bu noktada, Hz. İbrâhim’in niyazında geçen “**güvenli şehir yap**”, ifadesi ile bunun tefsirinde yer alan “**zorbaların**” ve “**düşmanların saldırılarına karşı**” ifadeleri kanımızca anahtar rolünde ve bunları açıklamak, tezimizin evrilmekte olduğu güzergâhı

⁴ Bakara Sûresi, 127.ayet

⁵ Bakara Sûresi, 126.ayet

⁶ <https://kuran.diyaret.gov.tr/tefsir/Bakara-suresi/133/126-ayet-tefsiri>

anlama açısından aydınlatıcı olacak.

Kâbe ve içinde bulunduğu belde neye veya kime karşı güvenli olmaya ihtiyaç duymaktadır? Hangi zorbalardan saldırılarından korunması gerekmektedir? Ve bu belde halkının rızıklanması konusunda bir peygamber neden bu kadar endişelidir? Bu soruların cevabı için yine Mekke'nin oldukça yukarılarında konumlanan Bereketli Hilâl coğrafyasına gitmek durumundayız.

Ancak ondan önce, Bereketli Hilâl'den gelen Hz. İbrâhim'in yaşantısı ve Kâbe'nin bânisi olması, sonraki nesillerin kimlikleri, kendilerini tanımlamaları ve benlik idrakleri üzerinde nasıl bir etkide bulunmuştur sorusunu aydınlatmak gerekiyor.

Genellikle büyük medeniyetlerin temelinde efsaneler ve mitler, yani insanların bir araya gelerek, onlara toplum haline gelme gerekçesi, kendilerini bir köke, başlangıca, üst ilkeye veya kurucu ataya bağlama ihtiyacını karşılayan ve bu şekilde o topluma bir meşruiyet veren ve aralarında kitlesel boyutta işbirliği yapmalarını sağlayan bir hikâye bulunmaktadır. Harari (2015, ss. 27-28) ilk insanların vahşi hayvanlara ve çetin tabiat şartlarına karşı zayıf ve görece donanımsız olmalarına rağmen, günün sonunda kitlesel çapta işbirliği yapabildikleri için uygarlıklar inşa edebildiklerini ve dünyanın hâkimi olduklarını söyler. İnsan kalabalıklarının işbirliğine sevk edenin, bir araya getirenin ve onları topluluk haline yükseltenin de mitler, efsaneler ve dinler olduğunu vurgular. Nitekim, antik Mısır'ın İsis-Osiris-Horus miti, Roma şehrinin kuruluşundaki Romus Romulus söylencesi, Türkler'in Ergenekon ya da Oğuz Kağan destanları, Eski Yunan'ın zengin mitolojik mirası, Thor'lu, Odin'li İskandinav efsaneleri buna örnek verilebilir. Bu olayların tarih içerisinde gerçekten yaşanıp yaşanmadığının bir önemi yoktur. Önemli olan, geniş kitlelerin hikâyeye inanması ve hikâyenin toplumu harekete geçirici bir karizmaya ve etkiye sahip olabilmesidir. Böylelikle hikâye, tarihin derinliklerinden gelerek insanları psikik, bilişsel ve ruhsal anlamda sarıp sarmalamakta, ortak değerler etrafında buluşturmakta ve kalabalıkların toplum olarak ortaya çıkmasına

katkı yapmaktadır.⁷ Dolayısıyla her inşa faaliyetinin manevi bir ilham kaynağından beslendiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Nitekim Doğan (2021, s. 481) dönemin Arap toplumunun Kâbe'ye ve İbrâhim Peygamber'e bakışını şöyle özetler:

“Kâbe üzerinde, onu tarihsel bir gerçeklik ve hatta mitolojik bir varlık derecesine yükselten çok önemli hikâyeler vardı. Kâbe'nin Hz. Âdem'le başlayan destansı geçmişi onun üstün kutsallığının tezâhürü idi. İslam öncesi Arapların özellikle Hz. İbrahim ve Hz. İsmail ile ilgili hatıraları çok taze ve güçlüydü. Ayrıca geleneksel olarak kendilerini, monoteizmin simgesi olan Kâbe'nin kurucuları Hz. İbrahim ve Hz. İsmail'in varisleri olarak görüyorlardı.”

Bu çerçevede, Hz. İbrâhim'in Kâbe'yi inşasını ve arkasından ettiği duayı, dinin toplum ve medeniyet kurucu işlevi bağlamında değerlendirmek yerinde olacaktır. Bu takdirde, Hz. İbrâhim'i insanlığın kadimden gelen arayışlarının ve özlemlerinin seslendiricisi olan bir arketip, Jung'çu⁸ manada insanlığın kolektif bilinçdışı, olarak yorumlamak mümkün hale gelecektir.⁹

⁷ Felsefe Tarihçisi Prof. Ahmet Arslan'ın katıldığı ve Habertürk televizyonunda 31 Ekim 2021 tarihinde yayınlanan Teke Tek Bilim programının kaydı için bkz. <https://www.youtube.com/watch?v=y0KKwomNLF8> 18.30-20.05 saniyeler arası - erişim 4 Temmuz 2022. A. Arslan programda toplumu bilim ve felsefenin değil, efsane ve dinin kurduğunu söylüyor.

Ayrıca bkz. Yetkin Düşünce Dergisi 5. Sayı, felsefe tarihçisi Prof. Ahmet Arslan'ın “*Dünya Daima Efsaneyle/ Dinle kurulur*” başlıklı röportajı: <http://www.yetkindusunce.com/oku/yazi-112-i.-bolum-prof.dr.-ahmet-arslan-dunya-daima-efsaneyle-dinle-kurulur!.html> erişim 4 Temmuz 2022.

⁸ Analitik psikolojinin kurucusu İsviçreli psikiyatr - bkz: https://tr.wikipedia.org/wiki/Carl_Gustav_Jung

⁹ Kavut (2020, s. 685), Carl Gustav Jung'un kolektif bilinçdışı kavramını yaptığı derlemede şu şekilde tanımlamaktadır:

“Kolektif bilinçdışı aynı zamanda insanların tarih çağlarına, toplumlara, ırklara bakılmaksızın, dünyanın kuruluşundan bu yana meydana gelen evrensel durumlara karşı gösterdiği kalıplaşmış davranış biçimlerini içerir (Jung, 2006: 33). Jung bu anlamda kolektif bilinçdışını bir arketip olarak tanımlamıştır (Topses, Serin, 2012: 49). Kolektif bilinçdışı, kişinin tarihsel geçmişine, atalarına dayanan, farkında olmadan bugüne kadar taşınan birtakım dürtüleri, korkuları, duyguları ve durumları içine almaktadır (İnce, 2014: 99). Jung'un bütün insanlığın ortak mirası olarak gördüğü kolektif bilinçdışı, insanoğlunun geçmiş dönem yaşantılarını ve buna dair izlenimleri içermekte, bugüne yansımaları düşler, masallar ve dini coşkular gibi ritüellerle ortaya çıkmaktadır (Gürses, 2007: 79).”

İşte o zaman, Hz. İbrâhim'in duasını, Bereketli Hilâl'de sembolleşen dünyevi düzenin kısıcılığına karşı, insanlığın ezeli ve ebedi güvenlik ve geçim kaygılarının bir ifadesi olarak düşünmek, kanımızca yerinde olacaktır.

Peki konumuz bakımından Bereketli Hilâl neden bu kadar önemlidir?

2. BEREKETLİ HİLÂLİN EKONOMİ POLİTİĞİ: DOĞAL KAYNAK TEKELİ ÜZERİNDEN GELİŞEN ASKERÎ - TARIMSAL - TOTALİTER DEVLET MODELİ

Yukarıda madde 1.2.'de değindiğimiz şekilde, Bereketli Hilâl coğrafyası, yaygın ölçekte tarım ve hayvancılığa dayalı istikrarlı gıda kaynakları yaratarak beslenme problemini çözmekle, kalabalık nüfusların oluşmasına imkân verdiği gibi, ortaya çıkabilmek için “**artık değer**” üretimine (*depolanmış yiyecek fazlasına*) ihtiyaç duyan askeri ve bürokratik sınıf ile toplumsal yaşam için gerekli diğer meslek gruplarının var olmasına da olanak tanımıştır. Medeniyet ve onun ürünleri bu şekilde ortaya çıkabilmiştir (Diamond 2010, s. 176).

Ancak tarihi tecrübenin de gösterdiği gibi, ekonominin çeşitlenemediği ve her ne kadar büyük zenginlik getirirse de, doğal kaynaklara bağımlı olduğu coğrafyalarda, siyasi yapı da totalitarizme evrilme eğilimi göstermiştir.¹⁰ Bu tip yapılarda, güç merkezde öylesine temerküz etmiştir ki, devlete ve dolayısıyla onun başındaki yöneticiye/ krala ilahi güçler atfedilmiş ya da yönetici Tanrının/tanrıların yeryüzündeki temsilcisi/gölgesi addedilmiştir. Ağaoğulları ve Köker (2017), kitaplarına da isim olan ve mutlak gücün bir kişide toplandığı bu yapıyı “*Kral-Devlet ya da Ölümlü Tanrı*” olarak tanımlamaktadır. Bu anlayışın temelinde, büyük nehirlerin (*Mısır'da Nil-Mezopotamya'da Dicle ve Fırat*)¹¹ suladığı verimli topraklarda çoğu zaman köle emeği

¹⁰ Bu yapının günümüz örnekleri petrol ve doğalgaz gibi doğal kaynaklara dayanan otoriter/totaliter rejimlerdir: Suudi Arabistan, Saddam dönemi Irak'ı, Azerbaycan, Rusya Federasyonu, Türkmenistan vb. Biz bu çalışmamızda “*doğal kaynaklar*” ifadesini antik dönemler için en önemli zenginlik kaynağı olan verimli tarım alanları ve buradan elde edilen tarımsal hasıla anlamında kullanacağız.

¹¹ Aynı örüntüyü Çin'de Yangtze, Sarı Nehir, İnci nehri ve Hindistan'da Ganj ve İndus nehri havzalarında da görebiliriz ki, bu coğrafyalar da benzer sosyo-ekonomik ve siyasi yapılar üretmiştir.

ile elde edilen artık değerın siyasi otoritenin emir ve kontrolünde üretiliyor ve dağıtılıyor olması bulunuyordu.

İşte böyle bir jeo-ekonomik yapının sonucu olarak, yaygın ve etkin bürokratik yapılar ile kudretli ve kalabalık orduları ile bilinen Akkad, Elam, Asur, Babil, Mısır, Pers imparatorlukları tarzı güçlü ve mütehakkim yapılar Bereketli Hilâl coğrafyasının karakteristik özelliği olagelmıştır. Nitekim, Sturzo (1936, s.1) totaliter devlet modelinin ilk olarak bu coğrafyada ortaya çıktığını söyleyerek, Asur ve Babil imparatorluklarını örnek göstermektedir. Bu devletler, bu coğrafyadaki verimli tarım havzalarını (*doğal kaynakları*) kontrol altına alma yönünde sistematik bir siyaset izlemişlerdir. Çünkü bu çağlarda devletler açısından zenginliğin ve gücün kaynağı, vergilendirebildikleri verimli (*sulama yapılabilir*) tarım alanlarının genişliğiyle doğru orantılıydı. Bu kategoriye giren ne kadar çok alanı ele geçirebilirse, o kadar profesyonel asker besleyebilir, kaliteli ve yeterli sayıda silah, teçhizat, mühimmat vb. yapımı için gerekli teknolojiye (*madencilik/metalürji işleri vb.*) yatırım yapabilir, bunun üretiminden sorumlu ustalar/mühendisler sınıfının yetiştirilmesine (*eğitime*) kaynak ayırabilir ve büyük ordular oluşturabilirlerdi. Büyük ordular daha çok alanın fethi anlamına geliyordu. Bu da yeni vergi kaynağı, yeni orduların finansmanı ve yine yeni fetihler demektir.¹²

Bu genişleme, söz konusu devlet, çevrede ele geçirmeye değer yerlerin tamamını kontrol altına alana ve doğal büyüme sınırlarına (*büyük dağ silsileleri, denizler, geniş çöller vb.*) ulaşana kadar devam ederdi (Zeihan 2022, s. 72).¹³ Aksi durum, yani bahsettiğimiz verimli

¹² Bunu günümüzdeki “Age of Empires” bilgisayar oyunundaki devletlerin büyüme sürecine benzetebiliriz ki, bu yapı, modern kapitalist ekonominin ve sanayi devriminin ortaya çıkışına kadar kara gücüne dayalı askeri-tarımsal imparatorlukların büyüme kalıbını oluşturmaya devam etmiştir. Bunun son örneği de, klasik dönem Osmanlı devletidir. Osmanlı’da bu ekonomi-politik yapı Adalet Çemberi ile tarif edilir ve Antik Mezopotamya devletlerinin mirasçısı Pers-Sasani geleneğinden mülhemdir. bkz: https://tr.wikipedia.org/wiki/Adalet_çemberi, Erişim Tarihi: 12 Eylül 2022.

¹³ Yazar bu durumun coğrafi keşiflerin ve modern kapitalizmin ortaya çıkmasından önceki dönemde hemen hemen tüm dünyada geçerli olduğuna işaret ederek, verimli tarım bölgeleri üzerinden kurulan imparatorlukların içeride baskıcı, dışarıda ise askeri ve ekonomik hedefler güden genişlemeci siyasetler izleme eğilimi gösterdiklerini söyler. Bu bakımdan Bereketli Hilâl düzeninin, modern kapitalizme kadar olan dönemde tüm dünyada geçerli başat ekonomi politik model olduğunu söylemek mümkündür. Ancak biz konumuz itibarıyla ilgilendiğimiz coğrafyaya (Mekke ve çevresi) en yakın devlet yapıları burada ortaya çıktığı için “Bereketli Hilal düzeni” kavramlaştırmasını kullandık.

havzaların bir kısmının göz ardı edilmesi, buralarda rakip güçlerin ortaya çıkmasına yol açabilirdi ki, bu da düzene en büyük tehditti ve kabul edilemezdi. Bu şekilde, uzun yüzyıllar boyunca güçlü bir şekilde hüküm süren ve Bereketli Hilâl'in tamamını kontrol edebilen bir devlet modeli ortaya çıkmıştı. “*Kazanan hepsini alır*” anlayışı içinde, bir devlet bölgenin tüm kaynaklarını tekeline aldığından, hâkimiyeti altına aldıkları diğer kavimlerin isyan ederek devletleşmesine de meydan vermiyor, bu tip girişimleri acımasızca eziyor, arada sırada dağlardan veya çölden sökün eden göçebe grupların istila girişimlerini de, daha kalabalık, profesyonel, donanımlı ve iyi beslenen ordularıyla kolayca bertaraf edebiliyordu. Bereketli Hilâl coğrafyasının ürettiği bu ekonomi-politik, baştaki yöneticiye toplum üzerinde mütehakkim ve mutlak bir otorite veriyor, çeşitliliğe ve farklı seslere izin vermeyen bir düzen üretiyordu. Bunun sonucunda, siyasette, toplumsal yaşamda, dini sahada ve ekonomik işleyişte statik bir yapı ortaya çıkıyor ve bu durağanlık aynı şekilde yüzyıllarca devam edebiliyordu. Örneğin, kudretli Asur İmparatorluğu (MÖ. 2025-609), Babil, Elam ve Pers ittifakı tarafından kesin olarak mağlup edilmeden önce bu şekilde yaklaşık 1500 yıl ayakta kalabilmişti (Frahm 2023, s. 15).¹⁴

¹⁴ Ayrıca bkz. <https://en.wikipedia.org/wiki/Assur> - erişim tarihi 15 Mart 2023. Burada ilk Asur kralı Puzur-Ashur'un MÖ. 2025 yılından itibaren hüküm sürdüğü, son kral II. Ashur-Uballit'in ise MÖ. 609 yılında öldüğü yazmaktadır ki, bu da yaklaşık 1500 yıla tekabül eder.

Harita-3



Asur imparatorluğu en geniş sınırlar¹⁵ (yeşil tonlarıyla gösterilen alanlar)

Kaynak: https://en.wikipedia.org/wiki/Assur#/media/File:Map_of_Assyria.png

Totaliter/tahakkümcü/tekelci bu düzenin ideolojik meşrulaştırması ise pagan bir anlayışla yapılıyordu. Muktedirin dini tebaanın da dini olmak zorundaydı. Farklı görüşlere ve yaklaşımlara alan tanınmıyordu. Aksi durum bozgunculuk olarak nitelenip şiddetli cezaya tâbiydi. Nitekim Bottero (2004, ss. 65-68), zaman içerisinde devlet ve toplumların isimleri değişse de, Antik Mezopotamya uygarlıklarının tamamında aynı anlayışın hüküm sürdüğüne vurgu yapar.

2.1. İbrâhim Peygamber'in Bereketli Hilâl Düzeniyle Çatışması ve Bir Kaçış Hikâyesi

Belli ki, İbrâhim Peygamber, yüklendiği tarihsel/dinsel misyon ile Bereketli Hilâl coğrafyasının siyasal ve toplumsal düzeninin çok tanrılı dayatmasına muhalefet ediyor, onları monoteizme davet ediyordu.

¹⁵ İmparatorluğun sınırlarının Harita-2'de gösterilen Bereketli Hilâl coğrafyası ile örtüştüğüne dikkat edilmelidir. Bölgede kurulan Babil, Akkad, Pers gibi diğer imparatorluklar da aynı gelişme kalıbını izlemiş ve zamanla aynı sınırlara ulaşmışlardır. Sadece Asur örneğini vermeyi yeterli görüyoruz.

Bu çelişkinin daha fazla sürmesi mümkün değildi. Zira, İbrâhim'in iddiası ve mücadelesi ne kadar büyük olsa da, karşısındaki güç tüm mekanizmalara ve hayatın her alanına hâkim ve sarsılmaz görünüyordu. Bu durum Kur'an'da şöyle tasvir edilmektedir:

*“Şüphesiz ki İbrahim [hanîf] (Allah'ı birleyen), Allah'a itaat eden, (tek başına) bir ümmetti; ortak koşanlardan değildi.”*¹⁶

Benzer bir anlam şu meallerde de görülebilir:

*“Muhakkak ki İbrâhim başlı başına bir ümmet idi, tek bir hanîf olarak Allaha itaat için kıyam etmişti ve hiç bir zaman müşriklerden olmadı.”*¹⁷

*“Muhakkak ki İbrâhim, şirke isyan ederek, Allah'a gönülden yönelen [hanîf], tek başına bir ümmet idi. O asla şirk/ortak koşanlardan değildi.”*¹⁸

Ayrıca, Hasan Basri Çantay, İsmail Hakkı İzmirli, Kadir Çelik ve diğer pek çok yazarın mealinde de ayet aynı şekilde açıklanmaktadır.¹⁹

Bu açıklamalardan, ayette Hz. İbrâhim için kullanılan “tek başına ümmet” veya “başlı başına bir ümmet” ifadelerinin buradaki güç dengesizliğiyle ilgili olduğu açıktır.

Bu durum karşısında Hz. İbrâhim'in daha fazla dayanamayarak hicret etmek zorunda kaldığını, Kâbe'yi bu sebeple Bereketli Hilâl'den

¹⁶ Nahl suresi 120. ayet; Mehmet Okuyan Meali bkz: <https://www.kuranmeali.com/AyetKarsilastirma.php?sure=16&ayet=120>, Erişim Tarihi: 14 Kasım 2022.

Yazar aynı yerde ayetle ilgili ayrıca şu şekilde bir açıklama da getirmektedir: “Ayete ‘Hz. İbrâhim'in tek başına bir ümmet olduğunu’ ortaya koymakta, çoğunluğun hakikat için ölçü olmadığını göstermektedir. ‘Hakikat’, değerini eskiden geliyor oluşundan da taraftar kalabalıklığından da almaz; ‘hakikat’ değerini kaynağından, yani referansından alır ki bu da Yüce Allah'tan gelendir yani vahiydir. Hakikat için gerekiyorsa tek başına kalmak göze alınmalı, kişi kendisini davasına adanmalı, tepkileri göze almalıdır.”

¹⁷ Nahl Sûresi 120 ayet; Elmalılı Meali (orijinal) bkz: <https://www.kuranmeali.com/AyetKarsilastirma.php?sure=16&ayet=120> Nahl suresi 120. ayet - erişim 8 Mayıs 2023.

¹⁸ Nahl Sûresi 120 ayet; İsmail Yakıt Meali bkz: <https://www.kuranmeali.com/AyetKarsilastirma.php?sure=16&ayet=120> Nahl suresi 120. ayet - erişim 8 Mayıs 2023. Yazar ayetle ilgili ayrıca şu açıklamayı da yapmaktadır: “Ümmet” kelimesi burada Hz. İbrâhim'e izafe edilmiştir. O, bir toplumun yapması gereken mücadeleyi tek başına yapmıştı. Putlar ve onlara tapanlarla savaşmıştı. Onun için “tek başına bir ümmet” gibi olan bir önder diye anlamak gerekir.”

¹⁹ Bkz. <https://www.kuranmeali.com/AyetKarsilastirma.php?sure=16&ayet=120>

olabildiğince uzakta, çölün emniyeti içinde Mekke’de inşa etmeyi seçtiğini varsaymak makul görünmektedir.

Nitekim, Kur’an’ın İbrâhim Sûresi’nde yer alan aşağıdaki ayetler bu kanaatimizi desteklemektedir. Sûre genel havası itibariyle, peygamberlerin gönderildikleri kavimlere sözlerini dinletemediklerinden, onlarla çatışma içine girdiklerinden ve yaşadıkları sıkıntılardan bahsederek, Musa Peygamber’in İsrailoğullarıyla yaşadığı problemler üzerinden konuyu müşahhaslaştırmakta ve şöyle devam etmektedir:

“İnkârcılar peygamberlerine, “Andolsun ya dinimize dönersiniz ya da sizi kesinlikle yurdumuzdan çıkarırız!” dediler. Bunun üzerine rableri onlara, “O zalimleri elbette helâk edeceğiz ve onlardan sonra sizi mutlaka o yurda yerleştireceğiz! Bu lütuf, huzuruma çıkmanın kaygısını taşıyan ve tehdidimden çekinenler içindir” diye vahyetti.”²⁰

“Ey rabbimiz! Ben zürriyetimden bir kısmını, senin kutsal evinin (Kâbe) yanında tarıma elverişli olmayan bir vadiye yerleştirdim. Bunu yaptım ki rabbim, namazı kılsınlar. İnsanların gönüllerini onlara meylettir ve çeşitli ürünlerden onlara rızık ver ki şükretsiner.”²¹

Anlaşıyor ki, daha önce Bakara 126’da geçen,²² Hz. İbrâhim’in Kâbe’nin güvenli olması için ettiği duayla kastı basit haydutların saldırıları değildi. Bereketli Hilâl düzeninin tahakkümcü/tekelci/totaliter özelliklerinden kaynaklı zorbalık karşısında tek tanrıci mesajı yayma konusunda başarılı olamayan Hz. İbrâhim’in bir çıkar yol arayışı, bu yapıdan bir kaçış söz konusuydu denilebilir.²³ Nitekim yukarıda

²⁰ İbrâhim Sûresi, 13. ayet.

²¹ İbrâhim Sûresi, 37. ayet.

²² Bkz. Bölüm 1.4.

²³ Eski Ahit’te ve Kur’an’da Hz. Şit’den Hz. Nuh’a, Hz. Musa’dan, Hz. İsa’ya kadar ismi geçen tüm peygamberler Bereketli Hilâl coğrafyasının değişik noktalarında ortaya çıkmış, ancak, karşılaşmaları kemikleşmiş siyasi/askeri/bürokratik yapı ve bu yapıdan güç alan pagan rahipler tarafından tedip edilmiş, cezalandırılmış, sürgünler yaşamış ve hatta öldürülmüşlerdi. Çok daha sonraları aralarından tek başarılı olacak olan Hz. Muhammed olmuş, hem mesajını yayabilmiş, hem de bu mesaj üzerine bir devlet kurabilmiş ve hatta vefatından sonra onun takipçileri çölden çıkarak tüm Bereketli Hilâl coğrafyasını ele geçirmişlerdi. Nihayet İbrâhim sûresi 13’te geçen “O zalimleri elbette helâk edeceğiz ve onlardan sonra sizi mutlaka o yurda yerleştireceğiz” şeklindeki Allah’ın vaadi gerçekleşmişti. Bunda Hz. Muhammed’in, dönemin süper güçleri olan ve İslam

yer verdiğimiz İbrâhim Sûresi 13'te Allah, diğer peygamberlerin başına gelenlerin Hz. İbrâhim'in de başına geldiğini ve bunun hicretle sonuçlandığını haber vermekte, İbrâhim Sûresi 37'de ise bu ayrılışın varış noktasını göstermektedir.

Anlaşılan o ki, vahyin rehberliği ve yönlendirmesiyle, Bereketli Hilâl coğrafyasının ürettiği yapının şerrinden kaçan Hz. İbrâhim, bu coğrafyanın periferisinde, çölün güvenliği içinde Kâbe'yi inşa etmekle, aslında mücadelesini buraya taşımış olduğunu işaretlemiş oluyordu. Bakara 126'daki "**Güvenli kıl**" duasının, jeopolitik ve tarihsel anlamda biraz da böyle bir arka plana dayandığı düşünülebilir.²⁴

Nitekim Kur'an'da bu yargıyı destekleyen şu ayetler de Hz. İbrâhim'in duasının karşılık bulduğunu göstermektedir:

*"Seninle beraber doğru yolu izlersek yurdumuzdan sökülüp atılırız" diyorlar. Peki biz onları dokunulmaz, güvenli, katımızdan bir rızık olarak her şeyin ürünlerinin içinde toplandığı bir yere yerleştirmedik mi? Fakat çoğu bunun şuurunda değildir.*²⁵

*"Görmezler mi ki, çevrelerindeki insanlar durmadan yerinden koparılıp götürülürken biz (Mekke'yi) güvenli, dokunulmaz belde yapmışızdır! Hâlâ asılsız şeylere inanıp Allah'ın nimetine karşı nankörlük mü edecekler?"*²⁶

öncesinde, Bereketli Hilâl coğrafyasını ve mirasını aralarında paylaşmış bulunan Sasani ve Bizans imparatorluklarının tahakkümünden uzakta Mekke'de ortaya çıkmasının payının büyük olduğunu söylemek abartı olmayacaktır.

²⁴ Daha önce açıkladığımız gibi burada Kâbe'nin bir mabet, Tanrı'ya adanmış bir anıt vb. olarak gerçekte Hz. İbrâhim tarafından inşa edilip edilmediğinin bir önemi yoktur. Önemli olan insanların kadim zamandan beri burayı kutsal bilmesi, bir ziyaret yeri haline getirmeleri ve bunun gerisindeki anlatıya inanmalarıdır. Biz bu çerçevede, Hz. İbrâhim'in hikâyesinin (*monoteizmi yayma davasının, Bereketli Hilâl'den hicreti ve Kâbe'yi inşa süreçlerinin*), insanoğlunun, tekelci/tahakkümcü/zora dayalı düzenden kaçışı ve ezeli özgürlük arayışının arketipi (kolektif bilinçdışının yansıması) olarak da yorumlanabileceği düşüncesinden konuya yaklaşıyoruz.

²⁵ Kasas Sûresi, 57. ayet.

²⁶ Ankebut Sûresi, 67. ayet.

3. İSLAM'DAN HEMEN ÖNCE MEKKE'NİN DURUMU: DEVLETSİZ PİYASA MODELİ

3.1. Mekke'nin Jeopolitiği ve Mekke Ekosisteminin İnşası

İslam'ın ortaya çıkışından birkaç yüzyıl önce Kâbe'nin etrafı nüfuslanmaya başlamış, Kâbe yerleşkesi etrafına doğru genişleyerek Mekke şehri haline gelmiştir. Koehler (2014, s. 20) Kâbe'nin öteden beri bedevi kabilelerin ziyaret için gelip gittiği kutsal bir mekân olduğunu, ancak etrafına ilk kalıcı yerleşimin Hz. Muhammed'in baba tarafından dördüncü kuşak dedesi olan Kusay bin Kilap'ın Kureyş kabilesini Kâbe'nin etrafına yerleştirmesi ile başladığını yazar. O tarihten sonra Kureyş, Kâbe'nin muhâfızı ve hizmetkârı olur. Bu anlamda Kusay bin Kilap, Mekke'nin İbrâhim Peygamber'den sonra ikinci kurucu babası olarak da nitelendirilebilir.²⁷

Bu süreçte, İbrâhim Peygamber'in duasının ilk kısmı olan güvenlik konusunun çözüme kavuştuğunu, Mekke'nin dış saldırılara uğramadığını ve etrafındaki çölün ve elverişsiz coğrafyanın burası için doğal bir koruma kalkanı oluşturduğunu görüyoruz. Mekke'de ticaretin atılım içine girdiği dönem olan miladi 4. yüzyıl sonu ve 5. yüzyıl başlarında ise Bereketli Hilâl coğrafyasının kontrolü için kudretli Bizans ve Sasani imparatorlukları aralarında kıyasıya bir rekabet yürütmekteydi. Ancak onların da, ilgilerini çekecek pek bir şey olmadığından aşağıya, Mekke'ye kadar inme gereği duymadıkları anlaşılıyor. Mekke'yi en büyük işgal girişimi ise ilerleyen bölümlerde tekrar değineceğimiz üzere bugünkü Etiyopya'da kurulmuş bulunan Aksum krallığına bağlı Yemen Valisi Ebrehe'nin hezimetle neticelenen girişimi olmuştu ki, bu olay Kur'an'da Fil suresinin²⁸ konusunu oluşturmaktadır.²⁹

²⁷ <https://islamansiklopedisi.org.tr/kusay-b-kilab>

²⁸ <https://kuran-ikerim.org/meal/diyanet/fil-suresi>

²⁹ Bereketli Hilâl'i kontrol eden merkezî devletlerin baskısından çölün güvenliğine çekilen pek çok başka grup da olmuştur. Örneğin, Miladi 70 yılından itibaren Roma komutanı Titus'un Kudüs'ü yağmalamasıyla başlayan ve sonraki yıllarda da aynı bölgede Roma otoritesiyle Yahudi nüfus arasında alevlenen gerilimlerin bir kısım Yahudi kabilelerini Hicaz tarafına kaçırmaya zorladığı anlaşılmaktadır (Kelpetin 2017, s.102). Bunların bir bölümü de özellikle sonradan Medine adını alacak olan Yesrib'e yerleşmişlerdir (Gil 1984, s. 209). Bu gerilimlerden birine ilişkin şöyle bir hikâye anlatılmaktadır: Hicaz'a doğru kaçan Yahudileri takip eden Roma askerleri onları yakalayamamış ve nihayetinde çölde aç susuz kaldıktan sonra da kolaylıkla imha edilmişlerdir (Kelpetin 2017, s.102).

Harita-4



İslamiyetin gelişi sırasında bölgenin durumu (Miladi 600'lü yılların başı) (Yukarıda Sol tarafa eflatun ile gösterilen alan Doğu Roma (Bizans) imparatorluğu, sağ tarafa koyu sarı ile Sasanî imparatorluğu, aşağıda kavun içi ton ile gösterilen alan ise Aksum krallığıdır.)

Kaynak: <https://twitter.com/emrane/status/1087769170077458432/photo/1> Erişim Tarihi: 8 Mart 2023

Bu durum Mekke'yi güvenli kılmış, ona büyük güçlerin kontrolü dışında serbestçe hareket etme imkânı vermiştir. Zorlu tabiat koşullarına, coğrafyanın ve iklimin elverişsizliğine rağmen, Mekke kendine özgü bir kalkınma ve iş modeli kurgulayarak, dezavantaj gibi görünen hususları avantaja çevirebilmiştir. Hatta paradoksal şekilde bizzat dezavantajları ona, bu iş modelinin temelini oluşturan uzak

Bir başka ilginç örnek de, tarihte hala tam olarak gizemi çözülememiş Pers Kralı II. Cambyses'in Batı Mısır'da yerel bir tapınağı ele geçirmesi için gönderdiği 50 bin kişilik ordunun çölde kaybolmasına ilişkindir (bkz: https://en.wikipedia.org/wiki/Lost_Army_of_Cambyses) Bu örnekler de güçlü orduların, çöl ortamında zayıf rakiplerini takip ve bölgede kontrolü sağlama noktasında sıkıntıya düştükleri, hatta lojistik vb. sorunlar sebebiyle büyüklük ve sayıların bir dezavantaj haline geldiğini göstermektedir. Öyle görünüyor ki, fayda/maliyet dengesini aleyhte gören büyük devletler çölden uzak durmayı tercih etmişler, böylelikle çöl dışlanmışlara, heretiklere, kaçaklara, zayıflara ve kaybedenlere sığınak olabilmıştır.

mesafe ticareti yoluyla gelişebilme imkânı vermiştir. Zira yüksek tarımsal üretim kapasitesine sahip bir havza, görkemli şehirleriyle nam salmış bir diyar ya da stratejik bir liman şehri olsa, Sasani veya Bizans imparatorluğu yahut Aksum krallığı gibi büyük güçlerin hâkimiyetine girmesi kaçınılmaz olacaktı. Aksine Mekke, kıt doğal kaynakları, kurak ve tarıma elverişsiz topraklarıyla kendi nüfusunu bile beslemeye muktedir değildi. Şehir bu sayede, çevredeki büyük devletlerin tasallutundan ve ilgi alanından uzak kalarak emin olabildiği için serbest hareket edebilme ve bir piyasa düzeni kurabilme imkânı elde etmiştir denilebilir. Çünkü Mekkeliler, hiç kimseye vergi vermek ya da gücü elinde tutan merkezi bir otoritenin kısıtlayıcı düzenlemeleriyle, idari/bürokratik müdahaleleriyle³⁰ uğraşmak zorunda kalmıyorlardı. Bu sebepten Koehler (2014, ss. 15-23) Mekke ekosistemi için “*devletin olmadığı piyasa*”³¹ tabirini kullanır ve 20.yy’da piyasaların ortaya çıkabilmesi için devletin varlığının gerekli olmadığını, hatta devletsizlik durumunun piyasaların gelişimi için daha elverişli koşullar sunduğunu öne süren Hayek’e³² atıfta bulunur (Koehler 2014, s. 6) .

Ticaretigeliştirebilmek için Bereketli Hilâl’in tarımcı ekonomilerinde olduğu gibi fiziki çevrenin elverişli olması gerekmiyordu. Doğal kaynakların kıt oluşu önemsizdi. Daha çok paydaşlar arasında güven inşası, ilişkiler ağı, anlaşmalar, yenilikçi finansman yöntemleri, organizasyon ve işbirlikleri geliştirebilme becerisi gibi soyut ve yaratıcılık gerektiren mekanizmalar ve bunları oluşturacak *know-how’a* sahip sosyal sermaye yeterliydi. Böylelikle, Hz. İbrâhim’in duasının - ya da seküler bir okumayla kadim zamanlardan beri insanlığın arayışının - ikinci kısmı olan rızıklanma³³ tarafı da hallolabilecekti. Mekke hem güvenli bir yer, hem de uluslararası ticaret ağının içinde kendini işlevsel kılmayı başarak, zenginleşen bir şehir olarak varlık kazanabilecekti. İbrahim’in (2021, ss. 66-67) de dikkat çektiği şekilde bu durum aynı zamanda, bir sonraki bölümde değineceğimiz Kur’an’daki Kureyş sûresinin de konusunu oluşturmaktadır.

³⁰ Bugünün iktisâdi kavramlaştırmasıyla “aşırı regülasyon” ile.

³¹ Orjinal metindeki ifade “*markets without government*” şeklinde geçmektedir.

³² Friedrich Hayek (1899-1992) Avusturya kökenli iktisatçı/düşünür. Bürokrasi güdümlü merkezi planlama sistemlerine karşı serbest piyasacı görüşleriyle tanınır. Bkz: https://en.wikipedia.org/wiki/Friedrich_Hayek

³³ Rızıklanmayı, bir geçim kaynağı elde etme ya da daha soyut bir tabirle iktisat olarak değerlendirebiliriz.

Şimdi Mekkelilerin kendilerini ticari bir merkez olarak kurgularken hangi stratejileri uyguladıkları, hangi kurum ve mekanizmaları kullandıkları, ne tip bir beşeri sermayeyi harekete geçirdiklerine yakından bakalım. Bu durumu irdelemek aynı zamanda, Hz. Muhammed'in içinden çıktığı Mekke iktisâdi hayatı ve ailesinin burada oynadığı rolleri ve dolayısıyla kendisinin nasıl bir geleneğin taşıyıcısı olduğunu anlamak açısından da fikir verecektir.

Öte yandan, devletin olmadığı bir siyasi ortamda kabile asabiyesinin ve çekişmelerinin öne çıkacağı tabîdir. Ancak Mekkelilerin kurguladıkları bu mekanizmalar, biraz sonra üzerinde duracağımız şekilde, Mekke kabilelerin hem kendi aralarındaki, hem de çevre kabilelerle olan ilişkilerini barışçıl bir düzleme oturtarak, bu probleme de bir çözüm getirmiş oluyordu. Zira böylelikle kabileler ticari kazanç ortaklığında birleşiyordu.

3.2. İslam Öncesi Mekke'sinde Geliştirilen Başlıca Ticari Organizasyonlar ve Yapılar

3.2.1. İlâf (Güvenli Ticaret Ağı veya Arap Ortak Pazarı)

Kelime anlamı ısındırarak, alıştırarak ahitleşme olan “İlâf”, İslam öncesi dönemde Kureyş kabilesinin bazı kabile ve ülkelerle yaptığı ticaret anlaşmalarını ve bu şekilde elde ettiği serbest dolaşım hakkını ifade eden bir terimdir.³⁴

Hz. Muhammed'in büyük dedesi ve Kureyş'in ileri gelenlerinden Haşim bin Abdülmenaf, Şam'daki Roma valisi ile bir anlaşma yaparak, Şam'da ve ötesindeki Roma topraklarında ticaret yapma serbestisi kazanır. Aynı şekilde; kardeşleri Muttalib Yemen'le, Abduşems Habeşistan'la, Nevfel ise Sasani İran'ı ile benzer anlaşmalar yaparlar. Aynı zamanda kervanların dönüş yollarını da güvenceye almak için güzergâh üzerinde bulunan kabilelerle de müzâkerelerde bulunarak, saldırmazlık garantisi alırlar. Karşılığında da bu kabilelerin mallarını herhangi bir karşılık beklemeden satacaklardır. Sayılan bütün bu anlaşmalar “İlâf” şeklinde adlandırılmıştır (İbrâhim 2021, ss. 68-69; Bölükbaşı 2020, ss. 92-93).

Mekke'nin, ancak yakın çevresine sıkışmış olan ticaretini uluslararası boyuta taşıyan bu organizasyonu bugünkü dilde "Güvenli Ticaret Ağı" ya da bir tür "Arap Ortak Pazarı" olarak ifade edebiliriz.³⁵

İslam Ansiklopedisi'nde, İîlâf'ın Kureyş için öneminden bahisle şu bilgi verilmektedir:

*"İîlâf kelimesi Kur'ân-ı Kerîm'de, Kureyşliler'in ellerindeki **maddî imkânlarla** ve **güvenliğe**, sadece Allah'ın lütfu ve Kâbe'nin bereketi sayesinde sahip oldukları hatırlatılırken iki defa geçmektedir (bkz. Kureyş Sûresi). Bu sebeple Kureyş sûresine İîlâf sûresi de denilmektedir."³⁶*

Burada "maddî imkânlar" ile kastedilenin rızıklanma olduğu açıktır. Mekke'nin güvenliğe ve rızka kavuşmasının Kâbe'ye bağlanması ise Hz. İbrâhim'in duasının nihayet karşılık bulduğunu gösteriyor. Bir ata ve kurucu figür olarak Hz. İbrâhim³⁷ bu dua ile ardıllarına bir yol haritası sunmuş gibi görünüyor. Bütün bunların İîlâf ile ilgili bir surede geçiyor olması da, Mekke'nin elde ettiği refahın kaynağına işaret etmesi bakımından kanımızca önemli bir nokta olarak öne çıkıyor. Şöyle ki;

Sûrede geçen **güvenliği** düşmanların saldırılarından korunma, büyük devletlerin siyasi/askeri tasallutundan âzâde olma olarak dar bir çerçevede yorumlamamak gerekir. Zira güvenlik içinde olmak, daha geniş bir bakışla özgür olabilmek ve dolayısıyla serbestçe hareket edebilmektir. Örneğin, esir düşüp köle olan bir insan özgür değildir. Çünkü artık güvende değildir, canı her an sahibinin iki dudağı arasındadır, onun emri altındadır. Dilediğini yapamaz, istediği yere gidemez, serbestçe davranamaz. Tıpkı bunun gibi, Mekke de Bereketli

³⁵ Ancak Koehler'e (2014, s. 18) göre, karayolundan kervanlarla ulaşılabilen yerler Mekke'nin ilişkide olduğu ticarî ağı ancak bir ayağını oluşturuyordu. Diğer ayağı ise Arap denizcilerin ulaştıkları Çin, Hindistan, Endonezya ve Kore pazarlarıydı. Deniz ticareti özellikle Uzakdoğu'dan kervanlarla getirilirken Sasaniler tarafından ağır vergilere tâbî tutulan ipek ve sair lüks emtiayı getirmek için alternatif güzergâh oluşturması bakımından önemliydi. Bölükbaşı (2020, s. 92) da kervan yollarının deniz güzergâhlarıyla olan bağlantısına dikkat çeker.

³⁶ <https://islamansiklopedisi.org.tr/ilaf>, Erişim Tarihi: 10 Ocak 2023.

³⁷ Nitekim, Tevrat'a göre İbrâhim'in adı önce "ulu ata" mânasında Abram iken daha sonra "milletlerin babası" anlamında Abraham'a dönüşmüştür. Bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/ibrahim-peygamber>, Erişim Tarihi: 10 Ocak 2023.

Hilâl düzeninden uzakta, çölün korumasında, **ata İbrâhim'in zinde ve kutsal Kâbe'nin gölgesinde**³⁸ emniyeti bulunca, aynı zamanda özgür ve serbest de olabilmiş, dış bir otoritenin müdahalesi olmadan kendi başına hareket edebilme ve kendi yolunu çizebilme serbestisine kavuşmuştur. Mekke bu serbesti ile hareket edebildiği için, Îlâf üzerinden bir ticari ağ örgütleyebilmiş ve kendi döneminde ender³⁹ görülebilen farklı bir kalkınma modeli ile büyük bir zenginliğe kavuşmuştur. Kureyş sûresinin tarihsel anlamı kanımızca budur.

3.2.1.1. Îlâf'ın Modern Dünyadaki Örnekleri

Günümüzde de ülkeler serbest ticaret ve ortak pazar anlaşmaları yoluyla, aralarında ticareti geliştirmek, ticaret hacmini ve toplumsal refahı arttırmak amacıyla oluşumlara gitmektedirler. Bunların arasında en bilinenleri şunlardır:

1. AB (Avrupa Birliği)
2. NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi)
3. MERCOSUR (Güney Amerika Ortak Pazarı)
4. ASEAN (Güneydoğu Asya Uluslar Birliği)
5. FTAAP (Pasifik Ticaret Anlaşması)
6. APEC (Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği)
7. TPP (Trans-Pasifik Ortaklık Anlaşması)
8. GAFTA (Orta Doğu Serbest Ticaret Bölgesi)

Tüm bu oluşumlarla ilgili açık kaynaklarda yeterli bilgi bulunduğundan ayrıntılı açıklamaya gerek duymuyoruz. Ancak bunların arasında AB'nin öne çıktığını belirtmek gerekir. Zira, AB sadece bir ekonomik işbirliği teşkilâtı ve ortak pazar olmanın da ötesinde ülkeler arasında siyasi ve sosyal entegrasyonu gerçekleştirmek hedefiyle ilerlemektedir. AB'nin bir Avrupa Birleşik Devletleri'ne evrilmesi önünde günümüzde pek çok engel bulunsa da, askeri ve

³⁸ Kâbe'yi ve Hz. İbrâhim'i, Araplar'ın toplum haline gelme sürecinin dayanakları olan ortak temalar olarak görmek gerekiyor. Önceki bölümlerde, toplumun efsane ve hikâyelerle kurulduğuna ilişkin tespitlerimiz hatırlanacaktır. Bkz. bölüm 1.4.

³⁹ Bu noktada, çalışmamızın önceki bölümlerinde yer verdiğimiz şekilde, dünyanın çok büyük bir bölümünün toprağa bağlı askeri/bürokratik imparatorlukların egemenliğinde durağan bir ekonomik yapıda olduğunu hatırlamak gerekir. Bkz. bölüm 2.

siyasi tahakküm yerine tamamen ülkeler arası müzakere ve işbirliği temelinde ortaya çıkan bir yapı olmasıyla dünya tarihinde müstesna bir yeri olduğuna şüphe bulunmamaktadır.

Ancak konumuz itibarıyla, İîlâf'la birebir benzerliği bulunan en önemli örnek kanımızca 19.yy başında Zollverein⁴⁰ adıyla ortaya çıkan Alman ortak pazarıdır.⁴¹ Şöyle ki;

O dönemde bugünkü Almanya'nın yerinde pek çok prenslikten oluşan parçalı bir siyasi yapı bulunmaktaydı. Bu prenslikler arasında 1818 yılında temelleri atılmaya başlanan ortak pazar, 1833-34 yıllarında yapılan anlaşmalarla hem resmîyet kazandı hem de daha çok ortağı bünyesine aldı. Ortak gümrük tarifesi yanı sıra, ortak ekonomi politikası da öngören bu yapı endüstri devriminin öncü ülkesi İngiltere'nin ticari rekabeti karşısında zorlanan Alman prenslikleri için güçlerini birleştirme imkânı da veriyordu.

Zollverein'in, Prusya'nın siyasi ve askeri ağırlığını koymasıyla 1871'te kurulan Alman birliğinin bir nevi hazırlayıcısı olduğu da söylenebilir. Zira, etnik, dilsel ve kültürel yönden benzeşen Alman prenslikleri, bu sayede ekonomik olarak da entegre hale gelmiş, bu da nihayetinde siyasi olarak bütünleşmelerini kolaylaştırmıştır.

Benzer bir durumun miladi 7.yy Arabistan'ı için geçerli olduğunu tespit etmek zor değildir. Zira, Kâbe ve Harem bölgesi Arabistan'ın dört bir yanından gelen hacılar için ortak bir dini-kültürel çerçeve sunarken, Kureyş'in İîlâf'ı kurmasıyla yaygın bir coğrafyadaki Arap kabilelerle ittifaklar sistemini büyütmesi, ekonomik çıkar ortaklığı temelinde gerçekleşmiş oluyordu. Daha sonra Medine'de Hz. Muhammed tarafından hayata geçirilen İslam devletinin görece çok kısa zaman⁴² içinde tüm Arabistan'a hâkimiyetini kabul ettirmesinde, bu ilişkiler ağının oldukça işlevsel olduğu muhakkaktır. Nitekim İîlâf'ın Arap kabilelerini kaynaştırıcı ve Kureyş'le bağlarını güçlendirici rolünü İbrahim (2021, s. 69-70) şu şekilde örneklendirir:

⁴⁰ Gümrük birliği anlamına gelen Almanca bir ifade.

⁴¹ bkz. <https://en.wikipedia.org/wiki/Zollverein>

⁴² Nitekim Hz. Muhammed'in 622 yılında Medine'ye hicreti ve 632'deki vefatı arasında geçen sadece 10 senede İslam devleti, Arap yarımadasının tamamında kontrolü sağlayabilmiştir.

“.....Îlâf’ın bir diğer önemli özelliği de kabilelerin Mekke ile ilişkilerini değiştirmesidir. Îlâf anlaşması sayesinde Mekkeliler kabile üyelerine, ilk dönemde Arabistan’daki devletlerin uygulamalarına benzer bir şekilde kervanları koruma alanında istihdam sağlamışlardır. Ayrıca Mekke tüccarları kabilelerin hayvanlarını (develer) ulaşım aracı olarak kullanmışlar ve bu durum her iki tarafa da fayda sağlamıştır. Daha da önemlisi, Mekkeliler kabilelerin ürettikleri ürünler için bir pazar oluşturmuşlar, böylelikle üretimi teşvik etmiş ve kabilelerin refahını arttırmışlardır. Îlâf ile bağlantısı olan kabile şefleri sık sık Mekke’ye gelmeye başlamıştır. Kabilelere direkt ticarete katılım veya şehre yerleşme imkânı sunarak ekonomik bir çerçeve çizmiştir. Bu uygulama, ilk dönemde Kureyşlilerin de deneyimlediği yerleşik hayata geçme sürecinin aynısıdır.”

İbrâhim (2021, s.71) aynı minvalde şöyle devam eder:

“Bir diğer önemli ittifak da uzaktaki Temim kabilesiyle kurulmuştur. Bahreyn’deki el Muşakker limanı Temim yönetimindedir. Aynı zamanda Hire’deki Lahmilerle ve onlar üzerinden Sasanilerle çok güçlü bağları vardır. Bu kabile Mekkeliler için mükemmel bir ticaret ortağıdır. Aralarındaki ilişki o kadar güçlenmiştir ki, Temim kabilesinin bazı üyeleri Mekke’deki belli başlı dini törenlerin sorumluluğunu almışlar ve Ukaz’daki pazarda bir miktar kontrol sahibi olmuşlardır.....Ayrıca Kureyşlilerin bu ittifaklar aracılığıyla Arabistan’ın çeşitli bölgeleri ile ticaretinin kolaylaştığını, tüccarlarına güvenlik ve önemli bölgesel pazarlara erişim sağladığını hatırlamak önemlidir.”

Gerek miladi 7.yy Arap, gerekse de 19.yy Alman tecrübeleri, serbest ticaret anlaşmaları ve ortak pazarın, imkânları genişletme, ekonomik entegrasyon ve nihayetinde siyasi birliğe giden yolda önemli bir altyapı sağladığını göstermektedir.

Ancak, Mekke’nin elde ettiği imkânları sadece Îlâf’a bağlamak eksik bir açıklama olacaktır. Bu noktada Îlâf’ın işleyişini mümkün kılan destekleyici diğer bazı mekanizmalardan da söz etmek gerekir.

3.2.2. İtifad Uygulamasına Son Verilmesi ve Mudarebe Sisteminin Yaygınlaşması (Sermayenin Tabana Yayılması ve Risk Sermayesinin Ortaya Çıkışı)

İslam öncesi Mekke’inde tüccarların şeref ve haysiyetlerine son derece düşkün oldukları anlaşılıyor. Nitekim, iflas eden bir tüccar bu durumu sindiremez ve “*itifad*” denilen bir uygulamaya başvurarak, kendini cezalandırmak kastıyla çöle çekilip çadırında ölümü beklerdi. İlâf ve diğer yenilikçi uygulamalar öncesindeki dönemde, bu adetin gerisinde yatan sosyo-ekonomik şartları İbrahim (2021, s. 67) şöyle açıklar:

“Harem dışında hiçbir güçleri ve (güvenlikleri)⁴³ olmayan Mekkeli tüccarlar, buldukları yerde diğer tüccarların kendilerine mal getirmelerini beklemişler ve ancak bu şekilde birbirleriyle veya çok yakın mesafedeki diğer kabilelerle alışveriş yapabilmişlerdir.Bu durum ticareti kısıtlamış, kendi aralarında amansız ve yıkıcı bir rekabet oluşturmuş ve onları diğer tüccarlardan çok az destek gördükleri bireysel riskler almaya zorlamıştır. Ticaretin sınırlı olmasından dolayı sermaye birikimi de küçük ölçekli olmuş, öyle ki çoğu tüccar iflasın eşiğinde sendelemiştir. ... Görünüşe göre, o kadar sık finansal felaket yaşanmıştır ki, Mekkeliler bu sorunu çözmek için itifad (törensiz intihar)⁴⁴ uygulamak zorunda kalmışlardır.”

Bu şekilde büyük bir tecrübe birikimi ve müflis de olsa becerikli/ yetenekli insan kaynağı heba olup gidiyordu.⁴⁵ Hz. Muhammed’in büyük dedesi Haşim bin Abdülmenaf’ın⁴⁶ teklifiyle, Kureyş bu durumdaki tüccarların, varlıklı tüccarların himayesine verilmesi uygulamasını başlattı. Böylece müflis tüccarlar, varlıklılara hem

⁴³ Nitekim İbrahim (2021, s. 68) İlâf öncesinde, bir türlü çözülemeyen kabile çatışmaları sebebiyle, Kâbe’nin hizmetkârı olmanın ve Harem bölgesinde oturmanın getirdiği prestije rağmen, Mekkeli tüccarların erzakla dolu bir Habeş gemisinin yaşadığı Kızıldeniz kıyısındaki Dubaik limanına gitmek için iki gün sürecek bir yolculuğu bile göze alamadıklarını yazar.

⁴⁴ Bu şekilde Mekke tüccarlarının, hitap ettikleri pazarın kısıtlı oluşu sebebiyle aralarında ortaya çıkan yıkıcı rekabete bir çözüm olarak bir tür doğal seleksiyon yöntemi geliştirdikleri düşünülebilir.

⁴⁵ İbrâhim (2021, s. 67) itifad uygulamasının hiçbir çözüm getirmediğini, aksine Mekke sermayesini daha da yıpratıldığını, diğer Araplar karşısında güçlerinin ve sayılarının azalmasına yol açıldığını yazar.

⁴⁶ <https://islamansiklopedisi.org.tr/hasim-b-abdumenaf>, Erişim Tarihi: 11 Ocak 2023.

işlerinde yardımcı olacak, hem de küçük miktarlarla büyük tüccarların işlerine/kervanlarına ortak olarak kâr payı alabileceklerdi.

İbrahim (2021, s. 68) bu yeni yöntemin uygulanma biçimini ve sonuçlarını şu şekilde aktarır:

“ (Haşim) tüccarlar sermayelerini bir araya getirdiğinde girişimlerinin daha iyi sonuçlar doğuracağını, çünkü ‘çokluğun güç olduğunu’ söylemiştir... (Ayrıca) Haşim, güçsüzlerin ve fakirlerin de kervanlara yatırım yapmasına izin verilmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Bu yaklaşım, güçsüz tüccarların kendilerini yeniden inşa etmelerine ve fakirlerin sosyo-ekonomik statülerinin iyileşmesine imkân verdiği için önemlidir. Haşim’in Mekke ticaretinin ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi yaklaşımları olmasaydı, güçsüzler ve yoksullar uluslararası ticarete katılacak araçlara sahip olamazlardı. Bu yükselen sosyal ve ekonomik hareketlilik ihtimali, tüm Mekkelileri, özellikle de tüccarları cezbetmiştir. Bundan sonra Mekkeliler ticari girişimlerini halkla beraber ve geniş ölçekte yürütmeye başlamışlardır. Bireysel yatırımcı güvence altına alınmış ve risk en aza indirilmiştir; itifad tamamen terk edilmiştir.”

Bu finansman ve örgütlenme yönteminin iki tür yenilik getirdiği anlaşılmaktadır. İlk olarak, iflas etmek onursuzluk olmaktan çıkartılmış ve bu durumdaki kişilere mudaribe (kervana yardım eden) olarak bir fırsat tanınmış, onların tecrübelerinden yararlanma imkânı doğmuştur. Bu kişilerin çalışmaları karşılığında zaman içinde ufak bir birikim yaparak, kervana yatırımcı olma imkânı da elde ettiklerini düşünmek akla yakın görünmektedir. Ancak, kanımızca ikinci ve daha önemli nokta ise, kervanların, sermaye büyüklüğüne bakılmaksızın halka açılmasıdır ki, buna emek-sermaye ortaklığı anlamına gelen “mudârebe” denilmektedir.⁴⁷ Burada kervan sahibi emek tarafını, küçükkü büyüklü yatırımcılar da sermaye tarafını oluşturmaktadır.

Bu örgütlenme biçimiyle küçük yatırımcı güvence altına alınmış, uzak mesafe kervanlarına yatırılan ortak sermaye de büyük bir meblağa ulaşmıştır. Böylelikle bir büyük tüccarın önderliğinde, irili ufaklı pek çok tüccarı ve/veya yatırımcıyı bir araya getiren bir ticari girişim, bir iş modeli ortaya çıkmıştır. Bu şekilde günümüzün anonim

şirketlerine⁴⁸ benzer bir yapılanma meydana gelmiş, ticaret kervanları daha büyük sermayeli ve düşük riskli girişimler haline gelmiştir. Zira pek çok tüccar ve hatta halktan kimse imkânı ölçüsünde az ya da çok bir kervana yatırım yapabilmiş,⁴⁹ büyük miktarlar toplanabilmiş ve böylece daha büyük ölçekte, daha geniş pazarlara hitap etme imkânı ortaya çıkmıştır. Nihayetinde, sefer başarılı olursa, yatırımcılar sermaye katkıları oranında pay almış, başarısız olursa da, tüm varlıklarını kaybetmektense sadece katkı payları oranında zarar yazmışlardır. Sistemin bir sigorta gibi de işlev gördüğü anlaşılmaktadır. Zira tüccarlar pek çok kervana yatırım yaparak risklerini dağıtmış oluyorlardı ki, bugün bu uygulama “risk sermayesi” olarak da bilinmektedir.

Bu haliyle, dönem Mekke’sinde ticaretin finansmanında çağının çok ötesinde oldukça yenilikçi araçlar ve yöntemler geliştirildiği anlaşılmaktadır.⁵⁰

Aynı zamanda, bu uygulama tüccarların tek bir seferde sermayelerini kaybederek batmasına engel olduğundan, tüm servetin zaman içinde birkaç büyük tüccarın elinde toplanmasına (*tekelcilğe*) engel olduğu ve sermayenin tabana yayılmasını sağlayarak, piyasanın **potansiyel olarak daha rekabetçi** olmasını sağladığı söylenebilir.

3.2.3. Hums (Mekke’nin İktisâdi ve Dini Ayrıcalıklar Kazanması)

Hz. Muhammed’in miladi 571’teki doğumundan hemen önce Habeşistan’da Hristiyan Aksum krallığı⁵¹ bulunuyordu. Onun hemen karşısında bulunan Yemen ise, Aksum tarafından atanan vali Ebrehe idaresindeydi. Kâbe’nin Araplar arasında gördüğü itibardan rahatsız olan Ebrehe, büyük bir kilise inşa ettirerek hem alternatif bir hac

⁴⁸ Esasen günümüzdeki “şirket” kelimesi de dini jargondaki “şirk” (*Allah’a ortak koşma*) ifadesinden “iş ortaklığı” anlamına gelecek şekilde türetilmiştir.

⁴⁹ Koehler (2014, s. 18) bu şekilde oluşan kervanların ortalama 1000 deveye kadar çıkabildiğini söyler. Ayrıca, Kureyş reislerinden Ebu Süfyan’ın, Mekke’de fakirler dahil herkesin onun kervanına yatırım yaptığını söylediğini aktarır.

⁵⁰ Bu uygulama, daha sonra geç orta çağ Avrupa’sında ticaret kapitalizminin ortaya çıkmasıyla görülen çok ortaklı şirket yapılanmalarından ve bunların daha gelişmiş biçimi olan 16. yy ortalarındaki İngiliz ve 17. yy başındaki Hollanda deniz aşırı ticaret girişimlerinden (örneğin; *Hollanda Doğu Hindistan Kumpanyası*) yüzlerce yıl önce ortaya çıkması yönüyle dikkat çekicidir (Bkz: https://en.wikipedia.org/wiki/Joint-stock_company).

⁵¹ Bkz. Harita-4.

merkezi yaratma, hem de bu vesileyle Mekke merkezli ticari trafiği kendi yöresine çekmek istediye de, başarılı olamamıştır. Bunun üzerine içinde fillerin de olduğu büyük bir orduyla Kâbe'yi yıkmak amacıyla miladi 570'de harekete geçmiş, ancak Kur'an'ın Fil sûresinde de anlatıldığı gibi sefer Yemen ordusu açısından büyük bir hezimetle sonuçlanmıştır.⁵²

Bu olayla Kâbe daha da prestij kazanmış ve Arabistan'ın dört köşesinden Hac ibadetine katılım gittikçe fazlaşmıştır. Kâbe'nin pek çok kabilenin putlarının toplandığı bir yer olmasıyla da ziyaretçi trafiği artmıştır. Zaman içinde Kureyş ve onun müttefiki konumundaki kabileler, Hz. İsmâil'in soyundan geldikleri, Mekke'de oturdukları ve Kâbe'ye hizmet ettikleri gerekçesiyle kendilerini diğer Arap kabileleri karşısında imtiyazlı bir konuma yerleştirmişlerdir. İşte bu imtiyaza sahip kabileleri tanımlamak sadedinde Hums kavramı ortaya çıkmıştır.⁵³

Bunun Mekke açısından avantajlı iktisâdi sonuçları olduğu anlaşılıyor. Zira böylece, Kâbe'ye mekânın kutsiyetini muhafaza etme gerekçesiyle hacıların dışarıdan yiyecek, içecek ve giyecek getirmeleri yasaklanmış, Arap yarımadasının dört bir yanından gelen hacılar, ihtiyaçlarını Mekke'den temine mecbur kalmışlardır. Bu da Mekke ekonomisini güçlendirmiştir (Gümüştekin 2021, s. 24).

3.2.4. Ukaz Panayırı (Mekke Çevresinde Gelişen Fuarlara Örnek)

Hums müessesesinin bir parçası olarak, yılın belirli dönemlerinde kurulan panayırlar Mekke ekonomisini daha da canlandırmıştır. Ukaz panayırı bunlardan en önemlisidir.⁵⁴ Miladi 584-585 yıllarından itibaren Mekke'ye oldukça yakın bir mınıtkada kurulan panayıra her bölgeden kabileler akın etmekte, alışverişin yanı sıra güreş, şiir yarışmaları vb. kültürel etkinlikler de yapılmaktadır (İbrahim 2021, s. 83).

⁵² <https://islamansiklopedisi.org.tr/ebrehe> Erişim Tarihi: 13 Ocak 2023.

⁵³ <https://islamansiklopedisi.org.tr/hums>. Aynı yerde, Hums'un kelime anlamı olarak, dini inançlarında katı ve tavizsiz, savaşta cesur ve gözüpek anlamlarına geldiği yazmaktadır, Erişim Tarihi: 13 Ocak 2023.

⁵⁴ Bölükbaşı (2020, s. 93) İslam öncesinde kurulan irili ufaklı diğer panayırlardan örnekler verir. Bunlar Dumetu'l Cendel, Muşakkar, Suhar, Debâ, Şıhr, Aden ve Sana adlarını taşıyan panayırlardır.

Bu vesileyle, Mekkeli tüccarların uzak yerlerden gelen kabilelerle ilişkileri geliştirdiklerini, muhtemel yeni pazar imkânları hakkında bilgi aldıklarını ve İlf'ı (*güvenli ticaret ağını*) genişletmek için görüşmeler yaptıklarını da varsayabiliriz. Elbette, bunları yaparken Kâbe'nin muhâfızı ve hizmetkârı sayılmaları oldukça işe yaraymış olmalıdır. Ayrıca Ukaz panayırı, pazar vergisi ve himaye ücreti alınmaması gibi bazı uygulamalarıyla daha sonra Medine Pazarı'na da örnek teşkil etmiştir.⁵⁵

Doğan (2021, s. 482) tüm bunların sonucunda, Kâbe etrafında “*kutsalın ekonomisi*” adını verdiği bir ticari modelin şekillendiğini ve bunun Mekke ve Kureş'in yükselişinin itici gücünü oluşturduğunu söyledikten sonra, bunun sonuçlarına ilişkin şu saptamayı yapar:

*“Kâbe'nin Arap Yarımadası'nda popülaritesinin artmasına bağlı olarak ticari, sosyal ve kültürel açıdan önemli bir merkez haline geliş, aynı zamanda kutsal bir ekonomiyi de zorunlu kılıyordu. Dolayısıyla merkez konumundaki Kâbe, kutsal mekân ve pazar dengesindeki Mekke'nin, periferisine karşı önemli bir üstünlük elde etmesini sağladı. Bir başka deyişle merkezinde Kâbe'nin bulunduğu, özellikle hac dönemlerinde Ukaz'la, Harem'le, kutsal dağ Arafat'la çevresine doğru genişleyen kutsallık havzasının çatısı Mekke, yeni kutsal ekonomik ortak yaşamın başarısında merkezi bir konuma geldi; Mekke artık, Arabistan'ın **büyük ticaret cumhuriyeti** ve bölgenin metropolüydü. Mekke'de İslâm'dan önceki son iki yüz yıldan bu yana yerleşik hayat süren otoriter Kureş Kabilesi hakimiyeti ise bu metropolün **oligarşik cumhuriyeti**di.”*

3.2.5. Hılfu'l Fudûl

Mekke'de ekonomik canlılığın ve ziyaretçi trafiğinin artması bazı sorunları da beraberinde getirmiş, ev sahibi olmanın getirdiği avantajları kendi lehine bükme isteyen kimi yerel eşraf, haksız uygulamalarla dışarıdan gelenleri ezmeye yeltenmiştir. Örneğin, mal sattığı halde parasını tahsil edememe, malına el konma, yahut piyasada dışlayıcı, ayırımçı uygulamalara maruz kalma gibi sorunlar görülmeye başlanmıştır.

⁵⁵ <https://islamansiklopedisi.org.tr/pazar>, Erişim Tarihi: 20 Ocak 2023.

Kureyş, hem bedevilerin Mekke pazarlarına olan itimâdını ve Kâbe'ye olan inancını sarsmamak, prestiji muhafaza etmek, hem de Îlâf'ı tehlikeye atmamak için, bir denetim mekanizmasına ihtiyaç duymuştur. İbrahim (2021, s. 104) bu ihtiyacın özellikle de bazı Mekkelilerin bir takım şaibeli ticari işleri yürürlüğe sokarak Yemenli tüccarları Harem **ticaretinin dışına itme** çabası nedeniyle ortaya çıktığını yazmaktadır. Bunun üzerine, Hz. Muhammed'in de aralarında bulunduğu ileri gelen Kureyşliler bir araya gelerek, ister yerli ister yabancı olsun, mağdur edilen tüccarların hakkı iade edilinceye kadar mazlumla birlikte olup zalime karşı tavır alma konusunda mutabakata varmışlardır. İşte buna **Hilfu'l- Fudûl**⁵⁶ denmiştir. Böylece zedelenen güven ortamı yeniden tesis edilmiştir (Sönmez 2014, s. 416).

Güçsüzün haksız uygulamalarla güçlü karşısında ezilmesine karşı geliştirilen bu tavrın ve örgütlülüğün, günümüzde rekabet kanunlarının ve otoritelerinin **piyasaya hakim durumda olan teşebbüslere** karşı yürüttükleri mücadeleyle paralellik arz ettiği söylenebilir.

3.2.6. Dâr'ün Nedve

Dâr'ün Nedve, Hz. Muhammed'in dördüncü kuşaktan dedesi Kusay bin Kilab'ın, Kureyş kabilesinin ileri gelenlerinin istişare etmeleri için yaptırdığı binadır.⁵⁷ Yapımından sonra, Mekke halkı şehirle, şehrin yönetimiyle ilgili olarak burada toplanıp, özgürce fikirlerini ifade edebilmişlerdir.⁵⁸ Bu yönüyle Mekke Şehir Meclisi olarak da tanımlanabilir (İbrahim 2021, s. 65). Şehirde bulunan tüm sülalelerin 40 yaş üstü reislerinin üye olduğu kuruluşta, şehrin genel sorunları yanında ticaret ile ilgili tüm kararlar burada alınmış ve planlamalar yine burada yapılmıştır. Dâr'ün Nedve için dönemin **ticaret odası** benzetmesi yapanlar da vardır (Kallek 1992).⁵⁹

3.3. Ara Sonuç

Yukarıda başlıcalarına yer verdiğimiz ticari kurum ve organizasyonlar eliyle Mekke yerel bir güç olmaktan çıkarak, Gibb'in (1975, s. 17) ve

⁵⁶ <https://islamansiklopedisi.org.tr/hilful-fudul>. Kelimeyi “erdemliler mutabakatı/ anlaşması” olarak çevirebiliriz, Erişim Tarihi: 2 Şubat 2023.

⁵⁷ <https://islamansiklopedisi.org.tr/darunnedve>, Erişim Tarihi: 5 Mart 2023.

⁵⁸ A.g.e.

⁵⁹ Akt. <https://www.emekveadalet.org/islam-iktisadi/cengiz-kallek-asr-i-saadette-yonetim-piyasa-iliskisi>, Erişim Tarihi: 15 Ağustos 2023.

Rodinson'un (1971, s. 40) da işaret ettiği üzere, Sasani-Bizans-Doğu Afrika, Hind Okyanusu ve Uzakdoğu kaynaklı uluslararası ticaret ağının bir parçası haline gelmiş, dikkate değer bir ağırlık kazanmıştır. O dönem Mekkelilerini, cevvaliyet, ticari zekâ, geliştirdikleri yenilikçi ve sıra dışı uygulamalarla bugünün Dubaililerine benzetmek yanlış olmayacaktır.

Nitekim İbrahim (2021, s. 85) ticaret hacmini destekleyen kurumsal bir çerçevenin geliştirilmesinin önemini ve bunun Mekke'de yarattığı dönüşümü şöyle özetler:

“.....Kureyş, şehrin yönetimini devraldığında, Mekke'deki tüccarlar, zayıf, güvensiz ve sınırlı bir pazara bağımlıdır. Harem'in getirdiği avantajların yanısıra, Kureyşliler'in getirdiği İlâf, Hums ve Hilf'ul Fudûl gibi kurumsal uygulamalar sayesinde, Mekkeli tüccarlar uluslararası bir pazara erişim sağlayarak zengin, ittifakları sayesinde de güçlü hale gelmişlerdir. Bilinçli olarak başlattıkları ve birbirini tamamlayan kurumsallaşmanın sonucu olarak büyük sermaye biriktirme imkânına kavuşmuşlardır.”

4. MODERN KAPİTALİZM ÖNCESİNDE SİYASİ VE EKONOMİK BİR GELİŞME MODELİ ÖRNEĞİ: TÜCCAR CUMHURİYETİ

Geç antik dönem Mekke'si kanımızca şunu gösteriyor. Ticaretin yükselebilmesi ve piyasa düzeninin ortaya çıkabilmesi için iki koşulun bir arada sağlanması gerekiyor: İlki, tüccarlar için korunaklı ve kimsenin kendilerine karışamayacağı (*devlet müdahalesinden âzâde*) küçük de olsa özerk bir fizîki/coğrafi alan⁶⁰ ve ikincisi de kendilerini uluslararası ticaretin bir parçası kılacak bir iş modeli yahut bir kurumlar ve ilişkiler ağı.

Buraya kadar ki kısımda, Bereketli Hilâl düzeni ve çöl diyalektiği bağlamında oluşan bu koşulların Mekke'yi nasıl yükselttiğini irdeledik. Bunun da, Hz. İbrâhim metaforu bağlamında özgürlük arayışındaki insanoglunun *güvenlik* ve *rızıklanma* (geçim/iktisat) sorunlarını halledebilmesiyle ilişkili olduğunu göstermeye çalıştık. Aksi takdirde

⁶⁰ Muhkem bir kale ile çevrili bir şehir, erişilmesi zor bir ada, doğal koruma duvarları olan bir coğrafya vb.

toplum Bereketli Hilâl düzeninde olduğu gibi totaliter/tekelci/tahakkümcü zorbaların eline düşmekten kurtulamıyordu.

Anlaşılan o ki, Mekke bu yönüyle tekil bir örnek değildir. Nitekim, Koehler (2014, s. 205) modern kapitalizm öncesi dönemde ticaret merkezlerinin ortak bir özelliğinden bahseder. Bunlar büyük ordulara sahip güçlerin rantı düşük olarak gördüklerinden işgal etmeye zahmet etmedikleri ya da doğal koruma bariyerlerine sahip yerlerde kurulmuşlardı. Koehler (2014, ss. 167-169) bu noktada, Venedik ve Amalfi gibi deniz ticaretine ve bununla birlikte finans işlerine dayalı şehirlerin İtalyan yarımadasında ortaya çıktığından bahsederek, Mekke'nin yükselme süreciyle aralarında paralellikler kurar. Bu her üç şehrin de ticari yönleriyle farkedilir olmaya başladıkları dönem miladi 6. yüzyıl başlarıdır.

4.1. Venedik'in Kuruluş ve Gelişme Hikâyesi

Batı Roma İmparatorluğu'nun yıkılmasından sonra ortaya çıkan otorite boşluğunda Hunların ve Lombardlar gibi barbar kavimlerin akınlarından bunalan Roma'nın bir kısım aristokrat aileleri ve halkı Kuzeydoğu İtalya kıyısında Po ve Piave nehirlerinin ağızları arasında uzanan kapalı bir koy olan sığ bir lagünde bulunan adalara sığınır. Daha sonra Venedik şehri adını alacak ve 300 adaya yayılacak bu yerin karaya uzaklığı 4 km'dir. Yalnızca denizden ulaşılabilen bu yer, tuzakları, bataklıkları, sinek yuvası sığ suları, kanalları, çamur sahilleri ve Adriyatik'in dip akıntılarıyla güçlü donanmaları bile aylarca uğraştıracak bir coğrafyadadır. Burada yaşayanlar için ise tarıma uygun olmayan, hayat şartları zor bir bölge olsa da, saklanmaya elverişli, güvenli bir yerdir.

İlk başlarda komşularına balık ve tuz ihraç ederek ve gemileriyle aracılık yaparak ayakta kalmaya çalışan Venedikliler, ilk atılımlarını Bizans imparatorluğu ile girdikleri himaye ilişkisi sayesinde yaparlar. Bizans'ın İtalya topraklarını ele geçirerek eski Roma'yı ihya etme çabalarına destek vererek, limanlarını Bizans donanmasına üs olarak açan Venedikliler, Bizans'ın İtalya'daki istihbarat kolu gibi faaliyet gösterirler. Aynı zamanda Bizans'a, düşmanlarına karşı donanma ve lojistik destek de verirler. Bunun karşılığında o zamanki Konstantinapolis başta olmak üzere Kuzey Afrika kıyıları, Doğu

Akdeniz ve Karadeniz'e yayılmış Bizans limanlarında ticari faaliyet göstermek üzere imtiyazlar elde ederler. Zamanla İstanbul'dan ipek, İskenderiye'den ise, Yakındoğu ve Uzakdoğu'dan getirilmiş baharatı satın alıp, önceleri İtalya'daki Po vadisinin zengin şehirlerine, kısa süre sonra da batı pazarlarına satmaya başlarlar. Haçlı seferleri döneminde gemileriyle Avrupalı askerleri taşımaları, Suriye ve Filistin'in çeşitli şehirlerinde imtiyazlı bölgeler elde etmelerini sağlar. Müslüman dünya ile de ilişkilerini ihmal etmezler. Bizans ve Arap dünyasına Orta Avrupadan getirdiği slav köleler satar, Dalmaçya kerestesi ve ziftini, Alpler'in demirini, XII. yy.dan sonra da Batı'nın kaliteli yünlü kumaşlarını ihraç ederler. Bu trafikten sağlanan kâr ile de, Orta İtalya'nın münbit Po vadisinden gerekli gıda ürünlerini temin ederler. En parlak dönemlerinde Ukrayna'da Don nehri ağzındaki ticaret kolonisinden İngiltere'de Southhampton ve Londra'ya, Belçika'da Brugge'e kadar uzanan sahada düzenli kadirga servisleri kurarak ticari alanlarını genişletirler.⁶¹

Koehler'i (2014, ss. 167-169) haklı çıkaracak şekilde, Mekke ve Venedik'in baştan itibaren benzer bir gelişme kalıbı izlediği görülüyor. Tabii olarak korunaklı ve aynı zamanda kaynakları kıt, toprağa bağlı bir uğraşı olan tarım açısından da verimsiz bir coğrafyada ortaya çıkmaları, sadece can güvenliği açısından değil, baskıcı bir siyasi/askeri otoriteyi uzak tutma açısından da faydalı olmuş, her iki şehir de ilk başta bu özelliğiyle nüfuslanabilmiştir. Özgürlüğün sağlanması ve güvenlik probleminin çözülmesiyle bu sefer de şehir sakinleri geçimlerini sağlama noktasında arayışa girmişler ve tek seçeneğin riskli ancak kazançlı uzak mesafe ticareti olduğunu farkederek, sıradışı ticaret organizasyonları, ortaklıklar, yenilikçi finansman yöntemleri, anlaşmalar vb. yoluyla kurumlar, yapılanmalar ve kurallar tesis ederek, dış dünya ile ilişkiler geliştirerek, mal akış ve dağıtım güzergâhları oluşturarak veya mevcutların içine entegre olarak kendilerini uluslararası ticarete işlevsel kılmayı başarmışlardır. Mekke kervan ticareti ile varlık gösterirken, Venedik Akdeniz'in en büyük ticari gücü haline gelmiştir. Siyasal olarak ise her ikisinde de mutlakiyetçi olmayan, meclisler eliyle, istişare mekanizmasıyla yürüyen kolektif bir

⁶¹ Venedik şehri ve ticaretinin gelişiminin açıklayan bu bilgiler şu kaynaklardan derlendi ve özetlenerek metinde yer aldı: <https://www.britannica.com/place/Venice>, <https://islamansiklopedisi.org.tr/venedik>, <https://hakkindabilgi.com/venedik/>, Erişim Tarihi: 18 Şubat 2023

yönetim anlayışı benimsenmiştir. İki şehrin kaderleri de aynı olmuş, Mekke tüccarlarının çok büyük oranda yönetiminde etkin olduğu İslam devleti, miladi 7.yy'ın ikinci yarısında Bereketli Hilal havzasının tamamını ele geçirirken, Venedik de bir zamanlar himayesine girmek durumunda kaldığı Bizans'ın Akdeniz mirasına konmuştur.

Öyle görünüyor ki, bu başarılı modelin temelinde bir ticari ekosistem inşa etmiş olmaları bulunuyordu. Bu sistem onlara zihinsel, sosyal ve psikolojik bakımından coğrafyadan bağımsız olabilme özgüveni vermiş, toprağa ve tarım gibi doğal kaynak üretimine dayanan statik, köleci, mütehakkim siyasal/toplumsal yapılara göre daha özgür bir mentalite, duyuş ve düşünüş donanımı ve soyutlama becerisi sağlamıştı. İbrahim (2021, s. 250) bu yapıyı Mekke özelinde tüccar devleti/aristokrasisi olarak nitelemektedir. Bu tanımlama kanımızca Venedik için de geçerlidir.⁶²

Benzer bir gelişme, Kuzeybatı Avrupa'nın Atlantik kıyılarında görülmüştür. Sürekli deniz taşkınlardan muzdarip, zor bir coğrafyada bulunan Amsterdam, Anvers, Rotterdam, Utrecht gibi şehir devletleri önceleri Birleşik Eyaletler (United Provinces) adıyla daha sonra Hollanda olarak bir araya gelmişler, 17.yy'da en parlak dönemlerini yaşamışlar ve deniz aşırı ticaretle zenginleşerek modern anlamda ilk tüccar kapitalist devleti kurmuşlardır.⁶³

Venedik-Mekke paralelliği aynı zamanda bize şunu göstermektedir: Mekke'nin hikâyesi rastlantısal değildir. Belirli jeopolitik durumlar kendi içinde (*Bereketli Hilal-Çöl* karşıtlığında olduğu gibi) diyalektik bir devinime girerek benzer ekosistemler⁶⁴/sosyo-ekonomik yapılar üretebilmektedir.⁶⁵

⁶² Venedik'e benzer şekilde, yine 6. yüzyılda otorite boşluğundan istifadeyle bu sefer Güney İtalya'da Salerno körfezinde, gözden uzakta, sarp kayalıklar arasındaki bir dağ geçidinde kurulan Amalfi de bir ticaret cumhuriyeti olarak gelişmiştir. Özellikle deniz yoluyla yaptığı buğday ticaretiyle öne çıkan şehir, daha dar bir alanda kendi eko sistemini kurmuş, hatta 9. yy'a gelene kadar Venedik, Piza, Cenova gibi diğer şehirlerle doğu ticaretinde yer kapabilmek için kıyasıya rekabet edecek kadar güçlenmiş, ancak sonraları sönmülmüş ve başka güçlerin kontrolü altına girmiş, tarihte fazla bir etki bırakamamıştır. Bkz: <https://www.britannica.com/place/Amalfi>, Erişim Tarihi: 12 Şubat 2023.

⁶³ Bkz: https://en.wikipedia.org/wiki/Dutch_Republic, Erişim Tarihi: 25 Şubat 2023.

⁶⁴ Ekosistem: Bir şeyin var kalabilmesi (*survive*) ve gelişebilmesi (*thrive*) için en uygun şartların mevcut olduğu yaşam alanı.

⁶⁵ Konumuz her ne kadar, modern kapitalist dönem öncesini ele alsada, aynı modelin

4.2. Ekosistem ve Ticaret Ekosistemleri

Ticaret ekosistemleri aslında tarihte bir kopuşu temsil etmekteydiler. Zira, modern kapitalizm öncesinde, bir şef adamlarıyla gelip bir toprak parçasını çevirir, üzerine de bir kale kurar, toprak üzerindeki ahaliyi köle gibi çalıştırır, buradan elde ettiği artık değer üzerinden de fırsat buldukça komşu toprakları fethetmeye, hakimiyetini genişletmeye çalışırdı. İnsanlığın binlerce yıllık düzeni bu mutlakiyetçi, askeri-tarımsal imparatorluk modeliydi. Mekke'nin ise bir toprağı elde tutmak, genişletmek gibi bir kaygısı yoktu. Önemli olan diplomasıyla, müzakereyle, güven inşasıyla, organizasyonel becerilerle ve kurulan uzak mesafe bağlantılarıyla bir ticari ağ oluşturabilmektir. Zenginlik, askeri fetihler sonucu elde edilen toprak genişliğiyle değil, ticari ağın genişliği ile orantılıydı.⁶⁶

Buraya kadar, Bereketli Hilâl'den İbrâhim Peygamber'den, Mekke'den, ticaretten, çölden, Venedik'ten bahsettik. Okuyucu rekabet hukukuna nasıl bağlanacak bütün bunlar diye merak ediyor olabilir.

Bu çalışmada ileri sürdüğümüz tezlerden biri aslında şudur: Hz. Muhammed'in serbest piyasa ve rekabet hukuku ilkelerinin uygulandığı Medine Pazarı gibi çağının ilerisinde bir model getirebilmesi ve böylelikle ticari hayata ilişkin yeni açılımlar yapabilmesinde Mekke ekosisteminin içinden geliyor olması önemli bir noktadır. Bu açıdan ekosistem kavramını ve ticaret ekosistemi oluşturmanın önemini biraz daha irdelemek faydalı olacaktır.

günümüzde de örneklerini görebiliyoruz. Önceleri kayalıklar üzerinde kurulu bir balıkçı kasabası olan Hong Kong, Singapur, Dubai, Nevada çölündeki Las Vegas gibi şehirler namüsaıt coğrafi şartlara rağmen akılcı politikalarla kendilerini re-export, turizm, eğlence, alışveriş ve ticaret merkezi olarak global sistem içinde başarıyla konumlandırmış örneklerdir.

⁶⁶ Harari (2015, s. 314) 16-17.yy'da İspanya Krallığı'nın uyruklarına sürekli vergi salarak finanse ettiği orduyla topraklarını genişletmeye odaklandığını, denize dar bir kıyı şeridinde kurulmuş toprak fakiri Hollanda tüccarlarının ise kurdukları geniş ticaret ağı sayesinde uzak mesafelere giden gemilere çok ortaklı finansman modelleriyle para yatırarak, bu sayede zenginleştiklerini söyler. Örneğin 100 tüccar, 10 ayrı gemiye para yatırıyor, içlerinden 3 sefer başarılı olursa yüksek kârlar elde edebiliyor, hem de risklerini sınırlandırıyorlardı. Harari bu iki modelden Hollanda modelinin üstün olduğunu, çünkü kimsenin vergi vermek istemediğini ama herkesin para kazanmak istediğini söyler.

4.2.1 Ekosistem Nedir?

Bir bilim disiplininin, sanatsal faaliyetin ya da başka herhangi bir çalışma alanının ortaya çıkabilmesi, gelişebilmesi, ya da mevcut bir alana birilerinin yeni yaklaşımlar getirebilmesi, ancak o disiplin toplumda itibar, ilgi ve saygı görüyorsa, meşru kabul ediliyorsa, birileri o alana destek veriyor ve yatırım yapıyorsa mümkün olur.

Mozart (1756-1791) nasıl müziğin dehası oldu?

Klasik müzik yüksek sanat kabul ediliyor, üst tabaka ve 18.yy Viyana'sında Habsburg sarayı tarafından destekleniyordu. Mozart tek başına değildi. Onun gibi başka kompozitörler, virtüözler de vardı; müzisyeniyle, sponsoruyla, o sanatın alıcısı/tüketicisiyle, müzik aletleri imalatçısıyla, konser salonlarıyla, müzik okullarıyla, vb. bir ekosistem vardı. Mozart bu ekosistemin ürünü olarak ortaya çıkabildi. O dönem Avusturya'sında öyle bir altyapı olmasa dehasını fark edecek kimse de olmayacak, muhtemelen kendisi müziğe hiç yönelmeyecekti.

17. yy Hollanda'sı neden ressamlarıyla meşhurdur?

Dönemin yeni palazlanan ticaret burjuvazisi gösteriş merakıyla kendi tablolarını yaptıırıp evlerine asma hevesiyle ressamları istihdam ve himaye ettiler.

Almanya'da bilim altyapısı neden güçlüdür?

1871'deki nihai birleşme öncesinde Almanya parçalı bir siyasi yapıdaydı. Bir dönem sayıları üç yüze kadar çıkan prenslikler birbirleriyle rekabet halindeydi. Topraklarını rakiplerine kaptırma korkusuyla prensler askeri teknolojiye ve sanayileşmeye yatırım yapma mecburiyeti hissettiler. Bunun için de birbirlerini örnek alarak teknolojinin altyapısı olan bilimi ve üniversiteleşmeyi teşvik ettiler.

Türkiye'de savunma sanayi neden son yıllarda dikkat çekici ürünler ortaya koymaya başlamıştır?

Kaysirililer neden ticari hayata ilgileri ve başarıları ile bilinir?

Antalya Akseki'den neden pek çok memur/bürokrat çıkar?

ABD'deki Silikon vadisi neden dünyanın her yerinden start-up'ları kendine çekmektedir?

Bütün bu soruların cevabı jeopolitik ve ekosistem kavramlarında gizlidir.

4.2.2. Modern Endüstri Toplumu Öncesinde Ticarete ve Tüccara Bakış Nasıldı?

Yukarıdaki çerçevede, konuyu yine ticaret alanından açalım. Bir defa şunu bilmek gerekiyor. Modern kapitalizm ve coğrafi keşifler öncesinde dünyada, antik çağlardan beri gelen bir ekonomi politik model vardı. Milat öncesi dönemde Bereketli Hilâl'de kurulmuş bulunan devletlerin de dahil olduğu bu yapı askeri/tarımsal/mutlakiyetçi imparatorluklardı. Örnekleri, Asur, Babil, Mısır, Pers, Roma, Çin, Hindistan, Ortaçağ Avrupa krallıkları, Osmanlı imparatorluğu gibi yapılarda görülebiliyordu. Buralarda ticaret, geri planda bir uğraş alanı olup, tüccar sınıfı ve onlarla özdeşleştirilen para kerih görülmekteydi. Crone (2014, ss. 30-34) bunun modernite öncesi tüm toplumların ortak özelliği olduğunu, ne kadar büyük servetleri olsa da tüccarların sistem içinde güç sahibi olamadıklarını ve politik mekanizmalardan uzak tutulduklarını; örneğin Roma'nın en üst karar organı olan Senato'yu oluşturan toprak aristokrasisinin ticaretle uğraşmasının yasak olduğunu, eski Çin'de ise tüccarların ve hatta çocuklarının dahi memuriyet sınavlarına alınmadıklarını söyler. Gerçekten de eski dünyada tüccarlar hilekâr, sözüne güvenilmez ve para canlısı kişiler olarak küçümsenirlerdi. Eski Yunan'da ve Roma'da yüksek tabakadan kişilerin paraya dokunmamak için cüzdanlarını kölelerine taşıttıkları bilinmektedir. Servetlerinden bağımsız olarak tüccarların sosyal statüleri düşüktü. Asalet ve cemiyette yer sahibi olabilmek toprak sahipliği ile özdeşleştirilmişti. Her büyük tüccarın hayali, çocuklarına iyi bir isim bırakabilmek için geniş bir mülk alarak toprak soyluları arasına katılmaktı. Crone (2014, s. 34) bunun ticari kapitalin ağırlığını iyiden iyiye hissettirdiği Rönesans döneminde bile böyle olduğunu Venedikli bir tacir üzerinden örneklendirir. Heilbroner (1953, ss. 9-33) da benzer şekilde modern öncesi dünyada paranın, ekonomik aktivitenin yalnızca kişilerin maişet/geçim kaygıları ile sınırlandırıldığını, toplumun bir bütün olarak kazanç peşinde koşmasının, paranın ve servet sahipliğinin yüceltilmesinin, risk almak, yatırım yapmak gibi davranış kalıplarının modern kapitalist ahlâka özgü nitelikler olduğunu yazar. Şayet ticaretle uğraşan, büyük çabalarla zenginleşenler varsa bile bunların münferit vakalar olduğunu, bu kişilerin de toplumda hüsnü kabul görmediğini, meşru görülmediğini, günümüzde olduğu gibi tüm bir sosyo-ekonomik sistemin kazanç ve

para eksenli yapılanmasının eski dünyanın anlayışına yabancı ve tasvip edilmeyen bir durum olduğunu örnekleriyle anlatır (Heilbroner 1953, ss. 14-18).

4.2.3. Modernite Öncesinde Ticaret Ekosistemlerinin İşlevi Neydi?

Modern kapitalizm öncesinde, ticaretin ve tüccarların saygın ve meşru bir pozisyonda olabildiği tek durum, coğrafi konumlarının avantajıyla kendi ekosistemlerini kurabildikleri, yani özgür olabildikleri ölçüde olmuştur ki, yukarıda bunu Mekke, Venedik ve kısmen de olsa Hollanda ticaret şehirleri örneğinde gösterdik. Zira ancak bu şartlar altında, ticaret kapitalizminin gelişebilmesi için gerekli teamüller, kurumlar, kurallar ve yasal düzenlemeler oluşturulabilirdi. Örneğin, özel mülkiyet, bireyin temel hak ve hürriyetleri, girişim özgürlüğü, sözleşme serbestisi, hukuk ve adalet, para ve piyasa ekonomisi gibi hususlar güvence altına alınabilirdi. Aksi takdirde, gerek yerel feodal yapılarda, gerekse de daha merkezîyetçi krallık ya da imparatorluk düzenlerinde, ağır vergiler, keyfi düzenlemeler, piyasanın arz ve talep dengesine göre serbest teşekkülünü engelleyici yasalar, yurtdışı pazarlar ile ilişki kurmaya getirilen sınırlamalar, müsadere (*mala ve mülkiyete el koyma*) ve narh (*fiyat ve ücretlere üst sınır getirilmesi*) gibi sermaye birikimine ket vuran yasalarla yüz yüze kalınabilirdi. Öte yandan, ticaretin o güne kadar evrimleşerek gelmiş kuralları/standartları, yenilenmeye ve reforme edilmeye ihtiyaç gösteriyorsa veya bir takım denetim mekanizmaları ihdas edilecekse, bu bir derebeyinin ya da kralın buyruğuyla olmamalıydı. Ancak ticaretin kendine has dinamiklerini, hangi şartlar altında gelişip, hangi şartlarda zayıflayacağını bilen, işin içinden gelen, pazarın işleyişinden, alış verişin doğasından haberdar biri tarafından yapılmalıydı ki, ticareten beklenen yararlar⁶⁷ sağlanabilsin ve ticari süreçler de daha sağlıklı biçimde gelişmeye devam edebilsin.

Mekke kendini Bereketli Hilal düzeninin antitezi olarak esnek bir yapıda, bir tüccarlar topluluğu olarak kurgulaması, ticaret saygın, muteber, ilgi gören ve dolayısıyla teşvik edilen bir ekonomik faaliyet olarak ortaya çıkamayacak, Hz. Muhammed de öyle bir ekosistem içinde yetişemeyecekti. Hz. Muhammed, Mekke'deki ticari birikimi ve

⁶⁷ Verimlilik, kaynak dağılımında etkinlik, tüketici refahı, inovasyon şevki, bireysel kazanç vb.

altyapıyı temellük etmiş olmasa, az sonra göreceğimiz gibi, Medine'ye hicret ettikten sonra pazar kurmak, kurallar oluşturmak, serbest piyasa kavramını yerleştirmek, ilkeler getirmek, piyasa mekanizması ile ilgili bugünkü rekabet hukuku anlayışına yakın reformlar yapmak ve bunu teorize etmek belki de aklına bile gelmeyecekti. Çünkü insan gördüğü, tecrübe ettiği, hemhâl olduğu şeylerin ötesini hayal edemez. Akıl tecrübîdir. Koehler (2014, s. 17) bu noktaya dikkat çekerek, Hz. Muhammed'in miladi 622 yılında Medine'ye hicret ettiğinde her şeyi geride bırakıp, yanında sadece özgüvenini ve ticari konulardaki engin bilgi ve tecrübesini götürdüğünü söyler.

Bu yönüyle Mekke ekosistemi Medine Pazarının oluşması için bir önkoşul oluşturmuş gözüküyor. Zira bir ekosistem içinde yetişmek kişide belirli bir farkındalık, duyarlılık oluşturur, kişinin bir takım bilgi ve becerilere daha yatkın olmasını sağlar.⁶⁸

Hz. Muhammed de Mekke'nin evladıdır, hicret öncesi dönemde Mekke'nin ticaretle bütünleşmiş havası içinde yetişmiştir. Daha önce de vurguladığımız şekilde, Hz. Muhammed hem kendisinin ve aile büyüklerinin Mekke ticari ekosisteminde oynadıkları roller ve yaptıkları katkılar sonucu onlardan tevarüs ettiği mirasa, hem de Mekke'deki gözlem ve tecrübelerine dayanarak, ideal piyasa düzeninin nasıl olması gerektiğini Medine'ye hicreti sonrası bilfiil ortaya koyma fırsatı bulmuş, böylelikle ticari hayata yeni yaklaşımlar getirebilmiştir.

Şimdi de bunu nasıl uygulamaya koyduğunu somut örnekler eşliğinde görebilmek için konumuzun özünü oluşturan Medine Pazarı'na gelelim.

⁶⁸ Esnaf çocuğunun çoğunlukla esnaf, memur çocuğunun memur olması bundandır. Ya da babası fizik ve annesi kimya öğretmeni olan bir çocuğun bilim insanı olma ihtimali, bir işçi çocuğuna göre çok daha yüksektir.

İKİNCİ KISIM

5. MEDİNE PAZARI

5.1. Muhammed Peygamber'in Gelişinden Hemen Önce Medine'nin Sosyo-Ekonomik Durumu

Medine, “*Ekin bitmez bir vadi*”⁶⁹ olarak tavsif edilen Mekke'ye kıyasla, havası ve tarıma elverişli arazileri, topraklarında yetişen mahsulün kalitesi sayesinde Arap yarımadasındaki en önemli ziraat merkezlerinden biri kabul edilmekteydi (Kelpetin 2017, s. 98). Medine'nin Arap kabilelerinden Evs ve Hazrec'in üstün bir tarım kültürüne sahip olduğu, o dönemde pek bilinmeyen bazı teknikleri anayurtları Yemen'den göç ederken beraberlerinde getirerek yörede ender rastlanan bir tarım toplumu oluşturdukları bilinmekteydi (Söylemez 2006, s.39). Benzer şekilde, Medine Yahudilerinden Beni Kureyza ve Beni Nadir kabileleri de daha çok tarım ve arazi işleriyle uğraşmaktaydı. Ancak cesaret ve savaşçılıklarıyla meşhur Beni Kaynuka kabilesinin ise tarımsal faaliyete hiç ilgi duymadığı ve geçimlerini ticaret, silah imalatı ve kuyumculukla sağladığı ve diğer Yahudi kabilelerine nazaran daha zengin olduğu bilinmektedir (Kelpetin 2017, s. 106).⁷⁰

Öte yandan Medine'nin ticaret güzergâhında olmasından dolayı eski devirlerden beri önem verilen bir yer olduğuna ilişkin arkeolojik veriler mevcuttur. Nitekim Urfa/Harran'da 1956 yılında ortaya çıkarılan bir yazıtta son Babil kralı Nabonidus'un (M.Ö. 539 -556) Suriye ve Güney Arabistan arasındaki ticaret yoluna hâkim olmak ve Araplar'ı Bâbil'in diğer bölgeleriyle uyumlu hale getirmek için Hicaz seferine çıktığı, kısa süreli de olsa Medine, Hayber ve Teymâ'yı kontrol altına aldığı anlaşılmaktadır (Kelpetin (2017, s. 99)). Dolayısıyla Medine'nin ticari altyapı anlamında (*tarımsal üretim fazlası ve çeşitliliği, insan kaynağı ve lokasyon vb.*) önemli avantajları bulunsa da,

⁶⁹ İbrâhim Sûresi, 14.ayet.

⁷⁰ Beni Kaynuka'ya ilişkin burada sayılan tüm vasıfların o dönem tüccar bir toplumda olması gereken nitelikler olduğu görülmektedir. Mallarını ve ticaretlerini korumak için cesaret ve savaşçılık gereklidir. Yine aynı amaçla silahlara ihtiyaç duydukları ve zamanla bunun imalatı ve ticaretine geçtikleri düşünülebilir. Kuyumculuk ise özellikle modern bankacılığın gelişmediği eski dönemlerde ticaretin temeli olan para ve kredi işleri ile yakından ilgilidir.

Söylemez'in (2006, s. 39) de ifade ettiği gibi Medineliler ticari bir toplumdaki ziyade, toprağa bağlı bir toplum olarak kalmıştı. Hatta öyle ki, ürettikleri bugün de meşhur Medine hurmasını ihraç etmesini dahi dışarıdan gelen tüccarlar yaparlardı.⁷¹

Öyle görünüyor ki, Medine'de klasik tarımcı toplumun özellikleri olan içe kapalılık söz konusuydu. Ticaretin daha ziyade gündelik, küçük ölçekli ve yerel kaldığı anlaşılıyor. Öte yandan, tüm avantajlarına rağmen Medine ahalisinin, kabîlevi, etnik ve dinsel temelli çatışmalar ve çekişmeler içerisinde enerjilerini tükettiği, Mekke'de olduğu gibi ticaretin temelinde olan karşılıklı tahammül, işbirliği ve toplumsal güven inşasını gerçekleştirmediği görülüyor.⁷²

Nitekim tarımcı ve dar ufuklu Medine'nin aksine, miladi 5.yy başından itibaren Mekke dışı dönük bir tüccar toplumu görüntüsü veriyordu. Çevresel şartların elverişsizliği sebebi ile tüm ihtiyaçlarını dışarıdan ithal etmek durumunda kalsa da, yukarıda anlattığımız şekilde Mekke'nin bu açığını ticareti ileri seviyede kurumsallaştırması ve dünyaya açılabilmesi sayesinde kapatabildiği anlaşılıyor. Bunu da ekin bitmeyen bir coğrafyada hayatta kalabilme güdüsü ile beşeri/sosyal sermayesini geliştirebilmesi, çeşitli mekanizmalar yoluyla mobilize edebilmesi ve örgütleyebilmesi sayesinde yaptığı, çatışmacı kültür yerine işbirliğini ve toplumsal güveni tesis etmeyi başardığı görülüyor.

5.2. Medine Pazarı İhtiyacı ne Şekilde Ortaya Çıktı?

Medine'ye hicret sonrası Hz. Peygamber şartları zorlayarak bir devlet kurmayı amaçlamıştır (Cora 2020, s. 53). Nitekim bu devletin altyapısını kurabilmek için bazı düzenlemeler yaptığı görülmektedir. Hz. Peygamber, öncelikle, şehrin yerli Müslümanlarıyla Mekke'den göç edenler arasında "*ensar-muhacir*" kardeşlik bağını tesis ederek aralarında birliği sağlamış, ardından Müslümanları hukuki güvence

⁷¹ A.g.e.

⁷² Söylemez (2006, s. 39) Arap ve Yahudi kabilelerin hem kendi aralarında hem de birbirlerine karşı sonu gelmez çatışma ve savaflara girdiklerini, birbirlerine karşı asalet yarıştırdıklarını yazar. Nitekim, Medineliler'in Hz. Muhammed'i şehirlerine davet etmelerindeki sebeplerden başlıcası da Peygamberin kabileler arası husumet ve çekişmeleri bitirmeye yardımcı olabileceği beklentisiydi (bkz: <https://islamansiklopedisi.org.tr/akabe-biatlari>), Erişim Tarihi: 7 Mart 2023.

altına almak, Medine'deki Yahudi ve müşriklerin kendilerine karşı birleşip güç oluşturmalarına engel olmak, özellikle Mekke kaynaklı dış tehditlere karşı şehirde siyasi birliği sağlamak, temel hak ve hürriyetleri güvence altına almak amacıyla, şehirdeki tüm unsurların da taraf olduğu Medine vesîkasını yürürlüğe koymuştur.⁷³

Bir taraftan da, Medine'de ilk mescid inşa edilmiştir. Koehler (2014, s. 38-39) bu mescidin ibadetin ötesinde Müslümanlar için bir sosyalleşme mekanı ve devlet başkanlığı ofisi olarak da işlev gördüğünü yazmaktadır.

Yönetim merkezini inşa eden ve Medine Vesîkası ile şehirdeki dini, siyasi ve hukuki hayata düzenleme getiren Hz. Peygamber'in, siyasi bağımsızlığı pekiştirebilmek adına iktisâdi alanda da hamleler yapma gereği duyduğu anlaşılmaktadır.⁷⁴ Öte yandan hicret ile her şeylerini geride bırakmak zorunda kalan Müslümanların bir şekilde geçimlerini temin etmeleri de gerekmektedir. Dolayısıyla Müslümanlar, özgür ve yönetimi kendilerine ait bir toplum oluşturma ihtiyacının tabii sonucu olarak, Kallek (2022, s. 132)'in de işaret ettiği gibi İslam esaslarının egemen olduğu bir iktisâdi düzen kurma arayışına girmişlerdir.

Nitekim, Hz. Muhammed, 10 bin nüfuslu bir şehir olan Medine'de mevcut pazarları gezerek incelemelerde bulunur (Gümüştekin 2021, s. 31; Cora 2020, s. 54). Hz. Peygamber, Medine'deki mevcut pazarların yapısal olarak serbest ticarete elverişli olmadığını, **kimi grupların belirli iş kollarını**⁷⁵ **hakimiyetlerine aldığını**, keyfi kurallar koyduğunu, **alışta ve satışta fiyatları belirlediklerini**, pazarların çeşitli **giriş engelleriyle** malûl olduğunu ve bu durumun çoğunluğun aleyhine bir durum yarattığını ve ticari hayatı da durağanlaştırdığını tespit eder ve alternatif bir pazar yeri arayışına girer.⁷⁶ Sonuçta,

⁷³ Medine Vesîkası ile ilgili ayrıntılı bir değerlendirme için bkz. Özkan (2019).

⁷⁴ Hicretten önce ilk Müslümanlar Mekkeli müşriklerin bunalıtıcı bir iktisâdi ambargosuyla karşılaşmışlardı. Bu tecrübe onlara iktisâdi bağımsızlığın önemini öğretmişti. Bu konuda geniş bir değerlendirme için bkz. Balıkcı (1997).

⁷⁵ Deri mamulü eşya, giyim ürünleri, kuyumculuk ve hurma başta olmak üzere gıda.

⁷⁶ Ayrıca Kallek (2022, s. 132) şu hususlara da dikkat çeker: “Medine pazarlarının hâkimi olan Yahudi ve müşrik tüccarlar işlerini ya kendi dini anlayışlarına ya da Cabiliye adetlerine göre yürütüyordu. İslam'ın yasakladığı işlemlerin yapıldığı bu ortamlarda Müslümanların kendi pazar hükümlerini uygulamaları ve karşılıklı güven ortamını sağlamaları zordu. Ayrıca gayri müslimlerle yapılan ticaret -şehrin piyasasına hâkimiyetleri sebebiyle- daha çok onların lehineydi ve bunun böyle sürüp gitmesi yeni devletin istikbâli açısından sorun teşkil edebilirdi.”

Yahudilere ait Beni Kaynukâ pazarı yakınında müslümanların ilk pazar yeri faaliyete geçer. Ancak bu pazarı Yahudilerin reisi Ka'b bin el-Eşref sabote eder. Bu olayla ilgili olarak, Kallek (2022, s. 133) yeni pazarın onların iktisâdi nüfuzlarını tehdit ettiğini ve **rekabet oluşturmamasından endişe** ettiklerini gösterdiğini yazmaktadır. Bunun üzerine, Beni Saide mezarlığı⁷⁷ yakınında düz bir arazide daha sonraki yıllarda “Medine Pazarı” adıyla meşhur olacak olan pazar kurulur. Nihayetinde, Hz. Muhammed’in getirdiği ilke ve kurallara göre şekillenen bu pazar kalıcı olur ve iki sene gibi bir zamanda Medine ve çevresinde en çok tercih edilen ve revaç bulan bir yer haline gelir (Yıldırım 2015, s. 39).

Çalışmamızın bu bölümünde, Medine Pazarı'nın temel özelliklerini ele alırken, Medine Pazarı'nın ticari hayatı ne şekilde reforme ettiği, serbest piyasa anlayışına yaptığı teorik ve pratik katkıların yanı sıra, günümüz rekabet hukuku ile ne derece uyumlu olduğu konularında soruşturmalar yapacağız.

5.3. Serbest Piyasa Düzeni ve Rekabet İlkeleri Bağlamında Medine Pazarının Özellikleri

İslam inancında Kur'an'ın temel ilkeleri belirlediği ve genel çerçeveyi ortaya koyduğu, Peygamber'in ise uygulamaları ve sözleri (sünneti) ile bu ilkelere açıklık getirdiği kabul edilir. Dolayısıyla Kur'an ve sünnet dinin iki temel kaynağıdır.⁷⁸

İslam fıkhiğinde iktisâdi hayatın da içinde olduğu dünyevi konular “muamelat”⁷⁹ başlığı altında ele alınmıştır. Muamelata tâbi olup da, Kur'an-ı Kerim ya da sünnette açıkça yer bulmayan hususlarda, İslam'ın dinin temel ilkelerine aykırı olmadıkça takipçilerini serbest bırakma eğiliminde olduğu görülmektedir.

⁷⁷ Kallek (2007, s. 328) pazarın mezarlık yakınında kurulmuş olmasının tüccarlar için adaletten ve dürüstlükten ayrılmamaları gerektiği konusunda güzel bir nasihat anlamı da taşıdığını yazar.

⁷⁸ Hz. Peygamber'in vefatından sonra ise, “icma” dinin üçüncü bir kaynağı olarak bunlara ilave olmuştur. İcma ile alimler Kur'an ve Sünnette açıkça ele alınmayan konularda müslümanlara rehberlik etmişlerdir. İcma, herhangi bir konunun dine uygun olup olmadığını tespit etmek için muteber âlimlerin Kur'an ve sünneti esas alarak yaptıkları çıkarımlar/içtihatlar olarak tanımlanabilir (bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/icma>). Ancak bir hususun icma statüsü kazanabilmesi için âlimlerin kâhır ekseriyetinin aynı görüşte olması gerekmektedir.

⁷⁹ Geniş anlamıyla fikhın ibadetler dışında kalan kısmını, dar anlamıyla daha çok mal varlığına ilişkin hükümleri ifade eden terim. bkz: <https://islamansiklopedisi.org.tr/muamelat>

Aynı çerçevede Kur'an, serbest piyasa ekonomisi ile ilgili doğrudan bir açıklamaya yer vermese de, bir takım ayetlerden bu yönde bazı çıkarımlar yapmak mümkündür.

Nitekim, Kur'an iktisâdi hayatı, rızık kavramıyla açıklamakta ve inananları rızık arayışında teşvik etmektedir. Şu ayette, bu anlayışı görebiliriz:

► “*Yeryüzünü sizin için kullanışlı hale getiren O'dur. Üzerinde dolaşın ve Allah'ın rızıkından yiyip için; (ama unutmayın ki) dönüş yalnız Allah'adır.*”⁸⁰

Bu ayetle rızık arayışı meşruiyet dairesi içine alınırken, “üzerinde dolaşın” denilirken de sadece coğrafi olarak dünya üzerinde bir yerden bir yere gitmenin değil, aynı zamanda bir arayış içinde olmanın da kastedildiğini görmek zor değildir. Bu arayış, elbette, gelir getiren bir takım imkân ve yöntemleri arama, keşfetme, bulma çabasına da işaret eder. Bu da kanımızca, gerek tarımsal faaliyete, gerekse de her türlü ticari/sınai aktiviteye bir meşruiyet sahası açıldığını imler.

Bu anlayışı güçlendiren aşağıdaki ayetlerde ise alış veriş kavramı açıkça zikredilerek, ticaret olumlanmaktadır.

► “*Allah alım satımı helâl, faizi ise haram kılmıştır.*”⁸¹

► “*Ey iman edenler, aranızda karşılıklı rızaya dayanan ticaret dışında, birbirinizin mallarını boş yere yemeyin. Ve kendinizi öldürmeyin; Şüphesiz Allah size karşı çok merhametlidir.*”⁸²

Yukarıdaki ayetlerde bir taraftan da, faiz ve (örneğin güç ve nüfuzunu kullanarak) insanları rızaları dışında anlaşmaya mecbur etme gibi yollarla zenginin fakiri ezmesinin de, meşru ticaret dairesi dışında olduğu vurgulanmıştır. “Birbirinin malını boş yere yemek ve (böylece) kendilerini öldürmek” tabirleriyle de eylem sahipleri böyle bir ticaretin hayrını görmeyecekleri konusunda uyarılmaktadırlar.

⁸⁰ Mülk Sûresi, 15. ayet.

⁸¹ Bakara Sûresi, 275. ayet

⁸² Nisa Sûresi, 29. ayet

Öte yandan, aşağıdaki ayetlerin gösterdiği şekilde, rızkın (*maddi kazancın ya da gelirin*) nasıl bir paylaşımına tâbi tutulacağı meselesi de Kur'an'da ele alınmaktadır:

► “Allah dilediğine rızkı genişletir, dilediğine daraltır. Onlar dünya hayatıyla sevinip (şımardılar). (Oysa) dünya hayatı ahiret yanında (basit bir) faydalanmadan başkası değildir.”⁸³

► “Rabbin, rızkı dilediğine genişletip daraltır. Kuşkusuz O, kullarına karşı (her şeyden haberdar olan) Habîr, (her şeyi gören) Basîr'dir.”⁸⁴

► “De ki: “Size göklerden ve yerden kim rızık verir?” De ki: “Allah. O hâlde, ya biz hidayet veya apaçık bir sapıklık üzereyiz, ya da siz!”⁸⁵

► “De ki: “Rabbim rızkı dilediğine bol verir, dilediğine kısar; fakat insanların çoğu (bunun hikmetini) bilmezler.”⁸⁶

► “Allah'ın rızkı dilediğine genişletip (dilediğine) daralttığını bilmediler mi? Şüphesiz ki bunda, iman eden bir topluluk için ayetler vardır.”⁸⁷

► “Göklerin ve yerin anahtarları O'nundur. Rızkı dilediğine genişletir (dilediğine) daraltır. Çünkü O, her şeyi bilendir.”⁸⁸

► “Allah kullarına çok lütüfkârdır, dilediğine rızık verir. Güçlü ve üstün olan da O'dur.”⁸⁹

► “Şüphesiz rızkı veren, sarsılmaz gücün sahibi olan yalnızca Allah'tır.”⁹⁰

► “Ve ona hiç beklemediği yerden rızık verir. Kim Allah'a dayanıp güvenirse Allah ona yeter. Şüphesiz Allah dilediği şeyi sonuca ulaştırır. Allah her şey için bir ölçü/vâde koymuştur.”⁹¹

⁸³ Ra'd Sûresi, 26. ayet

⁸⁴ İsrâ Sûresi, 30. ayet

⁸⁵ Sebe' Sûresi, 24. ayet

⁸⁶ Sebe' Sûresi, 36. ayet

⁸⁷ Zümer Sûresi, 52. ayet

⁸⁸ Şûrâ Sûresi, 12. ayet

⁸⁹ Şûrâ Sûresi, 19. ayet

⁹⁰ Zâriyat Sûresi, 58. ayet

⁹¹ Talâk Sûresi, 3. ayet

► “*Yahut Allah lütfettiği rızıkı kesiverse size rızık verebilecek olan kim? Hayır! Onlar azgınlıkta ve haktan sapıp uzaklaşmakta ısrar ediyorlar.*”⁹²

Yukarıdaki ayetlerde rızıkın insanlar arasında eşit şekilde dağıtılması gerekmediği, kiminin fakir, kiminin zengin olabileceği anlatılmaktadır. Özellikle de, Allah’ın rızıkı dilediğine verdiği, kimisine geniş tuttuğu, kimininkini daralttığı fikrinin değişik ayetlerde defalarca vurgulanması ilginçtir. Böylelikle bir toplumda sınıf ve gelir farklılıkları olabileceği açıkça ifade edilmiş olmaktadır. Bir başka deyişle, iktisâdi hayatın doğası gereği, kişiler arasındaki ekonomik temelli farklılaşma tabii ve meşru görülmektedir. Yine ayetlerde rızıkın beklenmedik yerden gelebileceğinin ve miktarının da bir sınıra tâbî olmadığını ifade edildiğine de dikkat edilmelidir.

Kur’an’ın bu yaklaşımının, modern dönemde, iktisâdi hayatın devletin ağır regülasyonuna tâbî olduğu sosyalist ya da özel mülkiyetin tanınmadığı komünist rejimlerle uyum içinde olmadığı açıktır. Yine bu açıdan bakıldığında, ticaretin düşük statülü bir uğraş olarak görüldüğü, devletin sermaye birikimine müsaade etmediği, narh ve müsadere gibi uygulamaların yaygın olduğu modern öncesi askeri-tarımsal imparatorluk modelleriyle de Kur’an kanaatimizce uyuşmamaktadır. Öyleyse, Kur’an’ın iktisâdi anlamda vazettiği çerçevenin, ancak serbest piyasa düzleminde anlam kazanması beklenir demek mümkündür.

Öte yandan, aşağıdaki ayetlerle de, ticari hayatın tamamen başıboş bırakılmak istenmediği, rızık arayışının ancak bir takım sınırlar gözetilmek kaydıyla serbest ve meşru olabileceği gösterilmektedir:

► “*Allah’ın sizi rızıklandırdığı şeylerden helâl ve temiz olarak yiyin. Yalnızca Allah’a kulluk ediyorsanız, O’nun nimetlerine şükredin.*”⁹³

► “*Ey insanlar, yeryüzünde olanlardan helâl ve temiz olanlardan yiyin ve şeytanın adımlarına uymayın; çünkü gerçekten şeytan sizin için gerçek bir düşmandır.*”⁹⁴

Böylelikle, inananlar rızıkın helal olanını aramakla yükümlü tutulmakta, yanlış yollara saparak şeytanın iğvasına kapılmamaları telkin edilmektedir.

⁹² Mülk Sûresi, 21. ayet

⁹³ Nahl Sûresi, 114. ayet

⁹⁴ Bakara Sûresi, 168. ayet

Öte yandan Kur'an, helâl kazanç vurgusunun bir boyutu olarak da, dürüst ve adil olma ile başkalarına haksızlık yapmama şartını öne çıkartır. Aşağıdaki ayetler bu konuda örneklerdir:

► “Ölçüyü ve tartıyı tam yapın. Adaletle, tam bir şekilde tartın. Bu, kendinize ve başkasına haksızlık etmemeniz için en uygun olan hâldir.”⁹⁵

► “Onlara, aralarındaki (malların) satışını, ölçüyü ve tartıyı dürüstlükle yapmalarını emrettik. Biz güzel olan her şeyi kendilerine vererek onları denedik.”⁹⁶

Görüldüğü gibi, Kur'an, takipçilerine Allah'ın lütfunun genişliğinden istifade ederek ve ancak meşru bir zeminde rızık arama serbestisi tanımaktadır. Kur'an, adil olmayı, dürüstlükle ticaret yapmayı telkin ederken, yalan ve hile ile haksız kazanç elde etmeyi yasaklamaktadır. Ayrıca, zenginlerin fakirleri ezmesini ve mallarını haksız uygulamalarla ellerinden almalarını da eleştirmektedir.

Hız Muhammed, iktisâdi hayat için vahyin çizdiği bu genel çerçeve içinde, İslami ölçülere uygun ve doğru ticaretin nasıl olması gerektiğini ise Medine Pazarı örneğiyle göstermiş, bu şekilde rızık arayışının hem imkânlarını, hem de sınırlarını ortaya koymuştur. Bundan sonraki bölümlerde bunu nasıl yaptığı hususu açıklanacaktır.

Nitekim Hız Muhammed, tüccar sahabilere danışarak kurduğu ve daha sonraları “Medine Pazarı” olarak ün yapan bu pazarda yeni ve farklı uygulamalar getirmiştir. Bunları şu başlıklar altında toplayabiliriz.

5.3.1. Pazarın Konumu

Medine Pazarı,

- Şehre giren tüm yolların kesişiminde,
- Farklı bölgelerden gelen kervanlara açık,
- Düz ve açık bir arazide

kurulmuştur (Koehler 2014, s. 39).

⁹⁵ İsrâ Sûresi, 35. ayet

⁹⁶ Zümer Sûresi, 47. ayet

Pazarın, **düz ve açık bir arazide kurulmuş olmasının** kuşkusuz pratik faydaları yanında sembolik anlamları olduğu da düşünülebilir. Düz arazi, enformasyonun simetrik ve engelsiz akışı için önemlidir. Zira gözden uzakta, kuytu köşelerde yapılmış pazarlıklarla, anlaşmalarla oluşan asimetrik bir piyasada, birileri daha fazla bilgiye sahip olursa, onların lehine bir takım durumlar oluşabilir. Oysa ki, insanların bilgiye kolay ulaşımı, serbest ve adil rekabet ortamının hakkıyla sağlanabilmesi için gereklidir. Anlaşıyor ki, **düz ve açık arazide, herkesin herkesi görmesi sağlanarak, gizli kapaklı işlerin olmaması, alış verişin herkesin bilgisi dâhilinde gerçekleşmesi, fiyatların bilgi asimetrisinin minimuma indiği bir ortamda oluşması ve güven ortamının sağlanması** amaçlanmıştır. Bunun günümüz rekabet hukuku terminolojisiyle ifadesi ise, şeffaflığın sağlanması sonucu pazarda teşebbüslerin aralarında **anlaşma ve uyumlu eylem içine girememeleri**, böylelikle gerek tüketicileri mağdur eden uygulamalara kapı açamamalarının, gerekse de **dışlayıcı uygulamalarla** diğer teşebbüsler aleyhine haksız bir avantaj elde edememelerinin sağlanmasıydı.

Yine **yolların kesişiminde ve farklı bölgelerden gelen kervanlara açık olması** ise, pazarın **dışlayıcı ve ayırmacı olunmadan** herkese açık olması, alıcı ve satıcı herkesin pazara kolaylıkla erişebilmesi (**piyasaya giriş engeli olmaması**) ve bu şekilde **tam rekabetin sağlanabilmesi** anlamına geliyordu.

5.3.2. Pazarda Sabit Yer Edinmeye İzin Verilmemesi

Medine Pazarı'nda köşe başlarını tutmak, müşteri sirkülasyonunun fazla olduğu yerlerde sabit işyerleri edinerek **tekelleşmek** yasaklanmıştır. Hz. Peygamber bu kuralı büyük bir kararlılıkla uygulamış, öyle ki, örneğin bir sahâbînin çarşı içerisinde kendisine sabit bir çadır kurdurduğunu öğrenince, o çadırı yaktırmıştır (Koehler 2014, s. 39). Konuyla ilgili Hamidullah (1993, II/s.1074) şu hadisi aktarmaktadır:

“Bu pazarda kimse için önceden yer ayırtmayın. Her yer boş ve serbest kalsın. Her gün kim erkenden oraya ilk gelirse istediği yeri seçip yerleşsin ve bu pazarda herhangi bir vergi de tahsil etmeyin.”

Bu hususun insanlar arasında yapıcı bir rekabete yol açacağı açıktır. Zira sabah kim erken kalkıp pazara gelirse en iyi yeri o tutacaktır. Kallek (2022, s. 133) bu uygulamanın tembellik ve gevşeklik göstermeden işe başlanmasını özendirmek, böylece piyasaya canlılık kazandırmak gibi gayelere matuf olduğunu söyler. Dolayısıyla iş disiplini ve çalışma ahlakı açısından da olumlu katkıları olduğu söylenebilir.

Medine'deki diğer pazarlarda ise sabit yer uygulaması oldukça yaygındı. Pazar yerinin hâkimiyetini ellerinde tutan gruplar, en iyi yerlerde sürekli kendileri tezgah açarken, diğer yerleri yüksek fiyatlarla rakiplerine kiraya veriyorlardı (Cora 2020, s. 55). Böylece bir taraftan avantajlı lokasyonlarda **tekelleşirken**, diğer yerlerde de **rakiplerinin maliyetlerini arttırarak** onlara karşı **haksız bir avantaj** elde ediyorlardı.

5.3.3. Pazarın İç Düzeni

Pazarda **sektörel uzmanlaşma** tesis edilmiştir. Kallek (2022, ss. 134-136) bilginin rekabetçi piyasanın oluşumuna yaptığı katkıya, aynı iş kolunda faaliyet gösteren esnaf ve tüccar tâifesinin belirli yerlerde toplanmasının, kitle iletişim araçlarının olmadığı bir çağda bilgiye kolay ulaşım açısından taşıdığı öneme vurgu yaparak, bu düzenlemenin, Medine Pazarı'nda tüketicinin her aradığını kolayca bulabilmesini sağladığını ve bütün pazarı araştırması zorunluluğunu ortadan kaldırdığını yazmaktadır. Bu uygulamayla, örneğin süt ve süt ürünleri satanları bir yerde, tahıl ve bakliyat satanları bir yerde, kumaş ve kıyafet satanları bir yerde organize eden sektörel bir kümelenmenin hedeflendiği anlaşılmaktadır. Bu şekilde, **tüketicilerin** aynı ürünleri kolaylıkla **fiyat, cins ve kalite** yönünden **karşılaştırabilmesi** sağlanarak **rekabetin teşvik** edildiği söylenebilir.

Yine benzer gerekçelerle, pazar içinde yol genişliklerinin asgari bir standarda kavuşturulduğu görülmektedir. Sergilenen malların yaya trafiğini aksatmaması, bağlanan at ve develerin düzeni bozmaması için Medine Pazarı'ndaki yolların yeterli genişlikte ve sürekli açık olmasına dikkat edilmiştir. Bu konuda asgari ölçü, iki devenin yüklü olarak yana geçebileceği genişlik (yaklaşık 3,5 metre) olarak tespit edilmiştir (Cora 2020, s. 60). Yollarda engeller varsa kaldırılmış ve yolları işgal edenler uyarılmıştır (Kallek 2022, s. 134). Bu şekilde insanların

pazarda rahatça dolaşmalarının, insan, mal ve bilgi akışının kesintiye uğramamasının, tüketicilerin ürünlere kolayca ulaşabilmelerinin, pazarın iç düzenindeki aksaklıklar sebebiyle ilk gördükleri yerden mal alma mecburiyetinde kalmamalarının amaçlandığı anlaşılmaktadır. Böylelikle, en kolay ulaşılabilen nokta olan pazarın girişinde belirli esnafın **rakiplerine karşı haksız bir avantaj elde etmelerinin** de önüne geçilmiştir.

5.3.4. Pazar Vergisinin Kaldırılması

O güne kadar Mekke ve Medine pazarlarında bugünkü işgaliye vergisine benzeyen bir vergi alınıyordu. Hz. Muhammed yeni kurduğu pazarda bu vergiye son vermiştir (Cora 2020, s. 57).

Zira pazar vergisi, malı kaliteli ve fiyatı uygun olsa da, sırf mâli durumu zayıf olduğu için belirli satıcıların tezgâh açmasını engellemekte, rekabet hukuku terminolojisiyle **girişi engeli** oluşturmaktadır.

Günümüzde de, belediyeler işgaliyeyi, pazar yerinin elektrik, su, temizlik gibi genel giderlerine katılım payı adı altında ufak miktarlarla başlatmakta ise de, zaman içerisinde bu vergi, ilk konuluş amacından saparak, resmi otoritece istismar edilebilmekte,⁹⁷ hem kalıcılaşmakta, hem de katlanarak artmaktadır.⁹⁸ Hz. Muhammed'in rekabetçi endişelerin yanı sıra otoritelerin zamanla durumu bu hale getireceğini öngördüğü için pazar vergisini yasaklamış olması mümkündür.

Öte yandan vergi politikasının ekonomik kalkınma ve yatırımların teşviki konularında bir araç olarak kullanıldığı öteden beri bilinen bir husustur. Günümüzde de ülkeler ekonomik canlılığı temin etmek, alış verişi hacmini arttırmak, yerli sermayeyi cesaretlendirmek ya da yabancı sermayeyi çekmek gibi sebeplerle vergileri düşük tutmak ya da

⁹⁷ Pazar vergisinin ahalinin alışlagelen yükümlülüğü haline getirilerek istismarı olayına güzel bir örneği Osmanlı tarihçisi Aşıkpaşazade şöyle nakleder : “*Bir gün Germiyan taraflarından biri çıkıp gelir ve Osman Gazi'ye devrin en iyi iş gören pazarlarından “Karacahisar Pazarı”nın vergi gelirlerini büyük para karşılığında kendisine satmasını ister. Osman Gazi, Beyliğin paraya çok ihtiyacı olduğu bir zamanda bile “ahalinin pazara getirdiği mal senin midir ki ondan ücret alsın?” Bu nasıl tekliftir?*” diyerek ona karşı çıkmıştır - akt. Cora (2020, s. 57). Osman Gazi'nin bu tavrı kanımızca Medine Pazarı ilkelerinin yüzyılları aşkın yaygınlığını göstermesi bakımından öğreticidir.

⁹⁸ Burada çözüm belki de pazar esnafının kendi aralarında örgütlenerek, pazarın idamesi için gerekli genel hizmetleri kendilerinin yerine getirmesi olabilir.

belirli bir müddet tamamen kaldırmak gibi yollara başvurmaktadırlar. Hz. Peygamber'in de aynı şekilde, vergiden muaf tutarak pazara rağbeti arttırmaya çalıştığı, böylece daha çok satıcının ve mal çeşidinin piyasada kendine yer bulmasıyla **rekabetçi bir ortam** yaratmaya çalıştığı söylenebilir.

Öte yandan, işgaliye vergisinin yüksek seyrettiği durumlarda, satıcılar da maliyeti fiyatlarına yansıtmak zorunda kaldıklarından burada esas mağdur tüketiciler olmaktadır. Bu da rekabet hukukunun amaçları olan **rekabetçi fiyatlar, tüketici refahı** ve **etkin kaynak dağılımı** ilkelerine aykırılık oluşturmaktadır.

5.3.5. Faizin Yasaklanması

O zamana kadar ticari hayatın belirleyici faktörü olan faizin her türlü Medine Pazarı'nda yasaklanmıştır. İslam'da kapitale, kendi zatından kaynaklı şekilde (*borç verme mekanizmasıyla*) nemalanma hakkı tanınmamıştır. Buna göre, kapital ancak emek ve riskle birleşirse, yani üretim sürecine aktif katılımı halinde nemalanmalıdır. Riske katlanmadan, emek sarf etmeden, sermayenin faiz yoluyla çoğalması, borç alan üretici kesimden sermayedara gayri meşru bir kaynak aktarımı olarak görülmüştür (Zaim 1981, s. 27).

Rekabet hukuku ve tüketici yararı nazarından konuya yaklaşıldığında ise, üreticinin farklı maliyet kalemleri yanında bir de borç faizi yükünü ürün fiyatına yansıtmak durumunda kalması hem **tüketici refahını azaltmakta**, hem de üreticiyi özkaynakla ya da farklı finansman modelleriyle üretim yapma imkânına sahip **rakipleri karşısında dezavantajlı duruma düşürmektedir**. Bunun da piyasada **genel rekabet seviyesini azaltacağı** söylenebilir.

5.3.6. Stokçuluğun ve Karaborsanın (İhtikâr) Yasaklanması

İslam hukukunda ihtikâr, **fiyatların yükselmesini temin** için sistematik olarak ürün ve malları istif edip piyasaya sürmemek⁹⁹ olarak adlandırılan ve günümüzde karaborsacılık ve stokçuluk olarak bilinen bir uygulama olup, Medine Pazarı'nda yasaklanan filler arasındadır.

⁹⁹ Günümüzde de şehirlerin sebze meyve hallerinde bazı mallar özellikle stoklanıp piyasaya sürülmemekte, böylece piyasalarda suni bir darlık yaratılıp fiyatların yükselmesi sağlanmakta ve yüksek kârlar elde edilmektedir. Hatta bu uğurda malların stoklarda çürümesine göz yumulduğu ve bizzat hâl esnafı tarafından döküldüğü görülmektedir.

Ancak literatür incelendiğinde, İslam hukukunda, her saklama ve depolama eyleminin bu kapsamda görülmediği, gıda, ilaç, benzin, tüpgaz vb. **zaruri ihtiyaç maddelerinin** (kısa süre için de olsa) **kıtlığı ve yokluğu** durumlarında istif edilmesinin ihtikâr olarak adlandırılabilceği anlaşılmaktadır (Döndüren 1996, s. 120; Çalış 2004, s. 275-276).

Hadislerde bu yolla suni olarak fiyatları etkileyen ve toplumun ihtiyaçlarını istismar edenler kınanmış ve bunların uğrayacağı manevi zararlara dikkat çekilmiştir. Şu hadislerde bu anlamı görmek mümkündür:

“Karaborsacı ne kötü kuldur! Fiyatların düştüğünü öğrenince üzülür, yükseldiğini duyarsa sevinir.”¹⁰⁰

“Bir gıda maddesini kırk gece satmayıp depolayan kimse, Allah’tan uzaklaşmıştır. Allah da onu kendisinden uzaklaştırmıştır.”¹⁰¹

“Uzak yerden mal getiren tâcir rızıklandırılmış, karaborsacı ise lanetlenmiştir.”¹⁰²

Bu çerçevede karaborsacılığın iki yönden zararlı olduğu söylenebilir. Bir taraftan zaruri mallar zamanında tedarik edilemezken, diğer taraftan **aşırı fiyat uygulamasına** zemin oluşturmaktadır.

5.3.7. Telakkî’r-rukban Uygulamasının Kaldırılması

Serbest rekabeti önleyen ve **sunî fiyat artışlarına yol açan** sebeplerden birisi de hadislerde “*telakkî’r-rukban*” denilen uygulamaydı. Hz. Muhammed devrinde ürettiği malı hayvanına yükleyerek şehre, pazara getiren köylünün yolda karşılanarak malının satın alınması anlamında kullanılırdı. Burada, köylünün şehirdeki günlük rayiç fiyatları öğrenmesi engellenmekte, şehirli tüccarın onun elinden ucuza aldığı malı piyasaya kontrollü ve pahalı olarak sürmesi söz konusu olmaktadır (Döndüren 1996, s. 120).

¹⁰⁰(Naim Ahmed-Miras Kamil, Sahih-i Buhari Muhtasarı Tecrid-i Sarih Tercemesi Ankara 1984, VI, 449)’den akt. Çalış (2004, s. 274).

¹⁰¹ (Ahmed İbn Hanbel, Müsned, II, 33) ’den akt. Döndüren (1996, s. 120).

¹⁰² İbn Mace, Ticarât, 6.

Hız. Muhammed bu uygulamayı yasaklayarak şehirlinin köylüye simsar (*komisyoncu*) olup, onun malını satamayacağını söylemiş,

*“(Köylüler/üreticiler) bırakınız pazara gelsinler, fiyatları görsünler ondan sonra mallarına talip olun.”*¹⁰³

demiştir.

Bu şekilde Hız. Peygamber, **adil bir alış verişin ve fiyatlamanın**, ancak bizâtihi pazar yerindeki enformasyon akışından haberdar olmakla gerçekleşebileceğini ifade etmekte, üreticinin de tüketicinin de haklarının bu şekilde korunabileceğini dile getirmiş olmaktadır.

Bir başka hadiste de,

*“Hiç bir şehirli hiç bir köylü adına satış yapmasın. İnsanları alış-verişlerinde serbest bırakın. Allah insanları birbirlerinden rızıklandırır.”*¹⁰⁴

denilmiştir. Burada şehirli ifadesiyle kastedilenin, şehirde dükkânı/deposu bulunan aracı/toptancı esnafı olduğu anlaşılmaktadır.

Hız. Peygamberin bu şekilde, **arz tarafında mümkün olduğunca akıcılığı sağlayarak çok sayıda satıcının** piyasaya dâhil olmasını istediği, malın **birkaç simsar/komisyoncunun elinde toplanmasının** önüne geçmeye çalıştığı anlaşılıyor.¹⁰⁵ Böylece tüketici ihtiyaçlarını kolaylıkla ve uygun maliyetle karşılamakta, üretici de emeğinin karşılığını gördüğü düşüncesiyle üretim motivasyonunu kaybetmemektedir.¹⁰⁶

Telakkî’r-rukban uygulamasının bir başka çeşidi de, tarımsal ürünlerde tüccarın, köylünün mahsulünü daha tarlada iken toplanmadan tahmîni bir miktardan satın almasıdır.

¹⁰³ Buhârî, Büyû, 72.

¹⁰⁴ Müslim, Büyû, 20; İbn Mâce, Ticarât, 15.

¹⁰⁵ Bu durum literatürde çok sayıda küçük ölçekli satıcının bulunduğu, bu yüzden de **aralarında anlaşp rekabeti ortadan kaldırmalarının mümkün olmadığı** durumları ifade etmek için kullanılan **“atomistik rekabet”** terimiyle de ifade edilmektedir.(bkz: <https://www.economicshelp.org/blog/glossary/atomistic-competition>)

¹⁰⁶ Aynı minvalde İslam hukukçularının fetvaları da mevcuttur. Ebû Hanife’ye (ö.767) göre, malın üretici yolda karşılanarak satın alınması, belde halkına zarar veriyorsa mekruhtur. Üretici piyasa fiyatlarını öğrenince aldandığını anlarsa akdi bozabilir-akt. Döndüren (1996, s. 121).

Telakkî'r-rukban uygulamasının yasaklanmasıyla, özellikle katma değer yaratmayan araçların olabildiğince devreden çıkartılarak, üretici ile tüketicinin doğrudan buluşmasının ve böylece her iki tarafın da menfaatine optimum bir fiyatlamanın oluşmasının arzu edildiği anlaşılmaktadır ki, günümüz rekabet hukuku teorisinde de **tam rekabet şartlarında** bu durumun oluşacağı beklentisi vardır.

Bu günümüzde de yaygın bir uygulama olup, şehirli tüketicinin maruz kaldığı yüksek market fiyatları ile tarlada maliyetine alıcı bulamayan ve çürümeye terk edilen ürün fiyatı arasındaki dikkat çekici farkın sebebi olarak sıklıkla kamuoyunun gündemine gelmektedir.

Bu durum kanımızca, konuyla ilgili hadislerin güncelliğini ve yerindeliğini de ortaya koymaktadır. Nitekim günümüzde de, çoğu küçük çapta olan köylü/üretici, kendi imkânlarıyla uzak mesafeden malını şehirlere sevk edemediğinden, sebze meyve hallerinde örgütlü kabzımal/komisyoncu erbabına muhtaç olmakta, onlar da bu durumu kendi aralarında anlaşarak ya da stokçuluk vb. çeşitli rekabet karşıtı vasıtalarla istismar edebilmektedir.¹⁰⁷ Kanımızca çözüm, Medine Pazarı'nın da vazettiği, araçları mümkün olduğunca ortadan kaldırarak, üretici ve tüketiciyi pazar yerinde bir araya getirecek, buluşturacak tedbirleri almaktan, bunları günümüz şartlarına uyarlamaktan geçmektedir.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Döndüren(1996, s. 121) "*Günümüzde, çay, pamuk, fındık gibi çeşitli ürünlerin hasat edilir edilmez devlet veya özel sektör tarafından toplu olarak satın alınıp depolanması ve daha sonra piyasaya kontrollü olarak ve zamlanmış fiyatlarla sürülmesi, gerçek kârın çok sayıdaki üreticiye değil de, az sayıdaki kişi veya kuruluşa yönlendirilmesi, tarımla uğraşanların yola bile çıkmadan hasat yerlerinde karşılanması niteliğindedir.*" diyerek bu soruna dikkat çeker.

¹⁰⁸ Kanımızca bunun bir yolu da, ülkemiz tarımsal nüfusunun daha çok küçük üreticilerden oluştuğunu göz önüne alarak, Tarım Bakanlığı öncülüğünde üretim planlamasından, toplama, paketleme, nakliyat, depolama ve nihayet pazarlama konularıyla iştigal edecek üretici kooperatiflerinin teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılmasından geçmektedir. Bunun başarılı bir örneği 900 bin üyeli pancar kooperatifi kuruluşu olan Konya Şeker'dir. Kuruluş, Torlu markasıyla çikolata, şekerleme, helva, lokum vb. ürünleri açtığı mağazalarla son tüketiciye kadar ulaştırmakta, hatta son yıllarda yaptığı atılımla, un, et ve süt ürünleri gibi alanlara da el atmış bulunmaktadır. Böylece üretici sadece hammadde tedarikçisi durumundan çıkarak, ürün işleme ve dağıtım mekanizması (**dikey entegrasyon**) eliyle yaratılan katma değerden de pay almaktadır (bkz. <https://torlu.com.tr/tarihce>), Erişim Tarihi: 15 Şubat, 2023.

5.3.8. Hz. Peygamber'in Güvene Yaptığı Vurgu ve Haksız Rekabet ile Pazarda Üstünlük Elde Edilmesine Karşı Tavrı

Ülkemizde, 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu'nun 54'üncü maddesinde, haksız rekabet, "*Rakipler arasında veya tedarik edenlerle müşteriler arasındaki ilişkileri etkileyen aldatıcı veya dürüstlük kuralına aykırı davranışlar ile ticari uygulamalar*" olarak tanımlanmakta, Kanun'un amacı ise tüm piyasa aktörlerinin menfaatine, **dürüst ve bozulmamış rekabetin sağlanması** olarak ifade edilmektedir.¹⁰⁹

Haksız rekabetin birçok çeşidi sayılabilir. Ancak konumuzu ilgilendiren yönü itibariyle Medine Pazarı'nda yaşanmış şu örnek dikkat çekicidir:

Bir gün Hz. Peygamber pazar yerinde dolaşırken bir buğday satıcısı dikkatini çeker. Kuru görünen buğday yığınını elini daldırır. Ancak çuvalın altı görüldüğü gibi değildir. Parmakları ıslanan Hz. Peygamber, satıcıya bu ıslaklığın sebebini sorar. Adam buğdayların yağmurdan ıslandığını söyler. Bunun üzerine Hz. Peygamber, "*Öyleyse insanların görmeleri için ıslak olan kısmı üste koymak gerekmez miydi?*" buyurmuş ve satıcıyı şu şekilde uyarmıştır: "*Bizi aldatan, bizden değildir!*"¹¹⁰

Hz. Muhammed bu şekilde **hile ile rekabetçi bir üstünlük sağlayarak**, düşük standartlı bir malı -belki de rakipleriyle aynı fiyata-satabilme imkânını elde etme, hem de **tüketiciyi aldatma** eylemine dikkat çekmiş olmaktadır. Aynı şekilde bu satıcının **kısmi ya da tam hakim durumda** olduğunu da varsayabiliriz. Zira düşük standartlı bir ürünü satabilme cesaretini gösterebilmesi, tam rekabet şartlarında pek de mümkün olmayacaktı. Her halükarda satıcı toplumun refahından çalmakta ve hakkı olmayan bir kazanç elde etmekteydi.

Hz. Muhammed satılacak malda herhangi bir kusur varsa bunun alıcıya söylenmesini emretmiş, "*Müslümanlar birbirlerinin kardeşidir. Kusurunu açıkça söylemeden bir Müslümanın diğerine herhangi bir kusurlu/ayıplı malı satması helâl değildir*" demiştir (Tellioglu 2000, s. 24).

¹⁰⁹ <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6102.pdf> bkz. madde 54, Erişim Tarihi: 26 Şubat 2023.

¹¹⁰ Müslim, İmân, 164.

Medine Pazarı'ndan bir başka örnekte, bazı satıcılar hayvanın sütünün daha çok olduğu görüntüsü vermek için hayvanı birkaç gün sağmadan bekletiyor, hayvanı o şekilde görüp satın alan kişi sonraki günlerde beklediği miktarda verim alamayınca kandırıldığını anlıyordu. Bu durum sık tekrar edince olay Hz. Peygamber'e bildirildi. O da bu şekilde yapılmış alışverişleri geçersiz saymış ve alınan sütün bedeli ödenmek şartıyla, üç gün içinde, hayvanı geri verebileceklerini beyan etmiştir.¹¹¹

Konu sonraki dönemlerde de İslam hukukunda hıyaru'l-ayb (kusur ya da ayıp muayyerliği) başlığı altında ele alınmıştır.¹¹² Nitekim, Çiftçi (2020, s. 837) İslam hukukçusu Tahâvî'nin¹¹³ yukarıdaki hadisi bu bağlamda şu şekilde açıkladığını yazar:

“Ayıp (kusur) muhayyerliği tarafların birbirlerinden ayrılmasıyla sona ermez. Müşterinin hayvanın söylendiği/göründüğü gibi sütlü olup olmadığını anlayabilmesi için bir kaç kez sağması gerekir. Bu da bir süreyi gerektirir. O da üç gündür. Bu süre zarfında eğer söylendiği gibi çıkarsa akit bağlayıcı hale gelir ve satış tamamlanmış olur. Eğer anlatılanın aksine bir durum ortaya çıkarsa, o zaman ayıp sabit olur ve müşterinin hayvanı geri iade etmesi gerekir. Eğer üç gün sağar ve bu sürenin sonunda ayıbın farkına varmasına rağmen sağmaya devam ederse artık buna razı olmuş demektir.”

Konuyla bağlantılı bir diğer unsur ise, alışverişe dâhil olanların birbirleriyle olan güven ilişkisi ile ilgilidir. Hz. Peygamber'in pek çok hadisinden şu iki hadisini önemli buluyoruz:

i) *“Kusurlu bir malı, kusurunu açıklamadan satması Müslümana helâl değildir.”¹¹⁴*

¹¹¹ A.g.e.

¹¹² Kusur ya da ayıp muhayyerliği, akdin taraflarından birisinin, iki bedelden birinde herhangi bir ayıp bulunduğu zaman akdi feshetme veya devam ettirme hakkıdır. İslam hukukçularının büyük çoğunluğu, ayıp muhayyerliği hakkının ölümle düşmeyeceği, vârislere intikal edeceği görüşündedirler. Ayıp muhayyerliği malın zatına bitişik bir hak olarak görülmektedir (Esen 2005, s. 63).

¹¹³ Ölümü miladi 933.

¹¹⁴ İbn Mâce, Ticarât, 45.

ii) “Dürüst ve güvenilir tüccar, peygamberler, dosdoğru kimseler ve şehitlerle beraberdir.”¹¹⁵

Hız. Peygamber burada alışverişte açık sözlü, güvenilir ve şeffaf olmayı önemli bir ahlâki ilke olarak koyuyordu. Aynı zamanda tüccara bu konuda bir ödev ve sorumluluk da yüklemiş oluyordu.

Gerçekten de güven unsuru aslında serbest piyasa düzeninin de temelidir. Zira serbest piyasada, karşılıklı güven ve tarafların yüzyıllar içinde oluşmuş ve yerleşmiş ticari ilkelere uygun şekilde ve dürüstlük hareket edeceği beklentisi vardır. İşlerin bu doğrultuda yürümesinin bir faydası da, dış otoritenin piyasaya müdahalesi ihtiyacını ortadan kaldırmasıdır. Ancak güven ortamı zedelendikçe (*bir başka deyişle piyasanın kendi kuralları erozyona uğradıkça*) burada meydana gelen aksaklığı gidermek için kamu otoritesi kendine bir müdahale alanı açabilir. Kanımızca Hız. Peygamber güven unsurunu vurgulayarak, kamu müdahalesine gerek bırakmadan bu işi piyasa aktörleri güven ve dürüstlük ilkeleri çerçevesinde kendi içinde halletsin, aksi durumda kamu otoritesi piyasa dışı bir aktör olarak durması gerektiği yeri bilemeyebilir, müdahaleyi abartabilir ya da suistimale vardırabilir mesajı vermiştir. Buradan, Hız. Peygamber’in bakış açısıyla, güven ve dürüstlük meselesinin her şeyden önce piyasanın serbestliğinin devam edebilmesi için gerekli bir ön koşul olarak da algılanmış olabileceğini varsayabiliriz.

Bir başka ilginç husus, yukarıda (ii) maddesindeki hadiste, dürüst tüccara toplumun en itibarlı kimseleriyle eş bir statü verilmesidir. Önceki bölümlerde¹¹⁶ modern öncesi çağda, bilinen dünyanın çok büyük kesimine askeri-tarımsal imparatorlukların hükmettiğinden ve o beldelerde tüccarın düşük sosyal statüsünden ve ticaretin ikinci sınıf bir iş kolu olarak addedildiğinden bahsettiğimiz hatırlanacaktır. O günkü toplumda tüccarlar en çok seyahat eden kimselerdi ve kuşkusuz bu durumu kendileri de gittikleri yerlerde yakından gözlemleyebiliyorlardı. Hız. Peygamber, hadisle tüccarlara dürüstlüğün ve güvenilirliğin statü inşasındaki rolünü hatırlatmakla, kanımızca ticaret ve tüccar aleyhindeki peşin hükümlerin ancak bu şekilde ters yüz edilebileceğine de işaret etmiş oluyordu.

¹¹⁵ Tirmizî, Büyû, 4.

¹¹⁶ bkz. bölüm 4.2.2.

5.3.9. Mal Takasının Yürürlükten Kaldırılması ve Para Ekonomisinin Teşviki

Takas usulünde taraflardan en az birinin mağdur olabilme ihtimali nedeniyle Hz. Muhammed bu uygulamayı da yasaklamıştır (Cora 2020, s. 58).

Mal takasının yasaklanması ile alış verişin temel referans kaynağı olan fiyat, sabit ve somut bir ölçü olan paraya bağlanmakta, para ekonomisi teşvik edilmektedir. Bu şekilde piyasaya standartlaşma getirilerek alış veriş kolaylaştırılmakta, kişiler takas usulündekinin aksine, aldanma endişesi olmadan rahatça alışverişe girebilmekte, pazarlık edebilmekte, ticaret hacmi artmakta ve nihayetinde pazar canlanmaktadır.

Takasın terki ve alışverişte paranın benimsenmesi ile malların belirli, sabit, herkesçe kabul edilmiş, objektif bir ölçüye göre değerlemesini yapmak kolaylaştığı için, **kıyas yapabilme**, dolayısıyla neyin neye göre pahalı ya da ucuz olduğu tespit edilebilmektedir. Bunun da, Medine Pazarı'nda **rekabeti teşvik** etmede kayda değer bir rol oynadığı düşünülebilir.

5.3.10. Ölçü ve Tartının Standartlaşması

O günün şartlarında pazarda birçok ölçü ve tartı kullanılıyordu. Hz. Muhammed bunlara da bir standart getirmiş, "Ölçek Medine ölçeği, tartı ise Mekke'nin tartısı olsun"¹¹⁷ demiştir. Ayrıca "*Sattığın zaman ölçerek sat, aldığın zaman da ölçerek al*"¹¹⁸ diyerek Medine Pazarı'nda bu yeni usulün yayılması konusunda teşvik edici olmuştur.

Mal takasının para ekonomisi lehine yürürlükten kaldırılmasıyla söz konusu olan faydaların bu madde için de geçerli olduğu söylenebilir. Zira ölçü ve tartıda standartlaşma, alışverişin kolaylaşması, **kıyas yapabilme ve haksız rekabetin önlenmesi** adına önemli bir adımdır.

Hz. Muhammed'in bu tutumu ayetle de paralellik arz eder. Nitekim ilgili ayette ölçü ve tartı sistemini istismar etmeye çalışanlar sert şekilde uyarılmaktadır:

¹¹⁷ Ebû Dâvûd, Büyû, 8.

¹¹⁸ Buhârî, Büyû, 51.

“Ölçü ve tartıda hile yapanlara yazıklar olsun. Onlar, insanlardan bir şey aldıklarında tam ölçüp tartarlar. Kendileri başkalarına vermek için ölçtüklerinde ise eksik tartarlar.”¹¹⁹

5.3.11. Müşteri Kızıştırmanın (Neceş) yasaklanması

Araplar'da “neceş” denilen müşteri kızıştırma olağan kabul edilen bir uygulamaydı. Neceş'te, satıcının tanıdığı üçüncü bir kişi, mala alıcıymış gibi talep oluşturup gerçek müşterinin verdiği fiyatın üstünde bir fiyat vererek **sahte bir rekabet ortamı** oluşturur ve böylece mal değerinin üstünde bir fiyata satılırdı. Hz. Peygamber, bu şekilde alışverişe müdahil olunmasını kınamış ve bunu yasaklamıştır (Karaman 2012, s. 213).

Burada meselenin iki boyutu dikkat çekmektedir.

- i) Alıcı, bir başkasının müşteriymiş gibi devreye girmesiyle aldatılmakta ve nihayetinde mala normalinden daha fazla para vererek zarara uğramaktadır.
- ii) Gerçekleşen satış, piyasada duyulmasıyla örnek oluşturmakta, diğer esnaflara ve hatta tüketicilere rayicin yükseldiğini düşündürterek fiyatların artış eğilimine girmesine yol açmaktadır.

Bu şekilde serbest piyasa zarar görmekte, piyasada **sağlıksız fiyat oluşumları** ve tüketiciden satıcıya **haksız bir rant** aktarımı gerçekleşmektedir.

Yukarıda Telakkı'r Rukbân maddesinde¹²⁰ de gördüğümüz üzere, Hz. Peygamber genel anlamda alıcı ve satıcı arasındaki gereksiz aracıları devreden çıkartmak gibi bir tutum sergilemektedir. Hz. Peygamber'in neceş'i de “....İnsanları alış-verişlerinde serbest bırakın. Allah insanları birbirlerinden rızıklandırır”¹²¹ hadisinin kapsamında değerlendirdiği anlaşılıyor.

Kallek (2022, s. 136) bu konuda bilgi asimetrisinin sakıncalarına dikkat çekerek şöyle der:

¹¹⁹ Mutaffin Sûresi, 1-3. ayetler.

¹²⁰ bkz. bölüm 5.3.7.

¹²¹ Müslim, Büyü, 20.

“Neceş uygulaması en azından erken dönem pazarlarında bilgi dolaşımının nispeten zayıflığını, hatta asimetrik enformasyondan kaynaklanan ahlâkî tehlikenin görece büyüklüğünü göstermektedir. **Güç, iktisadî ihtiyaç ve rıza** arasındaki ilişki önemlidir. Ancak bilgiye kolay ulaşım meselesi zaman içerisinde her meslek erbabının belli yerlerde kümelenmesiyle önemli ölçüde halledilmiştir.”

5.3.12. Fiyatlara Müdahale Edilmemesi (Narh Uygulanmaması)

Medine Pazarı’nda sadece tüketici değil, üreticinin/tüccarın hak ve menfaatlerinin de gözetildiği anlaşılıyor. Bu amaçla mücbir sebepler haricinde, kamu otoritesinin piyasaya müdahale ederek fiyatlara üst limit koymasına (narh)¹²² izin verilmemiştir. Zira düşük kâr oranları üreticinin/tüccarın şevkini kırmakta, bu da orta uzun vadede ticaret düzenini aksatmakta, mal kıtlığına hatta stokçuluğa yok açabilmektedir. Kendisi de bir dönem uzak mesafe kervancılık ile meşgul olduğundan ticaretin zorluklarını iyi bilen Hz. Muhammed’in bu konuda gerçekçi ve ölçülü bir tutum aldığı görülmektedir.

İslam dininin genel olarak sermaye birikimine karşı olmadığı, hatta adil ticaret sonucu zengin olunmasını teşvik ettiği yaygın bir kanaattir. Bu çerçevede, Hz. Muhammed’in piyasa fiyatlarını dondurmama, narh koymama ve esnafı İslâmi ölçüler içinde alış-verişlerinde serbest bırakma yoluyla ticarete serbest rekabet esasını yerleştirmek istediği anlaşılmaktadır (Döndüren 1996, s. 119). Bu konuda pek çok hadis delil olarak getirilebilir. Nitekim bir hadiste Hz. Peygamber, Medine’de gıda fiyatlarının iyiden iyiye yükselmesi üzerine narh konulmasını isteyenlerin ısrarlı taleplerine şöyle cevap vermiştir:

(i) “Şüphesiz **fiyat tayin eden**, darlık ve bolluk veren, rızıklandıran ancak Allah’tır. Ben sizden hiç kimsenin mal ve canına yapmış olduğum bir **haksızlık** sebebiyle hakkını benden ister olduğu halde, Rabbime kavuşmak istemem.”¹²³

¹²² İslam Ansiklopedisinde konuyla ilgili şu açıklama yer almaktadır: “Açık kamu yararı gereği, temel ihtiyaçları karşılayan mal ve hizmetlerin piyasa fiyatlarına -onları oluşturan etkenlere dokunulmadan- doğrudan müdahale edilerek belirli sınırları aşmasının önlenmesi amacıyla resmî tavan fiyat belirlenmesine dar anlamda narh denir. Klasik İslam hukuk literatüründe devletin fiyatlara müdahalesi çerçevesinde çoğunlukla narhın bu türü incelenmektedir. Geniş anlamda narh asgari ve sabit fiyat tesbitlerini de içerir.” (bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/narh>, Erişim Tarihi: 5 Şubat 2023.)

¹²³ Ebû Dâvud, Büyü, 49; Tirmizi, Büyü, 73; İbni Mâce, Ticârat, 27.

Yine benzer istekte bulunanlara Hz. Peygamberin şöyle cevap verdiği nakledilir:

(ii) “*Belki bu konuda Allah’a dua ederim. Belki fiyatları ucuzlatan ve pahalandıran Allah’tır.*”¹²⁴

Bir başka hadiste Peygamber,

(iii) “*Karaborsacı ne fena bir kuldur! Allah Teâlâ fiyatları ucuzlatırsa keyfi kaçır, yükseltirse ferahlar*”¹²⁵

demiştir.

Peygamber bu tutumuyla, fiyatların pazarın kendi dinamikleri içinde serbestçe oluşmasından yana olduğunu gösteriyor ve buna dışarıdan müdahalenin yanlışlığını vurgulayan bir tutum almış oluyordu.

Yukarıda (i)’deki hadiste Peygamber’in *narh*’ı açıkça bir haksızlık olarak tanımladığına da dikkat edilmelidir. Zira bir dış otoritenin¹²⁶ piyasanın karmaşık, içsel dinamiklerine vakıf olması mümkündür.¹²⁷ Örneğin, komşu ülkedeki karışıklıktan dolayı malın nakliyesinde geçici bir durum ortaya çıkmış, maliyetler artmış olabilir, ya da arz-talep dengesi mevsimsel olarak değişmiş olabilir. Bunları hesaba katmayıp sadece fiyatlara bakarak *narh* getirmek, piyasa aktörlerinin hiç tahmin edilmeyen şekilde davranmalarına yol açabilmekte, piyasanın normal işleyişini bozabilmekte, piyasanın dengesini bulmasıyla sonradan düzelebilecek ârzi durumlar bile (*narh konulması sonrasi*) yeni davranış kalıplarının kökleşmesiyle sonuçlanabilmektedir.¹²⁸ Örneğin,

¹²⁴ (eş-Şevkânî, Neylül-Evtâr, Mısır t.y., V, s. 219)’den akt. Döndüren (1996, s. 119).

¹²⁵ (Naim Ahmed-Miras Kamil, Sahih-i Buhari Muhtasarı Tecrid-i Sarih Tercemesi Ankara 1984, VI, 449)’dan akt. Çalış (2004, s. 274).

¹²⁶ Örneğin kamu gücünü temsilen bir saray bürokrati ya da pazar denetçisi.

¹²⁷ Serbest piyasa savunucusu Avusturyalı İktisatçı Hayek de, etkin kaynak dağılımının ancak serbest piyasa ortamında fiyat mekanizması eliyle gerçekleşebileceğini, merkezi planlamanın olduğu ülkelerde bürokratların dışarıdan bir göz olarak piyasa ile ilgili asla doğru bilgiye sahip olamayacağından bu konuda yanlış kararlar alacaklarını, bu yüzden fiyatların asla devlet müdahalesiyle belirlenmemesi gerektiğini söyler. Bkz. https://en.wikipedia.org/wiki/Friedrich_Hayek, Erişim Tarihi: 8 Ocak 2023.

¹²⁸ Bunun bir örneği, vatandaşların son dönemde artan kiralardan şikayetçi olması üzerine, çok daha yüksek enflasyon oranına rağmen, mesken kira artış oranlarının ülkemizde yüzde 25 ile sınırlandırılmasında yaşanmıştır. Ev sahipleri bu sefer de, kiracı bir kez eve yerleştikten sonra, kiranın güncellenmesi zamanı geldiğinde, bu sınırlamadan

malı saklayıp tanıdık müşterilere el altından satış (çifte fiyatlama) ya da iç piyasada mal kıtlığının artışı pahasına malı ihracat pazarlarına yönlendirme gibi.

Öte yandan, Hz. Peygamberin, narh ile piyasanın o anki arz-talep koşulları içinde değerini bulamadan tüccarı malını satmaya zorlamanın kısmi müsadere (*el koyma*) anlamına gelebileceğinden endişe etmiş olması da muhtemeldir.¹²⁹ Bu anlayış genişliği ve durumu değerlendirebilme gücü, kanaatimizce Hz. Peygamber'in Mekke ekosistemi içinden gelmesi (*tüccarın halinden anlaması*) ile açıklanabilir. Tabakoğlu (1987, s. 113) da benzer bir noktaya dikkat çekerek, Hz. Peygamber'in narha karşı çıkarken, piyasa mekanizmasının bazı doğal kanunlara tâbi olduğunun, belli şartlar gerçekleşmeden yapılacak müdahalenin zararlı olacağına farkında olduğuna dikkat çekmektedir. Şüphesiz, Hz. Peygamber ticaretin riskli bir uğraş olduğunun, iştiğal edenlere düzenli gelir temin eden garantili bir iş olmadığına bilincindeydi. Kimi zaman bir sene satış yapamayan ya da piyasa şartları gereği çok düşük kâr marjları ile çalışmak durumunda kalan esnaf, bir anlık talep patlamasından kaynaklı olarak tüm senesini kurtarabilir. Tüm bu sebeplerden fiyata limit koymak ticaretin doğasına ve birikim sürecine ters bir olgudur. Bununla bağlantılı olarak, bu uygulama ticari kazancın nasip/kısmet boyutuyla¹³⁰ olan ilişkisini koparmakta, tüccarı/esnafı belirli bir gelir skalasına sıkıştırarak adeta memurlaştırmaktadır. Risk alan tüccar, müdahaleden dolayı gereğince ödüllendirilmemiş olmaktadır. Bu sebeple, *Hz. Peygamber'in, arzın talebi karşılamadığı bir ortamda serbest rekabet sonucu teşekkül eden fiyatlara müdahaleyi isabetli bir iktisat politikası olarak görmediği* anlaşılıyor.¹³¹

dolayı enflasyon oranına paralel artış yapamayacakları endişesiyle hiç değilse en başta kirayı yüksek tutayım diye düşündüklerinden, kira rayiçleri iyice çığırından çıkmıştır.

¹²⁹ Nitekim, Emevilerin 8. Halifesi Ömer Bin Abdülaziz döneminde şöyle bir olay yaşanmıştır. Halife Basra kentinde memurların serbest piyasanın oluşmasına engel olan uygulamalarından haberdar olunca, Vali'ye mektup yazarak, "*Memurlarının çiğçilerinin meyvelerine tahmini değer biçtiklerini ve daha sonra değerlendirdikleri bu düşük fiyat üzerinden mallarını eksik kıymetle aldıklarını duydum*" demiş ve zararın tazmin edilmesini emretmiştir. İbn Kayyim (1961, s. 254)'dan akt. Alkış (2019, s. 99-100).

¹³⁰ Daha önce bahsi geçen ilgili hadisin "...*darlık ve bolluk veren, rızıklandırın ancak Allah'tır*" (bkz. Ebû Dâvud, Büyû, 49) kısmı da bu duruma işaret etmektedir.

¹³¹ Bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/narh>, Erişim Tarihi: 17 Şubat 2023. (İtalik olarak gösterilen ifade, maddenin müellifi Cengiz Kallek'e aittir.)

Nitekim, Koehler (2014, ss. 149-150), İslam hukukçusu İbni Teymiyye'nin (d.1263-ö.1328), tüccarın işini **doğruluk ve dürüstlük kuralları** içerisinde yapması ve yaptığı ticaretin (*piyasa paydaşlarından herhangi biri üzerinde*) **zarara sebep olmaması** koşuluyla fiyatlarını dilediği şekilde artırma hakkı bulunduğu fetvasını verdiğini yazar. Şayet, herhangi bir sebeple mal arzında düşüş veya talebin artması söz konusu ise, İbni Teymiyye düşüncesinde, zaten yapacak bir şey yoktur, bu durumlarda fiyatlardaki artış Allah'ın takdiridir, tüccarı sabit bir fiyattan satışa mecbur etmek zorbalıktır.¹³²

İbni Teymiyye'ye göre narh, ancak tekelleşmenin söz konusu olduğu bir pazarda gündeme gelebilir. Örneğin, bir üretici sadece şehirdeki tek bir esnaf üzerinden mallarını piyasaya arz ediyor, diğer esnafra ayrımcılık yapılarak aynı şartlarda mal talep etmelerine rağmen onlar dışlanıyor, hatta başka yerlerden mal getirme çabaları da **baskı ve zorlama ile ya da daha incelikli yöntemler kullanılarak engelleniyorsa**,¹³³ pazarda rekabet şartları tekrar oluşana kadar tekelinin fiyatları üzerinde devlet kontrolü getirilebilir (Koehler 2014, s. 151).¹³⁴

Narhın haklı bir müdahale haline geleceği ikinci durumu örneklendirirken de İbni Teymiyye, aslında oligopol piyasalardan ve günümüzde alım ve satım kartelleri¹³⁵ diye tabir edilen ihlallerden bahsetmiş oluyor. Bu tabirleri doğrudan kullanmasa da, verdiği ayrıntılı örnekler **“anlaşma”** ve **“uyumlu eylem”** gibi rekabet hukuku sorunlarına derinlemesine bir vukûfiyeti olduğunu gösteriyor. Bu tip durumları komplo olarak nitelendiriyor, bunların zarar verici uygulamalar olduğunu söylüyor (Koehler 2014, s. 151).

¹³² A.g.e.

¹³³ İbni Teymiyye'nin burada bugünkü terminolojiyle “hakim durumun kötüye kullanılmasından” bahsettiği açıktır.

¹³⁴ Benzer bir tespiti Tabakoğlu (1987, s. 114) da yaparak, İbn Teymiyye ve İbnu'l-Kayyim gibi İslam hukukçularının tekeli eğilimlerin belirmesi halinde kamu otoritesinin fiyatlara müdahalesini meşru gördüklerini yazar. Bu durumda, bir uzmanlar heyeti, ürünün kalitesini, maliyet ve talep yapısını incelemeleri sonucunda ve üzerine belirli bir miktar kâr da koyarak fiyatı belirleyebilirler. Zira satıcılara makul bir kâr bırakmayan fiyat karaborsaya yol açabilir.

¹³⁵ Bir başka örnekte ise, İslam hukukçusu Ebu Hanife (699-767) taşınır veya taşınmaz bir malı paylaşma hakkına sahip olanların sıf fiyatları yükseltmek amacıyla aralarında anlaşarak ortaklık kurmalarını caiz görmemiştir. Çünkü ona göre bu takdirde serbest rekabet ortamını ortadan kaldırmış ve mal ile ilgili bir tekellilik oluşturmuş sayılırlar, bu da piyasaya suni bir dış müdahale sayılır – akt. Arslan (1994, ss. 97-98).

Koehler'in (2014, ss. 149-151) aktarımlarından İbni Teymiyye'de "zarar" ve "adil fiyatlama" kavramlarının merkezi önemde olduğu anlaşılıyor. Buna göre, adil fiyatın olmadığı yerde "zarar" ortaya çıkacaktır. **Zarar** rekabet karşıtı uygulamalarla tüketicilerin ödemek zorunda kaldıkları fazladan miktar sebebiyle oluşmaktadır.¹³⁶ **Adil fiyat** ise tekelinin piyasanın serbest işleyişine müdahale edemediği durumda ortaya çıkan rayiştir.

Bu şekilde İbni Teymiyye'nin yaklaşımını şu şekilde özetleyebiliriz: Narh koyma kararı alırken (konunun uzmanı) kamu otoritesinin, öncelikle adil fiyattan uzaklaşıldığını ortaya koyması gerekmektedir. Bunun için de öncelikle ortada piyasanın serbest işleyişini bozan kartelci ve tekeli oluşumların var olup olmadığı tespit edilmelidir.

İbni Teymiyye'nin adeta bir 21. yüzyıl rekabet hukuku teorisyeni ya da uygulayıcısı gibi günümüz rekabet hukukunu ilgilendiren konularda hala geçerli tespitler yaptığı görülmektedir.

Öte yandan Hz. Peygamber narh koymayı nehyetmesine rağmen, sonraki dönemlerde İslam toplumlarında maslahatın¹³⁷ (kamu menfaatinin) gereği olarak -tekelleşme ve kartelleşme endişeleri dışında da- fiyatlara narh konulabildiği görülmektedir. Örneğin, İslam hukukçularından İbn Kayyim el-Cevziyye¹³⁸ "Hz. Peygamber kendi döneminde böyle bir uygulamaya ihtiyaç duyulmadığı için narh koymamıştır. Eğer ihtiyaç duyulsaydı elbette Hz. Peygamber de bu yola giderdi" diyerek zaruret halinde narhın caiz olduğuna dair fetva vermiştir (Şelebi 2016, s. 295).

Kanımızca burada problem, savaş, kıtlık, afet, salgın hastalık vb. sebeplerle bir kere konulan narhın süresiz olarak devam etmesindedir. Zira adeta bir iktisat politikasına dönüşerek kalıcı hale geldiğinde, rekabetin özü olan fiyat rekabeti ortadan kalkmaktadır. Nitekim günümüz rekabet hukuku uygulamalarında da rekabetin tek yolu olmasa bile, en önemli görünümü fiyat rekabeti olarak kabul edilmektedir (Ritter, Braun & Rawlinson, 2000, s. 114).

¹³⁶ Günümüz rekabet hukukunda, etrafında yoğun tartışmaların yaşandığı **zarar teorisi**, davranışın rekabete ve tüketicilere ne şekilde zarar verdiğini açıklayan önerme olarak ifade edilmektedir (Ağvaz 2017, s. 3).

¹³⁷ Maslahat, kamu yararına hizmet edip etmediğine bağlı olarak, zorunluluğa ve özel koşullara göre bir şeyin yasaklanmasını veya iznini belirtir. Bkz: <https://islamansiklopedisi.org.tr/maslahat>.

¹³⁸ Ölümü miladi 1350.

Narh, kanımızca, ticaretin ikinci sınıf addedildiği, modernite öncesi askeri-tarımsal imparatorluklarda, fiyat mekanizmasının ekonomik verimlilik ve kaynak etkinliğinde oynadığı rolden habersiz saray bürokrasisi tarafından muhtemel sosyal huzursuzluklara karşı bir sigorta işlevi görmesi için geliştirilmiş **kestirme ve kolaycı bir çözüm** gibi durmaktadır.

Nitekim Koehler (2014, s. 155) burada şu önemli tespiti yapmaktadır:

“Babil’den beri Ortadoğu’da devletin fiyat belirlemesi, özellikle gıda maddelerinde yaygın ve sık bir görülen bir uygulamaydı. Hammurabi kanunlarında devletin koyduğu fiyatlardan sapan esnafların ağır şekilde cezalandırıldığını biliyoruz. Devlete fiyat belirlemede geniş bir insiyatif tanınmıştı. Ortadoğu dışında da durum farksızdı. Roma’dan Çin’e kadar her yerde... Hz. Muhammed’in narh karşıtı katı tutumu alışlagelmiş kalıpları yıkması bakımından, gelenekten bir kopuş anlamına geliyordu.”

Hz. Peygamber’in bu tutumunda kanımızca, ticaretin olağan akışına ve piyasa oluşumuna ket vurmasının yanı sıra, bu kolaycılığın bir istismar alanı oluşturabileceğinden duyduğu endişenin rolü büyüktür. Zira O, Mekke dönemindeki ticari seferleri sırasında, bu yaygın uygulamanın örneklerine ve sakıncalarına pek çok yerde şahit olmuş olmalıdır.

Şafak(1979, s. 14-13) bu duruma işaret ederek, şöyle der:

*“İslâm hukuk tarihinde genel hatlarıyla serbest rekabet piyasasında arz ve talebin kendiliğinden uzlaşması ilkesi benimsenip, **kârın, tabii ve ahlâki şartlara bağlı olarak ayarlanması öngörülerek, günlük hayatta serbest rekabet şartlarının korunup devletin, üretici ve tüketicileri istismarının ve katı kontrolü altında tutma eğiliminin önüne geçilmesi amaçlanmıştır.”***

Alıntıda geçen **“ahlâki şartlar”** ifadesine özellikle dikkat edilmelidir. Nitekim Hz. Muhammed, Medine Pazarı uygulamasında da örneğini gördüğümüz şekilde, alış verişlerde yalan, hile, satılan malın ayıbını gizleme, malı kendisinde bulunmayan nitelikte övme gibi hususiyetleri

yasaklamakla aslında ticaretin evrensel kurallarına vurgu yapmış, bunun ötesinde fiyatlama ve kâr haddi gibi konularda ise belli bir sınır koyarak müdahaleci olmaktan sakınmış, bu konuları tüccarın vicdanına bırakmıştır. Ancak, “Hiç biriniz kendi için istediğini din kardeşi için de istemedikçe gerçekten iman etmiş olmaz”¹³⁹ hadisinin de gösterdiği şekilde onları ölçülü olmaya davet etmiştir.¹⁴⁰

Peygamber’in narh uygulamasına karşı çıkışı üzerinde bu kadar durmamızın sebebi, fiyat mekanizmasının kaynak etkinliğinde oynadığı rol ile ilgilidir. Koehler (2014, s. 11-12), Peygamber’in alışılabilen uygulamadan sapmasının bir tür deregülasyon¹⁴¹ olduğunu söyleyerek, bunun iktisâdi anlamını ve önemini şöyle açıklar:

“7. yy Arabistan’ında gıda maddeleri fiyatlarının serbest bırakılmış olması, ilk bakışta kayda değer bir hadise gibi görünmeyebilir. Ancak, bu şekilde, fiyat belirleme insiyatifini devletten alıp **piyasanın görünmez eline** bıraktığımızda, kaynak dağılımında, bürokrasiyi kenara iterek, girişimcilere rol vermiş oluruz. Bu da ekonomik güdülenme¹⁴² mekanizmasının ne şekilde çalışacağına ilişkin son derece kapsamlı sonuçlar üretecektir. Zira, böylece rasyonalite iktisâdi hayatın her alanına yayılacaktır. (Bu tutumuyla) **Muhammed Peygamber, fiyat mekanizmasının esas rolünü ve iktisattaki önemini derinlemesine kavradığını** göstermişti”.

Yazarın bu alıntıyla kastını biraz açalım:

Piyasada tedarikçi/satıcı konumunda bulunan piyasa aktörlerinin temel güdülenmesi kazanç olduğundan, serbest piyasa dinamikleri doğrultusunda fiyatların yüksek seyrettiği sektörlerde yatırım artar. Zira

¹³⁹ Buharî, İman, 7.

¹⁴⁰ İslam alimi İbn’ül Hac (1293:III/86) hadisinden tüccarı (*kendisi müşteriymiş gibi*) kendi nefsi açısından razı olacağı bir fiyattan malını satmaya teşvik ettiğini söyler-akt. Alkış (2019, s. 102).

¹⁴¹ Deregülasyon, devlet kısıtlamalarının azaltılması ya da tamamen kaldırılmasıdır. Deregülasyonu savunanların tezi; daha az sayıda, daha basit hukuki düzenlemelerin, üretimde verimliliği artıracığı, hizmet veya ürün kalitesini artırıp, fiyatını düşüreceği görüşüne dayanır. (bkz: <https://www.mahfiegilmez.com/p/ekonomi-sozlugu.html>, Erişim Tarihi: 6 Ocak 2023.) Regülasyon da bunun tersi olup devletin bir konuya veya sektöre çeşitli, çoğu zaman kısıtlayıcı düzenlemeler getirmesidir.

¹⁴² Orijinal metinde “*economic incentive*” olarak geçiyor ki, “*girişimcileri belirli bir yönde harekete geçiren/motive eden faktörler*” olarak da çevirebiliriz.

yüksek fiyat talebin fazla olduğu anlamına gelir. Bu talep artışından girişimciler yararlanmak ister. Fiyatların düşük olduğu alanlara ise yatırımlar azalır. Yatırımların arttığı yerde bir süre sonra arz-talep dengesi tekrar oluşacağından fiyatlar iner. Halbuki narh uygulaması devreye girerse iş insanları hangi sektöre yatırım yapacaklarını bilemez. Zira burada fiyat, sinyal görevi görmekte, talebin nerede fazla, nerede az olduğuna dair iş insanlarını yönlendirmektedir. Narh uygulaması ise gerçek talebin nerede olduğunu gizler, hem de kâr güdüsüyle hareket eden girişimcinin motivasyonunu azaltır.¹⁴³

İşte fiyatların regülasyona tabi olmadığı durumda, tarif ettiğimiz bu mekanizma çerçevesinde, yukarıdaki alıntıda Koehler'in (2014, ss. 11-12) de vurguladığı şekilde, rasyonel davranan piyasa aktörleri eliyle kaynakların etkin kullanılması gerçekleşmiş olur.¹⁴⁴

Bu işleyiş biçimi aslında endüstri kapitalizminin henüz erken bir evresinde, 18.yy'da, aydınlanmacı filozof Adam Smith (d.1723-ö.1790) tarafından ortaya atılan (*ve az önce Koehler'den (2014, ss. 11-12) yaptığımız alıntıda da geçen*) “**görünmez el**” (*invisible hand*) kavramından başkası değildir. Bilindiği gibi, Smith, “görünmez el” ve onun etrafında geliştirdiği görüşleriyle iktisat tarihinde serbest piyasa fikrinin kurucu teorisini kabul edilmektedir.

Smith “**görünmez el**”i, serbest piyasanın temelinde bulunan ve onun en sağlıklı ve doğru şekilde işlemlerini sağlayan bir mekanizma olarak tarif eder. Buna göre, rasyonel piyasa aktörleri kendi çıkarlarını maksimize etmenin peşindedirler. Ancak herkes fırsatları değerlendirmek istediğinden buradan bir rekabet doğar. Bu amansız rekabet sonucunda oluşan denge durumu toplumsal yarar, ekonomik verimlilik ve ilerlemeyle neticelenir. Dolayısıyla, Smith piyasaların devlet müdahalesinden âzâde kılınarak kendi başına bırakılmasını savunur. “Görünmez el” kavramı o günden

¹⁴³ Heilbroner (1953, s. 47-48) tarif ettiğimiz bu mekanizmayı serbest piyasa düşüncesinin teorisini kabul edilen Adam Smith'in Ulusların Zenginliği adlı eserinde eldiven ve ayakkabı imalat sektörleri üzerinden örneklendirdiğini yazar.

¹⁴⁴ Heilbroner (1953, s. 51) bu minvalde, Adam Smith'in devletin sorumsuzca hareket etme eğiliminde olan, irrasyonel ve savurgan bir yapı olduğuna vurgu yaptığını söyler. Dolayısıyla Smith'e göre kaynakların dağılımı konusunda insiyatif devlete bırakılmamalıdır.

bu yana ekonomi literatüründe, Smith'in rekabetçi serbest piyasa ekonomisinin faziletlerini vurgulamak için kullandığı bir metafor olarak anlatılmıştır.¹⁴⁵

Ancak Hz. Muhammed ile Adam Smith'in yaklaşımlarındaki paralellik, öyle görünüyor ki, sadece bununla da sınırlı değil. Bu noktada Amerikalı antropolog David Graeber'in tespitlerine kulak vermek yararlı olabilir.

Graeber (2011, ss. 50-51), Smith'in “**görünmez el**”inin nereden kaynaklandığını anlamak için öncelikle kavramın tarihsel bağlamını ele almak gerektiğini söyler:

“Adam Smith'in döneminde ‘ekonomi’ diye bir şeyin olduğu düşüncesi daha yeni dolaşıma girmişti. Smith'in Ulusların Zenginliği adlı kitabı ise bu nevezuhur düşünceyi bir bilim dalı haline getirme çabasının bir ürünüydü aslında. Burada Smith'in amacı, ekonomiyi müstakil bir disiplin haline getirmenin yanı sıra, aynen Isaac Newton'un¹⁴⁶ fizik dünyanın bir takım yasalara göre işlediğini göstermesi gibi, ekonominin de yasaları olduğunu ortaya koymaktı. Newton'un adeta kozmik bir saatçi olarak tarif ettiği Tanrı, evren denilen makineyi insanların yararlanması için kurgulamış, sonra da kendi haline bırakmıştı. Smith de bu Newtoncu yaklaşımdan hareketle benzer bir şey yapmak istiyordu. Buna göre, Tanrı - ya da Smith'in kendi ifadesiyle Takdiri İlahi¹⁴⁷ - işleri öyle güzel ayarlamıştı ki, serbest bir piyasa ortamında bireylerin kendi çıkarlarının peşinden koşma güdüsü toplumun genel refahı ile sonuçlanıyordu. Bütün bu süreç ise sanki “görünmez bir el” tarafından çekip çevriliyordu ki bu el Takdiri İlahi'nin yeryüzündeki aracısı/elçisiydi, aslında bizatihi Tanrı'nın eliydi.”

Graeber (2011, s. 51), Smith'in “*Theory of Moral Sentiments (IV.1.10)*” adlı eserinde ise **piyasanın görünmez elinin aslında Tanrı'nın eli** olduğunu açık bir şekilde yazdığı ifade eder.

¹⁴⁵ Bu anlatımın bir örneği için bkz. Heilbroner (1953, ss. 46-49).

¹⁴⁶ d.1643-ö.1727

¹⁴⁷ Orijinal metinde “*Divine Providence*” şeklinde geçen ifade, Hristiyan teolojisinde, İlahi Takdir veya “*Tanrı'nın Evrene Müdahalesi*” anlamlarına gelmektedir. Kimi zaman basitçe “*Providence*” olarak da kullanılır. İlahi Takdir terimi aynı zamanda Tanrı'nın bir unvanı olarak da kullanılır. bkz. https://en.wikipedia.org/wiki/Divine_providence adresinde yer alan giriş bölümü, Erişim Tarihi: 25 Şubat 2023.

Smith'in yaşadığı dönem, aydınlanma düşüncesinin ve bilim devriminin yayıldığı, kapitalistleşmenin hızlandığı, sanayileşmenin erken örneklerinin ortaya çıktığı, bir taraftan da dini düşüncenin ve metafizik duyarlılığın gerilediği, her şeyin ölçüsünün akıl ve rasyonalite olmaya başladığı, ancak bir taraftan da eski anlayışların, inançların ve kabullerin de önemli ölçüde hükmünü sürdürdüğü bir geçiş dönemidir.¹⁴⁸ Böyle bir çağın çocuğu olan Smith'in, Graeber'in de gösterdiği şekilde, belli ki, piyasanın serbest işleyişinin toplum ve uygarlık adına hayırlı sonuçlar ürettiğini gözlemleyerek, bunun olsa olsa **tanrısal iradenin** eseri olduğu sonucuna vardığı anlaşılıyor. İş ki, piyasa Tanrı'nın kurguladığı şekilde **kendi doğal akışında** seyretmeye devam edebilsin. Ancak kanımızca yine de, dinin ve Tanrı fikrinin zemin kaybettiği bir ortamda, aydınlanmacı bir filozof olarak Smith'in konuyu bu şekilde ifade etmek yerine, "**görünmez el**"i öne çıkararak "**tanrısal irade**" kısmını bir nebze maskeleymeyi tercih etmiş olması muhtemel gözükmektedir.

Hz. Muhammed ise "**fiyatları belirleyen Allah**" olduğunu ifade ederken, Mekke ekosistemi içinde uzun yıllar boyunca yaptığı gözlem ve elde ettiği tecrübe ile piyasanın işleyişinde bir bilinmezlik, kestirilemezlik, hesaba kitaba gelmezlik olduğunu ifade etmiş olmaktadır. Piyasada arz ve talebi etkileyen ve öngörülmesi mümkün olmayan pek çok durum ortaya çıkabilir. Hava olaylarındaki ani değişim, kuraklık, savaş, salgın hastalık vb. Ya da, iflasın eşliğindeki bir tüccar yıllar önceki bir müşterisinden beklenmedik yüklü bir sipariş alabilir, gönderdiği mal beğenilir, ardı arkasına başkaları da sipariş verir ve o adam şehrin en ileri gelen tüccarı olabilir. Nitekim, Hz. Peygamber'in hadislerinde ve Kur'an ayetlerinde, **nasibe**,¹⁴⁹ kismete, kadere, takdire¹⁵⁰ **ve gayba**¹⁵¹ inanmaya, ayrıca **helal kazanca, tevekküle**,¹⁵² **teslimiyete**

¹⁴⁸ İktisat tarihçisi Karl Polanyi kendi kitabına da adını verdiği bu dönemi *Büyük Dönüşüm (Great Transformation)* olarak tanımlamaktadır. [https://en.wikipedia.org/wiki/The_Great_Transformation_\(book\)](https://en.wikipedia.org/wiki/The_Great_Transformation_(book)), Erişim Tarihi: 7 Ocak 2023.

¹⁴⁹ **Nasip**: Birinin payına düşen şey, kismet, talih, baht, günlük kazanç (bkz. <https://sozluk.tdk.gov.tr>), Erişim Tarihi: 7 Ocak 2023.

¹⁵⁰ **Takdir**: Allah'ın nesnelere ve olayları özellikle sorumluluk doğuran beşerî filleri, ezelde planlayıp zamanı gelince yaratması (bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/takdir>)

¹⁵¹ **Gayb**: Akıl ve duyular yoluyla hakkında bilgi edinilemeyen varlık alanı (bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/gayb>), Erişim Tarihi: 7 Ocak 2023.

¹⁵² **Tevekkül**: Allah'a güvenip dayanma (bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/tevekkul>), Erişim Tarihi: 7 Ocak 2023.

ve **tok gözlü** olmaya vurgu yapılması, bu fiillerin **bereketi arttırdığı**, **işlerin rast gitmesine** vesile olduğu, malın pazarlanması sırasında çok **yemin etme, yalan söyleme, aldatma, hile, müşteri kızıştırma** gibi fiillerin ise **bereketi giderdiği** söylenirken işte bu bilinmezlik, aklın ölçüleriyle açıklanamazlık ve gizem boyutuna işaret edilmektedir.¹⁵³

İşte Peygamber'in "**fiyatları belirleyen Allah'tır**" diyerek konuyu metafizik bir düzlemde değerlendirmesi de kanaatimizce bundan kaynaklanmış olmalıdır. Bu açıdan bakınca, *Tanrı'nın işine karışılmaz, onun fiillerinde insanların akıl ve idrak ölçülerini aşan sebepler vardır* mesajı verilerek, halkın narh koyma talepleri geri çevrilebilmiştir diye bir çıkarım yapmak mümkün hale gelmektedir. Bu çıkarımımızı destekleyen bir başka örnek, yukarıda Telakkî'r Rukbân bahsinde¹⁵⁴ yer verdiğimiz şu hadiste ortaya çıkmaktadır:

*"Hiç bir şehirli hiç bir köylü adına satış yapmasın. İnsanları alış-verişlerinde serbest bırakın. Allah insanları birbirlerinden rızıklandırır."*¹⁵⁵

Görüldüğü gibi Hz. Peygamber burada, rızıklanmanın (*geçim elde etmenin*) insanların birbirleriyle olan **serbest**, yani **aracsız, engelsiz, özgür** etkileşiminden geçtiğini söylemiş olmaktadır. Öyleyse, aynen fiyatları belirlediği gibi, rızık mekanizmasının işleyişinde de Allah'ın evrene müdahalesi söz konusudur. Bu açıdan bakıldığında, Hz. Peygamber'in yaklaşımıyla, Adam Smith'in, serbest piyasanın

¹⁵³ "Yemin, mala nâğbeti artırır; fakat kazancın bereketini giderir." (bkz. Buhârî, Büyü, 26).

"Dünya malı, tatlı ve çekicidir. Kim onu tok gözlü bir şekilde alırsa o mal bereketlenir. Kim de onu açgözlülük ve ihtirasla alırsa bereketi kaybolur" (bkz. Buhârî, Zekât, 50)

"Bir nefse takdir edilmiş şey mutlaka olur." (Hadis, akt. Canan (1992, s. 499))

"Namaz kıldını mı artık yeryüzüne dağılın ve **Allah'ın lütfundan nasip arayın.**" (bkz. Kur'an-ı Kerim Cuma Sûresi, 10. ayet)

"Göklerin ve yerin egemenliği Allah'a aittir. O dilediğini yaratır; dilediğine kız çocukları bahşeder, dilediğine de erkek çocukları bahşeder." (bkz. Kur'an-ı Kerim Şura Sûresi, 49. ayet)

"De ki: Allah'ın bizim için yazdıkları dışında, bize kesinlikle hiçbir şey isabet etmez. O bizim Mevlamızdır. Ve müminler yalnızca Allah'a tevekkül etmelidirler." (bkz. Kur'an-ı Kerim Tevbe Sûresi, 51. ayet)

örneklerinde olduğu gibi.

¹⁵⁴ bkz. bölüm 5.3.7

¹⁵⁵ Müslim, Büyü, 20; İbn Mâce, Ticarât, 15.

işleyişinin Takdiri İlahi'nin eseri olduğu düşüncesi arasındaki paralellik gözden kaçmamaktadır. Kanımızca tek fark, Smith'in bunu ifade ederken durumu biraz sekülerize ederek, araya **görünmez el** diye tabir ettiği bir aracı koymuş olması gibi gözüküyor.

Yine hadiste, “*insanları alışverişlerinde serbest bırakın*” ifadesinin “*Allah insanları birbirlerinden rızıklandırır*” ifadesinden önce gelmesiyle, kanımızca, serbestlik adeta rızık mekanizmasının en randımanlı şekilde çalışabilmesinin bir ön koşulu gibi sunulmaktadır. Bir başka deyişle, insanlar ticari ilişkilerinde kendi iradeleriyle davranamaz, kısıtlamalar, engellerle karşılaşılırsa, iktisâdi işleyiş verimsizleşecek, aksaklıklarla karşılaşabilecektir.

Nitekim, Akşit (2004, s. 26) de hadisin İslâm'da serbest rekabetin gerekliliğine, ekonomik işleyişin doğal akışına bırakılması ve devletin buna müdahale etmemesi gereğine vurgu yaptığı görüşündedir.

Görüldüğü üzere, gerek Hz. Muhammed, gerekse de Adam Smith serbest piyasa anlayışlarını meşrulaştırırken, açıklamalarını metafizikle temellendiriyorlar. Bir başka deyişle, her ikisi de serbest piyasacı olmakla kalmayıp, onları bu noktaya getiren teorik/düşünsel çerçeve ve bunu açıklama biçimleri de oldukça benzeşiyor.

Tüm bunlara rağmen günümüzde, Adam Smith, aydınlanma döneminin iktisatçı filozofu olarak revaç bulurken, H. Muhammed'in bu konudaki görüşlerinin ve somut katkılarının hiç gündeme gelmemesi kanımızca üzerinde düşünölmeye değer bir husustur. Koehler, bu çelişkiye şöyle dikkat çeker:

“Muhammed, “Fiyatlar Allah'ın elindedir” dediğinde, Adam Smith'in piyasalara yön veren “görünmez el” kavramına tekabül eden bir düşünceyi dile getirmişti. Bana göre, Adam Smith ve Muhammed'in ortak noktası, her ikisinin de piyasalara devlet müdahalesine karşı çıkararak geleneksel anlayışı ters yüz etmiş olmalarıdır. Bu durumda piyasaları görünmez bir elin yönettiğini ileri süren Adam Smith, serbest piyasa ekonomisinin babası olarak kabul ediliyorsa, o zaman, iktisadi düşünceye katkı verenler aile fotoğrafında Muhammed'e de yer olmalıdır.”¹⁵⁶

¹⁵⁶ Yazar bu görüşünü Birleşik Krallık'ta Erasmus Forum adlı kuruluşta çalışmamız içinde de referans verdiğimiz kitabının (Koehler (2014)) tanıtımı vesilesiyle yaptığı bir

5.3.13. Yıkıcı Fiyat Uygulamasının Yasaklanması

İslami yaklaşımda tüccarın adil ve sorumlu¹⁵⁷ hareket etmesi ilkesinin sadece tüketicilere yönelik olmadığı, rakipleri de kapsadığı anlaşılmaktadır. Bunun en güzel örneği, günümüz rekabet hukukunda “yıkıcı fiyat” kapsamında değerlendirilebilecek bir takım uygulamaların Medine Pazarı’nda da yasaklanmış olmasında görülür.

İlgili hadiste;

“Sizlerden bazınız, din kardeşinin satışı üzerine satış yapmasın. Din kardeşinin dünürlüğü üzerine dünüre göndermesin.”¹⁵⁸

denilmiştir.¹⁵⁹

Popüler İslami başvuru kaynaklarından *Sorularla İslamiyet* adlı sitede hadis açıklanırken,

“Din kardeşinin satışı üzerine satış yapmak yasaklanmıştır. Satıcı ile alıcı bir malın pazarlığı üzerinde anlaşıldıktan sonra, bir başkasının araya girerek “**Sen bu satışı boz; ben bu malın aynısını veya benzerini sana daha ucuza satacağım.**” veya “**Aynı fiyattan ben sana daha iyisini vereceğim.**” gibi sözler söyleyerek müşteriyi önceki yaptığı alışverişten caydırması haramdır.”¹⁶⁰

denilmektedir. Bu açıklamadan da anlaşılacağı üzere hadiste, rakibin ticaretini sabote etme eylemi tarif edilmekte ve bunun ticaretin olağan akışı çerçevesinde bir rekabet olmadığı anlatılmaktadır. Zira,

sunumda dile getiriyor. Sunumun video kaydı için: bkz: <https://www.youtube.com/watch?v=Sav7V4S2q0M&t=3688s> (ilgili bölüm 36:10-37:00 arası) Sunumun transkripti <https://www.erasmusforum.co.uk/early-islam-and-the-birth-of-capita> adresinde, ilgili kısım ise konuşmanın en sonunda yer almaktadır. Erişim Tarihi: 1 Eylül 2022.

¹⁵⁷ Bu noktada Avrupa Birliği rekabet hukukunda ortaya çıkan ve hâkim durumdaki teşebbüslerle ortak pazardaki rekabetçi sürece davranışlarıyla zarar vermeme yükümlülüğü getiren özel sorumluluk (*special responsibility*) ilkesinin önemini hatırlamakta yarar vardır. (bkz. Yavuz (2012, s. 47).

¹⁵⁸ Buhârî, Büyû, 64 ve 70.

¹⁵⁹ “Üzerine satış yapmak” tabiri günümüzde özellikle esnafar arasında güncelliğini korumaktadır. Örneğin, “*falanca üzerime satış yaptı*” demek, “*benden daha ucuza satarak ticaretime engel oldu, bana zarar verdi*” anlamına gelmektedir.

¹⁶⁰ bkz. <https://sorularlaislamiyet.com/musteri-kizistirmayiniz-bir-kimse-kardesinin-satisi-uzerine-satis-yapmasin-hicbir-kadina-kiz> Erişim 23 Şubat 2023.

yapılmış bir anlaşmanın üzerine gelerek araya girmek ve müşterinin kafasını karıştırmak suretiyle, ticari teamüle aykırı bir eylem söz konusu olmaktadır. Hz. Peygamber'in bu davranışı ahlâki bulmadığı anlaşılmaktadır. Ancak, ahlâki olmasa da, yine de eylemin, günümüz rekabet hukuku ilkeleri çerçevesinde yıkıcı fiyat uygulamasına karşılık gelip gelmediğini irdelemek gerekmektedir. Şöyle ki;

Bir kere hadiste, “*üzerine satış yapma*” davranışı ile rakibinden daha düşük bir fiyata satarak bir esnafın diğerine zarar verme, müşterisini elinden alma, ona ticaret yapma fırsatı vermeme eylemi söz konusudur. Hadisin “dünür gönderme” eyleminden bahseden ikinci kısmı ise bu anlamı güçlendirir niteliktedir. Zira hadisin ilk kısmı ile kız istemek için bir ailenin dünür göndermesi üzerine, başka bir ailenin de aynı kıza dünür göndererek, ilk ailenin işini bozmaya çalışması eyleminin benzer davranışlar olarak sunulduğuna dikkat edilmelidir. Her iki eylemde de bir tür bozgunculuk, karşı tarafın işini engellemeye, onu zor duruma düşürmeye ve devre dışı bırakmaya çalışma anlamları barizdir. İkinci eylemde, bir kıza ilk talibinin elinden alma durumu söz konusu iken, ilk durumda ise daha düşük fiyat sunarak bir rakibi ekarte etme, onun müşterisini/pazar payını elinden alma çabası vardır.

Nitekim, yıkıcı fiyatta da benzer şekilde rakibe zarar verme, onu zor duruma düşürerek piyasa dışına itme çabası olup, bunun için fiyat bir araç olarak kullanılmaktadır.¹⁶¹

Öte yandan, fiyatın “yıkıcı” olarak nitelenebilmesi için satışın maliyet altında olması gerektiği yönünde günümüz literatüründe kesin olmasa da yaygın bir kanaat bulunmaktadır. Nitekim bu kanaat Rekabet Kurumu'nca hazırlanan terimler sözlüğündeki yıkıcı fiyat tanımında da kendine yer bulmuştur.¹⁶² Hadiste ise “üstüne satış

¹⁶¹ Rekabet hukuku literatüründe genel olarak yıkıcı fiyat uygulamasının 4 unsurunun olduğu kabul edilmektedir. Bunlar (i) hakim durum (*iktisadi üstünlük*), (ii) olağandışı düşük fiyat, (iii) niyet (*düşük fiyatla rakibe zarar verme ve rekabetin istenmediği mesajının verilmesi*), (iv) hasat (*rekabetin ortadan kalkmasıyla fiyatları yükseltme*) bkz. Kara (2003, ss. 3-5).

¹⁶² Yıkıcı fiyat, hâkim durumdaki bir teşebbüsün pazar gücünü korumak veya arttırmak üzere mevcut veya potansiyel rakiplerinden birini veya daha fazlasını piyasa dışına çıkarmak ya da rakibin rekabetçi davranışını engellemek için kısa vadede **maliyetinin altında satış fiyatı belirleyerek** zarar etmeyi göze aldığı (*feragatte bulunduğu*) rekabet karşısı bir fiyatlandırma stratejisidir. Yıkıcı fiyat uygulamasında, her ne kadar kısa dönemde tüketiciler düşük fiyatlardan faydalansa da, rekabetin kısıtlanması orta veya uzun

yapma” olgusunun sadece maliyet altında olduğu zaman mı, yoksa üstünde olduğu zaman da mı gerçekleşmiş sayılabileceğine ilişkin bir bilgi verilmemiştir. Bildiğimiz hadiste yalnızca rakipten daha düşük bir fiyata satarak ona zarar verme olgusundan bahsedildiğidir.

Ancak, Kara'nın (2003, ss. 43-45) gösterdiği gibi kimi durumlarda fiyatın yıkıcı nitelikte sayılabilmesi için satış fiyatının maliyet altında olması şart değildir. Yazar bunun iki durumda söz konusu olabileceğini savlıyor:

Birinci durum, piyasadaki mevcut rakip, sistematik şekilde yapılan ve (maliyet üstü olsa da) ticari hayatın olağan akışıyla izah edilemeyecek şekilde olağandışı düşük fiyat politikasına maruz kaldığı zaman ortaya çıkmaktadır. Bu durum, rakibin davranışlarını **disipline etmeye**, onu mevcut piyasa şartlarına uymaya zorlamaya, bezdirmeye ve böylelikle piyasanın sahipli olduğu mesajını vererek rakibin rekabet etme güdüsünü ve isteğini köreltme amacı taşıyan bir strateji olarak ortaya çıkar.

İkinci durumda ise, stratejinin yöntemi aynı olmakla birlikte hedefi farklıdır. Burada piyasaya girmek üzere olan potansiyel bir rakibi **caydırma** niyetiyle yapılan maliyet üstü sistematik düşük fiyatlar söz konusudur.

Bu açıdan bakınca hadiste geçen “üstüne satış yapma” eyleminin, maliyet üstü ya da altı olması durumu değiştirmemektedir. Böylece hadiste dile getirilen durumu yıkıcı fiyat kapsamında değerlendirmek mümkün hale gelmektedir. Nitekim yukarıda tarif edilen **ikinci duruma** örnek, Hz. Peygamber'den sonra ikinci sırada başa geçen halife Ömer döneminde yaşanmıştır. Şöyle ki;

Hz. Ömer halife iken yaptığı denetimlerden birinde Medine Pazarı'ndaki büyük bir tüccarın fiyatlarını şüpheli derecede düşük bulur. Nitekim o sıra Taif'ten üzüm yüklü bir kervanın yaklaştığı haberi gelmiştir. Halife, ucuzluğu buna bağlar ve tüccarın davranışının, geçici bir fiyat ayarlaması olduğundan şüphelenir. Zira şayet kervan fiyatların

dönemde yüksek fiyatlar, düşük kalite ve tüketici tercihlerinin azalması gibi istenmeyen sonuçlar doğurabilmektedir (bkz. Rekabet Terimleri sözlüğü, Rekabet Kurumu Yay. Ankara, 2019 s.161 (bkz. <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/geneldosya/rk-terimleri-sozlugu-2018-pdf>), Erişim Tarihi: 21 Ekim 2022.

bu şekilde olduğunu görürse, malını boşaltmadan Suriye tarafına doğru yola devam edebilir ve böylece rekabet eksikliği oluşacağından fiyatlar tekrar yükselebilirdi. Halife bu sebepten, tüccarın indirimi kasıtlı olarak yaptığına hükmederek, kendisine fiyatlarını **normal seviyeye** çekmesini bildirmiş, ancak daha sonra konuyu tekrar değerlendirerek, bu emrini geri çekmiş ve tüccarı fiyatını belirlemekte serbest bırakmıştır (Döndüren 1996, s. 123).

Burada Halife'nin ikilemde kaldığı anlaşılmaktadır. Başta artık danışacak bir Peygamber de yoktur. Halife Ömer'in ilk önce düşük fiyatı, potansiyel rekabeti **caydırması** yönünden yıkıcı fiyat kategorisinde değerlendirdiği anlaşılmaktadır. Ancak Halife soruna getirdiği çözümü kendi içine de pek sindirememiş olmalıdır. Zira "*fiyatı normal seviyesine getirin*" derken, buradaki "**normal**"in ölçüsü nedir? Eğer burada rayiç kastediliyor ise, ideal şartlarda fiyatlar arz ve talebe göre oluştuğundan her gün ya da gün içinde bile yeni normaller, yeni rayiçler oluşmayacak mıdır? Öte yandan rayiç aslında bir ortalamayı ifade ettiğine göre, tüccar ortalamayı sürekli olarak tespit etme ve fiyatlarına bunu yansıtma ile yükümlü kılınmış olmayacak mıdır? Bu ne kadar anlamlıdır? Belli ki Ömer, Hz. Peygamber'in narh konusundaki hassasiyetini de hatırladığından, satıcılara fiyatlar konusunda yapacağı bir telkinin bile pratikte narha giden bir yolu açmasından ve bunun emsal teşkil etmesinden endişe etmiş olmalıdır. Bu yüzden de, her ne kadar olayın anlatımından yıkıcı fiyat unsurlarının pek çoğunun mevcut olduğu anlaşılıyorsa da, nihai olarak piyasaya müdahale ediyor görünmekten çekinerek tüccarı fiyatlamasında serbest bıraktığı anlaşılıyor.

Yıkıcı fiyat uygulamasının **potansiyel rekabeti caydırması** ile ilgili ikinci örnek ise Emevilerin 8. halifesi Ömer bin Abdülaziz (d.680-ö.720) döneminde yaşanmıştır. Halife yerel bir tüccar grubunun, şehre yeni gelen tüccarları piyasadan uzak tutmak için fiyatlarında indirim yaptığını tespit etmiş, fiyatların Allah'ın elinde olduğunu belirterek, kendilerinden bu duruma son vermelerini istemiştir (Yeniçeri 1980, s. 356). Burada Ömer bin Abdülaziz'in ilk Ömer gibi tereddütte kalmadığı ve yıkıcı fiyat unsurlarının oluştuğunu tespit eder etmez ihlale karşı tedbir aldığı görülmektedir. Bu olayda söz konusu unsurları,

- (i) Yerel tüccar grubunun (kartel oluşturarak) birlikte hakim durumda olmaları,
- (ii) Olağandışı düşük fiyat,
- (iii) Pazara giriş yapmaya çalışan yeni tüccar grubundan kaynaklı rekabeti caydırma **niyetine** ilişkin kanaat,
- (iv) Pazara yeni girişin savuşturulması sonucu kartelin fiyatları yükseltmesi ihtimalinin görünür olması (**çıkış stratejisi ya da hasat**)

olarak sayabiliriz.¹⁶³

5.3.14. Denetleyici ve Düzenleyici bir Otoritenin Bulunması

Sağlıklı bir piyasa düzeninin oluşabilmesi için gerektiğinde bir hakem, kural koyucu ya da yaptırım uygulayıcı olarak işlev gören bir üst otoritenin bulunması gerektiği bugün genel kabul görmektedir.

Alkış (2019, s. 89) Medine Pazarı'nda Hz. Peygamber'in, temel olarak kimsenin kimseye zarar vermeyeceği ve iyi niyetle davranacağı bir pazar düzeni kurmaya çalıştığını söyler. Akşit (2004, ss. 30-32) ve Kallek (1994, s. 186) de piyasada ortaya çıkabilecek **zarar verici tavırlara** ve suistimallere karşı kamu otoritesinin tedbir almasının Hz. Peygamber'in benimsediği serbest piyasa anlayışla çelişmediğine vurgu yapar. Yeniçeri'ye (1996, s. 131) göre de, Hz. Muhammed'in uygulamalarında serbest piyasanın esas alındığı fakat başıboş bir piyasaya da izin verilmediği ve bu amaçla bir denetim mekanizmasının ihdas edildiği açıkça görülebilmektedir.

Önceki bölümlerde bahsettiğimiz, Mekke'nin Hılful Fudûl¹⁶⁴ ve Dâr'ün Nedve¹⁶⁵ gibi kurumları bir nevi düzenleyici ve denetleyici otorite örneği olarak düşünülebilir. Hz. Peygamber, Medine'de benzer yapıların olmayışından kaynaklı eksikliğin farkında olmalıdır ki, pazarda kontrolün ve denetimin sağlanması için bugünkü rekabet otoritelerinin görevlerini¹⁶⁶ de içeren ve fakat daha geniş yetkileri ve

¹⁶³ bkz. dipnot 160.

¹⁶⁴ bkz. bölüm 3.2.5.

¹⁶⁵ bkz. bölüm 3.2.6.

¹⁶⁶ İslam alimi İbn Kayyim el Cevziyye (d.1292-ö.1350) **tekelleşmelere engel olmanın** hisbe görevleri arasında olduğuna değinir.- akt. Alkış (2019, s.90).

sorumlulukları olan ihtisap müessesinin temellerini atmış¹⁶⁷ ve içinde hanımların da olduğu farklı sahabeleri dönem dönem muhtesip (zabıta/denetim görevlisi) olarak atamıştır. Bu hanımlardan biri Şifa Bint Abdullah diğeri ise Semra bint Nüheykn'tir. Kaynaklar, Semra bint Nüheykn'in elinde kırbaçla çarşıda dolaştığını, gerekli kontrolleri ve uyarıları yaptığını, bazen de fiili olarak müdahalede bulunduğunu yazmaktadır (Yıldırım 2015, s. 58).

Medine Pazarı'nda muhtesipler, yukarıda pazarın özellikleri olarak saydığımız hususlar çerçevesinde, piyasaya tahakküm etmeye çalışanlara karşı çıkmış, adil ve serbest rekabeti engelleyen uygulamalara karşı mücadele etmiş, pazarda kimse için önceden boş yer ayrılmamasını sağlamış, ürünlerin kalite kontrolünü yapmış, ölçü ve tartıların standartlara uygunluğunu denetlemiş, pazarın genel asayiş ve düzenini sağlamış, müşteri kızıştıranları, sık ve gereksiz yemin edenleri,¹⁶⁸ malını aşırı övenleri uarmış,¹⁶⁹ alıcı ile satıcı arasına girmeye çalışanları engellemiş, karaborsacılara meydan vermemiştir.

Muhtesiplerin bu faaliyetlerinin, rasyonellik, öngörülebilirlik, şeffaflık, standartlaşma, kıyas edilebilirlik ve denetlenebilirlik gibi rekabetçi bir piyasada olması gereken hususların yerleşmesini sağlamaya yardımcı olduğu söylenebilir.

5.3.15. Tekelci Uygulamalara Karşı İslam'ın Yaklaşımı ve Hz. Peygamber'in Tutumu Üzerine Genel Bir Değerlendirme

Medine Pazarını sadece bir semt pazarında alınan zabıta tedbirleri şeklinde algılamak eksik bir değerlendirme olacaktır. Zira hadisler ve ayetler incelendiğinde, Medine Pazarı'nın çok daha derinlikli bir ekonomik yaklaşımın ve politika setinin uygulama alanı olduğu görülecektir. Bunlar aynı zamanda eğer İslam'dan şayet bir ekonomik sistem çıkarılabilirse, bunun ne olabileceği konusunda da ipucu vermektedir. Nitekim Hz. Peygamber, bir hadisinde,

¹⁶⁷ İslâm devletlerinde genel ahlâkı, kamu düzenini korumak ve denetlemekle görevli teşkilâta hisbe denilmektedir. Hz. Muhammed tarafından başlatılan ve Hz. Ömer devrinde, çarşı ve pazarın denetimi adına geliştirilerek sürdürülen bu müessese, sonraki tüm İslam devletlerinde kurumsallaşarak, nihayet Osmanlı Devleti'nde de önemli görevler ifa etmiştir. (bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/hisbe>).

¹⁶⁸ Burada "*Yemin, mala rağbeti artırır; fakat kazancın bereketini giderir.*" hadisi hatırlanmalıdır. (bkz. Buhâri, Büyü, 26).

¹⁶⁹ Ürünle ilgili yanlış beklentilerin oluşmaması için.

“Dünya malı, tatlı ve çekicidir. Kim onu tok gözlü bir şekilde alırsa o mal bereketlenir. Kim de onu açgözlülük ve ihtirasla alırsa bereketi kaybolur. Hırslı insanlar yiyip de bir tür doymayan obur kimseler gibidir. Veren el, alan elden daima üstündür”¹⁷⁰

demıştır.

Bu hadisle Hz. Peygamber, hırs, açgözlülük, oburluk ve tamah olgularıyla, adeta **tekelleşme** ve onun ardında yatan psikolojinin tarifini tapmaktadır. Çünkü tekelleşmede de “*hepsi benim olsun*” anlayışı vardır. Helal kazancın İslami öğretilerde çok sık vurgulandığı bilinmektedir. Her ne kadar hadiste bu anlayış için doğrudan helâl değildir denilmiyorsa da, bir alt tonda da olsa, “*bereketi giderir*” denilerek, bu tür kazançların meşruluğu sorgulanmakta, inananlar bireysel ve toplumsal kayıplar noktasında ikâz edilmektedir.

Aynı minvalde Kur’an’da da ayetler mevcuttur. Örneğin,

“Ey insanlar mallarınızı aranızda haksız/batıl¹⁷¹ yollarla yemeyin. Ancak karşılıklı rıza ile yapılan ticaretle olursa başka.”¹⁷²

denilmektedir.

Alkış (2019, s. 89) bu ayetle,

“Her türlü akid ve sözleşmelerde bir yandan “hukukîlik” öngörülürken, öte yandan bunlarda “karşılıklı rıza” ilkesine uyum öngörülmüştür. Bunlardan “karşılıklı rıza” ilkesi serbest piyasayı öngörmüş olmaktadır.”

demektedir. Yeniçeri’nin (1996, s. 131) de bu görüşü paylaştığı anlaşılmaktadır. Ancak, *karşılıklı rıza* ile serbest piyasanın öngörüldüğü düşüncesini biz aceleci ve zorlama buluyoruz. Şöyle ki;

Serbest piyasa rejimi günümüz dünyasında, piyasa dışı bir tercih sonucu ortaya çıkan, başka bir deyişle erk sahibi olarak devletin benimsediği bir ekonomik kalkınma/gelişme modelinin adıdır.¹⁷³ Bir

¹⁷⁰ Buhârî, Zekât, 50.

¹⁷¹ Kimi mealler orjinal ifadeyi haksız, kimi mealler de batıl şeklinde çevrilmiştir. O yüzden biz yakın anlamlara geldiği ve konunun özünü değiştirmedeği için her iki ifadeye de yer verdik.

¹⁷² Nisa Sûresi, 29. ayet.

¹⁷³ Zeihan (2022, ss. 74-75), kapitalist, sosyalist, komünist ve korporatist faşist olmak

alışverişin ise alıcı ve satıcı olarak iki tarafı bulunmaktadır. Örneğin, alıcı (*abartılı tanıtım, yemin etme vb. yoluyla*) malın fazla övülmesi sonucu etki altında kalma, farkında olmadan ayıplı mal alma (*aldatılma*), malın niteliğine ilişkin yanlış bilgilendirilme vb. sebeplerle sonradan pişman olabilir. Bu durumda iktisadi düzen yine serbest piyasacıdır, ancak alıcının rızası oluşmamıştır. Bu sebepten karşılıklı rıza ilkesi ile serbest piyasa arasında doğrudan bağ kurulmasını biz problemlili görüyoruz.

Ancak çoğu kez dikkatten kaçan bir başka husus da rızanın tekelleşme olgusuyla da ortadan kalkabileceği gerçeğidir. Zira, tekelleşme ile üretici veya satıcıların fiyatları, nitelikleri ve kaliteyi istedikleri gibi belirlemesi ve ihtiyaç içindeki tüketicinin de bu ürünleri belirlenen şartlar altında almaya ***mecbur bırakılması*** sonucu ortaya çıkmaktadır ki, burada rıza değil, adeta bir zorlama söz konusudur. Dolayısıyla, ayette geçen “karşılıklı rıza” ifadesinde serbest piyasadan çok, tekelleşme olgusuna daha doğrudan bir atıf olduğu kanaatindeyiz. Ancak biz burada ayetin salt tekelleşmeden bahsettiğini iddia etmiyor, karşılıklı rızayı ortadan kaldıran faktörlerden biri olarak tekelleşmenin de sayılabileceğini savlıyoruz. Bu bağlam içinde değerlendirildiğinde ayetin tekelleşmeyi de haksız/batıl bir uygulama olarak gayrimeşru gördüğü sonucuna varabiliyoruz.

Konuya ilişkin bir başka ayette ise, ganimetlerin toplumun değişik kesimleri arasında paylaşılması gerektiğinden bahisle şöyle denilmektedir:

*“Böylece o mallar, içinizden yalnız zenginler arasında dönüp dolaşan bir servet olmasın.”*¹⁷⁴

Burada rekabet hukuku kavramlarına daha doğrudan bir atıf olduğunu görüyoruz. Zira ayet açıkça imkânlardan yararlanılması

üzere modern dünyada geçerli dört ekonomik model sayar. Serbest piyasacı kapitalist ekonomide (*düzenleyici/denetleyici anlamda*) çok sınırlı bir kamu müdahalesi olmakla birlikte (üretim, tüketim, teknolojik gelişim, yatırım vb.) kararların özel teşebbüsler ve kişiler tarafından verildiğini, komünist modelde ülkenin ve toplumun tüm kaynaklarının belirli, siyasi, sosyal ve ekonomik hedefleri gerçekleştirmek adına kamu eliyle seferber edildiğini, korporatist faşizmde ise yine belirli hedeflerin sağlanmasında devletin özel sektörü kullandığını söyler.

¹⁷⁴ Haşır Sûresi, 7. ayet.

noktasında, sadece, “zenginler” olarak tanımlanan belirli şahısların hak sahibi olmasına karşı çıkmakta, imkânların olabildiğince geniş bir çevreye yayılmasını istemektedir. Burada, **zenginler** ifadesiyle günümüz rekabet hukuku terminolojisindeki **hâkim durumdaki teşebbüsler** ve **karteller** arasında bir irtibat kurmak kanımızca mümkündür. Alkış (2019, s. 95) da bu tespitimize katılırken, ayetin servetin tahakküm aracı olarak kullanılmasını kınadığı görüşündedir. **Tahakküm aracı** derken, burada kastedilen, zenginin nüfuz ve etkisini kullanarak ganimetten daha fazla pay alması, böylece zenginın daha da zenginleşmesidir. Rekabet hukuku terminolojisiyle ifade edecek olursak, **teşebbüslerin rekabeti kısıtlayıcı, engelleyici uygulamalarla hâkim durumunu güçlendirmesinden** bahsedilmektedir.

Yine ayetteki servetin **yalnızca zenginler arasında dönüp dolaşması** (*bir başka deyişle hep onlarda birikmesi, onların arasında kalması ve kullanılması*) ifadesi de dikkat çekicidir. Ayet bu durumu olumsuzlamaktadır. Nitekim rekabet hukuku terminolojisiyle, bu durum **hakim durumun kötüye kullanılması** veya **oligopol piyasalarda** sık görülen **anlaşma, uyum eylem ve kararlar sebebi** ile **rekabetin oluşmadığı**, ortadan kalktığı durumlara karşılık gelmektedir. Çünkü sonuç olarak bu durumlarda pazar payının rakipler aleyhine haksız şekilde artması ve tüketici istismarına yol açan aşırı fiyatlandırmalar ortaya çıkmakta, böylelikle ayetin işaret ettiği gibi, servet hep dar bir çevrenin elinde kalmaktadır.

5.4. Medine Pazarı İlkeleri ve İslam’ın Yayılma Dinamikleri Arasındaki İlişki Üzerine Bir Değerlendirme

Bilindiği gibi Hz. Peygamber’in miladi 632 yılındaki vefatına kadar olan süreçte İslam tüm Arabistan yarımadasına hâkim olmuştu. Ondan sonra ise hızla yayılmasına devam etmiş ve 80 sene içinde Orta Asya’da Mevaraünnehir’den¹⁷⁵ İspanya’ya¹⁷⁶ kadar olan geniş bir alanı hâkimiyetine almıştı. Kuşkusuz bu hızlı yayılma büyük ölçüde askeri fetihler sayesinde elde edilen bir başarıydı. Ancak sonraki yıllarda da

¹⁷⁵ Kaynaklar bölgenin Müslüman Araplar tarafından fethinin miladi 706 ve 715 arasında önemli ölçüde tamamlandığını yazmaktadır. bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/maveraunnehir>, Erişim Tarihi: 27 Eylül 2022.

¹⁷⁶ Emevi komutanı Tarık Bin Ziyad’ın İspanya’ya ayak bastığı tarih miladi 711’dir. bkz. <https://islamansiklopedisi.org.tr/endulus>, Erişim Tarihi: 27 Eylül 2022.

İslam daha düşük bir hızda da olsa yine yayılmaya devam etmişti. İşte bu süreçte tüccarların rolü literatürde üzerinde durulan bir konu olagelmıştır.¹⁷⁷

Medine Pazarı örneğinde de gördüğümüz şekilde, serbest ve adil ticaretin güvence altına alınması, giriş engellerinin ortadan kaldırılması, pazardaki arz-talep durumu başta olmak üzere piyasaya ilişkin bilgi asimetrisinin minimuma indirilmesi ve tekelleşmenin önlenmesi gibi hususlar tam rekabetçi ya da ona yakın bir piyasa yapısına yol açacağı için, verimlilik yüksek ve fakat kâr marjları düşük olacaktır. Bu durum, tüccarı farklı pazarlar bulmak gayesiyle uzak erimli seyahate sevk ve teşvik edecektir. Tüccar yeni pazarlar ararken bir taraftan da, kendi inanç ve kültürünü farklı coğrafyalara taşıyacak ve tanıttacaktır. Aksi durumda ise, rekabet ortamının zayıf olduğu, köşe başlarının tutulduğu ve böylelikle kâr marjlarının yüksek olduğu durumlar ise ataletle yol açacak, toplum refahı zarar görürken, tüccar hâli hazırdaki tatlı ve kolay kazanç düzeninden memnun, dinamizmini kaybedecektir. Kanımızca bu husus, Medine Pazarı'nda Hz. Muhammed'in uygulamaya koyduğu ilkelerin önemini, İslam'ın yayılma dinamiklerini ve bu ikisi arasındaki ilişkiyi anlamada önemli bir noktadır.

Kaleşi (1990, s. 180) rekabetçi ortamın tüccarı değişik çözüm arayışlarına sevk etmesi, dinamik ve diri tutması bağlamında, Medine Pazarı'nda yetişen dönemin ileri gelen tüccarlarından Abdurrahman İbn Avf'ın şu sözlerini aktarır:

“Abdurrahman İbn Avf'a soruyorlar; “Bu kadar büyük serveti nasıl kazandın?” O şöyle cevap veriyor: “Satış esnasında çok az kâra razı oldum. Hiç bir müşteriyi boş çevirmedi. Hatta bir gün bin deveyi sermayesine sattım. Yalnız dizlerindeki ipleri kalmıştı. Her ip bir dirhem değerinde idi. Böylece bin deveden kazancım bin dirhem oldu.”

Bu ifadeleri, aynı zamanda Medine Pazarı'ndaki rekabet şartları hakkında bir fikir vermesi açısından da kayda değer buluyoruz. Öte yandan, konumuzun sınırlarını hayli aşacağı için bu kadarla yetiniyor,

¹⁷⁷ Bu durumun örnekleri için bkz. Wormser (2014) ve Michalopoulos, Naghavi & Prarolo (2018).

Medine Pazarı ve sonraki yıllarda onun örneklik ettiği İslam şehirlerinin diğer pazarlarındaki rekabet şartlarının İslam'ın yayılma dinamikleri üzerinde nasıl bir etkide bulunmuş olabileceğinin araştırmacılar için verimli bir saha olabileceğini değerlendiriyoruz.

SONUÇ

Hız. Peygamber'in Medine'de kurduğu pazar bir model olarak, çağlar boyu sürecek İslam iktisadının temel alındığı bir laboratuvar görevi yapmış ve günümüze de rekabet hukuku açısından önemli veriler sağlamıştır (Çolak 2023, s. 44). Ancak buna rağmen, İslami ilkelerin ve uygulamaların günümüz rekabet hukuku ile ne derece uyumlu olduğu ve buralardan hangi derslerin çıkarılabileceği hususu, yeterince işlenmiş bir alan değildir. Bunun sebebi kanımızca, çoğu ilahiyatçı, daha az sayıda tarih ve iktisat disiplinlerinden gelen yazarlarca oluşturulan yerli literatürde, tekelleşme ve kartelleşme gibi konuların hep dar bir çerçevede, salt tüketici hakları veya tüketici zararı bağlamında ele alınıyor olmasıdır. Çalışmamızda kendilerine referans verdiğimiz Şafak (1979), Arslan (1994), Döndüren (1996), Yeniçeri (1996), Akşit (2004), Alkış (2019), Cora (2020) gibi yazarlarda da örneklerine rastladığımız şekilde, tekelleşmeden kaynaklı yüksek fiyatlar sebebiyle tüketiciden üreticiye rant aktarımı olduğu, tekelleşmenin önlenmesi ile amaçlananın tüketicilerin korunması olduğu yönünde yaygın bir kanaat olduğu görülmektedir. Oysaki tüketicinin korunması, tüketici faydası veya refahı, rekabet hukuku uygulamasının hedeflerinden yalnızca biridir. Kaldı ki, amaç sadece tüketici refahı ise, bu durumu sağlamak için serbest piyasa düzeni olmazsa olmaz da değildir. Zira petrol zengini bir ülke tüketim ürünlerini sübvansedebilir. Ya da sosyalist bir rejimde olduğu gibi, devlet vatandaşına belirli bir hayat standardını garanti ederek onları korumuş olur. Nitekim modern öncesi dönemde de yaygın olan sabit fiyat/narh uygulamaları ile toplumun geçim zorluğuna düşmemesi ve sosyal huzursuzlukların önlenmesi amaçlanmıştır. Oysaki rekabet politikasının farklı amaçları, dolaylı ve dolaysız başka faydaları da bulunmaktadır. Bunlar; verimlilik, kaynak etkinliği, sermayenin tabana yayılması, fırsat eşitliği, teknik gelişme ve inovasyon, girişimciliği teşvik etme, gelir adaletsizliğini azaltma ve uluslararası alanda rekabetçi bir ekonomi yaratma vb. olarak sayılabilir ki, bunlar da ancak serbest piyasa ekonomisi içinde mümkündür.

Ayrıca tüketiciler gibi, rakiplerin hukukunun gözetilmesi de rekabet hukuku konularındandır. Rekabetin kaybolması ile sadece tüketiciden değil, aslında piyasanın tüm paydaşlarından tekelciye rant aktarılmış olur. Bu rant aktarımı ise sadece finansal bir maliyet olarak değil, yukarıda saydığımız rekabet politikası amaçlarının sekteye uğraması ve genel toplumsal zarar olarak da kendini gösterir.

Kanımızca bu sorunlu bakış, iktisâdi hayatın doğası ve işleyişi ile rekabet hukukunun teorik çerçevesi hakkındaki bilgi eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Halbuki rekabet politikasının diğer amaçları da göz önüne alınarak yapılacak okumalar değişik ufukların önümüze serilmesine vesile olabilir. Bu bakımdan, bizimki gibi farklı disiplinlerden gelen uzmanların **ilâhiyat-rekabet hukuku-iktisat** kesişiminde yapacağı başka çalışmaların da kıymetli ve verimkâr olacağına inanıyoruz.¹⁷⁸

Örneğin, daha önce bahsettiğimiz¹⁷⁹ Nisa sûresi 29. ayette öngörülen “*karşılıklı rıza*” ilkesini tekrar hatırlayalım. Karşılıklı rızayı, sadece üretici/tüccar ile nihai tüketici arasında bir akitleşme olarak dar bir kapsamda okumak yerine, kanımızca ticaret ekosistemini oluşturan (*mevcut ve potansiyel rakiplerin de dâhil olduğu*) tüm paydaşların rızası olarak düşünmek gerekir. Zira tekelci ve adil olmayan uygulamalarla piyasa dışına itilmek rakiplerin de razı olacağı bir durum değildir. Kaldı ki bu durum, aynı zamanda nihai tüketiciyi de bir ya da birkaç tedarikçiye mecbur bırakacağından, onlar açısından da rıza olgusu tam olarak gerçekleşmiş sayılamayacaktır. Bu bakımdan İslam’ın, piyasa aktörlerinin birbirlerine tahakkümünü reddeden bir yaklaşımı olduğu söylenebilir. Nitekim konuyla bağlantılı bir başka ayette de bu noktaya bir işaret olduğu düşünülebilir:

*“Rabbin rızıkı dilediğine bol verir, dilediğine daraltır. Şüphesiz ki O, kullarından haberdardır, (onları) çok iyi görür.”*¹⁸⁰

Ayette, kimin ne kadar kazanacağını (*ya da İslâmi terminolojiyle rızıkının ne kadar takdir edildiğinin*) önceden bilinemeyeceği ifade

¹⁷⁸ Nitekim son yıllarda İslam hukuku uygulamalarını modern rekabet hukuku araçlarıyla incelemeye tâbi tutan bir takım çalışmaların ortaya çıkıyor olması da umut vericidir. Bunun bir örneği için bkz. Kamer (2020).

¹⁷⁹ bkz. bölüm 5.4.

¹⁸⁰ İsrâ Sûresi, 30. ayet.

edilmektedir. Buradan dürüst çalışan ve işini doğru yapan (*verimli çalışan*) rakipleri, gayri adil ve ticari teamüllere aykırı olarak engellemeye ve piyasa dışına itmeye çalışmanın olumlu görülmediği sonucuna varılabilir. Zira, ayetle bir teşebbüsün/tüccarın başarısının ancak iş hayatının doğal akışı içerisinde ortaya çıkabileceği, bu sürece müdahale etmenin yanlış olduğu imlenmiş olmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, rekabet politikasının; fırsat eşitliği, girişimci sayısının artması, sermayenin tabana yayılması ve böylece toplumsal eşitsizliklerin dengelenmesi gibi tüketici refahı dışındaki amaçlarına da İslam'ın alan açtığı yönünde bir okuma yapmak mümkün hale gelmektedir.

Nitekim, rekabet hukuku ve politikası, adil ticaret anlayışını temel alan, serbest piyasa ekonomisinin sağlıklı işleyişi için ortaya konmuş ve modern endüstri toplumunun kompleks ihtiyaçlarından¹⁸¹ kaynaklanmış ilke ve kurallar bütünüdür. Araştırmamız esnasında gördük ki; rekabet kurallarının izleri tarihin eski devirlerinde bile, kimi zaman nüve halinde, kimi zaman da günümüz uygulamalarına oldukça yakın formlarda şaşırtıcı biçimde karşımıza çıkabilmektedir. Ancak paradoksal olarak bu izlere, geçmişi çok eskilere uzanan görkemli medeniyet merkezlerinde ya da kudretli imparatorlukların sınırları içerisinde değil, onların periferisinde bulunan ticaret ekosistemlerinde rastlanmaktadır. Zira, modernite öncesinde, toprak gelirinun vergilendirilmesine dayalı bir askeri/bürokratik aristokrasi şeklinde örgütlenen imparatorluk yapıları piyasa düzeni için boğucu ortamlardı. Buralarda piyasa düzeninin ve kurallarının oluşabilmesi mümkün değildi. Ticaret ekosistemleri ancak, imparatorluk yapılarının fethetmeye değer görmediği zor coğrafyalarda tutunabilmiş, kendi iş modellerini/ağlarını oluşturabildikleri ölçüde de gelişebilmişlerdi. Modern kapitalizm öncesinde, piyasa düzeni işte ancak böyle devletsiz bir ortamda bir tüccarlar topluluğu şeklinde ortaya çıkabiliyordu. Bunun bir örneği olan Mekke'nin merkezinde yer aldığı ekosistemdi. Hz. Muhammed, bu ekosistem içinde yetişirken edindiği bir takım gözlem ve tecrübeler sayesinde, topluma, tüketiciye ve ticaret erbabına en yararlı, en iyi düzenin ne olabileceğine ilişkin kafasında bir fikir

¹⁸¹ Rekabet kanunları dünyada ilk olarak ABD'de, büyük problem haline gelen tröstleri kontrol ve denetim altına almak için 1890'laren itibaren ortaya çıkmıştır. bkz. https://en.wikipedia.org/wiki/Sherman_Antitrust_Act

oluşturmuş olmalıdır. Zira Medine'ye gelir gelmez önce camiye, hemen arkasından da Medine Pazarı adı verilen çarşığı kurmuştur (Koehler 2014, 16). Anlaşılan, bu fikirleri bir an önce uygulamaya koymak istiyordu. Elbette, o dönem bunları “*rekabet ilkeleri*” şeklinde ifade etmiyordu. Çalışmamızda da örneklerini gösterdiğimiz şekilde, ticaret ahlâkı, doğru ve dürüst ticaretin ilkeleri veya alış veriş adabı çerçevesinde ortaya koyuyordu. Zira Hz. Peygamber her şeyden önce ahlâk ve mânevîyata dayanan bir düzen inşa etmeye çalışıyordu. Dürüstlüğün egemen olduğu, yalan, hile ve aldatmaya yer olmayan, karşılıklı rızanın ve toplumsal güvenin esas olduğu, müminlerin birbirlerinin haklarına girmedeği, adalete riayet edilen bir toplum kurmayı hedefliyordu. Bu anlayışın ekonomik hayata yansması ise Medine Pazarı'nda vücut buluyordu. Böylece, Hz. Peygamber aslında Mekke ekosisteminde ortaya çıkan piyasa düzenini, ticari pratikleri reforme etmiş, onlara denetim ve kurallılık getirmiş, bunları da bir üst ilkeye bağlayarak, **evrensel bir çerçeveye** oturtmuş oluyordu. Zira bu ilke ve kurallar bugün de geçerli ve bunlara **rekabet kuralları** deniliyor. Nitekim biz de çalışmamızda, Medine Pazarı ilkeleriyle günümüz rekabet hukuku anlayışı arasında dikkate değer örtüşmeler olduğunu örnekleriyle gösterdik. Kanımızca Medine Pazarı tecrübesinin tarihsel ve iktisadi önemi de burada yatmaktadır.

Pazara getirdiği ilkelerle Hz. Muhammed, aslında bize şunu söylemiş oluyordu: **Piyasa serbest/özgür olmalıdır** (üst ilke) ancak bu serbestiyet ancak **bir takım kurallara** (*rekabet kuralları*) riayet edilirse, piyasanın müdahaleye uğramadan, arz ve talep dengesi içinde, akıcı ve düzgün işlemlerini sağlayacak, sonucunda da bireylere ve topluma maksimum fayda getirecektir. Böylece, Hz. Peygamber'in, iktisâdi işleyişin en ideal biçimini bizim bugün rekabetçi serbest piyasa ekonomisi dediğimiz model içinde bulduğunu söyleyebiliyoruz. Bu modelde, ayetler, hadisler ve Medine Pazarı uygulamasının gösterdiği şekilde kalite, nitelik ve ölçü standartlarına dikkat edilmiş, böylece ürün ve hizmetlerin mukayesesi yapılabilmiş, tüketiciler ihtiyaçlarını değişik seçenekler arasından adil bir fiyatla temin edebilmiş, öte yandan tüccara rekabetçi piyasa şartları içinde fiyatını belirleyebilme hakkı tanınmış, bu şekilde sermaye birikimi güvence altına alınmış, girişimcilik özendirilmiş ve etkin kaynak dağılımı da sağlanmış oluyordu. İşte bu çerçevede, rakiplerin centilmence bir yarış içinde

olduğu ve bunun da piyasa denetim ve gözetim mekanizmasıyla güvence altına alındığı bir yapı ortaya çıkıyordu.

Ayrıca bütün bunlardan anlıyoruz ki, günümüzün rekabet kuralları aslında bir grup Amerikalı senatörün ya da Brüksel'deki Komisyon bürokratlarının hazırladıkları ruhsuz kanunlardan ibaret değildir. Zira ahlâklı, doğru, dürüst, güvenli, tüm paydaşların haklarının korunduğu âdil bir piyasa işleyişinin nasıl olması gerektiğine ilişkin olarak antik çağlardan bu yana gelişen/evrimleşen, ticari kurallar, pratikler, teamüller ve konsensüsler söz konusudur. Medine Pazarı'nda ortaya konan ilkeleri de, bu mirasın önemli bir parçası olarak görmek gerekmektedir. İşte bu tarihsel tecrübe ve birikim, kanımızca, modern kapitalist sistemin ihtiyaçlarına uyarlanarak ve sistematize edilerek günümüzde karşımıza rekabet kuralları olarak çıkmaktadır.

Nitekim tarihi süreçte de zaman zaman bu birikimi temsilen birilerinin çıktığı, ideal piyasa düzeninin ne şekilde olması gerektiği üzerinde kafa yorduğu, gözlemler, çıkarımlar yaptığı ve bunları belirli bir bütünlük içinde anlatmaya çalıştığı görülmektedir. Adam Smith'in 18.yy'da "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde yaptığı gibi. Ya da Hz. Muhammed'in hadislerinde ve Kur'an ayetlerinde ortaya çıktığı gibi.

Ama çalışmamızda çokça yararlandığımız bir yazar olan Koehler'in önceki bölümlerde yer verdiğimiz yerinde tespitiyle,¹⁸² Adam Smith, "görünmez el" kavramlaştırması ile serbest piyasa düşüncesinin babası olarak iktisat tarihinde öne çıkartılırken, onunla benzer yaklaşımları olan Hz. Muhammed'e hiç yer verilmemesi bir eksikliktir. Kanımızca bu durum, konuyla ilgili literatürün ağırlıkla üretildiği Batılı akademik çevrelerin Hz. Muhammed'i dini önder ve devlet başkanı kimliği dışında tanımamasındandır.¹⁸³ Bizim Medine Pazarı ekseninde yaptığımız çalışmayla bir amacımız da Hz. Peygamber'in Adam Smith'den 1150 sene önce bu alana yaptığı somut katkıları gözler önüne sermek oldu. Hatta bir adım daha ileri giderek, Hz. Muhammed'in katkısının Adam

¹⁸² Bkz. Bölüm 5.3.12'nin sonu.

¹⁸³ Koehler (2014, s. 145) Muhammed Peygamber gibi ekonomiyle ve piyasalarla ilgili sıklıkla görüş belirten, takipçilerine tavsiye ve telkinlerde bulunan başka dini önderin bulunmadığını söyler. Bu anlamda, Hz. Muhammed'in bir istisna olduğunu varsayabiliriz. Belki de, din ve maneviyat ile özdeşleştirilen kimselerin parayla pulla işi olmayacağı algısı yüzünden, Peygamber'in tüccar/iktisatçı-düşünür yönü fazla araştırma konusu olmamıştır.

Smith'ten de fazla olduğunu öne sürmek mümkündür. Zira o, Smith gibi sadece teorik bakışla, gözlemci olmakla yetinmeyip, Medine Pazarı tecrübesinin de gösterdiği gibi, rekabet ilkelerini bilfiil uygulamıştır.

Özetleyecek olursak, Hz. Peygamber'in uygulamalarının modern rekabet hukuku açısından temel önemi kanımızca şudur: Kendi döneminde; **doğru, âdil ve ahlâklı ticaretin çerçevesini çizen Medine Pazarı uygulaması, günümüz rekabet kurallarının tarihsel dayanağına ve meşruiyetine de işaret etmiş olmaktadır. Öyleyse rekabet kuralları, iş ahlâkının ve âdil ticaretin evrensel ve zamansız ilkelerinin en rafine şekliyle günümüzde ortaya çıkmış hâlidir denilebilir.**

Umulur ki, önümüzdeki dönemde kendi tarih ve kültür mirasımız içinden rekabet hukuku ve ilişkili konulara katkı yapmış kişi ve uygulamaları gün yüzüne çıkartıp, iç ve dış platformlar aracılığıyla kendi insanımıza ve dünyaya tanıtalım. Bu çalışmamızın bu çerçevede küçük bir adım, bir katkı olmasını umuyorum.

KAYNAKÇA

- Ağaoğulları, M. A. ve Köker, L. (2017). *Kral-Devlet ya da ölümlü tanrı*. Ankara: İmge Yayınevi.
- Ağvaz, B. (2017). *Hakim durumun kötüye kullanılmasında maliyet üstü fiyatlandırma*. Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.
- Akşit, M. C. (2004). *Modern ticaret hukuku ve İslam ticaret hukuku'nda haksız rekabet*. İstanbul: Gaye Vakfı Yayınları.
- Alkış, A. (2019). İslam hukuku açısından tüketicinin korunması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (KSÜSBD)*, 16 (1), 73-138. doi:10.33437/ksusbd.440100
- Arslan, H. (1994). İslâm 'da tüketici hakları. Ankara: TDV yayınları
- Azizova, E. (2011). *Hz. Peygamber döneminde çalışma hayatı ve meslekler*. İstanbul: İsam Yayınları.
- Balıkçı, S. (1997). Mekke döneminde müşriklerin müslümanlara uyguladığı ambargo. *Harran Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (3), 366-381.
- Bottero, J. (2004). *Religion in ancient Mesopotamia* (T.L.Fagan, Çev.). Chicago: The University of Chicago Press.
- Bölükbaşı, M. (2020). Cahiliye devrinde Araplar'da sosyal ve iktisadi hayat. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7 (13), 88-95.
- Çalış, H. (2004). İslam borçlar hukukunda akit serbestisi ve genel olarak sınırlamaları. *Dini Araştırmalar Dergisi*, 7 (19), 269-295.
- Canan, İ. (1992). *Kütüb-i sitte muhtasarı tercüme ve şerhi* (16.cilt). Ankara: Akçağ Yayınları.
- Cora, İ. (2020). Çağdaş tüketici pazarları açısından “Medine Pazarı”nın analizi. *Atlas Sosyal Bilimler Dergisi*, 1 (5), 51-62.
- Crone, P. (2014). *Pre-Industrial societies: an anatomy of the pre-modern world* (Ebook edition). London: Oneworld Publications.
- Çiftçi, A. (2020). Ebû Hureyre'nin fakihliği meselesi. *Eskiye Sosyal Bilimler Dergisi*, (42), 825-849.
- Çolak, C. (2023). Yesrib'den Medine'ye pazar. İçinde *Küreselin Yerel Kavgası* (ss. 42-44). Milliyet Gazetesi Rekabet Eki, sayı:6.
- Diamond, J. (2010). *Tüfek, mikrop ve çelik*. (Ü. İnce, Çev.). Ankara: Tübitak Popüler Bilim Kitapları.

- Doğan, M. (2021). İslam öncesi Arap inanç ikliminde putçuluğun toplumbilimselliği. *Dini Araştırmalar Dergisi*, 24 (61), 459-488. doi: 10.15745/da.978871
- Döndüren, H. (1996). İslam ekonomisinde rekabet. İçinde M. Bayyigit (Ed), *1. Uluslararası İslam Ticaret Hukukunun Günümüzdeki Meseleleri Kongresi* (ss.117-124). Kombad Yayınları.
- Esen, H. (2005). İslam hukukunda ölümün mâli hak ve borçlara etkisi, *Cumhuriyet Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 9 (1), 55-86.
- Es-Sadr, M. B. (1979). İslam ekonomi doktrini. (2. Baskı) (M. Keskin ve S. Ergün, Çev.) İstanbul: Hicret Yayınları.
- Gibb, H.A.R. (1975). *Islam*, Oxford: Oxford Press
- Frahm, E. (2023). *Assyria: the rise and fall of the world's first empire*, New York: Basic Books.
- Gil M. (1984). The origin of the jews of yathrib, *Jerusalem Studies in Arabic and Islam*, (4), 203-220.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The first 5000 years*. New York: Melville House Publishing.
- Gümüştekin, İ. (2021). *Hız. Peygamber (SAV) döneminde ekonomik hayat* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Hamidullah, M. (1993). İslam Peygamberi (2. cilt). İstanbul: Beyan Yayınları.
- Harari, Y. N. (2015). *Sapiens –a brief history of humankind*. London: Vintage Books.
- Heilbroner, R. L. (1953). *The worldly philosophers*. New York: Simon and Schuster.
- İbrahim, M. (2021). *Tüccar sermayesi ve İslam*. (M. Tosun, Çev.), İstanbul: Albaraka Yayınları.
- Kaleşi, H. (1990). İslamda iş ve ticaret ahlakı. İstanbul: Seha Neşriyat.
- Kallek, C. (1992). *Hız. Peygamber döneminde devlet ve piyasa*. İstanbul: Bilim ve Sanat Vakfı Yayınları.
- Kallek, C. (1994). İslam'ın ilk devirlerinde devlet piyasa ilişkisi (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Kallek, C. (2007). Devlet müdahalesini mümkün kılacak piyasanın oluşumu ve müdahaleye mevzu olan muameleler. İçinde V. Akyüz (Ed.) *Bütün yönleriyle Asrı Saadette İslam* İstanbul: Ensar Yayınları.
- Kallek, C. (2022). İslam iktisat düşüncesi tarihi (2.cilt). İstanbul: Klasik Yayınları
- Kamer, H. (2020). İslam hukukuna göre yıkıcı fiyat uygulaması ve ilgili hükümler (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Kara, A. (2003). *Hakim durumun kötüye kullanılması aracı olarak yıkıcı fiyat uygulaması*. Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.
- Karaman, M. N. (2009). İslamın girişimci kültürü ve pazarın yolu. (2. Baskı). İstanbul: Gebze Gazetesi Yayınları.
- Kartal, M.A. (2018). Medine Vesikasından Medine Pazar'ına dersler, *Köprü Dergisi*.140, 71-79.
- Kavut, S. (2020). Carl Gustav Jung: kavramları, kuramları ve düşünce yapısı üzerine bir inceleme. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (UKSAD)*, 6 (2), 681-695. doi:10.46442/intjcss.620975
- Kelpetin, M. (2017). İslam öncesi Medine. *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (52), 95-113. doi: 10.15370/maruifd.333530
- Koehler, B. (2014). *Early Islam and the birth of capitalism*, London: Lexington Books.
- Lecker, M. (2003). İslam öncesi ve İslam'ın ilk döneminde Medine/ Yesrip pazarı üzerine.(M.M. Söylemez, Çev.) *Gazi Üniversitesi Çorum İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 2 (4), 157-172.
- Michalopoulos, S, Naghavi, A ve Prarolo, G. (2018). Trade and geography in the spread of Islam. *The Economic Journal*, 128 (616), 3210-3241.
- Özkan, M. (2019). *Medine Vesikası Anayasası ve Birlikte Yaşama*, Ankara: Fecr Yayınları.
- Polanyi, K. (2016). *Büyük dönüşüm: çağımızın siyasal ve ekonomik kökenleri*. (A. Buğra, Çev.) İstanbul: İletişim Yayınları.
- Rekabet Terimleri Sözlüğü (2019). Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.

- Ritter, L, Braun, D. ve Rawlinson, F. (2000). *EC competition law: a practitioner's guide* (2nd edition). London: Kluwer Law International.
- Rodinson, M. (1971). *Mohammed*, London
- Sarrafoğlu, F. (1997). *Medine Pazarı*, İstanbul: Evrensel Yayıncılık.
- Şelebi, M.M. (2016). Maslahatın değişmesi sebebiyle hükümlerin değişmesi. (Ş. Gül, Çev.) *Süleyman Demirel Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi* 2 (37), 291-310.
- Sönmez, N. (2014). Hılful-Fudül teşkilatı. *Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (41), 399-419.
- Söylemez, M. M.(2006). İslam Öncesi Medine Üzerine Bazı Notlar. İçinde M. M. Söylemez (Ed.) Örnek insan Hz.Muhammed (ss.29-39). Çorum: Çağrı Eğitim Vakfı Yayınları.
- Sturzo, L. (1936). Totalitarian state. *Social Research*, 3 (2), .222-235.
- Şafak, A. (1979). İslam iktisadında enflasyon ve getirilen önleyici tedbirler. *Diyanet İlmî Dergi*, 8 (1), 5-24.
- Tabakoğlu, A. (1987). Osmanlı ekonomisinde fiyat denetimi..İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 43, 111-150.
- Tellioğlu, C. (2000). *Halkla ilişkiler*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Wormser, P. (2014). The spread of Islam in Asia through trade and sufism (ninth–nineteenth centuries). İçinde B. Turner & O. Salemink (Ed), *Handbook of Religions in Asia* (ss.110-122). Abingdon: Routledge.
- Yavuz, H. (2012). *Tek taraflı davranışların değerlendirilmesinde niyet unsuru*. Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.
- Yeniçeri, C. (1980). İslam iktisadının esasları. İstanbul.
- Yeniçeri, C. (1996). İslam açısından tüketim, tüketicinin korunması ve ev idaresi. İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Yayınları.
- Yıldırım, M. E. (2015). *Asr-ı Saadette ticaret ve tüccar sahabeler*. İstanbul: Siyer Yayınları.
- Zaim, S. (1981). İslamın iktisadi görüşü. İstanbul: Yeni Asya Yayınları.
- Zeihan, P. (2022). *The end of the world is just the beginning: mapping the collapse of globalization*, New York: Harper Business

Youtube kayıtları

- Ahmet Arslan (2021, Ekim). *Felsefenin modern insan için anlamı ne?* (18:30-20:05 saniye arası) <https://www.youtube.com/watch?v=y0KKwomNLF8> Erişim tarihi 4 Temmuz 2022.
- Benedikt Koehler (2014, Şubat). *Early Capitalism and the Birth of Islam*, (36:10-37:00 arası) <https://www.youtube.com/watch?v=Sav7V4S2q0M&t=3688s> Erişim tarihi 4 Temmuz 2022.

Ansiklopediler (web)

- Diyanet İslam Ansiklopedisi (DİA): <https://islamansiklopedisi.org.tr>
- Britannica: <https://www.britannica.com>
- Wikipedia: <https://en.wikipedia.org>

Dini Metin ve Kaynaklar

- Eski Ahit (Old Testament) (chapter 11-18) https://www.vatican.va/archive/bible/genesis/documents/bible_genesis_en.html
- Kur'an-Kerim Mealleri (<https://www.kuranmeali.com>)
- Kütüb-i Sitte Külliyyatı (Buhari, Müslim, Ebu Davud, Mace, Nesai, Tirmizi tarafından derlenen hadisler) <https://www.kutubusitte.com>
- Kur'an-ı Kerim Tefsiri (<https://kuran.diyaret.gov.tr/Tefsir>)

Referans Verilen Diğer Web Kaynakları

- Yaman, F. (2019) Dünya Daima Efsaneyle Dinle Kurulur, Prof. Dr. Ahmet Arslan ile Söyleşi, Yetkin Düşünce, 5. Erişim Yeri: <http://www.yetkindusunce.com/oku/yazi-112-i.-bolum-prof.dr.-ahmet-arslan-dunya-daima-efsaneyle-dinle-kurulur!.html>, Erişim Tarihi: 11 Kasım 2022.
- Eğilmez, M. Ekonomi Sözlüğü, Erişim Yeri: <https://www.mahfiyegilmez.com/p/ekonomi-sozlugu.html>, Erişim Tarihi: 23 Ekim 2022.
- Midilli, M. E. Peygamberimiz nasıl bir ekonomik model uyguladı?, Erişim Yeri: <https://www.dunyabizim.com/kitap/peygamberimiz-nasil-bir-ekonomik-model-uyguladi-h6972.html>, Erişim Tarihi: 9 Eylül 2022.
- Koehler, B. Early Islam and Birth of Capitalism, Erişim Yeri: <https://www.erasmusforum.co.uk/early-islam-and-the-birth-of-capita>, Erişim Tarihi: 16 Ekim 2022.

Sorularla İslamiyet. (2010) Hadis, Erişim Yeri: <https://sorularlaislamiyet.com/musteri-kizistirmayiniz-bir-kimse-kardesinin-satisi-uzerine-satis-yapmasin-hicbir-kadina-kiz>, Erişim Tarihi: 18 Kasım 2022.

Vakanüvis. (2021) Asr-ı Saadet'te Ekonomi, Erişim Yeri: <https://www.ensonhaber.com/tarih-haberleri/vakanuvis-yazdi-asr-i-saadette-ekonomi>, Erişim Tarihi: 15 Aralık 2022.

Potential Effects of Decentralisation Current on Eu Competition Law Enforcement

Received 11 April 2023; accepted 02 July 2023
Original Article

Fatih Buğra Erdem¹ & Jurgita Malinauskaite²

Abstract

Enforcement of laws continues to become decentralized each passing day by the recognition of supranational institutions' jurisdictions, the emergence of alternative dispute resolution mechanisms, and the integration of blockchain technology into the judicial system; states are still resisting to maintain their centralised and privileged positions by prioritising the public order notwithstanding. The opening gambit of decentralisation current was the Eco Swiss decision with the acceptance of arbitrability of compensation claims caused by anti-competitive conduct brought flexibility for external controls of market democracy. Then, decentralised system was cemented by Regulation 1/2003 enabling Member States to be capable of imposing public enforcement that necessitates the National Competition Authorities (NCAs), and national courts enforce EU law subject to divergent national procedures. Finally, the latest decentralisation current in hand is the incorporation of blockchain technologies into competition law to increase efficiencies in adjudgment. To contribute a revolutionist strenuousness to find common ground between blockchain and antitrust through chipping in with this discussion, the study agnises the involvement of this technology as either a disruption of markets or a better environment for consumer welfare (by providing digital justice). Considering all the facts covered hitherto, to conceptualise the mixed picture of decentralisation, the study attempts to lead the way for this bittersweet current by taking substantial references from EU competition law.

Keywords: *Decentralisation, EU Competition Law, Regulation 1/2003, Blockchain, Arbitrability*

¹ Social Sciences University of Ankara, Associate Professor of Law, fatihbugra.erdem@asbu.edu.tr; Freie Universität Berlin, Germany, fatih.erdem@fu-berlin.de. Orcid No: 0000-0001-8654-2684

² Brunel University London, Professor of Law, jurgita.malinauskaite@brunel.ac.uk; Vytautas Magnus University, Lithuania. Orcid No: 0000-0001-7617-243X

Merkeziyetsizleştirme Akımının AB Rekabet Hukuku Uygulaması Üzerindeki Potansiyel Etkileri

11 Nisan 2023'de alındı; 02 Temmuz 2023'de kabul edildi.
Araştırma Makalesi

Fatih Buğra Erdem & Jurgita Malinauskaite

Özet

Ülkeler üstü kurumların yargı yetkilerinin tanınması, alternatif uyuşmazlık çözüm mekanizmalarının etkinlik kazanması ve blok zincir teknolojilerinin yargı sistemine entegrasyonu gibi gelişmelere rağmen devletler kamu düzeninin sağlanması gerekçesini öne sürmek suretiyle merkezi ve ayrıcalıklı konumlarını korumak için direnç göstermektedirler. Ancak buna rağmen hukukun merkeziyetsizleşmesine ilişkin sürecin devam ettiği görülmektedir. Avrupa Birliği (AB) ekseninde ilk önemli merkeziyetsizleşme merhalesi, Eco Swiss kararı ile piyasa demokrasisinin dış denetimleri için esneklik getiren rekabete aykırı davranıştan kaynaklanan özel hukuka ilişkin tazminat taleplerinin tahkime elverişliliğinin kabulüdür. İkinci merhale ise AB üye devletlerinin rekabet otoriteleri ve ulusal mahkemelerinin AB mevzuatlarını uygulamaya yönelten 2003/1 sayılı AB Konsey Tüzüğü olarak addedilebilir. Son kertede, geleneksel yargı yollarını destekleyici ve bazen de alternatif yollar sunan blok zincir teknolojilerinin çevrimiçi uyuşmazlık çözüm platformları gibi yasal süreçlere entegrasyonu olarak nitelendirilebilir. Tüm bu süreç ışığında ortaya konan 'dijital adaleti' ve 'etkin rekabet ortamını' sağlayabilecek regülasyon önerileri öğretide oldukça tartışmalı bir alan teşkil etmektedir. Bu çalışma da merkeziyetsizleşme olgusunun özellikle rekabet hukuku yönünden etkilerinin değerlendirilmesi ve hukuken çerçeveslendirilebilmesine yönelik olarak bilhassa AB rekabet hukuku uygulamaları ekseninde temel tartışmalar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Merkeziyetsizleştirme, AB Rekabet Hukuku, 2003/1 sayılı AB Konsey Tüzüğü, Blok Zincir, Tahkim Edilebilirlik

INTRODUCTION

Regulating technological advancements is a continuing concern within law, as the development and spread of technology have a direct bearing on law. In particular, since that inventions can be made in a much shorter time compared to the past (Sulzenko, 1999, p. 21) regulators are always blindsided - therein lies the rub. In light of digital transformation process, states, corporations, banks have restructured, and this change is on an ongoing basis. For instance, as stated by Goodwin (2015), 'Uber, the world's largest taxi company, owns no vehicles. Facebook, the world's popular media owner, creates no content. Alibaba, the most valuable retailer, has no inventory. And Airbnb, the world's largest accommodation provider, owns no real estate. Something interesting is happening.' It is not surprising that endeavours to regulate digital markets, which have become even more decentralized with Web 3.0 (De Filippi, 2019), have failed. The law is constantly chasing technology and trying to regulate it somehow, just as Tom chases Jerry, but how can the law regulate a developing process? Put in our tuppence worth, by restricting it only. In this regard, instead of relying on regulatory *ex-ante* interventions, which would possibly close the door to technological rewards, *ex post* remedial interventions may be more beneficial to reap the benefits of technology (Portuese, 2021, p. 92; OECD, 2021; Sanjuan, 2021, p. 2). The innovations (legal challenges) brought by technology were initially tried to be solved by following the conventional legal routes, but as seen hitherto, this method was not applicable due to the sui generis form of technological advancements. For instance, in the context of competition law, digital markets were initially treated as a special form of conventional markets. This is because the relationship between law and technology is in a delicate balance. On the one hand, technological progress would likely be slowed down if *ex-ante* regulations are intensified (Aghion, 2019). On the other hand, the excessive precedence of technology to the law will create an abandoned and unfair dimension. Even though it seems near to impossible to nullify the law in unregulated territories of technology, a legal system that integrates technology has a clear advantage over other systems.

In the last quarter century, evolutionary developments have occurred concerning decentralised steps taken in EU competition

law enforcement. First, private claims arising out of competition law disagreements were accepted as arbitrable.³ Second, public competition law enforcement follows a decentralised system defined by the ‘Council Regulation No 1/2003 On the Implementation of the Rules on Competition Laid Down in Articles 81 and 82 of the Treaty (Regulation 1/2003)’ with the national Member States taking the lead of EU competition law enforcement (based on Articles 101 and/or 102 TFEU).⁴ Finally, through intensified using of digital platforms and incorporating blockchain technologies thoroughly redressed contemporary understanding of EU competition law.⁵ In light of all the facts covered, this study examines decentralised and pseudonymous nature of technology in the context of this three-stage decentralisation current in EU competition law.

The structure of this article takes the form of five sections, together with this preliminary section that remarks on the roust of the possibility to ignore or integrate decentralised concepts into competition law. In the second section, a legal and economic analysis of decentralisation will be demonstrated along with the settled case-law and theoretical arguments. The third section will discuss the three phases of decentralisation in EU competition law by discussing the fundamental terms, such as rule of law, subsidiarity and *amicus curiae*. The following section will discuss competition law enforcement in illiberal surrounding by particularly focusing on whether or not competition law is a tool for achieving political aims, instead of providing a fair order. By throwing political side of competition law into question, it will be argued the decrease in trust in states due to heterodox and populist policies (democratic erosion) as well as criticism to political justifications seen in contemporary enforcement of competition law. The final (fifth) section will present concluding remarks to show a full understanding of the decentralisation in competition law and recommendations for further research.

³ *Eco Swiss China Ltd v Benetton International NV*, C-126/97 (1999).

⁴ Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, OJ L (2003).

⁵ For the first time, it has also come to the fore in the *United American Corp v. Bitmain* case in the context of competition law, and it is almost certain that these kinds of cases will be encountered more often when considered of transaction volume in crypto markets. *United American Corp. v. Bitmain Inc.*, 1:18-cv-25106, District Court, S.D. Florida, (2021).

I. LEGAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF DECENTRALISATION

Decentralisation is a quiet revolution, which has been identified as one of the most significant reforms of the past 50 years (OECD, 2019a), when Posner (1974, p. 343) has already stated the injustice on the basis of regulatory activities with the ‘regulatory capture’ theory. According to this claim, regulatory agencies make the regulations for not the general interest but the interest groups’ private interests. In other words, regulators, as well as affiliated interest groups, represent a centralised system that feeds off itself as represented by the famous Johnny Hart and Brant Parker cartoon that “whoever has the gold makes the rules” (Parker and Hart, 1976). This is called the Golden Rule, which could be expanded to read whoever makes the rules takes the gold. Therefore, liberalism along with legal decentralisation is currently on the march in the interest of justice. In this regard, Evans, Richmond, and Shields (2005, p. 74) indicated that “*new modes of control have emerged under neoliberalism which have been characterized as the paradox of centralized decentralization*”.

Nevertheless, even though decentralisation is the order of the day, it should not be seen as a panacea as it has multi-faceted dimensions in the political, administrative and fiscal spheres (OECD, 2019b). In the most general sense, it refers to the reduction or even disappearance of the governing power of a central authority (Boko, 2002, p. 1; Schneider, 2019, p. 265). Decentralized systems hold tremendous promise in replacing command-and-control hierarchies. In terms of law, decentralisation should be interpreted as the involvement of non-legal actors such as financial experts in the decision-making process passivating the judge’s role (Ojo, 2015)⁶ or the replacement of judiciary institutions by autonomous organisations with the help of the latest technologies such as blockchain (Allen, 2020, p. 53), since it could close “the gap between the normative signals and the desired act of compliance” (Brownsword, 2021, p. 55). So, instead of imposing a purely court-centric process on the litigants for the sake of

⁶ Also see, *Estate of Edgar A. Berg v. Commissioner*, 61 T.C.M. 2949 (1991); *Daubert v. Merrell Dow Pharmaceuticals, Inc.*, 509 U.S. 579 (1993); *Pepper v Hart*, 3 WLR 1032 (1992).

the access to justice; various mechanisms including but not limited to going to arbitration or entering into self-executed smart contracts can be provided where justice can be served outside the court by offering more options (Katsh and Rabinovich-Einy, 2017, p. 41).

The idea that decentralisation is better for governance because a joint control mechanism is always better than one controlling other is also open to interpretation. For example, in the networked information economy, Bitcoin draws its strength from the decentralised peer-to-peer consensus network that does not need any guarantee from a third party (Benkler, 2006, p. 3). Also, transactions in a decentralised environment would probably be conducted quicker in connection with the less bureaucratic procedures. This could be instantiated by the rise of decentralised finance (DeFi) that demonstrates an anarcho-capitalist system, which is almost ungovernable (World Economic Forum, 2021). Ultimately, the idealized utopian decentralised system has now been established by humans with the help of technology. In this regard, the biggest task falls to the law, while the technology developed with artificial intelligence and blockchain technologies replaces the previous systems.

The subdisciplines of law, where the legal dimension of decentralization is most discussed, are generally the areas where public and private laws intersect, such as competition and intellectual property laws. This is because private law areas are already quite suitable for decentralisation, whereas public law disputes, which are related to the sovereign right of a state and public order, tend to be considered under a centralised structure. Yet, very few studies have investigated the impact of decentralisation on specific areas of law (Panagou and Vavalis, 2020; Cooter, 1996, p. 1643; Salami, 2021, p. 429; Di Vita, 2015), thereafter, this study will focus on conceptualising the enigmata notion of the decentralisation in terms of EU competition law, which was reshaped after the competition was relocated in digital markets. Digital market structures, which play a dominant role in diversified market failures, increase entropy in legal systems. In this context, the need for competition law in order to ensure effective competition in the markets is becoming more and more indispensable. However, it must be noted that competition law practices should not aim to interfere with the free market or to hinder

technological developments but should be brought to the agenda in order to neutralize the externalities arising out of the free market. Although the fundamental basis of the liberal doctrine is based on the philosophy of not intervening in the market (hands-off approach), the most ideal alternative (second-best option) available regarding these externalities that may arise from the decentralized order is to prevent irregularities in the market with the effective use of competition law instruments.

With the widespread use of information and communication technologies, the economic order, which is called the information economy, has transformed and modernised towards an order that can be more accurately called the digital economy, with the much more effective and widespread use of the internet today. That is to say, a new era has started both in economic and legal terms with the blockchain technology that makes asset transfer possible, while the Internet technology could only provide transfers of information. The main difference between these two orders is that information and communication technologies could be controlled by the state (centralized) in the information economy, while the digital economy represents an area that is very difficult to regulate (i.e. more decentralized). Schrepel (2019, p. 281) explained this situation as below:

“Because blockchain is decentralized, anonymous, and immutable, questions arise regarding the ability to detect anticompetitive practices and their perpetrators. Nevertheless, the decentralized nature of blockchain forces us to consider the legitimacy of antitrust law, which rests on centralized legal structures and enforcement that are inconsistent with blockchain’s trustless nature; although, antitrust is still needed. This is the blockchain antitrust paradox.”

The decentralization of current legal and economic models by technological developments, as a groundswell, results in the execution of anti-competitive actions in commercial relations much easier.⁷ Moreover, with the realisation of the Web 3.0 project, which is

⁷ In this respect, although it has not yet been brought up in the context of EU competition law, in US antitrust law, with the decision of *United American Corp. v Bitmain, Inc.*, the application of blockchain technologies to competition law was scrutinized.

expressed as the transformation of the internet into a decentralized platform based on blockchains, concerted actions and abuse of dominant position will become more widespread and the scope of intervention of competition law to these actions will be considerably narrowed. Hence, it is necessary to employ a proactive approach by taking advantage of the open nature of competition law provisions in the global village⁸ in default of geographical borders due to the accessibility of the Internet by everyone.

II. DECENTRALISATION WAVES OF COMPETITION LAW: DEVELOPMENTAL PHASES OF DECENTRALISED JUSTICE

This section demonstrates the triptych evolvement of decentralized EU competition law. The first step was taken by enabling arbitration opportunities in terms of claiming compensation stemming from competition law infringements. This development emanated from insufficiencies of traditional resolution channels provided by national and supranational courts due to its sumptuous and protracted processes. Furthermore, as the existing remedies failed to resolve contradictions due to several reasons (such as heterodox and populist policies, which will be examined in the next section), it would not be wrong to consider arbitration as a result of seeking decentralized justice, which the parties will somehow frame themselves by determining the arbitrator, deciding the applicable law, etc. The adoption of Regulation 1/2003 could be regarded as the second step, which added an international dimension to competition law (Whelan, 2013) by requiring national competition law enforcers to apply the relevant provisions of EU competition law as long as related conduct affects trade between the Member States. Pursuant to this Regulation, the national competition authorities (NCAs) and national courts apply the EU competition rules according to divergent national procedures and may impose a variety of sanctions. The third wave with the integration of blockchain technologies into competition law, the European Commission (the EC) has is gradually losing its powers. Blockchain technology in law

⁸ The term of the global village was firstly used by McLuhan (1992) to demonstrate the place where relationships between individual-individual and individual-society have become virtualized and decentralized.

represents a decentralised justice as the (mainly cross-border) dispute is settled by blockchain products cemented by smart contracts, algorithms, and Internet of Things (IoT) that become more common by e-commerce and credit card companies due to its provision of transparent, unalterable, cheaper and ultra-fast transactions.

A. The First Generation of Decentralised Competition Law Regime: Arbitrability of Competition Law Claims

The exiguousness of EU competition law enforcement was stated in the preamble of Regulation 1/2003 as follows: “The centralised scheme [...] hampers application of the Community competition rules by the courts and competition authorities of the Member States, and the system of notification it involves prevents the EC from concentrating its resources on curbing the most serious infringements. It also imposes considerable costs on undertakings.”⁹ To dispose of said hitches, the Commission took a step back by empowering the NCAs. Since then, the EC had no longer to provide in-advance assessments but to provide guidance letters when requested.¹⁰ Therefore, at some point, companies are ultimately liable for self-assessing to their conduct. In this context, for the decentralised application of antitrust provisions, which is one of the main conflictual purposes of the Regulation 1/2003, some companies have preferred the arbitration milieu to determine the anticompetitive characteristics of their conduct. In fact, this way exactly fits the spirit of the Regulation even though it does not mention about arbitration with regard to decentralised (outsourced) enforcement of EU competition law. This is debateable in terms of whether the option to go arbitration is indeed dropped off the map or is intendedly excluded to pave the way.

There was a serious concern that undertakings could create an alternative platform to enjoy in an anticompetitive environment by avoiding the investigations conducted through EC, NCAs and state

⁹ Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty (2003) OJ L 1, preamble 3.

¹⁰ Commission Notice on informal guidance relating to novel questions concerning Article 81 and 82 of the EC Treaty that arise in individual cases (guidance letters), OJ C 101, 78-80 (2004).

courts (Komninos, 2009, p. 4; Werner, 1995, p. 23) because the fact that competition law's *raison d'être* (reason for being) is rather for reflecting public policies into market requires to make states' presences felt. Nevertheless, arbitration was already an unnamed practice for behavioural commitments under Article 9 of the Regulation 1/2003 when it comes to procedural remedies (Edward, 2001, p. 569). On that note, Komninos (2009, p. 6), accordingly expressed that "*this delegation of competition law enforcement to private justice constitutes a clear indicator of complementarity between arbitration and competition law*". In one regard, it can be interpreted as the transfer of self-assessment responsibility to arbitrators as to whether companies' own transactions constitute a violation in the context of competition law. Another regard, one can also interpret that the silence of the Regulation gives content to the arbitration for competition law disputes, especially during merger cases for the follow-up of the parties' behavioural remedies.

Decentralisation of EU competition law does not mean that decisions to be taken by national authorities or courts will be upon the EC's approach, as it would demonstrate a direct violation of the uniform application of EU law provisions (Vassileios, 1998, p. 98; Jean-Victor and Thierry, 2005, p. 262) as per Article 3 of Regulation 1/2003. Therefore, so to speak, it refers to a sort of centralised decentralisation. It means that although competition law disputes are largely arbitrable, it will be expected that the decisions will be made in line with the EC's approach. There are various mechanisms in place (as set forth in Articles 11 to 13, and 15 of the Regulation 1/2003, the ECN – European Competition Network) to ensure consistency across the Member States. In addition, there are other more authoritative options for national courts to seek the Court of Justice of the European Union (CJEU) for advice on the interpretation of EU competition law under Article 267 TFEU (preliminary reference procedure).¹¹ Nevertheless, it should be noted that except for clear-cut cartels, almost all cases are open to interpretation, which based on the well-implementation of competition policy. Therefore, novel issues regarding the interpretation of Article 101 and 102

¹¹ It should be noted that arbitral tribunals are not regarded as courts and therefore, they cannot utilise this procedure.

TFEU can actually be quite political. Thus, opening a new door to the arbitration may at least minimize the political dimension of the decisions and mean that the provisions are applied in a purer way with the grammatical interpretation of provisions. Although this situation has very positive results for companies in terms of legal clarity, it may also have negative consequences for the reflection of public policies on the market. Providing an arbitration way for competition law disputes has therefore long been discussed without a consensus. Due to the fact that the concept of arbitrability is directly related to the sovereign rights of nations and public order, the dispute subject, which is suitable for arbitration in one country, may not be qualified as arbitrable in another country (Pamboukis, 2009, p. 122). States have prohibited alternative dispute resolution models through mechanisms other than national judicial authorities in the light of their judicial sovereignty. In this sense, general tendency is that competition law disputes are suitable for arbitration, in particular for compensation claims (Benson, 2000; Shavell, 1995; Drahozal and Wittrock, 2008). The cases in which the parties have full power of disposition with their free will are generally considered for contractual relations that are far from the concept of public order. In this context, competition law disputes generally arise from a violation related to public law, such as concerted practice or abuse of dominant position. However, matters such as claims for compensation remain in the field of private law and are among the situations that the parties can negotiate under free will.

With regard to the arbitration of competition law in practice, at the outset, it should be noted that arbitration takes its source from the principle of freedom of contract; therefore, the limits of freedom of contract will also determine the limits of arbitrability. In September 2019, Shell China Co. Ltd, which carried on its activities in China, included an arbitration clause in its contracts. The Supreme Court of China stated that the public interest in competition law outweighs the freedom of contract, and consequently, the disputes arising from competition law are not suitable for arbitration (Zhou, 2019; Chan, 2020; Bu, 2021).¹² This decision was criticized by Redfern et al. on the ground that paternalistic approaches of judicial systems over-

¹² See in particular, *Shell China Co. Ltd v Shanxi Changlin Co. Ltd*, Jing Min Xia Zhong No. 44 (2019).

expand the public order concept (Redfern, Hunter and Blackaby, 2005). However, considering EU competition law, the arbitrability of competition law claim was verified by the Eco-Swiss decision (Segan, 2018, p. 423) in which watch manufacturers Benetton International NV, Eco Swiss China Time LTD, and Bulova Corporation have signed an 8-year license agreement authorizing the Netherlands Arbitration Center for the resolution of possible disputes. Based on the agreement, watches will be manufactured by Eco Swiss as subcontractor to be sold by the trademarks of Bulova and Benetton. After a certain period of time, Benetton has notified other parties to terminate the license agreement, and this request was denied. The Netherland Arbitration Institute, consequently, fined Benetton with \$30 million due to unjust termination of the license agreement. Then, Benetton appealed this decision for the reason that the termination of the license agreement was related to public order according to the Danish Code of Civil Procedure, and also violated Article 101 TFEU as it contained market-sharing provisions. The court of appeal, accordingly, found the claims justified since the provisions of the related agreement are of public order, the arbitral tribunal is obliged to apply the provision of Article 101 TFEU *ex officio* even if it must exceed the will of the parties (de Groot, 2008). Subsequently, the CJEU had the final word that public interest might be a cause of discontinuance in case of the violation of Article 101 TFEU. In a plainer statement, although the Court of Justice has stated that the supervision of arbitral awards should be limited and specific only to exceptional cases. The provisions of EU competition law are among the basic provisions to be necessarily considered, in which the arbitrators are obliged to take these provisions into account *per se*.¹³

All in all, “the more uncertain the state of the world, the greater the desirability of a flexible method for resolving disputes, thus implying a preference of arbitration over litigation in public courts” (Mattli, 2001, p. 940). Thus, the acceptance of arbitrability of private enforcement for each idiosyncratic antitrust case has reflected this overall tendency and regarded as one the leading precipitating incidents for the decentralisation of EU competition law. On one level, competition law and arbitration represent a par excellence

¹³ Eco-Swiss, *supra* note 2, para 39.

system to boost the free market economy by liberating undertakings to solve their own problems. From a different viewpoint, they are an incompatible pair due to creating private autonomy. This debate is not new, it has been going on for a long time (Komninou, 2008; Marquis and Cisotta, 2015; Hahn, 1983; Baudenbacher and Schnyder, 1996; Spiegel, 2002; Belissing, 2003). Arbitral awards produce the *res judicata* effects as judgment. Courts generally do not lay an obstacle in the enforcement of foreign arbitral awards. As stated, annulment or refusal of the execution of the arbitral award will only be in question in limited cases; the limit of this substantive control is public order and the inability to rule beyond the request (di Brozolo, 2008, p. 8). In the context of EU competition law enforcement decentralisation, the central control mechanism is only to determine whether the competition law provisions and even policies are applied correctly during the enforcement of the arbitral awards. In this context, the application of the competition policy can be maintained by the non-enforcement of the decisions made by the arbitral tribunal (Illie and Seow, 2017).¹⁴ Therefore, allowing for the arbitration milieu in competition law could be argued as a second step to clear the way for decentralised justice although to a lesser extent.

In the current climate, the emergence of various different disputes stemming from progressive expansion of trade necessitates more functional resolution systems (Paulsson, 2013, p. 2-7; Pamboukis, 2009, p. 123; Gaillard and Savage, 1999, p. 2-21; Born, 2010; Sweet and Grisel, 2017), and arbitration is the most preferred one among them (Bridgeman, 2008; Loevinger, 1969; Geradin, 2016; Geradin and Villano, 2017). Further, arbitration is generally acknowledged as a method belonging to free societies to resolve disputes on the basis of “free will” without detriment to public order (Paulsson, 2013). As conflict parties freely choose their arbitral committee by considering their self-interests, this practice of litigants could be regarded as a type of forum shopping. However, when the conflict is affiliated to public order, as in the Articles 101 and 102 TFEU, sharp limits are drawn

¹⁴ See also, *Eco-Swiss*, *supra* note 2; *Vincenzo Manfredi v Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA*, C-295-298/04, ECLI:EU:C:2006:461 (2006); *SA Thales Air Defense v. GIE Euromissile*, C-295/04 (2002); *Marketing Displays International Inc. v Van Raalte Reclame B.V.*, Case 04/694 and 04/695 (2005); *Societe SNF SAS v. Societe Cytech Industries BV*, Case 04/19673 (2006).

to arbitrability of the subject¹⁵ because states must pursue the balance between public and private justice in areas crossing the frontiers of public spheres (Carbonneau, 2009).

B. The Second Generation: Decentralised Competition Law Regime: Decentralised Enforcement

1. Decentralisation of Public enforcement of EU Competition Law

Previously, pursuant to Regulation 17/62 EU competition law enforcement centred in the hands of the EC mainly due to Article 9(1) which conferred ‘sole power’ on the EC to ‘declare [Article 101 TFEU] inapplicable according to [Article 101(3) TFEU]’. This exclusive right granted to the EC made it difficult for the NCAs and national courts to fully involve in the enforcement process. Besides, in late 1990s only half of the NCAs had power under domestic law to enforce the EU competition rules (Jones and Sufrin, 2016, p. 887). Consequently, centralised competition law enforcement by the EC increased in scale and scope, which meant the great quantities of notified cases that did not pose a real threat to competition within the internal market prevented the EC from detecting and punishing serious infringements and thus, also from ensuring effective supervision.¹⁶ Therefore, the 1999 White Paper proposed a decentralised application of the EU competition rules and intensified *ex post* supervision in relation to simplifying administrative formalities for undertakings, enhancing the role of NCAs and courts in implementing competition law

¹⁵ Competition is a *sui generis* phenomenon that has always existed throughout history and manifested itself with the urge to survive and to have more. In the process of modernization of laws and societies, competition law has been one of the most effective public enforcement instruments as it could eliminate market failures to sustain effective functioning of free markets, which are the guarantee of the liberal economic systems and the unregulated areas. In this sense, public enforcement does not constitute an obstacle to liberal policies, on the contrary, it contributes to the creation of a free market environment to increase social welfare by ensuring the effective use of competitive resources.

¹⁶ In order to deal with this problem, the Commission had in the majority of cases refrained from taking a formal decision and instead issued so-called *comfort letters* which were an informal measure not provided for in Regulation 17. Comfort letters were issued directly by the Directorate General for Competition (DG Comp) stating that the file was closed since no troublesome restrictions were apparent.

while enabling the EC to focus on more serious infringements of competition law (Malinauskaite, 2019, chap. 4). The White Paper led to the adoption of Regulation 1/2003, which eradicated an obsolete notification system and established the premises for a more decentralised application of Union competition rules by the NCAs and national courts in addition to the EC. NCAs and national courts have become key pillars of the application of EU competition law, which to a large extent, developed into the “law of the land” throughout the EU. Inevitably, the NCAs and national courts have grown into the main enforcers of EU competition law. It seems that the EC reinforces this unavoidable development in the ECN+ Directive¹⁷ aimed at empowering the NCAs to be more effective enforcers by equipping them with the necessary tools/powers similar to the EC.

2. The Evolving Nature of Private Enforcement of EU Competition Law

Already, the 1999 White Paper and subsequently, Regulation 1/2003 noted the role of national courts to award compensation for damages,¹⁸ yet, they do not provide any mechanism to enforce it. In 1999, in its landmark rulings namely *Courage*¹⁹ and later in *Manfredi*²⁰ the CJEU acknowledged that “any individual can claim compensation for the harm suffered where there is causal relationship between that harm and an agreement or practice prohibited under Article [101 TFEU]”. This right to damages is a matter of EU law itself. However, the exercise of this right was left for the Member States to implement subject to the principles of equivalence and effectiveness. In practice, it meant that even though infringements of the competition law provisions were

¹⁷ Directive (EU) 2019/1 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2018 to empower the competition authorities of the Member States to be more effective enforcers and to ensure the proper functioning of the internal market, PE/42/2018/REV/1, OJ L 11, (2019).

¹⁸ Para 100 of the White paper refers that the system of direct applicability will enable victims of antitrust infringements to obtain compensation of damages. Commission (1999). Recital 7 of Regulation 1/2003 states that national courts protect the subjective rights under Union law, for example, by awarding damages to the victims of infringements.

¹⁹ *Courage Ltd v Bernard Crehan and Bernard Crehan v Courage Ltd and Others*, Case C-453/99. ECLI:EU:C:2001:465 (2001).

²⁰ *Vincenzo Manfredi v Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA*, *supra* note 13.

proven by the NCAs, in most cases, the victims of those infringements have not been able to gain full compensation before the national courts of the Member States. There were marked differences between the rules in the Member States governing actions for damages for infringements of EU or national competition law.

Against this background, the EC published the Green Paper in 2005²¹ and then the White Paper in 2008²² to understand and improve the inefficacy of the private enforcement system in the EU. Specifically, the Green paper and an accompanying Working Paper²³ merely identified the problem - “total underdevelopment” of private enforcement in the then 25 Member States (save Germany, the Netherlands, the United Kingdom), and set the purpose to identify the main obstacles to a more efficient system of damages claims. On the other hand, the White Paper took a step further – it considered the adoption of guidelines and suggested specific policy measures so that all victims of EU antitrust infringements could effectively access redress mechanisms in order to be fully compensated for the harm they had suffered. The EC acknowledged in its White Paper and supporting documents that the legal framework for more effective antitrust damages actions should be based on a genuinely European approach. While the White Paper and accompanying documents²⁴ led to an informal draft text of a Directive, which was disseminated to some interested stakeholders in 2009, but was never published (Morais, 2011). This initiative was not completely abandoned, and steps to introduce a directive gained momentum in 2012, when the EC announced its intention to set common minimum standards for effective private antitrust enforcement in all Member States, which led to a proposal for a legislative instrument - a mix of regulation²⁵ being

²¹ Green Paper - Damages actions for breach of the EC antitrust rules, COM(2005) 672, (2005).

²² White Paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules, COM(2008) 165, (2008).

²³ Damages Actions for breach of the EC antitrust rules, COM(2005) 672, (2005).

²⁴ Commission staff working paper accompanying the White paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules, SEC(2008) 404, (2008); Commission staff working document accompanying document to the White paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules - Impact assessment SEC(2008) 405, (2008).

²⁵ There were other legislative instruments discussed, such as a regulation, or the mix of regulation and directive. Yet, a directive came out as a winner. Proposal for a Directive

published. The Directive on certain rules governing antitrust actions for damages (commonly known as the Antitrust Damages Directive) came to life on 10 November 2014.

3. The Complementary Nature of Public and Private Enforcement Mechanisms

The complementary nature of public and private enforcement of the competition rules is undeniable and has been envisaged in several documents. As noted in the previous sub-section, Regulation 1/2003 and supplementary documents have set the foundation for private enforcement, where recital 7 notes that “when deciding disputes between private individuals, [national courts] protect the subjective rights under [Union] law, for example by awarding damages to the victims of infringements. The role of the national courts here complements that of the competition authorities of the Member States”.²⁶ The Notice further reinforces that “the complementary functions of the Commission and Member States’ competition authorities acting as public enforcers and the Member States’ courts that rule on private lawsuits in order to safeguard the rights of individuals deriving from Articles [101 and 102(2) TFEU]”.²⁷ It further notes that “public enforcers cannot investigate all complaints”.²⁸

The importance of private enforcement as a complementary enforcement mechanism to public enforcement was also highlighted by the former Commissioner Monti, where he uttered that the possibility for victims of anticompetitive practices to claim compensation for losses caused by such practices would strengthen the deterrent effect of the competition rules and help to create a stronger culture of compliance with, and enforcement of, those rules (European Commission, 2004; Woods, Sinclair and Ashton, 2004). Therefore, public and private enforcement are related and, most importantly,

of the European Parliament and of the Council on certain rules governing actions for damages under national law for infringements of the competition law provisions of the Member States and of the European Union, COM(2013) 404, (2013).

²⁶ Regulation 1/2003, Recital 7.

²⁷ Commission Notice on the handling of complaints by the EC under Articles 81 and 82 of the EC Treaty, OJ C 101, 65-77, at para 1 (2004).

²⁸ *Id.*, para 8.

mutually reinforcing. Indeed, private antitrust damage actions can complement public enforcement by strengthening deterrence, for instance, by empowering victims to challenge anti-competitive practices directly (OECD, 2016). Public enforcement facilitates private actions via so-called follow-on actions (i.e., claims brought after a competition authority has established the infringement). The International Competition Network (ICN) reports that a substantial number of antitrust damages claims are built upon a competition authority's finding of an infringement (International Competition Network, 2019). Follow-on claims cases are easier to pursue, as it alleviates the most challenging burden to claimants, that is establishing an infringement, which involves complex competition investigations. In addition, those claims also prevent defendants from attempting to re-litigate a finding of infringement (provided the possibilities of appeal have been exhausted), thereby promoting legal certainty and the coherent application of competition law (International Competition Network, 2019). The Antitrust Damages Directive reinforces that “[t]o ensure effective private enforcement actions under civil law and effective public enforcement by competition authorities, both tools are required to interact to ensure maximum effectiveness of the competition rules”.²⁹ The following sub-section will further discuss the steps taken by the Antitrust Damages Directive to improve the interaction between public and private enforcement of the competition rules.

4. Settlement, Leniency and Compensation Claims

The Antitrust Damages Directive attempts to strike a balance between public and private enforcement, by including specific rules and safeguards, ensuring that national competition authorities can continue to effectively enforce competition rules while also ensuring that victims of antitrust violations can seek compensation. Specifically, tension can arise in relation to leniency and settlement mechanisms. For instance, applying for leniency can become less attractive if the leniency applicant

²⁹ Directive 2014/104/EU of the European Parliament and of the Council of 26 November 2014 on certain rules governing actions for damages under national law for infringements of the competition law provisions of the Member States and of the European Union, OJ L 349, Recital 6, (2014).

is later more exposed to antitrust damages claims than parties that have not applied for leniency (International Competition Network, 2019). Leniency programs offer businesses involved in cartels the possibility to come forward and bring evidence to competition authorities in exchange for total immunity or partial immunity (reduction of fines). This program is based on the prisoner's dilemma in order to create distrust amongst cartel participants due to a constant threat that one of them may report the cartel to the authorities. This program enables the competition authorities to increase the rate of detection of secret cartels, which by definition are difficult to discover and to deter undertakings from entering into such agreements. Therefore, to ensure that the purpose of leniency programmes is not undermined, the Antitrust Damages Directive introduces a blacklist, as leniency statements and settlement submissions are not to be disclosed at any time. A settlement procedure for cartels, allows the EC and NCA to settle cartel cases through a simplified procedure enabling to save resources. Under this procedure, a 10% fine reduction can be rewarded for the formal acknowledgement of an undertaking's participation in the cartel and its liability for it. Settlement agreements can be reached either with all participants of a cartel or some of them (the so called – 'hybrid' settlement).³⁰ As a result, the NCAs and the EC can benefit from a shorter, quicker administrative process and therefore, a lowered number of appeals, saving public resources. However, this also means that authorities would take less detailed decisions, which can be disadvantageous for claimants in cartel damage claim proceedings.

C. Third Wave: Blockchain Technology and Digital Justice

Blockchain, with a decentralised structure, has a great potential to eliminate intermediary institutions (including states). In blockchains, there is no centralised structure that controls and approves the entries and exits of the chain, and all can join blockchains on the condition that they accept the system's basic rules, so-called protocols protected by cryptography and enforced by consensus. Therefore, there is no need for a central authority to approve on-blockchain transactions. This system is yet new but seems procompetitive in terms of minimising

³⁰ Regulation 622/2008; Commission Notice on the conduct of settlement procedures in view of the adoption of Decisions pursuant to Article 7 and Article 23 of Council Regulation (EC) 1/2003 in cartel cases, OJ C 256, (2015).

concerted practices in conventional markets through disintermediating blockchain networks, where decentralised and decentralised practices are made (Schrepel, 2021; OECD, 2019a).

Blockchain technology provides a distributed database without a central control point and a centralized network, where blocks are linked like a chain. That is to say, blockchain does not need a central authority or intermediaries such as banks and internet platforms (Cong and He, 2018; Lianos, 2019); instead, it bases on the common approval and trust of its users. In other words, no user can individually control the data in blockchains. Thus, blockchain becomes grounds for decentralised organisations. It is estimated that 10% of the world's gross domestic product will be stocked with blockchain by 2027 (World Economic Forum, 2015). On this opportunity, several scholars considered blockchain-based decentralised organisations as disruptive innovations that will potentially restructure and shape the economic, institutional, and social structures (Lianos, 2019, p. 7; Schöning and Tagara, 2018). For this very reason, the EC, on February 1, 2018, in parallel with the European Single Digital Market Strategy, established the EU Blockchain Observatory and Forum to follow the developments in blockchain technology by identifying the pearls and pitfalls arising with this technology (European Commission, 2018).

It is worthy of notice that blockchain, by its nature, offers both procompetitive advantages (such as catalysing the international trade volume via expedited transactions with the least-cost path, deregulated transactions via smart contracts, diffusion of Innovations, increase in choice, etc.) and anticompetitive risks (concerted practices and the risk of cartelisation, privacy concerns (De Filippi, 2016), price-fixing, standard-setting, easier exchange of information, deny accessing blockchains, etc.). Clearly saying, for example, smart contracts, which are self-executing when certain conditions are met, can cause anti-competitive outcomes since it helps the parties to act in harmony. It also has the potential to increase the trust of cartel members in each other and stabilize the cartels due to the automatic monitoring of intra-cartel actions as it eases sensitive data sharing (Hutchinson and Egorova, 2020, p. 101). In other words, it increases the risk of coordination and drives the market to become more oligopolistic.

It was appropriately stated that competition laws in effect are hinged on centralised legal organisations and therefore, not compatible with blockchain applications (Hutchinson and Egorova, 2020, p. 84). Accordingly, the EC as a centralised regulator run foul of regulating blockchain technologies (Werbach, 2018, p. 16). Given that decentralisation by blockchains is a foregone conclusion, centralised authorities should be restructured themselves (Friedman, 1962, p. 33) with the same technology, which was currently seen as the best governance model (Hutchinson and Egorova, 2020, p. 101; Abramowicz, 2016). Nevertheless, anonymous, transparent, and decentralised nature of blockchains poses serious problems regarding the detection of anti-competitive conduct. Nevertheless, although there may be potential anticompetitive consequences, there is a risk of Type 1 error (false positive; it occurs when one rejects a null hypothesis that is actually true) in intervening in the market through regulation on the blockchain. For this reason, it would be more accurate to direct the market with more temporary (short-sighted) competition law interventions (Hutchinson and Egorova, 2020, p. 82). It should consequently be noted that no matter how problematic it may be, there is a blissful ignorance of taking ex-ante measures hitherto in as much as blockchain technology is still premature.

It is foreseen that the elimination of intermediaries as a result of the feature of blockchain being independent from a center will have effects on the competitive level as well. Lianos (2019, p. 12-17) stated that “competition for the market” was effective in the emergence of traditional platforms, and this situation resulted in the concentration of markets where platform competition was effective and in market power as a result of network effects and switching costs. On the other hand, the broker takes the biggest share of the surplus in the network; however, he states that the competition for the market has turned into intra-market competition and the market power of the intermediaries is limited due to the limited network effects in blockchain platforms, free entry and exit, and the absence of exchange costs that prevent the transition to other blockchains. In particular, one of the most important features of public blockchains is that all transactions are open to everyone, as stated above. As a matter of fact, the unique distributed structure of the blockchain, which ensures that

the transaction records are available to all peers, also strengthens this transparency (Lianos, 2019, p. 10-11). In their studies, Catalini and Tucker (2018, p. 5-12) indicated that the big data they collect on the users of traditional platforms creates market power and makes it difficult for enterprises that do not have this data to enter the market, but this kind of market power is not possible due to the record of data and transactions on public blockchain platforms. However, on the pessimistic side, the authors point out that there is a control problem and coordination risk in blockchains.

Blockchain is a tailor-made decentralised technology to prevent monopolisation, as it builds up trust for all market participants to behave without any constraints imposed by central authorities. In fact, blockchain technology is called as a 'trust machine' as it allows value transfer between parties who do not know each other (The Economist, 2015). Blockchain-based competition violations have been revealed few and far between, as antitrust tools are inadequate to detect those, and sanctions are quite enigmatic due to the immutability feature of blockchain (Guegan, 2017). Also, it is highly controversial whether a decentralized blockchain without any legal personality has a dominant position (Huberman, Leshno and Moallemi, 2017; De Filippi, 2018).

There was a common ground that the debut of platform economies had the potential to take big businesses' places with great hope, however, those hopes were later shattered (Cohen, 2017; Lehdonvirta et al., 2019; Vergne, 2020). The case in point is so-called decentralized firms like Facebook and Uber, which have become de facto monopolies due to network effects (Vergne, 2020).

However, with Blockchain-supported organisations and platforms, the subject of competition has turned from 'competition for the market' to 'competition within the market', and the market power of the intermediaries is consequently limited due to the limited network effects in the absence of exchange costs that prevent the transition to other blockchains. Furthermore, one of the other reasons why blockchains are a more competitive structure with limited network effects is that participants who are not satisfied with the consensus mechanism of a blockchain, create a new blockchain by copying the historical record of transactions (i.e., fork) (Lianos, 2019, p. 12-17; Berryhill, Bourgey and Hanson, 2018, p. 30-31).

All things considered, the view that competition law does not actually have a general welfare purpose, but rather increases capitalist (monopolistic) exploitation (Unger, 2015; Fox and Sullivan, 1987), is an indication of the need for decentralisation. By this means, according to Schrepel (2019, p. 67), the only thing that should be decentralised is the competitive process because competition law aims to increase consumer welfare, and centralized outcomes are often the scenario that provides the most benefits to the consumer. Consumers will get the maximal better off, as the competition in the market increases and companies can freely transact by the courtesy of decentralisation as a consequence of blockchain technology (Schragger, 2010).

The concept of decentralisation referred to in the US is often misunderstood, therefore it should be pointed out that anti-monopoly, anti-trust and anti-centralisation are non-synonymous. So, it would be an incomplete argument to interpret the “antitrust” concept as the law of minimizing the concentration of the parties because US Antitrust law provisions (particularly Articles 1 and 2 of the Sherman Act) prevent centralisation only if competition on merits is harmed. With reference to *argumentum a contrario*, it can be concluded that a centralised structure is meant to be justifiable as long as it benefits consumer welfare.³¹ In this context, the US Supreme Court, which initially advocated the decentralization of industrial power by any means,³² later interpreted decentralization as an outcome of the creation of a competitive process, not an aim.³³ This means that decentralised outcomes were prevailed over efficiency; accordingly, even if a merger improves consumer welfare, it may be prohibited for structural reasons (Schrepel, 2021, p. 71; Kovacic, 1990, p. 1439). In this context, the very recent decision of the *American Corporation v. Bitmain*, it was stated that the manipulation in the Bitcoin cash cryptocurrency market harmed Bitcoin stakeholders and that Bitcoin, which emerged as a decentralized structure, was tried to be centralized with Bitcoin Cash, and this violated the relevant articles of the Sherman Act.³⁴

³¹ Brook Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209, 22-24 (1993); Verizon v. Trinko, 540 U.S. 398, 407-408 (2004); Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc., 551 U.S. 877, 128 (2007).

³² United States v. Columbia Steel Co. 334 U.S. 495, 536 (1948).

³³ Brown Shoe Co., Inc. v. United States, 370 U.S. 294 (1962).

³⁴ United American Corp. v. Bitmain, Inc., *supra* note 4.

When the approaches of European courts and agencies are examined, it is emphasized that centralization does not pose a problem as long as it creates a level playing field.³⁵ Undistorted competition in the common market is considered the main objective for the sake of consumer welfare and the better functioning of the internal market.³⁶ That is, EU competition law takes into account not only direct damages to consumer welfare but also direct and indirect damages to internal markets (Dabbah, 2010, p. 164; Jones and Sufrin, 2016, 34).³⁷ In this context, the application area of EU competition law is not getting any narrower, and this necessitates a one-size-fits-all approach, which is alike the theory of *ordo-liberalism* developed by Freiburg School to harmonise the economic interests of Member States by proactively foreseeing controllable economic actors (Gerber, 1998, p. 240; Deutscher and Makris, 2017; Talbot, 2016, p. 264-289; Anchustegui, 2015; Jones and Sufrin, 2016, p. 27-28). In other words, “what really matters is protecting an effective competitive process and not simply protecting competitors” (European Commission, 2019). Hence, it can be argued that blockchain applications will not contradict antitrust provisions as long as it boosts the competitive process. In fact, the anticipated benefit by decentralization is almost the same as that expected from EU competition law.

Competition law and blockchain technology complement each other in terms of their natural outcomes, which is decentralisation of transactional power (Schrepel, 2021). In other words, both blockchain and competition law serve to establish a free competition environment in decentralised markets by neutralising intermediaries and anticompetitive conduct, respectively. Ultimately, competition law, by its very nature, has dynamic and adaptable features that make redressing actual needs and trends possible (Erdem, 2021, p. 83). Within this context, the cross-border nature of blockchain would

³⁵ Intel Corp. Inc. v. European Commission, Case C-413/14 P, ECLI:EU:C:2017:632 (2017).

³⁶ European Union, *The Treaty on the European Union, Protocol No 27, on the Internal Market and Competition*, OJ C83 (2008); Konkurrensverket v TeliaSonera Sverige AB, Case C-52/09, ECLI:EU:C:2011:83, paras 20-21 (2011).

³⁷ Hoffman-La Roche & Co. AG v Commission of the European Communities, Case 85/76, ECR 1979-00461, para. 6 (1979); Kanal 5 Ltd and TV 4 AB v Föreningen Svenska Tonsättares Internationella Musikbyrå (STIM) upa., Case C-52/07, ECLI:EU:C:2008:703, para. 25 (2008).

likely be very useful for the diversification of international commercial relations and multinational corporations' activities, which will cause difficulties in determining the applicable law (Bastiat, 2015, p. 33).

III. COMPETITION LAW ENFORCEMENT IN ILLIBERAL SURROUNDING

a) Critics to Contemporary Application of Competition Law

The free-market environment provided by competition law to businesses reduces prices and increases product diversity. However, this seemingly positive process undoubtedly comes at a price.³⁸ For example, as competitive markets are highly effective at accelerating cycles of destruction and consumption, this leads to environmental pollution. Everyone must bear this cost, which increases given that the competition between profit-oriented companies intensifies. Competitive markets also have negative effects on society with the phenomenon of 'corporate power', which is a growing problem since they are not as benevolent and innocent as it seems, and while it should serve the dispersion of power, it prepares a suitable environment for the creation of power (Meagher, 2020). It is an undeniable reality that market actors are in an effort to deviate in every way within the framework permitted by law in order to keep money and power together. The issue here is to determine what costs will be incurred on behalf of consumers and, more importantly, society in the creation of this power, and to what extent legal opportunities will be provided for the emergence of such power. Today, almost every sector (such as technology, food, medicine, etc.) appears in the form of oligopolistic markets with large actors, which have subsequently become national and even international actors in shaping competition policies and other policies with the market power they have gained. The capabilities of industrial giants, which have become even stronger than states, are -in theory- the result of free markets, whose boundaries are drawn by democratic processes. Therefore, the current form of the market with

³⁸ Competition refers to a strife between producers who want to sell their products to customers, or a process that results in decreased social benefit in line with the producers' goals of gaining more profit from consumers. In other words, the free market secured by an effective competitive environment is not free from externalities.

a less intervention only helps those big players inadvertently, which greases the skids towards a decentralised order. In the context of all this discussion, competition in the free market is only a euphemism for the fact that the already powerful actor gains more power.

According to the Friedman doctrine, which is expressed as ‘the social responsibility of business is to increase its profits’, the main purpose of companies is to increase the earnings of their shareholders (Friedman, 1970). This doctrine, which forms the basis of the views of today’s Chicago School of Economics, focuses on answering the questions of whether companies have a social responsibility and, if so, what it is. In other words, the Friedman doctrine is the product of a debate that started on the question of whether only a real person has social responsibility or whether a legal (artificial) person can also have social responsibility. Directors of corporations are essentially employees of the company owners and are therefore directly accountable to their employers. This responsibility is to ensure that the owners of the company make as much profit as possible. To put it in a different way, the basic expectation and purpose of the formation of a company are to make a profit. It should be noted that this situation will differ for the executives of the companies established for pro bono work. In this context, the expected service from the managers would be to provide the foreordained service without a hitch (Friedman, 1970).

In his argument on social responsibility of businesses, Friedman (1970) stated that managers can have many personal responsibilities, and consequently accepted that these people have social responsibilities towards their own family, conscience, feelings, city, or country where they are attached. However, it is underlined that the manager acts as the principal responsible person, not as a proxy. When the relevant company manager is bounded by a proxy relationship, his social responsibility should be perceived as acting in the interest of the employers. For example, although the price increase is in favour of the company, avoiding the price increase to keep inflation constant with a sense of social responsibility by the manager will damage the proxy relationship between the company and the manager. Because here, the manager spends on an asset that does not belong to him for general social benefit, and since the returns of the shareholders are seriously damaged as a consequence of these expenses, the managers should

avoid such inconvenient situations by putting the company's interests first. This is why the responsibility of managers to shareholders and stakeholders always diverges.

The theoretical issue to be discussed here is whether the company's shareholders or the company itself should be accepted as the employer of the company manager. Friedman clearly stated that company directors are employees of company shareholders and must act in the interests of managers. He associates this with the fact that the directors are selected and appointed by the shareholders of the company within the framework of a proxy relationship. The main argument behind this whole idea is that companies are a legal fiction that does not exist, and therefore the assets of the company belong directly to the shareholders (Friedman, 1970). Academic studies that followed the Friedman's doctrine concluded that the primary mission of managers is to make money for company shareholders (Friedman, 1970; Jensen and Meckling, 1976).³⁹ Hence, it becomes normal that companies act solely in the interests of their shareholders in the context of shareholder activism. However, by doing this, profits are individualized by shareholders while the rest of society has to exact a toll. In this regard, competition law faces severe criticism to an extent as it hitches of establishing grounds for a balance mechanism in an economic order because companies ultimately compete on a low price for their substitute goods, and the cost of presenting low prices to customers (and more generally, the society) is ignored. Therefore, even if the EC gets into the mainstream of "intensifying competition", this contemporary understanding could be toxic and leads to a race to the bottom (Meagher, 2020; Stucke and Ezrachi, 2020). One should always remind the Europewide horsemeat scandal in 2013 due to the proliferation of cheap frozen beef burgers and ready meals (Lawrence, 2013).

The bottommost critic of contemporary application of EU competition law is that the EC makes matters worse while trying to be helpful because of its passive position when it comes to concentrations (Wu, 2018). In particular, examples of killer acquisitions approved by competition authorities permissively -just because they comply with the legislation- are increasing (Baker, 2019).

³⁹ For a counter claim, see, Steve Denning, *The Leader's Guide to Radical Management* (Jossey-Bass 2010).

However, on the other hand, the EC strictly refuses to permit mergers made with sustainability considerations or for the sake of competing with monopolies. Accordingly, there is an expectation that the EC investigations should evolve into stricter procedures by avoiding the dawn raids and safeguarding both consumers' and companies' interests. All in all, practices that often seem procompetitive are easily excused as type 1 errors, but in the end many anticompetitive practices are allowed under type 2 errors.⁴⁰ While, the neoliberal economic order enforces its own rules (Clein, 2021, p. 538), competition law, though futile, tries to place a round rock on the top of the sharp mountain, just like Sisyphus.

***b) Critics of the Public Nature of Competition Law:
Siemens-Alstom Case***

While trade becomes globalised and deregulated, the EC is still in pursuit of maintaining common market competition in the EU. For the very reason, there is increasing noise around with regard that contemporary understanding of EU competition law fails to satisfy public benefits, and therefore has more holes than Swiss cheese. In the global trade environment, European companies are allegedly in a disadvantageous position due to the fact that the European authorities exactingly follow through on competition rules to ensure effective competition in the common market. While state-owned/ supported companies cement their positions in the global market, European companies that are exposed to verbatim competition enforcement are gradually losing power. This situation has recently come to the fore when the state-supported Chinese company CRRC Corporation Limited as the champion of rolling stock supplier in rail transportation has overquelled against its European rivals, namely Siemens and Alstom, which have subsequently decided to be merged in 2017. The output of the merger under the control of Siemens was estimated to be the second largest railway company globally with a

⁴⁰ Type 1 error is also known as false positive. It occurs when the finding does not actually support the claim, but is claimed as if it does. For example, it is false positive to claim that a man who cannot be pregnant is pregnant. A type 2 error is a false negative and occurs when the finding seems to support the claim even though it does not. For example, supposing a real pregnant woman that she is not pregnant with an ultrasound error.

turnover of approximately 15 billion Euros. It should be noted that the economic rationale behind the merger decision was not to create an absolute pan-European industrial giant, but to survive against Far Eastern competitors, as was the case with Siemens and Alstom's major competitors Chinese state-owned and publicly traded rolling stock manufacturer CRRC Corporation Limited.

The straw that breaks the camel's back is the disallowance of proposed acquisition of Alstom by Siemens, these companies are one of the biggest actors in railway signalling systems and very high-speed trains, on 6 February 2019.⁴¹ The EC underlined that "as regards signalling systems, the EC's investigation confirmed that Chinese suppliers are not present in the EEA today, that they have not even tried to participate in any tender as of today and that therefore it will take a very long time before [Chinese suppliers] can become credible suppliers for European infrastructure managers... As regards very high-speed trains, the EC considers it highly unlikely that new entry from China would represent a competitive constraint on the merging parties in a foreseeable future" (European Commission, 2019).

Even the EC recognised that monopolies (in many cases) would likely reduce consumer welfare, the counter opinions that Chinese state-owned corporations pose a bigger threat to consumer welfare. Therefore, in terms of the issue of whether Europeans need European champions, the discussion needs to be made on an interdisciplinary ground in the fields of law, politics, and economy.

In this context, the main criticism brought by economists is that although the rejection rate of the merger approvals given by the EC since the 90s is quite low,⁴² they stated that the prevention of this merger is inconsistent with the EU competition policy and they emphasized that such an approach would reduce the competitiveness of the European industry in a global sense (Rey and Tirole, 2019). However, there are also contrary opinions defending that competition policy should be determined away from political conflicts. In other

⁴¹ Siemens/Alstom, Case M.8677, C(2019) 921 final (2019).

⁴² The EC's other recent decisions; *Heidelbergenebt/Schwenk/Cemex Hungary/Cemex Croatia*, Case M.7878, C(2017) 1650 final, (2017); *Deutsche Börse / London Stock Exchange Group*, Case M.7995, C(2017) 2006 final, (2017); *Hutchison 3G UK / Telephonica*, Case M.7612, C(2016) 2796 final, (2016).

words, instead of saving the day, competition should be maintained to ensure general welfare in the long run with the motto that ‘Europe needs more, not less, competition (Motta and Peitz, 2019).’

In furtherance, from the political perspective, French Economy Minister Le Maire indicated that “If the EC was to make an unfavourable decision regarding this merger, it would be for the wrong reasons. It would not only be an economic error but also a political mistake because it would weaken the whole European industry faced with China (Kayalı, 2019).” In parallel, German Economy Minister Peter Altmaier also indicated that ““We do respect the decision and the authority of the EC, but we are convinced that we must think about and decide on future changes of European competition rules... I’ve agreed with my French colleague Bruno Le Maire that we will prepare a joint Franco-German initiative that is aimed at getting an up-to-date adjustment of European competition law (Posner and Mischke, 2019).”

Given these (economic and political) premises, the heart of the matter is to decide whether competition law should consider issues about political economy. For the moment at least, it is safe to argue that competition policies could impact but not direct to competition enforcement. In this regard, in a study conducted by Chicago Booth (2019), two questions were posed to experts with regard to creating a European champion. The question A was: “The average European is better off if Europe’s competition authorities let firms merge into European champions in their sectors, even it weakens competition.” Responses weighted by each expert’s confidence are presented below:

Strongly Agree	Agree	Uncertain	Disagree	Strongly Disagree
0 %	7 %	26 %	33 %	34 %

As seen in the table above, turning a blind eye to uncover European champions is a lone voice in the wilderness; therefore, the idea was seen as an *ultima ratio*. However, a considerable number of participants have declared uncertain opinions, which centred upon the need for case-by-case investigation for each sector by means of considering the global competition and the amount of access to EU markets. Those

who disagree with the question mainly argued that in the long run, the European champions will harm the competition, and this will not only affect the relevant industries, but also inter-industrial effects. Hence, such a policy could backfire on European firms in default of stronger competition enforcement. Finally, a number of authors have reported their strongly negative analyses for European champions by taking historical references that protectionism has never served the purpose.

The subsequent question B was: “If China and other countries use policies that create giant international firms, then the average European is better off if Europe’s competition authorities let firms merge into European champions in their sectors, even it weakens competition.” Responses weighted by each expert’s confidence are presented below:

Strongly Agree	Agree	Uncertain	Disagree	Strongly Disagree
8 %	1 %	41 %	35 %	14 %

In the second question, in which a non-European threat was added, the opinions of the participants differed. This question could be perceived as to what extent the EU should lend support to non-liberal interventions to the market under the equality of arms principle. It is important to see those who justified merging increased from 0 to 8 percent. The underlying reason for this is to keep the foreign-source dependency to a minimum as possible by preserving the existence of competitive companies in the context of geopolitical long-term strategies by leaving economic income aside. The uncertain majority, on the other hand, declared that they would give different answers to this question depending on the impendency of economic/political security threat. For example, one participant stated that a World duopoly with a European champion would be preferable to a Chinese monopoly.

The prevailing opinion, reaching 49 percent in total, did not find it appropriate to stretch the competition rules even if there is an external threat. The common answer was that *extra legem* enforcement would likely disrupt expected benefits from competition and the consumer will suffer. In other words, weakening laws just because other countries

do not comply/have would have deeper legal/political consequences. Again, those who strongly disagreed with the question adopted a historical approach and stated that Europe would not gain leverage with state-supported leviathans, and that this problem could only be tackled by promoting efficiency and innovativeness for European businesses. A similar opinion was also expressed by Margrethe Vestager in following words:

“... Our success will depend on building strong, competitive businesses that can be Europe’s champions in global markets... I know there are those who believe just the opposite – that the way to build European champions is to have fewer, bigger European companies. And that can be fine, as long as European customers still have other suppliers to turn to. The problem comes when customers’ choice gets so limited that their suppliers no longer have to care about what those customers want. Because the effects of market power like that are – and always have been – very bad for customers. For them, it means higher prices, less innovation, less choice. Because more market power means more dependence for customers. That’s why dealing with market power is at the core of what we do; and why the champions we need are those that are still sufficiently challenged, not taking anything for granted, but always working to serve their customers better” (European Commission, 2021).

This idea is, in our opinion, the most applicable. For industries that are not subjected to economies of scale, market entry barriers will always be removed if the competition rules are strictly followed. As witnessed in history, businesses will eventually face with disruptive innovations, and more generally, creative destructions when they are behindhand. One should remind that the columns of the EU were built on solid legal foundations, and consequently, it enjoys credit in connexion with announcing and applying progressive legislations (Bradford, 2020). Hence, the EU shall uphold law above political considerations. Nevertheless, the decentralisation of EU competition law is the actual but unintended consequence. Currently, the reactions to Russian invasion of Ukraine including restrictive measures for all transactions with certain state-owned enterprises (Council of the European Union, 2022) set a bad example because illegal reactions to

a war involve the danger that these reactions can always be repeated by declaring an economic war. This brings the paper to the non-legal point, which is discussed in the subsequent section.

c) Populism, Heterodox Policies, and the Decrease in Trust to States

Populism could be defined as both the reflection and the threat of democratic regimes. That is to say, populism is a must dimension of democracy, and it is consequently so common to encounter populist actions in almost all democratic governments. From a historical perspective, one could easily observe that the conflicts between the political powers and the judiciary have generally been concluded against the judiciary in the US. For instance, in the 1930s, the numerical majority in the US Supreme Court was changed to turn the scale in politics' favour (the court packing case of the Reform Bill of 1937) and in 1947, the judicial intervention occurred in Argentina by the dismissal of all the members of the constitutional court (impeachment) (Iaryczower, Spiller and Tommasi, 2002, p. 700; Parrish, 2002). When it comes to continental Europe, for example, the German Constitutional Court makes its decisions 'on behalf of the people' as per Article 25(4) of the Act on the Federal Constitutional Court (Bundesverfassungsgerichtsgesetz). Therefore, it is also possible to argue that the judgment is populist as it is for the society by rejecting hegemonic views and looking after the interests of the majority although the judiciary is a separate power from the legislature. For another instance, in the *Van Gend/Loos* decision of the CJEU in 1963, it was revealed that Community Law could actually create rights for individuals and making them the main actors of the legal order, unlike other supranational systems, could be interpreted as a populist approach (Weiler, 2014, p. 98).

Competition law, which is shaped in the axis of competition policies, is one of the areas where states can touch a chord by integrating populist ideologies into law. Therefore, it is almost certain that populist governments can manipulate the enforcement of competition law by influencing national and regional legal orders (Bernatt, 2022, p. 4). This is why independent administrative authorities have emerged. These authorities first emerged in Anglo-American countries especially

in strategically important sectors such as energy, capital markets, banking, and competition authorities in general to prevent problems that may arise due to populist attitudes that the executive body may take. In the early years of Anglo-American antitrust/competition law applications, the socio-political character was more prominent, and the focus of competition law analysis was on equality and justice. Therefore, populist policy was aimed at blaming large enterprises that were considered to threaten the small businesses to blossom. However, some dissenting authors have argued that, at the time of its enactment, the Sherman Act viewed economic efficiency as its primary objective rather than the idea of protecting small businesses (Bork, 1966, p. 91; Posner, 1976; Baxter, 1982, p. 661). Today, the dominant claim is that US antitrust law and policies are no longer populist in the context of the smooth transition from democracy to technocracy (Crane, 2008, p. 1188). On the other hand, in terms of EU competition law, all are of the same mind that supremacy of law is a *sine qua non* of EU's building blocks to ensure the uniform operation of legal norms. In other saying, the most fundamental element of the set of values referred to as EU values is the rule of law. However, the equation that 'EU=Law' has recently been changed because of the populist and heterodox discourses and applications. So, when considering the legal foundations of the EU, the decentralisation of law is a code red. There are plenty of arguments describing today's political atmosphere as 'populism explosion' and the period we live in as 'populism age' (Judis, 2016, p. 2; Krastev, 2007). That being the case, the judiciary is seen as an organ that can be stretched for political purposes. In particular, due to the adoption of heterodox policies and the rise of nationalist discourses, trust in justice is persistently decreasing and this becomes a three-pipe problem. The essence of the matter is that populism undermines the justice in the decisions, since it creates barriers to the uniform operation of laws (Bernatt, 2022). In short, the rise of populism in (quasi) liberal democracies is a live issue. Unpredictable political decisions, heterodox policies and a decrease in trust in states' judiciaries are actually laying the groundwork for the decentralisation wave even more. In this regard, competition law as a very niche branch of law comes into prominence since it is intertwined with politics through pursuing the balance between uniform operation of laws and political considerations. Put another way, it ensures that

state's competition policies are reflected in the market through law. Competition law is bittersweet in terms of making problems either more simple or complex.

CONCLUSION

Enforcement of laws continues to become decentralised each passing day: the decentralised ground has been prepared for a polarized order (i.e., segregated justice system) in consequence of several developments, such as the recognition of supranational institutions' jurisdictions, the emergence of alternative dispute resolution mechanisms, and finally and most importantly, the integration of blockchain technology into the judicial system. In this regard, this study argued the three-step decentralisation current of EU competition law by particularly focusing to the concept of digital justice -emerged through the integration of blockchain-based projects. Under the influence of decentralisation current and the integration of blockchain applications into day-to-day life, the modern state concept, based on centralisation and full sovereignty, does not coincide with the realities of the 21st century purporting to flatter states trying to stand in the gate. By doing this, the study extrapolates the inevitableness of decentralisation from the appearance of non-regimental developments. Although many states today have been formed as nation-states, many supranational institutions (such as the EU, WTO, NATO) are putting the authorities of states under pressure. Due to this reason, on the one hand, one can argue that nation-states are in the process of dissolving (Calabresi and Bickford, 2014, p. 124). On the other hand, one can also note that nationalism is increasing as a reaction to this intense pressure.⁴³

Decentralisation could be considered alike privatization, where the private sector has priority over the state. In other words, if a job can be performed by the private actor, the state should not interfere with and should limit the measures. The difficulties of maintaining the European structure on the one hand, and the growing fears of centralization, in the absence of appropriate democratic participation, on the other, have made the principle of subsidiarity a sought-after principle in European

⁴³ See, the current debate on fast forward to the Poxexit and Hungexit continues as previews of the coming storm of decentralisation in the level of EU after the Brexit.

Law (Delcamp, 1994, p. 8). Some see the principle of subsidiarity as a Trojan horse that European federalists have put in place to create an inevitably centralized Leviathan in Brussels (Endo, 1994, p. 2063). In accordance with the principle of subsidiarity, the domestic law of the relevant member state will have to be applied if the case only impinges on national interests (not the trade between the member states) (Harbord and Hoehn, 1994, p. 411). Ultimately, while the principle of subsidiarity might be a key concept for decentralisation debates due to its aim is to regulate the friction between the competence of the EU and Member States, the establishment of competition rules falls under the exclusive competence of the EU (Article 3 of TFEU). Thus, this concept is relevant for only to the extent that is considered as a general principle of EU law. Also, concepts in the Article 5 and 14 of TFEU might be more related to competition law in this sense. Although it could be argued that decentralisation of competition law enforcement reduces the EC's control over the uniform application of law, the fact that the NCAs is linked to the European Competition Network may normalise this problem. The way out could be an inhomogeneous integration model, namely "Europe a la Carte" (i.e. multi-speed Europe or two-speed Europe) that necessitates Member States act with the Union only in the areas they want to be involved (Pop, 2017).

BIBLIOGRAPHY

- ABRAMOWICZ, M. (2016). Cryptocurrency-Based Law. *Arizona Law Review*, 58, 359-420.
- AGHION, P., BERGEAUD, A. and VAN REENEN, J. (2019). *The Impact of Regulation on Innovation*. Retrieved from <https://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1744.pdf>.
- ALLEN, J. (2021). Bodies without organs: Law, Economics and Decentralised Governance. *Stanford Journal of Blockchain Law and Policy*, 4, 53-78.
- ANCHUSTEGUI, I. (2015). Competition Law through an Ordoliberal Lens. *Oslo Law Review*, 2, 139- 174 (2015)
- BAKER, J. (2019). *The Antitrust Paradigm: Restoring a Competitive Economy*. Harvard University Press.
- BASTIAT, F. (2015). *Sophismes Economiques*. Institut Coppet.
- BAUDENBACHER, C. and SCHNYDER, A. (1996). *Die Bedeutung Des Egkartellrechts Für Schweizer Schiedsgerichte*. Helbing & Lichtenhahn.
- BAXTER, W. (1982). Separation of Powers, Prosecutorial Discretion and the 'Common Law' Nature of Antitrust Law. *Texas Law Review*, 60, 661-703.
- BENKLER, Y. (2006). *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*. Yale University Press.
- BENSON, B. (2000). Arbitration. In KOUCKAERT, B. and DE GEEST, G. *Encyclopaedia of Law and Economics*. Edward Elgar.
- BERNATT, M. (2022). *Populism and Antitrust: The Illiberal Influence of Populist Government on the Competition Law System*. Cambridge University Press.
- BERRYHILL, J., BOURGERY, T. and HANSON, A. (2018). *Blockchains Unchained: Blockchain Technology and Its Use in the Public Sector*. Retrieved from https://www.oecd-ilibrary.org/governance/blockchains-unchained_3c32c429-en.
- BOKO, S. (2002). Decentralization: Definitions, Theories and Debate. In S. BOKO (ed), *Decentralization and Reform in Africa*. Springer.

- BORK, R. (1966). Legislative Intent and the Policy of the Sherman Act. *The Journal of Law and Economics*, 9, 7-91.
- BORN, G. (2010). *International Arbitration Cases & Materials*. Aspen Publishers.
- BRADFORD, A. (2020). *The Brussels Effect: How the European Union Rules the World*. Oxford University Press.
- BRIDGEMAN, J. (2008). The Arbitrability of Competition Law Disputes. *European Business Law Review*, 19, 147-174.
- BROWNSWORD, R. (2021). Three Approaches to the Governance of Decentralised Business Models: Contractual, Regulatory and Technological. In R. Barker and I. Chiu (eds), *The Law and Governance of Decentralised Business Models: Between market Hierarchies and Markets*. Routledge.
- BU, Q. (2022). The Arbitrability of Antitrust Disputes: A Chinese Perspective. *Journal of Antitrust Enforcement*, 10, 303-325.
- CALABRESI, S. and BICKFORD, L. (2014). Federalism and Subsidiarity Perspectives from U.S. Constitutional Law. *Nomos LV Federalism and Subsidiarity*, 55, 123-189.
- CARALINI, C. and TUCKER, C. (2018). *Antitrust and Costless Verification: An Optimistic and a Pessimistic View of the Implications of Blockchain Technology*. Retrieved from <https://ide.mit.edu/wp-content/uploads/2018/07/SSRN-id3199453.pdf>.
- CARBONNEAU, T. (2009). Liberal Rules of Arbitrability and the Autonomy of Labor Arbitration in the United States. In L. MISTELIS and S. BREKAOULAKIS (eds), *Arbitrability: International and Comparative Perspectives*. Kluwer Law International.
- CHAN, K. (2020). *China's Top Court Says No to Arbitrability of Private Antitrust Actions*. Retrieved from <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2020/01/23/chinas-top-court-says-no-to-arbitrability-of-private-antitrust-actions>.
- CHICAGO BOOTH. (2019). *European Champions*. Retrieved from <https://www.igmchicago.org/surveys/european-champions>.
- CLEIN, T. (2021). Autonomous algorithmic collusion: Q-learning under sequential pricing. *RAND Journal of Economics*, 52, 538-558.

- COHEN, J. (2017). Law for the Platform Economy. *U.C. Davis Law Review*, 51, 133-204.
- Commission Notice on the handling of complaints by the Commission under Articles 81 and 82 of the EC Treaty, OJ C 101, 65-77 (2004).
- Commission Notice on informal guidance relating to novel questions concerning Article 81 and 82 of the EC Treaty that arise in individual cases (guidance letters), OJ C 101, 78-80 (2004).
- Commission staff working document accompanying document to the White paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules - Impact assessment SEC(2008) 405, (2008).
- Commission staff working paper accompanying the White paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules, SEC(2008) 404, (2008)
- CONG, L. and HE, Z. (2018). *Blockchain Disruption and Smart Contracts*. Retrieved from https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24399/w24399.pdf.
- COOTER, R. (1996). Decentralized Law for a Complex Economy: The Structural Approach to Adjudicating the New Law Merchant. *University of Pennsylvania Law Review*, 144, 1643-1696.
- Council of the European Union. (2022). *EU restrictive measures in response to the crisis in Ukraine: EU adopts fourth package of sanctions against Russia*. Retrieved from <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/sanctions/restrictive-measures-ukraine-crisis>.
- Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, OJ L (2003).
- Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty (2003) OJ L 1.
- CRANE, D. (2008). Technocracy and Antitrust. *Texas Law Review*, 86, 1159-1221.
- DABBAH, M. (2010). *International and Comparative Competition Law*. Cambridge University Press.
- Damages Actions for breach of the EC antitrust rules, COM(2005) 672, (2005).

- DE FILIPPI, P. (2016). The Interplay between Decentralization and Privacy: The Case of Blockchain Technologies. *Journal of Peer Production*, 7, 1-18.
- DE FILIPPI, P. (2018). *Blockchain and the Law: The Rule of Code*. Harvard University Press.
- DE FILIPPI, P. (2019). *Blockchain Technology and Decentralized Governance: The Pitfalls of a Trustless Dream' Decentralized Thriving: Governance and Community on the Web 3.0*. Retrieved from <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-02445179>.
- DE GROOT, D. (2008). Arbitration and the Modernization of EC Competition Law. *European Business Law Review*, 19, 175-192.
- DELCAMP, A. (1994). *Definition and Limits of the Principle of Subsidiarity: Report Prepared for the Steering Committee on Local and Regional Authorities*. Retrieved from <https://rm.coe.int/1680748024>.
- DENNING, S. (2010). *The Leader's Guide to Radical Management*. Jossey-Bass.
- DEUTSCHER, E. and MAKRIS, S. (2017). Exploring the Ordoliberal Paradigm: The Competition-Democracy Nexus. *Competition Law Review* 11, 181–214.
- DI BROZOLO, R. (2008). Arbitration in EC Merger Control: Old Wine in a New Bottle. *European Business Law Review*, 19, 1-8.
- DI VITA, G. (2015). Centralization versus Decentralization of Legislative Production and the Effect on Litigation: A Case Study. *Review of Law and Economics*, 11, 267-291.
- Directive (EU) 2019/1 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2018 to empower the competition authorities of the Member States to be more effective enforcers and to ensure the proper functioning of the internal market, PE/42/2018/REV/1, OJ L 11, (2019).
- Directive 2014/104/EU of the European Parliament and of the Council of 26 November 2014 on certain rules governing actions for damages under national law for infringements of the competition law provisions of the Member States and of the European Union, OJ L 349, Recital 6, (2014).
- DRAHOZAL, C. and WITTROCK, Q. (2008). Is There a Flight from Arbitration?. *Forum American Bar Association*, 6, 1-46.

- EDWARD, D. (2001). The Modernisation of EC Antitrust Policy: Issues for Courts and Judges. In C. Ehlermann and I. Atanasu (eds), *European Competition Law Annual 2000: The Modernisation of EC Antitrust Policy*, Hart.
- ENDO, K. (1994). The Principle of Subsidiarity: From Johannes Althusius to Jacques Delors. *Hokkaido Law Review*, 44, 1965-2063.
- ERDEM, F. (2021). *The Suppression of Innovation: Testing the Open Nature of Article 102*. On İki Levha.
- EUROPEAN COMMISSION. (2004). *Proactive Competition Policy and the Role of the Consumer*. Retrieved from <https://www.europeansources.info/record/speech-proactive-competition-policy-and-the-role-of-the-consumer>.
- EUROPEAN COMMISSION. (2009). *Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings*, C45/02.
- EUROPEAN COMMISSION. (2018). *European Commission launches the EU Blockchain Observatory and Forum* Retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-521_en.htm.
- EUROPEAN COMMISSION. (2019). *Mergers: Commission prohibits Siemens' proposed acquisition of Alstom*. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/sv/IP_19_881.
- European Commission. (2021). *Speech by EVP Margrethe Vestager to the Danish Competition and Consumer Authority for the 2021 Competition Day – "What is competition for?"*. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2019-2024/vestager/announcements/speech-evp-margrethe-vestager-danish-competition-and-consumer-authority-2021-competition-day-what_en.
- European Union, *The Treaty on the European Union, Protocol No 27, on the Internal Market and Competition*, OJ C83 (2008).
- EVANS, B. RICHMOND, T. and SHIELDS, J. (2005). Structuring neoliberal governance: The nonprofit sector, emerging new modes of control and the marketisation of service delivery. *Policy and Society*, 24, 73-97.
- FOX, E. and SULLIVAN, L. (1987). Antitrust-Retrospective and Prospective: Where are we coming from? Where are we going?. *New York University Law Review*, 62, 936-988.

- FRIEDMAN, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press.
- FRIEDMAN, M. (1970). *A Friedman Doctrine – The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. Retrieved from <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>.
- GAILLARD, E. and SAVAGE, J. (1999). *Fouchard Gaillard Goldman on International Commercial Arbitration*. Kluwer Law International.
- GERADIN, D. (2016). *Public Policy and Breach of Competition Law in International Arbitration: A Competition Law Practitioner's Viewpoint*. Retrieved from <https://research.tilburguniversity.edu/en/publications/public-policy-and-breach-of-competition-law-in-international-arbi-2>.
- GERADIN, D. and VILLANO, E. (2017). Arbitrability of EU Competition Law based Claims: Where do we stand after the CD Hydrogen Peroxide Case?. *World Competition*, 40, 67-91.
- GERBER, D. (1998). *Law And Competition in Twentieth Century Europe: Protecting Prometheus*. Clarendon Press.
- GOODWIN, T. (2015). *The Battle is for the Customer Interface*. Retrieved from <https://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface>.
- Green Paper - Damages actions for breach of the EC antitrust rules, COM(2005) 672, (2005).
- GUEGAN, D. (2017). Public Blockchain versus Private Blockchain. Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/mse/cesdoc/17020.html>.
- HAHN, D. (1983). *L'arbitrage Commercial International En Suisse Face Aux Règles De Concurrence De La Cee*. Georg & Cie.
- HARBORD, D. and HOEHN, T. (1994). Barriers to Entry and Exit in European Competition Policy. *International Review of Law and Economics*, 14, 411-435.
- HUBERMAN, G., LESHNO, J. and MOALLEMI, C. (2017). An Economic Analysis of the Bitcoin Payment System. *Columbia Business School Research Paper*, 2, 1-17.
- HUTCHINSON, C. and EGOROVA, M. (2020). Potential Legal Challenges for Blockchain Technology in Competition Law. *Baltic Journal of Law and Politics*, 13, 81-107.

- IARYCZOWER, M., SPILLER, P. and TOMMASI, M. (2002). Judicial Independence in Unstable Environments, Argentina 1935-1998. *American Journal of Political Science*, 46, 699-716.
- ILLIE, L. and SEOW, A. (2017). International Arbitration and EU Competition LAW Complement Rather than Controdict One Another. *Journal of International Arbitration*, 34, 1007-1038.
- INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK. (2019). *Development of Private Enforcement of Competition Law in ICN Jurisdictions*. Retrieved from https://ec.europa.eu/competition/cartels/icn/private_enforcement_chapter_en.pdf.
- JEAN-VICTOR, L. and THIERRY, R. (2005). *Vordre juridique de l'Union européenne*. Retrieved from <https://cadmus.eui.eu/handle/1814/3383>.
- JENSEN, M. and MECKLING, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- JONES, A. and SUFRIN, B. (2016). *EC Competition Law: Text, Cases, And Materials*. Oxford University Press.
- JUDIS, J. (2016). *The Populist Explosion: How the Great Recession Transformed American and European Politics*. Columbia Global Reports.
- KATSH, E. and RABINOVICH-EINY, O. (2017). *Digital Justice: Technology and the Internet of Disputes*. Oxford University Press.
- KAYALI, L. (2019). *France's Le Marie: Blocking Alstom-Siemens merger would be a 'political mistake'*. Retrieved from <https://www.politico.eu/article/france-bruno-le-maire-blocking-alstom-siemens-merger-would-be-a-political-mistake>.
- KOMNINOS, A. (2008). *EC Private Antitrust Enforcement: Decentralised Application of EC Competition Law by National Courts*. Hart.
- KOMNINOS, A. (2009). *Arbitration and EU Competition Law*. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1520105.
- KOVACIC, W. (1990). The Antitrust Paradox Revisited: Robert Bork and the Transformation of Modern Antitrust Policy. *Wayne Law Review*, 36, 1413-1460.

- KRASTEV, I. *The Populist Moment*. Retrieved from <https://www.eurozine.com/the-populist-moment>.
- LAWRENCE, F. (2013). *Horsemeat scandal: the essential guide*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/uk/2013/feb/15/horsemeat-scandal-the-essential-guide>.
- LEHDONVIRTA, V., KASSI, O., BARNARD, H., and GRAHAM, M. (2019). The Global Platform Economy: A New Offshoring Institution Enabling Emerging-economy Microproviders. *Journal of Management*, 45, 567-599.
- LIANOS, I. (2019). Blockchain Competition. In HACKER P., LIANOS, I., DIMITROPOULOS, G. and EICH, S. (2019). *Regulating Blockchain: Political and Legal Challenges*. Oxford University Press.
- LOEVINGER, L. (1969). Antitrust Issues as Subjects of Arbitration. *New York University Law Review*, 44, 1085-1096.
- MALINAUSKAITE, J. (2019). *Harmonisation of EU Competition Law Enforcement*. Springer.
- MARQUIS, M. and CISOTTA, R. (2015). *Litigation And Arbitration in Eu Competition Law*. Edward Elgar.
- MATTLI, W. (2001). Private Justice in a Global Economy: From Litigation to Arbitration. *International Organization*, 55, 919-947.
- MCLUHAN, M. (1992). *The Global Village: Transformations in World Life and Media in the 21st Century*. Oxford University Press.
- MEAGHER, M. (2020). *Competition is Killing Us: How Big Business is Harming Our Society and Planet – And What to Do About It*. Penguin Business.
- MELISSING, M. (2003). Arbitrating Antitrust and Merger Control Issues. *Swiss Commercial Law Series*, 14.
- MORAIS, L. (2014). Integrating Public and Private Enforcement of Competition Law – Implications for Courts and Agencies. In P. LOWE and M. MARQUIS (eds), *European Competition Law Annual 2011: Integrating Public and Private Enforcement Of Competition Law: Implications For Courts And Agencies*. Hart.
- MOTTA, M. and PEITZ, M. (2019). *Open letter by Massimo Motta and more than 40 European industrial economists on “European champions” and merger enforcement*. Retrieved from <https://bse>.

- eu/microudates/open-letter-massimo-motta-european-industrial-economists.
- OECD. (2016). *Executive Summary of the Roundtable on the Relationship Between Public and Private Antitrust Enforcement*. DAF/COMP/WP3/M(2015)1/ANN3/FINAL.
- OECD. (2019a). *Blockchain and Competition Policy*. Retrieved from [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/M\(2018\)1/ANN5/FINAL/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/M(2018)1/ANN5/FINAL/en/pdf).
- OECD. (2019b). *Making Decentralisation Work: A Handbook of Policymakers*. Retrieved from https://www.oecd.org/cfe/Policy%20highlights_decentralisation-Final.pdf.
- OECD. (2021). *Ex Ante Regulation and Competition in Digital Markets: The OECD Background Note*. Retrieved from [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2021\)15/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2021)15/en/pdf).
- OJO, M. (2015). *Decentralisation and the Evolution of Common Law*. Retrieved from <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/70899>.
- PAMBOUKIS, C. (2009). On Arbitrability: The Arbitrator Problem Solver. In L. MISTELIS and S. BREKOULAKIS, *Arbitrability: International and Comparative Perspectives*. Kluwer Law International.
- PANAGO, E. and VAVALIS, M. (2020). Towards an Open and Decentralized Case Law Curation Ecosystem. *Plos One*, 15, 1-30.
- PARKER, B and HART, J. (1976). *The Wizard of Oz*. Coronet Books.
- PARRISH, M. (2002). *The Hughes Court: Justices, Rulings, and Legacy*. Santa Barbara.
- PAULSSON, J. (2013). *The Idea of Arbitration*. Oxford University Press.
- POP, V. (2017). *Once Scorned, 'Multispeed Europe' is Back*. Retrieved from <https://www.wsj.com/articles/once-scorned-multispeed-europe-is-back-1488388260>.
- PORTUESE, A. (2021). *The Digital Markets Act: European Precautionary Antitrust*. Retrieved from <https://itif.org/publications/2021/05/24/digital-markets-act-european-precautionary-antitrust>.
- POSNER, J. and MISCHKE, J. (2019). *Germany promotes champions as EU moves to kill Railbus*. Retrieved from <https://www.politico>.

eu/article/peter-altmaier-railbus-germany-promotes-champions-as-eu-moves-to-kill-railbus.

POSNER, R. (1974). Theories of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5, 335-358.

POSNER, R. (1976). *Antitrust Law: An Economic Perspective*. The University of Chicago Press.

REDFERN, A., HUNTER, M. and BLACKABY, N. (2005). *Law And Practise of International Commercial Arbitration*. Sweet and Maxwell.

Regulation 622/2008; Commission Notice on the conduct of settlement procedures in view of the adoption of Decisions pursuant to Article 7 and Article 23 of Council Regulation (EC) 1/2003 in cartel cases, OJ C 256, (2015).

REY, P. and TIROLE, J. (2019). *Keep Politics Out of Europe's Competition Decisions*. Retrieved from <https://www.project-syndicate.org/commentary/alstom-siemens-rejected-merger-european-competition-policy-by-patrick-rey-and-jean-tirole-2019-03>.

SALAMI, I. (2021). Challenges and Approaches to Regulating Decentralized Finance. *AJIL Unbound*, 115, 425-429.

SANJUAN, E. (2021). *The Digital Market Act and Market Failures in Digital Platforms – A Brief Reflection on Its Relevance*. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3875158.

SCHNEIDER, N. (2019). Decentralization: An Incomplete Ambition. *Journal of Cultural Economy*, 12, 265-285.

SCHÖNING, F. and TAGARA, M. (2018). *Blockchain: Mind the Gap! Lessons learnt from the net neutrality debate and competition law related aspects*. Retrieved from <https://www.hoganlovells.com/en/publications/blockchain-mind-the-gap-lessons-learnt-from-the-net-neutrality-debate-and-competition-law-related-aspects>.

SCHRAGGER, R. (2010). Decentralization and Development. *Virginia Law Review*, 96, 1837-1909.

SCHREPEL, T. (2019). Is Blockchain the Death of Antitrust Law? The Blockchain Antitrust Paradox. *Georgetown Law Technology Review*, 3, 281-338.

SCHREPEL, T. (2021). *Blockchain + Antitrust: Decentralised Formula*. Edward Elgar.

- SEGAN, J. (2018). Arbitration Clauses and Competition Law. *Journal of European Competition Law and Practice*, 9, 423-30.
- SHAVELL, S. (1995). Alternative Dispute Resolution: An Economic Analysis. *The Journal of Legal Studies* 24, 1-22.
- SPIEGEL, N. (2002). *Kartellprivatrecht In Der Internationalen Handelschiedsgerichtsbarkeit*. Nomos.
- STUCKE, M. and EZRACHI, A. (2020). *Competition Overdose: How Free Market Mythology Transformed Us from Citizen Kings to Market Servants*. Harper Business.
- SULZENKO, A. (1999). Challenges of Rapid Technological Change: Catching Up with the Jetsons., 25 *Canada-United States Law Journal*, 25, 21-42.
- SWEET, A. and GRISEL, F. (2017). *The Evolution of International Arbitration Judicialization, Governance, Legitimacy*. Oxford University Press.
- TALBOT, C. (2016). Ordoliberalism and Balancing Competition Goals in the Development of the European Union. *Antitrust Bulletin*, 61, 264–289.
- THE ECONOMIST. (2015). *The promise of the blockchain: The Trust Machine*. Retrieved from <https://www.economist.com/leaders/2015/10/31/the-trust-machine>.
- UNGER, R. (2015). *The Critical Legal Studies Movement*. Verso.
- VERGNE, J. (2020). Decentralized vs. Distributed Organization: Blockchain, Machine Learning and the Future of the Digital Platform. *Organization Theory*, 1, 1-12.
- Vincenzo Manfredi v Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA, C-295-298/04, ECLI:EU:C:2006:461 (2006).
- WEILER, J. (2014). Van Gend en Loos: The Individual as Subject and Object and the Dilemma of European Legitimacy. *International Journal of Constitutional Law*, 12, 94-103.
- WERBACH, K. (2018). *The Blockchain and the New Architecture of Trust*. MIT Press.
- WERNER, J. (1995). Application of Competition Law by Arbitrators – The Step Too Far. *Journal of International Arbitration*, 12, 21-26.
- WHELAN, P. (2013). *The Challenge of Decentralized Competition Enforcement*. Retrieved from <https://oxcat.ouplaw.com/>

newsitem/17/ocl-the-challenge-of-decentralized-competition-enforcement.

White Paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules, COM(2008) 165, (2008).

WOODS, D., SINCLAIR, A. and ASHTON, D. (2004). Private Enforcement of Community Competition Law: Modernisation and the Road Ahead. *Competition Policy Newsletter*, 2, 31-37.

WORLD ECONOMIC FORUM. (2015). *Deep Shift: Technology Tipping Points and Societal Impact*. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/deep-shift-technology-tipping-points-and-societal-impact>.

WORLD ECONOMIC FORUM. (2021). *Decentralised Finance (DeFi) Policy-Maker Toolkit*. Retrieved from https://www3.weforum.org/docs/WEF_DeFi_Policy_Maker_Toolkit_2021.pdf.

WU, T. (2018). *The Curse of Bigness: Antitrust in The New Gilded Age*. Columbia Global Reports.

ZHOU, S. (2019). *Arbitrability of Competition Claims – A Case Study of the EU, US and China*. Retrieved from https://www.leidenlawblog.nl/articles/arbitrability-of-competition-claims-in-china-a-case-study-of-the-eu-us-and-china_

Case Law

Brook Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209, 22-24 (1993).

Brown Shoe Co., Inc. v. United States, 370 U.S. 294 (1962).

Courage Ltd v Bernard Crehan and Bernard Crehan v Courage Ltd and Others, Case C-453/99. ECLI:EU:C:2001:465 (2001).

Deutsche Börse / London Stock Exchange Group, Case M.7995, C(2017) 2006 final, (2017).

Daubert v. Merrell Dow Pharmaceuticals, Inc., 509 U.S. 579 (1993).

Eco Swiss China Ltd v Benetton International NV, C-126/97 (1999).

Estate of Edgar A. Berg v. Commissioner, 61 T.C.M. 2949 (1991).

Heidelbergcenebt/Schwenk/Cemex Hungary/Cemex Croatia, Case M.7878, C(2017) 1650 final, (2017).

Hoffman-La Roche & Co. AG v Commission of the European Communities, Case 85/76, ECR 1979-00461, (1979).

Hutchison 3G UK / Telephonica, Case M.7612, C(2016) 2796 final, (2016).

Intel Corp. Inc. v. European Commission, Case C-413/14 P, ECLI:EU:C:2017:632 (2017).

Kanal 5 Ltd and TV 4 AB v Föreningen Svenska Tonsättares Internationella Musikbyrå (STIM) upa., Case C-52/07, ECLI:EU:C:2008:703, (2008).

Konkurrensverket v TeliaSonera Sverige AB, Case C-52/09, ECLI:EU:C:2011:83 (2011).

Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc., 551 U.S. 877, 128 (2007).

Marketing Displays International Inc. v Van Raalte Reclame B.V., Case 04/694 and 04/695 (2005).

Pepper v Hart, 3 WLR 1032 (1992).

SA Thales Air Defense v. GIE Euromissile, C-295/04 (2002).

Shell China Co. Ltd v Shanxi Changlin Co. Ltd, Jing Min Xia Zhong No. 44 (2019).

Siemens/Alstom, Case M.8677, C(2019) 921 final (2019).

Societe SNF SAS v. Societe Cytech IndustriesBV, Case 04/19673 (2006).

United American Corp. v. Bitmain Inc., 1:18-cv-25106, District Court, S.D. Florida (2021).

United States v. Columbia Steel Co., 334 U.S. 495, 536 (1948).

Verizon v. Trinko, 540 U.S. 398, 407-408 (2004).

YAYIN İLKELERİ VE MAKALE YAZIM KURALLARI

1. YAYIN İLKELERİ

1. Yayın hayatına 2000 yılında başlayan Rekabet Dergisi, Rekabet Kurumu tarafından altı ayda bir yayımlanan hakemli bir dergidir. Rekabet Dergisi'nde, rekabet hukuku, politikası ve sanayi iktisadı alanlarındaki Türkçe veya İngilizce özgün makalelere, vaka yorumları ve benzeri görüşler ile haberlere yer verilmektedir.

2. Rekabet Dergisi'nde yayımlanmak üzere rekabetdergisi@rekabet.gov.tr adresine gönderilen yazılar daha önce başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Dergimize gönderilen makaleler, **İntihal.net programı** aracılığı ile taranıp, intihal raporları editörlerimiz tarafından incelenmektedir. İncelemede, intihal oranı, intihal raporunun içeriği ile birlikte değerlendirilmektedir. Başka eserlerin yanı sıra yazarın önceki çalışmalarından intihal yapması da kabul edilmemektedir. Değerlendirmede intihal yönünden olumsuz bulunan makaleler yazara iade edilir.

3. Yazarlar, yazılarıyla birlikte, iletişim adresi, telefon ve elektronik posta bilgilerini sunmalıdır. Gönderilen yazılar, editörler tarafından içerik ve "Makale Yazım Kuralları" başlığı altında belirtilen kurallara uygunluk bakımından değerlendirilir. Ardından, yazarın ismi gizlenerek konu hakkında uzman iki hakeme gönderilir. Hakemlerden gelecek raporlar doğrultusunda yazının basılmasına, reddedilmesine veya yazardan düzeltme istenmesine karar verilecek ve bu durum yazara en kısa sürede bildirilecektir. Gerekli durumlarda üçüncü bir hakemin görüşüne başvurulabilir.

4. Rekabet Dergisi'nde yayımlanacak her bir yazı karşılığında yazarına telif ücreti olarak **net 5.000TL** ödenir. Ayrıca 10 adet dergi yazara ücretsiz olarak gönderilir.

2. MAKALE YAZIM KURALLARI

1. İlk sayfada şu bilgiler yer almalıdır:

a) Yazının Türkçe ve İngilizce başlığı (Siyah ve tümü büyük harf karakterinde),

b) Yazarın adı, çalıştığı kuruluş ve yazarın **ORCID numarası**¹ (Yazı başlığının hemen altında, sayfanın sağına yanaştırılmış olarak yazar adı belirtmeli ve soyadın sonuna bir yıldız konulmalıdır. Yıldızlı dipnotta ise yazarın çalıştığı kuruluş unvanı ile koyu yazı karakteriyle ORCID numarası belirtilmelidir),

c) 200 kelimeyi aşmamak üzere Türkçe ve İngilizce özet,

d) Türkçe ve İngilizce olarak en az beş anahtar kelime.

2. Yazılar, kaynakça bölümü dahil olmak üzere çift aralıklı olarak 12 punto Times New Roman karakteri ile yazılmalıdır. Dipnot ve tablolarda ise 10 punto harf büyüklüğü kullanılmalıdır. Dipnotlar numarasıyla sayfa altında gösterilmelidir. Tablo ve şekillere numara verilmeli; başlıkları üstünde, kaynakları ise altında yer almalıdır.

3. Kısaltılacak isim ilk defa kullanıldığında, kısaltılmadan ve parantez içinde kısaltması belirtilerek kullanılmalıdır.

4. Metin içerisinde kullanılan yabancı kelimeler italik olarak belirtilmelidir.

5. Metin içerisindeki başlıklar, "Giriş" ve "Sonuç" hariç olmak üzere harf ya da Roma rakamı kullanılmaksızın aşağıdaki şekilde düzenlenmelidir:

¹ ORCID, Open Researcher and Contributor ID'nin kısaltmasıdır. ORCID numarasını almak için <http://orcid.org> adresinden ücretsiz kayıt oluşturabilirsiniz.

1. KALIN VE TÜMÜ BÜYÜK HARF

1.1. Kalın ve Sadece İlk Harfler Büyük

1.1.1. Kalın ve Sadece İlk Harfler Büyük

6. Açıklama notları sayfa altında dipnot Şeklinde ifade edilmelidir. Metin içinde gönderme yapılan bütün kaynaklar ise kaynakça başlığı altında gösterilmelidir. Kaynakça alfabetik sıraya göre hazırlanmalıdır. Bir yazarın birden çok eserine baŐvurulmuŐsa bu durumda yakın tarihli eser sonra gösterilmelidir. Bir yazarın aynı tarihli birden çok eseri varsa, yayın tarihleri sonuna “a”, “b”, “c” gibi harfler eklenmelidir.

Kaynakçadaki ve metin içindeki kısaltmalar aşağıdaki tabloya göre yapılmalıdır.

Açıklama	Türkçe	İngilizce
Sayfa (Page)	s.	p.
Sayfalar (Pages)	ss.	pp.
Editörlü Kitap (Edited Books)	içinde	in
Editör	Ed.	Ed.
Editörler	Ed.	Eds.
Çeviren	ev.	Trans.
Bölüm	bl.	chap.
Diğer Yazarlar	vd.	et al.

Yazarlar metin içinde yapacakları atıflar ve kaynak gösterimi için **American Psychological Association (APA) tarafından yayımlanan Kılavuzun 6. sürümünde** yer alan kurallara uymalıdır². Gönderme yapılırken ve kaynakça düzenlenirken uyulması gereken biçim kurallarına aşağıda yer verilmiŐtir:

² Daha detaylı bilgi için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Metin İçinde Kaynak Gösterimi

a. Tek Yazarlı Eser:

Metin içinde kaynak gösterilirken yazarın soyadı, eserin yayın tarihi ve doğrudan aktarmalarda da sayfa numarası verilmelidir.

Genel bir alıntı söz konusu ise (Metin 2005) ya da Metin'e (2005) göre; doğrudan alıntılarda ise (Metin 2005, s. 44), Metin'e (2005, s. 101) göre

b. İki Yazarlı Eser:

İki yazarlı bir çalışmayı metin içinde kaynak gösterirken her iki yazarın soyadlarına yer verilmelidir:

(Kılıç ve Akgün, 2010, s. 33) ya da Kılıç ve Akgün'e (2010) göre

c. Üç ve Daha Fazla Yazarlı Eser:

Metin içinde ilk kez atıf yapıldığında tüm yazarların soyadları verilir; sonraki yerlerde sadece ilk yazarın soyadı verildikten sonra "vd." eklenir. Yazım dili İngilizce ise "vd." yerine "et. al." yazılır:

Kaynak ilk geçtiğinde (Özgümüş, Adaklı& Çelenk, 2004) sonraki geçişinde (Özgümüş vd., 2004) olarak yer alır.

d. Aynı Konu ile İlgili Birden Fazla Atıf Yapılması Durumunda:

Atıflar tarih sırasına ve aynı tarihteki atıflar isme göre alfabetik olarak sıralanmalıdır: (Karataş ve Küçükçene, 1990; Deluga, 1995; Brockner, Siegel, Daly, Tyler & Martin, 1997; Francisco, 2000; İşbaşı, 2000)

e. İkincil Bir Kaynaktan Alıntı:

Çalışmalarda birincil kaynaklara ulaşmak esastır; fakat bazı güçlükler nedeniyle bu kaynağa ulaşılamamışsa göndermede metin içinde alıntılanan ya da aktarılan kaynak belirtilir.

- Bacanlı'nın (1992) (akt. Özden, 1996) çalışmasında...
- Seidenberg's study (1996) (as cited in Peter, 1993)

f. Yazarı Belli Olmayan Yayınlar: Raporlar vb.: Metin içindeki ilk göndermede:

Sayfa numarası belli ise (OECD, 2017, s. 84); belli değilse OECD (2017).

g. İnternette Alınan Kaynaklar:

Metin içi göndermelerde makale başlığı, bölüm başlığı ya da bir web sayfasının adı çift tırnak içinde dergi, kitap, broşür ya da rapor başlığı ise italik olarak yazılır.

“Hacettepe Üniversitesi Bilgi”, 2010

Kaynakça

a. Tek Yazarlı Kitap:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. Baskı Yeri: Yayınevi.

Şişman, M. (2007). *Örgütler ve kültürler*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

b. İki ya da Daha Fazla Yazarlı Kitap:

İlk Yazarın Soyadı, İlk Yazarın Adının Baş Harfleri. ve İkinci Yazarın Soyadı, İkinci Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. Yer: Yayınevi.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2016). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

c. Gözden Geçirilmiş ya da Genişletilmiş Baskılar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde (Gözden geçirilmiş/genişletilmiş x. baskı). Baskı Yeri: Yayınevi.

Korkmaz, A (2013). *Dil bilgisi terimleri sözlüğü* (Gözden geçirilmiş genişletilmiş 5. baskı). Ankara: Bilgi Yayınevi.

d. Yazarı Belirsiz Kitaplar:

Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. (Yıl). Yer: Yayınevi.

The 1995 NEA almanac of higher education. (1995). Washington DC: National Education Association.

e. İki ya da Daha Fazla Ciltten Oluşan Kitaplar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde (x. cilt). Baskı Yeri: Yayınevi.

Moran, B. (1995). *Türk romanına eleştirel bir bakış* (3. cilt). İstanbul: İletişim.

f. Çeviri Kitaplar:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde. (Çevirmenin Adının İlk Harfleri. Çevirmenin Soyadı, Çev.) Baskı Yeri: Yayınevi.

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyümeye giriş*. (Ş. Ateş, İ. Tuncer, Çev.) İstanbul: Literatür Yayınları.

g. Makaleler:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl, varsa ay). Makalenin adı yalnızca ilk kelimenin ilk harfi büyük, geri kalanlar özel isim değilse küçük şekilde. Derginin Adı İtalik ve Her Kelimenin İlk Harfi

Büyük Şekilde, Cilt İtalik Şekilde (Sayı), Sayfa Numara Aralığı. doi: xxxxxx (Varsa)

Anderson, A. K. (2005). Affective influences on the attentional dynamics supporting awareness. *Journal of Experimental Psychology: General*, 154, 258–281. doi:10.1037/0096-3445.134.2.258

h. Yayımlanmamış Yüksek Lisans/Doktora Tezleri:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Tezin adı italik olarak, yalnızca ilk kelimenin ilk harfi büyük, geri kalanlar özel isim değilse küçük şekilde (Yayımlanmamış Yüksek Lisans/Doktora Tezi). Kurumun Adı, Kurumun Yeri.

Sarı, E. (2008). *Kültür kimlik ve politika: Mardin’de kültürlerarasılık*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

i. Editörlü Kitapta/Derlemede Bölüm:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yıl). Yazının başlığı. İçinde Editörün adının/adlarının baş harfi. Editörün soyadı (Ed.), Kitabın adı italik ve ilk harften sonra (özel adlar dışında) bütünüyle küçük şekilde (ss. sayfa numara aralığı). Baskı Yeri: Yayınevi.

Oktar, S., & Eroğlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Eroğlu, H. İ. Aydın (Ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

j. Yazarı Belli Olmayan Yayınlar, Raporlar vb.:

OECD (2005). *Competition Law and Policy in Turkey*, OECD, Paris.

k. Kongre veya Sempozyum Bildirisi:

Leclerc, C. M., & Hess, T. M. (2005, August). *Age differences in processing of affectively primed information*. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, Washington, DC.

l. İnternet Kaynakları:

Yazarın Soyadı, Yazarın Adının Baş Harfleri. (Yazının yayım tarihi). Yazının adı italik olarak, yalnızca ilk kelimenin ilk harfi büyük, geri kalanlar özel isim değilse küçük şekilde. Erişim tarihi: Gün Ay Yıl, yazının linki.

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program> World Economic Forum (2012). *Quality of science and math education*. Retrieved August, 13 2018 from http://www3.weforum.org/docs/FDR/2012/15_Pillar_2_Business_environment_FDR12.pdf

PUBLICATION POLICY AND NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. PUBLICATION POLICY

1. Competition Journal, which started its life in 2000, is a refereed-journal published quarterly by the Turkish Competition Authority. Competition Journal, publishes original articles, case comments and news in Turkish and English in the field of competition law, policy and industrial economics.

2. Articles submitted to the rekabetdergisi@rekabet.gov.tr address for publication in the Competition Journal must be neither previously published in nor submitted for publication to other journals. The articles sent to our journal are scanned through **İntihal.net program** and plagiarism reports are reviewed by our editors. In the review, plagiarism rate is valuated together with the content of plagiarism report. Among other works, plagiarism of the author's previous works is not accepted. Articles found negative for plagiarism are returned to the author.

3. Authors should provide their contact addresses, telephone and electronic mail information alongside their articles. Articles sent are first checked by editors with respect to the content and for their compliance with the rules stated under the heading "Notes for Contributors". Afterwards, they are sent anonymously to two referees who are expert on the subject. According to the reports of the referees, a decision will be made on whether to publish or reject the article or request corrections from the author, and this decision will be notified to the author as soon as possible. If deemed necessary, the opinion of a third referee may be requested.

4. Competition Authority shall pay net TL 5.000 as the copyright fee to the author of each article published in the Competition Journal. Also, 10 copies of the journal shall be sent to the author, free of charge.

2. NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. The first page of the article must include the following information:

a) Title of the article in Turkish and English (in bold and capital letters),

b) Name of the author, the organization s/he works in and the author's ORCID number¹ (Author's name must be indicated directly below the title of the article, aligned right, and an asterisk must be inserted after the surname. The relevant footnote must indicate the author's title at his/her organization and his/her ORCID number in bold),

c) An abstract of maximum 200 words in Turkish and English,

d) At least five keywords in Turkish and English,

2. Articles, including the bibliography section, must be written with a 12 point Times New Roman font, double-spaced. Footnotes and tables must use 10-point fonts. Footnotes must be included in numerical order at the bottom of each page. Tables and figures must be numbered; their titles must be indicated over the figure/table and the sources below.

3. For its first instance, an abbreviated name must be used in its full form, with the abbreviation included in parenthesis.

4. Foreign terms used in the text must be in italics.

5. With the exception of "Introduction" and "Conclusion," headings within the text must be arranged as follows, without letters or Roman numerals:

¹ ORCID is the acronym for Open Researcher and Contributor ID. You can get your ORCID number by creating a free record at <http://orcid.org>.

1. BOLD AND ALL CAPS

1.1. Bold and Only First Letters in Caps

1.1.1. Bold and Only First Letters in Caps

6. Explanatory notes must be given in footnotes below each page. All sources referenced in the text must be indicated under Bibliography. Bibliography must be in alphabetical order. If more than one title by an author is referenced, titles that are more recent must be listed later. In case an author has more than one title with the same date, letters such as “a”, “b”, “c” must be appended to the date of publication.

Abbreviations in the bibliography and the text itself must follow the rules in the following table:

Explanation	Turkish	English
Page	s.	p.
Pages	ss.	pp.
Edited Books	içinde	in
Editor	Ed.	Ed.
Editors	Ed.	Eds.
Translator	Çev.	Trans.
Chapter	böl.	chap.
Other Authors	vd.	et al.

For references and citations, authors must follow the rules listed in the **sixth edition of the Guidelines published by the American Psychological Association (APA)**.² Formatting rules to follow in references and in the bibliography are listed below:

²For more information visit the following links:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1.r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Citations Within the Text

a. Work with a Single Author:

Within the text, the last name of the author, publication date of the work and page number for direct quotations must be given.

For general quotations (Metin 2005) or according to the Metin (2005), for direct quotations (Metin 2005, p. 44), According to the Metin (2005, p. 101)

b. Work with Two Authors:

When citing from a work with two authors within the text, last names of both authors must be given: (Kılıç and Akgün, 2010, p. 33) or According to Kılıç and Akgün (2010)

c. Work with Three or More Authors:

Last names of all of the authors are given in the first citation within the text; afterwards only the first authors name is given followed by “vd.” If the language is English, “et. al.” is used instead of “vd.”

The first reference to the source must be in the form (Özgümüş, Adaklı & Çelenk, 2004), later references in the form (Özgümüş et. al., 2004)

d. When There Are More Than One References on the Same Subject:

The references must be listed by date and those with the same date must be listed alphabetically: (Karataş ve Küçükçene, 1990; Deluga, 1995; Brockner, Siegel, Daly, Tyler & Martin, 1997; Francisco, 2000; İşbaşı, 2000)

e. Quotation from a Secondary Source:

It is ideal to reference the primary source, but if this source cannot be accessed due to various challenges, the reference must cite the source quoted or paraphrased in the text.

- Bacanlı'nın (1992) (akt. Özden, 1996) çalışmasında...
- Seidenberg's study (1996) (as cited in Peter, 1993)

f. Publications the Authors of Which Are Not Known: Such as reports, etc.

For the first reference in the text:

If the page number is known, (OECD, 2017, s. 84); if the page number is unknown OECD (2017)

g. Sources from the Internet:

For in-text references, article title, chapter title or the name of the webpage must be given in double-quotes; if the source is a journal, book, brochure or report, the title must be italicized.

"Hacettepe University Information", 2010

Bibliography

a. Books with a Single Author:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter. Place of publication: Publishing House.

Şişman, M. (2007). *Örgütler ve kültürler*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

b. Books with Two or More Authors:

First Author's Last Name, First Author's Initials. and Second Author's Last Name, Second Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter. Place of publication: Publishing House.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2016). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

c. Revised or Extended Editions:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter (Revised/extended Xth edition). Place of publication: Publishing House.

Korkmaz, A (2013). *Dil bilgisi terimleri sözlüğü* (Gözden geçirilmiş genişletilmiş 5. baskı). Ankara: Bilgi Yayınevi.

d. Books with Anonymous Writers

The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter.(Year). Place of publication: Publishing House.

The 1995 NEA almanac of higher education. (1995). Washington DC: National Education Association.

e. Books with Two or More Volumes:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter (Vol. X). Place of publication: Publishing House.

Moran, B. (1995). *Türk romanına eleştirel bir bakış* (Vol. 3). İstanbul: İletişim.

f. Translated Books:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). The title of the book italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter (Translator's Initials. Translator's Last Name, Trans.). Place of publication: Publishing House.

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyüme giriş.* (Ş. Ateş, İ. Tuncer, Çev.). İstanbul: Literatür Yayınları.

g. Articles:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year, if available month).

Title of the article with only the first letter of the first word in capital and the rest in lower- case. Name of the Journal in Italics and with the First Letter of Each Word in Capital Letters, Volume in Italics (Number), Page Number Range. doi: xxxxxx (if available)

Anderson, A. K. (2005). Affective influences on the attentional dynamics supporting awareness. *Journal of Experimental Psychology: General*, 154, 258–281. doi:10.1037/0096- 3445.134.2.258

h. Unpublished Graduate/Doctorate Theses:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). Title of the thesis in italics and with only the first letter of the first word in capital and the rest in lower- case, except proper nouns (Unpublished Graduate/Doctorate Thesis). Name of the Organization, Place of the Organization.

Sarı, E. (2008). *Kültür kimlik ve politika: Mardin'de kültürlerarasılık*. (Unpublished Doctorate Thesis). Ankara University Institute of Social Sciences, Ankara.

i. Chapter in an Edited Book/Compilation:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year). Title of the article. In Editor's Initials. Editor's Last Name (Ed.), Title of the book italicized and in all lower-case following the first letter (except proper nouns) (pp. page number range). Place of publication: Publishing House.

Oktar, S., & Eroğlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Eroğlu, H. İ. Aydın (Ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

j. Anonymous Publications, Reports, etc.:

OECD (2005). Competition Law and Policy in Turkey, OECD, Paris.

k. Congress and Symposium Papers:

Leclerc, C. M., & Hess, T. M. (2005, August). *Age differences in processing of affectively primed information*. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, Washington, DC.

l. Online Resources:

Author's Last Name, Author's Initials. (Year of publication). The title of the text, italicized and (except proper nouns) in all lower-case following the first letter of the first word. Retrieved Month Day, Year from link to the text.

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program> World Economic Forum (2012). *Quality of science and math education*. Retrieved August, 13 2018 from http://www3.weforum.org/docs/FDR/2012/15_Pillar_2_Business_environment_FDR12.pdf

REKABET DERGİSİ

COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume: 23 Sayı/Number: 1 Haziran/June 2022

Anticompetitive Labour Market Concentration in Eu Law

AB Hukukunda Rekabet Karşıtı İşgücü Pazarı Yoğunlaşması

Nezir Furkan KIRAN

Erken İslam Tarihinde Rekabet Hukuku Uygulamalarının İzleri Üzerine Tespit ve Düşünceler

Reflections and Findings on the Traces of Competition Law Practices in Early Islam

Alper Fevzi KARA

Potential Effects of Decentralisation Current on Eu Competition Law Enforcement

Merkeziyetsizleştirme Akımının AB Rekabet Hukuku Uygulaması Üzerindeki Potansiyel Etkileri

Fatih Buğra ERDEM & Jurgita MALINAUSKAITE

Yayın İlkeleri ve Makale Yazım Kuralları

Publication Policy and Notes for Contributors



**REKABET
KURUMU**

Üniversiteler Mahallesi
1597. Cadde No: 9
06800 Bilkent/ANKARA
www.rekabet.gov.tr

ISSN 1302-552X



9 771302 552009 >