

FİNANSAL KRİZLERDE REKABET DEĞERLENDİRMESİ

Prof. Dr. Cengiz EROL

ODTÜ İİBF İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

•••

“Rekabet” deyince hep yanlış anlıyorduk. Ben Aydınlıyım. Aydınli olmak da bir imtiyazdır; dünyanın harika bir memleketidir. Bahçeden bir küfe nar topladık, bucağa satmaya gittik. Bizim narlar iyiydi, devediş narıydı. Kardeşimle orada otururken, bir tane “kayaf” geldi, daha kötü narı satmaya başladı; adam bağılıyor ama. Bizim narı alan yok. Biz 50 kuruşa satıyoruz, o 75 kuruşa satıyor. Bir yaşlı adam geldi, baktı, “yahu, oğlum, sizin nar çok kaliteli, kilosunu 1 lira yapın, nar alınır, ayağa kalkın bağırın” dedi. Biz bağırmaya başladık ve bizim nar satıldı. “Rekabet” deyince, biz biraz bu bağırmakla ilgilendik. Özel sektör tecrübemizi, rekabet ve Türkiye ekonomik kriziyle şöyle bir sentez yapıp, burada son olarak 7-8 tane soruyu size cevaplandırıp, proaktif ne yapabiliriz diye sizinle tartışmak istiyorum.

Türkiye krizini, krizin bize getirdiklerini burada biraz tartışalım. Maalesef biz, dünyadaki krizle Türkiye krizi arasındaki iletişimi kuramadık. Türkiye krizi de yeni bir kriz değil; bunu iyi değerlendirip o tartışmayı yöneltmek istiyorum.

Bizde 1994 yılında Çiller zamanında bir kriz oldu. O krizin uzun bir hikâyesi var. 9 Aralık 1999 yılına geldik, “Türkiye’de yandık” falan hesabıyla IMF’yi çağırdık. 12 Aralık 1999’da da Avrupa Birliği Helsinki Anlaşmasını imzaladık. Takdiri İlâhi birini 9 Aralık’a koydu, birini de 12 Aralık’a koydu. Amerikalı uzmanlar gelip bize dediler ki, “siz döviz çıtası yapın, faizi bırakın.” 9 ay hepimiz alkışladık. 9 ay sonra maalesef emisyondaki para miktarı yetmedi, bizim ekonomi Şubat krizine girdi ve 40 milyar dolarlık finansal kriz fiyatı ödedik. “IMF, biz yaptık, sen yapma” diye tekrar davet ettik. IMF bu sefer dedi ki, “siz çıpayı faize yapın ve Türkiye’yi kurtarın.” Faizi sabitleştirip bir faiz çıpası dediler. 2002 yılından itibaren faizi sabitledik. Sağ olsun, Kemal Derviş de geldi. Hepimiz Türkiye’yi alkışladık. Ben siyasetçi değilim ama bakınız analitik konuşuyorum. Türkiye ekonomisi öyle bir değişim geçirdi ki, -rekabet tartışmasına oradan gireceğim- sanayici olarak, iş adamı olarak hepimiz dedik ki, “yahu, helal olsun.” 8 milyar dolar, 16 milyar dolar, 80 milyar dolar, 100 milyar dolar derken, Türkiye sıcak para cenneti oldu. Sıcak para cenneti olurken, bir taraftan bu giderken, Güneş Taner’in 1989 yılında kamu iktisadi

teşekküllerine Hazine destekli yardımı kesmesiyle bizim KİT'lerin sorunu bir taraftan da devam ediyordu.

Bizim yaptığımız bir araştırmaya göre, 1992 yılında Türkiye'de ilk 500 firmanın 98 tanesi KİT'ti. Yine o dönemde, bu KİT'lerin ara üretim misyonu vardı; yani, biz ara mamulleri bu KİT'ler sayesinde karşılıyorduk. 1980'lerde "özelleştirme" diye bir furya çıktı. Önce, özelleştirme adına bu KİT'lerin hepsini öldürdük. Katma değer olarak hesaplamadık, sadece kâr olarak hesapladık. Hazine yardımını kestik ve maalesef, üretim esaslı bu KİT'ler piyasaya bol miktarda borçlandı ve finansal hata nedeniyle hemen hemen hepsi battı. Ara mamul üreten KİT batımı yaparken, KİT'lerin yerine kendi ulusal sanayimizi, özel sektörü yerleştiremedik ve bir ara mamul boşluğu doğdu. Çok da sıcak para geldi. 1990'lı yıllardan itibaren bizde sıcak para zorunlu ithalat için kullanılır. Biz ona "Pull effect" diyoruz. İthalat için gereksinimdi. Bu işin bir iktidarla ilgisi yok, iktidarlara ilgisi var.

2002 yılından itibaren 140-150 milyar sıcak para, -kimsenin de pek bildiği yok- geldikçe bizim Türk Lirası kendi başına değer kazandı ve biz ("Push effect" dediğimiz), "zoraki ithalatçı firma" durumuna geldik. İthalat yapmak zorunda kaldık; 100 dolarlık ihracat için 130 dolar ithalat yaptık. Bir cennet yarattık. O zamanlar ben özel sektörde çalışıyordum. Bankadan % 30-34 faizle Türk parası alıyorsun. Gittik, Amerika'dan % 6'yla borç para aldık. % 6'dan 10 milyon dolar alırsam 600 bin dolar ödüyorum; 10 milyon dolar karşılığı TL alırsam 3 trilyon ödüyorum. Özel sektördeki birçok firma gibi, bu cazibenin havasına kapıldık, 190'la 200 milyar dolarlık dış borç aldık. Kamunun borcu beni o kadar ilgilendirmiyor. Bir taraftan sıcak para, bir taraftan üretim için ithalat, ihracat için ithalat. Türkiye'de bir büyümeyi, ithalat esaslı bir ekonomiyi oluşturduk. Bu durum geliştiği anda, bu süreç içinde, bizim kendi içimizde herhangi bir sorun olmadan, dünyada bir ekonomik kriz patladı, yani Türkiye'yle ilgisi olmayan bir süreçte ekonomik kriz patladı.

Size bir-iki örnek rakam vereyim. Dünya krizi olmadan önce, -bizim demir-çelikte çalışan arkadaşlar bilirler- demir-çeliğin ton başına ihracat fiyatı 1600-1700 dolardı, 1400 dolardı. Hammadde, hurda demir esasıyla çalıştığımızda 800-850 dolara biz hurda ithal ettik. Aramızda % 100'lük bir imalat kâr marjı da var. Kriz bir patladı, dünya demir-çelik ihracat fiyatı 400 dolara düştü. Ben demir-çelik üreticisiysem, 400 dolara ihracat yapıyorum, 850 dolardan aldığım hammadde ithalatıyla karşı karşıya kalırım. Bir sektör olarak baktığımızda, biz kendi içimizdeki herhangi bir krizle değil de, dış pazardaki daralmadan kaynaklanan bir krizle karşı karşıya geldik; tekstil sektörü böyle, gıda sektörü böyle. Maalesef, Türkiye'de, ne yapacağımızı bilemediğimiz bir ekonomik krizin içinde kendimizi bulduk.

Amerika’da ne oldu? Amerika’da finanstan doğan bir kriz oldu; bunları hep konuştuk, tartıştık.

Türkiye’ye geldiğimiz zaman, Türkiye’deki olaya hep şöyle baktık: “Bize bir şey olmaz, Türkiye’de finansal kriz olmaz, Türkiye’de herhangi bir finansal kriz olmayacak”; olmazdı da. Maalesef, bunun tahlilini yapmadan birçok hoca da konuştu, uzman da konuştu. Geçenlerde bir televizyondaki konuşmamdan sonra bir arkadaş telefon açtı, “sen TRT’ye çıktığında, seni x parti mi?” Hiç ilgisi yok. Rekabet açısından baktığımız zaman, tersinden gelen bir tehlike var. Bunu belki, oradaki yaptığım ders notu üzerinden tartışırız. Bizim krizimiz tersinden oluşmaya başladı. Nedir? Örnek verdim; demir-çelik. Dünya talebindeki azalmalar, iç talepteki azalmalar bizi sanayi kesimde bir krize doğru gitti. Maalesef biz krizin ta göbeğindeyiz; daha da yoğunlaşacak.

Maalesef, Türkiye’de işletmeciler olarak, -bunu biraz çala kalem yaptım, edit hatam varsa kusura bakmayın- biz kârı tanımlamakta yanlış yapıyoruz. Muhasebede, finasta kârı nasıl tanımlıyoruz? “Gelir eksi maliyet.” Hayır kardeşim, artık dünyadaki kâr, “gelir eksi maliyet” değil; “kâr”, rekabetten aldığın payın rakamsal değeridir. O nedenle, sanayici olarak, iş adamı olarak, Rekabet Kurumu olarak, maliyeci olarak “rekabet” kavramını algılamamızda yanlış var; geçen gün Çalıştayda da tartıştım.

Firmanın ne yapması lazım? Firma, mal ve hizmeti alternatif rekabet piyasası içinde müşteriye sunacak, müşterinin kabulünü sağlayacak ve bu kabulün karşılığında elde ettiği paradan bir artı değer yaratacak; bu, rekabetin esasıdır. Bu rekabetten bir pay alman lazım ki, bu pay seni daha büyük bir duruma, daha farklı bir duruma getirsin.

Geçenlerde REAL’de gezerken baktım, Alman markalı 4.5 litrelik yeşil elma suyu 4 lira 25 kuruş. Bizim DİMES ve Cappy de 5-5.50 lira. Poyraz marka elma suyu da vardı. İçinde katkı maddesi olmadığını görünce Alman markalı elma suyunu aldım. Alman markalı elma suyu üreticisinin rekabet payı bu. Bizim rekabeti algılamakta bir sıkıntımız var. Önce biz, krizle ilgili olarak, rekabet hukukuyla rekabeti birbirine karıştırmamamız lazım.

Bu açıdan baktığımız zaman, demek ki, firma, mal ve hizmetlerini dünya piyasasına, iç piyasaya alternatif firmaların bulunduğu ortamda sunacak, o sunum bir artı değer yaratacak, bir talep yaratacak ve o rekabet piyasası içinde para kazanacak.

Rekabet piyasasında işletmeler nasıl etkilenecekler, bu etkilenmeden nasıl kurtaracağız, dünyadaki bu kurtarışların, bizim konumuz olan rekabet hukuku içindeki çözümü ne olacak?

Dünyada rekabet hukuku ve Rekabet kurumlarının gelişimini şöyle bir taradım. Çok ilginçtir; 1980’li yıllardan sonra, özellikle 1990’lı yıllardan sonra bütün dünya rekabet hukuku ve rekabetle tanışıyor. Bunun bir nedeni de, -literatürde- özelleştirme olarak bakıyor.

Bir firmanın bu rekabet koşulları içinde tahlil etmesi gereken ve Rekabet Kurumunun da bu tahlil içinde rekabet hukukunu algılaması gereken birinci madde, firmanın bu kriz içinde karşılaşacağı risk faktörleridir. Ben işletmeci olarak, iş adamı olarak baktığımda, işletmede birinci risk faktörü “işletme riski”, bizim kitap tanımında koyduğumuz işletme riski kardeşim. Bu işletme riskinin birinci temel faktörü de talepteki değişkenlik. Talepteki değişkenliğe iç talep ve dış talep olarak bakacağım.

Demir-çelik örneğini verdim; ben 1600 dolara ihracat yaparken, ihracat piyasası, satın alma gücümdeki düşme nedeniyle durdu. Ne yaptım ben? Dış talebi kaybettim. İç talep ne oldu? Konut piyasasındaki düşme nedeniyle talebim gitti. O zaman, işletme olarak yaşayabilmem için, hayatta kalabilmem için neye saldıracağım? Talebi yaratmaya saldıracağım. O zaman, bana ne rekabet hukuku önemli geliyor, ne şey önemli geliyor. Benim yaşamam için saldırmam lazım; yaşamak için öldürmek (Killing for a living), doğanın kanunu. Bu adamlar, bu işletme ne yapıyor; talepteki durumu algılamamız lazım.

Size bir örnek daha vereyim. Bu ay Matbaa Haber’de bir yazım çıktı; onu tartıştım. Türkiye Cumhuriyeti’nin finans sektörünün promosyonlarını yılbaşında kesmesi, matbaa sektörüne eski parayla yaklaşık 30-40 trilyon liraya mal oldu ve matbaa sektörü hemen hemen bloke oldu, yılbaşındaki hareketli talebi tamamen kaybetti. Buna paralel olarak, -çok ilginç- kitap okuma talebi de düştü. Talep düştüğü zaman, küçük ve orta ölçekli yüzlerce matbaacı, matbaa piyasası durdu. Çözümümüz ne? Biz ne dedik onlara? Konsolidasyon ve “Merger” dedik. Merger ederken ne yapacak? “Durun bakalım, rekabete uygun mu” diye siz de karşımıza çıkacaksınız.

Maalesef ve maalesef bizim ekonomi iki boyuttan (iç piyasayla dış piyasa), talep darboğazına, krize girmiş durumda. Ha, bunun biri, Sayın Başbakanın dediği gibi, psikolojiktir. Şöyle psikolojiktir: Paran varsa almaktan vazgeçiyorsun, erteliyorsun, yani, araba alacaksan, “yahu, yarını bir göreyim” diyorsun. Gerçi rekabette sorun yok ama özel sektörde yüzbinlerce kişi biraz daha kısıyor. Talep olayı. İkincisi, satış fiyatındaki değişiklik. Nedir satış fiyatındaki değişiklik? Örneğin araba fiyatlarındaki indirimler, demir-çelik fiyatındaki indirimler, konut fiyatındaki indirimler. Mesela televizyonda her gün, “tam ev almanın zamanı” deniyor. Yahu, kardeşim, tam ev almanın zamanı olduğunu nereden biliyorsun? Efendim, 125 bin dolardan 100 liraya düşmüş. Belki 70 liraya düşecek. Resesyon ve talepteki durgunluk arttıkça fiyat inecektir.

O nedenle, konut almayı düşünen arkadaşlar varsa, lütfen biraz daha beklesinler. Böyle giderse, 2009'un Mayıs ve Haziran ayında konut fiyatları % 40 daha düşer.

Girdi fiyatlarındaki değişiklik ne oldu? Burada esas risk oluşturan girdi fiyatları, maliyet farklılıştırmaları, bunlar da, bazen artı olarak bazen eksi olarak taleple beraber göz önüne almamız gereken unsurlardır.

Mesela “ithalat durdu” diyoruz. Türkiye’de ithalat niye durdu? Ben, 100 liralık ihracat için 130 lira ithalat ediyordum. Neden? 1 dolar hemen hemen 1 liraydı, benim hammaddem ucuzdu. Arkadaş Bangladeş iç çamaşır getiriyordu. 1 dolar 1 liraydı ayakkabı alıyordum. 100 dolarlık bir hammadde getirdiğimde, 110 YTL hammadde olarak giriyordu, maliyetim düşüktü. Şimdi ne oldu? Şimdi 100 dolarlık ithal ettiğim zaman, benim hammaddem 1700-1800 liraya kadar artıyor. Demek ki, üretimimde bir potansiyel sıkışmam oluyor, orada bir hammadde sorunu çıkıyor.

Satış fiyatındaki maliyet değişikliğe göre ayarlanması; bu çok daha tehlikeli bir şey. Dışarıdan ithal esaslı girdi maliyetim olduğu için doğal olarak girdi maliyetim yükseliyor. Fiyatımı arttıramıyorum. Fiyatımı neden arttıramıyorum? Talepte sıkışıklığım var. Talep düşmüş, hammadde ithal fiyatım da düşmüş ve üretici, iş adamı olarak bir paradoksun içine girmişim. Çaresiz, mikro denge olarak duruyorum. O kadar kolay değil, şu paradoksun içinden çıkamıyorsun. Talep %30-40 düşmüş, ithal esaslı olduğu için hammadde maliyeti %40-50 artmış ve ben geliyorum.

Mesela otel işletmesine, turizm işletmesine trilyonluk yatırım yapmışım, maliyet esnekliğim yok olmuş, orada da düşmüşüm; bir tarafta bu var. Ne yapıyorum? Faaliyet önceki kârımda bir azalma var. Geçen sene mesela 5 trilyon lira kâr yapmışsam, bankacıya gidip borç istiyordum; kardeşim, benim 5 trilyon lira proforma gelir tablom var, mevcut gelir tablomda 5 trilyonum var, bana 10 trilyon ver diyordum, borç veriyordu. Bu sene ne oldu? Benim 5 trilyonum 1 trilyona düştü; ben o zaman aşağı düştüm. Bankacı ne dedi? “Kardeşim, sen bana geçen sene 5 trilyonluk gelir tablosu verdin, 10 trilyon istedin, bu sene 1 trilyon liralık gelir tablosu veriyorsun, 10 trilyon isteyemezsin, 2 trilyon istersin.” Ben borcumu ödeyemiyorum, temlik yapamıyorum, geçen seneki borcumu yerine getirmek için finansman sağlayamıyorum. Dışarıdan aldığımız, - biraz evvel dediğim- %6’lık dövizle borçlanmamı da sağlayamıyorum, çünkü arzda bir sıkıntı var. Ne yapıyorum? Bankalar şu anda, Türkiye’de Merkez Bankası ne kadar faiz indirirse indirsin “Factoring” falan %36-38. Para veren de yok, borç veren de yok. Faiz miktarında da bir sıkışma var, yani yükselme var. Vade riskim var. Vade de vermiyor.

Ben, Türkiye'deki özel sektör, bireysel firma olarak dünya krizine girdiğim zaman böyle bir sıkışıklığın içine girmiş durumdayım. Bu, "X-Y" sektörü değil, ulusal firmalar da sıkışıklığın içine girmiş durumdalar; bu matbaada aynı, tekstilde aynı, demir-çelikte aynı. Gıdada bir miktar relaksasyon var.

O zaman, benim çözüm önermem lazım. İşte burada, benim çözüm önerimle rekabet hukuku, rekabet yapısı birbirine giriyor. Benim eskiden rekabette aldığım paydı. Şimdi ne yapacağım? Kamu sektörü olarak baktığımızda veyahut da devlet olarak baktığımızda, çözüm yukarıdan başlayacak.

Basit bir çözüm olarak girdiğimde benim ilk çözümüm: Talebi arttıracam. Talebi arttırmam için ne yapmam lazım? Maaşlara zam yapmam lazım, mali disiplinden vazgeçirmem lazım. Talebi arttırırken, -bakın- iki boyutlu gelir tablosunda bir itici güç yaratmam lazım; biz bunu yetkililere de önerdik. Hazine olarak, Halk Bankası, Ziraat Bankası, İş Bankası, konsorsiyum olarak, rekabetin içinde koymak için borç miktarında bir esneklik getirmem lazım. Satış fiyatındaki değişikliği, talebi arttırarak sağlamam lazım. Ticari faizlerin maliyetini düşürmem lazım; dünyada yapılmak istenen olay bu.

Bunları yaparken, biz bir taraftan işletme riski, piyasadaki talebi mobilize etmek, bir taraftan da, bizim finansman ihtiyaçlarımızı mobilize etmek zorundayız. Bu iki entegrasyonu sağlayarak, gerek bireysel firmalara, gerek kamudakilere, gerekse diğer firmalara bir ekonomik hareket getirmemiz lazım. Bunu yapıyor muyuz? Yapmıyoruz. Dünya yapıyor mu? Yapıyor.

Dünya ne yapıyor?

- 1) Amerika, Almanya, Fransa, birçok ülke, satıştaki talep değişikliğini hızlandırmak için piyasaya ("Stimulate" dedikleri), satın alma teşvikini sağlayacak bir hızlı para sunuyor, örneğin 700 milyar dolar, 1 trilyon dolar. Rakamı belli değil; 4.5-5.5 trilyon doları aştı.
- 2) Özelleştirme yerine kamulaştırma hızlanıyor, kamu edinimler geliyor.
- 3) Kamu edinimlerin yanında, rekabet falan tanımadan, dev tekel firmalarının batması engelleniyor.
- 4) Faiz oranlarını hemen hemen sıfırlıyor.
- 5) Ekonomik krizden çıkmak için, bizim yukarıda tanımladığımız, "işletmenin rekabetten aldığı pay" kavramı yok ediliyor, yani kendisini kurtarmak için bir operasyon yapıyor.

Şu anda dünya ekonomisi içindeki durum bu. Türkiye ekonomisi içindeki durum bu tarafta. Sektör olarak hepimiz bekliyoruz. Burada bir paradoks yaşıyoruz. Yaratılan kriz, özel sektörü ve işletmeleri hem işletme riski, hem finansal risk olarak darboğaz itiyor ve firmaları iflasa sürüklüyor. Firmaların iflası veyahut da kapanması istihdamı yok ediyor. İstihdamın yok edilmesi demek, sokaktaki işsiz sayısının artması demek; tekrar talebi düşürüyor. Dünya ekonomisi böyle kısır bir döngünün içinde patinaj yapıyor.

Türkiye ekonomisine geldiğimiz zaman, bizim patinaj daha da tehlikeli. Biz şöyle şanslıydık: Bizim finansal sektörde bir sorunumuz yoktu. Finansal sektörde sorunumuz olmadığı için, bizim önerdiğimiz tedbirleri yaparak ekonomiyi krizden az bir zararla kurtarmayı düşünmüştük. Maalesef, son aylarda, -içinizde inceleyen var mı bilmiyorum- bankalararası kredi kart merkezli rakamlara baktığımız zaman, kümülatif nakit çekme 19 katrilyona yükseliyor arkadaşlar. Kümülatif kredi kartı kullanma miktarı geçen seneye göre % 42-45 artış 190 katrilyon oluyor. Tüketim için, harcama için daha çok borçlanmaya doğru hızlı bir gidişimiz var.

Bankalara, finansal sektöre bir şey olmayacaktı ya, son 2 ayda bireysel kredilerdeki artış oranı 10 milyar doların üstünde. Bunlar, bireysel tüketim olarak kullanılan krediler, konut ve araba kredisi değil. Konut ve araba kredisi donmuş durumda.

Stimulate hareketi verip iş kaybını, işçi çıkışını önlemezsek, benim endişem, krizi kendimiz, tersten gelen, sanayiden gelen finans sektörüne vurduracağız. Öyle bir paradoksun içine doğru gidiyoruz.

Kredi kartından nakit avans çekmenin bir tek şeyi vardır (alternatifin yoktur): O avansı çekip öteki krediyi ödüyorsun.

Sanayideki hareketi hızlandırıp, Amerika, Fransa gibi Stimulate'leri harekete geçirip işten çıkarmaları engellemediğimiz müddetçe, maalesef kendi kendimizi krize, finansal sektörü krize itmeye doğru sevk ediyoruz. Bu yapıda finansal sektör, bazı kurumlar ne yapıyorlar? "Kardeşim, gemisini kurtaran kaptan, beni ilgilendirmez" deyip kredileri geri çağırıyor, kredi faizlerini arttırıyor. Böyle bir paradoks içinde, bizim içinde bulunduğumuz bir ekonomik krizle yüz yüzeyiz.

Bu kriz böyleyken, Türkiye'nin çok önemli bir kurumu olan Rekabet Kurumunda, kriz müdahale ve kurtarmalarının rekabete etkilerini hangi boyutta ele alabiliriz? Şimdi sorularımı karşılıklı tartışabiliriz.

- 1) Her sektörde rekabeti koruyabilecek sayıda yeterli firma yaşayabilecek mi?

2) Her sektör kendi rekabetini koruyabilecek mi?

3) Müdahale, kurtarma ve birleşmeler rekabet ortamı mı, yoksa tekелci bir sonuca mı gidecektir?

Ben Rekabet Kurumunun yerinde olsaydım, -Hocamız, değerli bir Başkanınız var- proaktif hareket etmek zorundayız. Son rakamlara göre Amerika’da finans sektöründe 30 küsur banka battı.

Ne demiştik? Rekabetten alınan pay; eskiden vardı. Bir tek FIAT vardı, herkes onu alıyordu. Orada rekabet var mıydı? Yoktu.

Bu kriz ortamında, -mesela size matbaa sektörünü örnek verdim- yüzlerce sektör iflas ediyor. Bu iflaslara biz yol verirsek ne olacak? Tekelci pozisyonunda güçlü olan birkaç tane firma gelecek. O zaman, rekabeti nasıl tartışacağız? “Müdahale edelim” dersek, o zaman rekabette kamu etkinliğini yaratmış olacağız. Birinci konu, tekелci durum. Şimdi dünya bankacılığında da aynı şeyi yaşıyoruz.

En büyük tehlike olarak şunu gördüğüm. Merkezileştirmeler, kamulaştırmalar nereye kadar devam edecek? 1998 yılında Amerika’daki bir konferansta Profesör Minsky bana, “sosyalizm Amerika’dan doğacak Hoca” demişti. Yahu, git işine dedim. Şimdi Amerika, dünyanın bir numaralı sosyalist ülkesi durumunda; korkunç kamulaştırma oluyor. Nereye kadar gidecek; bilen var mı içinde? Rekabet yetkilisi, rekabet hukuku vardır.

İki; Merkezi gücün, devletin ekonomiye müdahalesi, politik gücün tekrar ekonomi yönetimini ele geçirmesine ne kadar tolerans tanıyacaktır? Ne yapıyoruz? Belçika Hükümeti şu bankaya el koyuyor, Amerika şuna el koyuyor.

O zaman, buradaki ikinci boyut da, kriz ortamında devletin ekonomik müdahalesi. 1980’lerde başlayan, rekabet ekonomisinde önemli bir rol oynayan özelleştirme karşıtı bir durum ortaya çıkmaktadır. Özelleştirme anlamını mı yitiriyor?

Özelleştirmeye rekabet hukuku ve rekabet kurumları arasındaki ilişkiyi belki inceleyen uzman arkadaşlarımız vardır. Ben uzman değilim, tesadüf de olabilir; dünyadaki rekabet kurumlarının çoğalması özelleştirmeye paralel hareket ediyor. Özellikle 1980’den dünyada 9-10 ülkede varken, şimdi 100-120 ülkede Rekabet kurumları çok etkin oluyorlar.

Özelleştirmeyi biz ne yapmıştık? Ekonomiye kazandırma, rekabeti etkinleştirme, rekabetçi ekonomik yapısını hızlandırma olarak almıştık; acaba şimdi özelleştirme yanlış mı oldu? Daha özelleştirmeye devam edecek miyiz; bu, cevap vermemiz gereken, özellikle Rekabet Kurumunun değerli üyelerinin, sizlerin cevap vermesi gereken bir noktadır.

Dört; Kriz nedeniyle devlet müdahaleleri ve kontrolsüz birleşme ve satın almalar, - ekonomik “Compartmentalization”u tamamen ortadan kaldırıp-sektörel rekabeti ne seviyede yok edecektir?

Adam diyor ki, “kardeşim, birleş, batıyorsun.” O zaman sen rekabet hukukunda ne diyeceksin? Adam ölüyor, gidiyor, adamın çaresi yok; “dur” diyebilecek misin? Buradaki olay nedir? Ha, bu bir de neyi getirecek? “Compartmentalization” dediğimiz; rekabet içindeki birbiriyle rekabet edecek firmaların oluşumu. Compartmentalization’a örnek vereyim: “x” gruba en tepede bir tane televizyon hakkı veriyorsun, en altta gazete hakkı veriyorsun, onun altında bir banka hakkı veriyorsun, bankanın altında bir tane yatırım şirketi hakkı veriyorsun, yatırım şirketinin altında bir tane leasing şirketi veriyorsun, bir tane factoring şirketi veriyorsun, altında da firmalar veriyorsun. Mesela Lehman Brothers Yatırım Bankası; Amerika’da vardı. Yatırım bankası mevduat bankacılığı yapamaz, mevduat bankası yatırım bankacılığı yapamaz. Mülkiyet farklılaştırması ve sektörlerde çapraz rekabeti getiriyorduk. Türkiye’de yok maalesef. CNBC ve ABC gazete çıkaramıyordu. New York Times’in televizyonu yoktur biliyorsunuz. Bizde her şey mübah. O konuda benim Sayın Başkanınızla bir önerim vardı.

Rekabet uzmanları olarak; bu kargaşa içinde, Türkiye’de bu durum daha da kötüleşecek mi veya dünyada bu durum ne olacak?

Beşinci unsur; “Too big to fail” dediğimiz, büyük batarsa... Amerika’da, değişik yabancı ülkelerde, “Amerika Lehman Brothers’ın batmasına izin vermeseydi bu kadar yoğun talep olmayacaktı” diyorlar. “Too big to fail”; büyüklerin iflasına izin verilmesinin domine etkisi nedeniyle büyükler korunacak, küçük ölçeklerin yok olmasına izin verilerek yoğun bir tekelleşmenin önü mü açılacak? Örnek veriyorum: Kardeşim, bu dev firma batmasın, bunu kurtaralım, bu batarsa küçükleri de sürükler, büyüğü kurtaracağız, küçüklük gidebilir. O zaman, ortaya yeni bir paradoks çıkıyor; büyüklerin etkisiyle küçükleri mi yok edeceğiz? Dünyada bu trend var beyler. Şu anda maalesef dünyada olan: “Aman büyük batmasın.” Amerika’da, Lehman Brothers’dan sonra, adını bilmediğimiz 28 tane banka battı, ama diğerlerinin hepsi kurtarıldı. Demek ki, rekabeti tekelleşmeye doğru götüreceğiz.

Altıncı sorumuz ise; firmaların yaşaması mı, kurtarılması mı çelişkisi; rekabet kurallarını ne kadar ortadan kaldıracaktır? “Yahu, adam ölüyor, firma ölüyor sen rekabetten bahsediyorsun, satamazsın” diyor. Adam ölürse 10 bin kişi işten çıkacak. Hukukla vicdan çelişkisi; bir çelişki doğuyor.

Ekonomik kriz nedeniyle bazı sektörlerde yaşanacak yoğun iflaslar otomatik olarak rekabeti ortadan kaldıracığı için yapılacak bir şey olmayacak. Seyir mi edeceksiniz?

Son soru; Rekabet hukuku kuralları, kriz çözüm önerileri nedeniyle ne kadar esnetilecektir? Bunlar kalıcı mı olacaktır, yoksa, -vergi afları gibi bir şeye kadar- mesela rekabet hukukunun, sizin göreviniz devam etmeyecek mi?

Olaya baktığım zaman, esasında krizin rekabet hukukunda en çok zorlayacağı; birisi, ekmek parası, ikincisi de, sizin görevinizi zorluyor. Özet olarak vermeye çalıştığım şey bu.