

## İÇ PİYASALARDAKİ REKABET VE KÜRESELLEŞME

**Doç. Dr. Hasan ERSEL**

Yapı Kredi Bankası  
Genel Müdür Baş Yardımcısı



**Oturum Başkanı (Cihan AKTAŞ, Rekabet Kurumu Uzman Yardımcısı)** - Bu haftaki konuğumuz, Yapı Kredi Bankası Genel Müdür Yardımcısı Hasan Ersel. Kendisi bize bugün, "İç Piyasalarda Rekabet ve Küreselleşme" başlıklı bir konferans sunacak. İzninizle, önce konuşmacımızın özgeçmişindeki ana başlıkları takdim etmek istiyorum.

Sayın Ersel 1967'de Mülkiye'den mezun oldu ve 1983'e kadar Mülkiye'de ve ODTÜ'de Hocalık yaptı. 1983'de YÖK'ten sonra üniversiteden ayrıldıktan sonra, 1984'de SPK Baş Araştırmacısı olarak göreve başladı. 1987'de Merkez Bankası Araştırma Plânlama ve Eğitim Genel Müdürü oldu. 1991'de aynı kuruluşa Başkan Yardımcısı olarak atandı. 1993'e kadar bu görevini sürdürdü. O tarihten bu yana Yapı Kredi Bankasında Genel Müdür Başyardımcısı sıfatıyla çalışmaktadır. Buyurun sayın hocam.

**Doç. Dr. Hasan ERSEL\*** - Teşekkür ederim. Şimdi ben Rekabet Kurumunun toplumsal görevinin dar bir yönü üzerinde durmaya çalışacağım. Bu da, rekabetçi piyasa mekanizmasının çalışma ortamını sağlayarak etkinlik artmasına katkıda bulunma sorunu.

Önce, bu sorun üzerinde niçin durduğumdan biraz söz etmek istiyorum. İktisat öğrenimi görmüş bir arkadaşımız şöyle düşünebilir: "*Gönenç iktisadının (Welfare Economics) I. Temel Teoremine göre rekabetçi piyasa mekanizması Pareto<sup>1</sup> anlamda etkindir. O zaman bu sorunun anlamı ne?*"

---

\* Bu metin, konuşmanın bant kayıtlarının 21 Ocak 2001 tarihinde konuşmacı tarafından gözden geçirilmiş biçimidir.

<sup>1</sup> Vifredo Pareto , İtalyan sosyolog ve iktisatçı.

Benim, bu bağlamda, üzerinde durmak istediğim iki konu var. Bunlardan ilki rekabetçi ortamın tanımı o kadar kolay olmadığı ikincisi de, piyasa mekanizması kendiliğinden rekabetçi ortama yaklaşmadığı olgusu. Burada sözünü ettiğim tekelleşme eğilimleri gibi çeşitli adlar altında bilinen olaylar...

Bu iki noktadan hareketle dikkati çekmek istediğim başka bir konu var. O da Türkiye ekonomisinin küreselleşen dünya ekonomisi ile eklemlesmesinin sağlıklı olabilmesi açısından rekabetçi ortamın önemi. İçeride rekabet koşullarını oluşturduğumuz zaman bu koşullarda çalışan endüstrilerin bu küreselleşme sürecine daha kolay uyum sağlayabilecekleri üzerinde durmak istiyorum. Beni bu düşünceye yönlendiren Türkiye ve Mısır'da mali hizmetlerin serbestleştirilmesi konusunda yapmakta olduğum bir çalışmada ulaştığım sonuçlar oldu. İki ülkeye karşılaştırmalı olarak bakınca bazı konular insanın gözünde daha iyi canlanıyor. Ben bu çalışma sonucunda Mısır'daki gelişmeleri anlayıp değerlendirmek açısından doyurucu düzeye geldiğimi iddia edemeyeceğim. Daha çalışmam gerekiyor. Ama, Türkiye'de olup bitenleri yorumlayabilmeme çok yardımcı oldu. İç piyasalarda rekabetçi ortama yaklaşılmasının neleri değiştirdiğini daha açık görmeğe başladım.

Şimdi önce, rekabetçi ortamın tanımına dönmek istiyorum. Bilinmeyen bir konu değil. Herhangi bir bir iktisada giriş ya da lisans düzeyindeki mikro iktisat kitabında var. Ben de böyle kitaba<sup>2</sup> baktım. Aşağıdaki koşullar verilmiş:

- i) *Tektürel (homojen) bir malı üreten çok sayıda firma olmalıdır.*
- ii) *Her firma kârı ençoklamalıdır.*
- iii) *Her firma fiyatı veri almalıdır, yani firmalar kendi eylemleriyle piyasa sonucunu değiştiremeyecek durumda olmalı ve bu bilinçle hareket etmelidirler.*
- iv) *Her karar alıcı kendisi için gerekli tüm bilgiye ulaşmış olmalıdır. Yani her karar alıcı "Tam Bilgi" (Perfect Information) ile donanmıştır.*
- v) *İşlem maliyetleri sıfırdır. Yani alıcılar ve satıcıların değişimi gerçekleştirmek için hiç bir maliyete katlanmaları gerekmemektedir.*

<sup>2</sup> Başvurduğum kitap Nicholson (1995, S. 447-448) idi.

Şimdi bu koşullar üzerinde biraz daha durmak istiyorum:

Koşullardan ilkinden başlayayım: Tektürel (homojen) bir mal üreten çok sayıda firma olmalıdır. Malın kalitesi, niteliği değiştiği takdirde piyasayı tarif etmek çok güçleşiyor. Mesela kalem düşünün. İlk bakışta kalem dediğimizde neyin anlaşıldığı açık gibi görünüyor. Ama işin detayına girince öyle olmadığını görüyoruz. Fiyatı 15-20 centten, 15-20 bin dolara kadar değişebilen bir mal bu... Bunlara aynı mal diyebilir miyiz? Gerçi hepsinle yazı yazmaya yarıyor. Ucuz bir tükenmez kalem de altın bir dolma kalem de... Ama aynı mal mı bunlar? Değil... İşte birinci koşul kalem dediğimiz soyutlamanın uygulanabildiği bir ortamın olmasını öngörüyor. Ne denli sınırlayıcı olduğuna siz karar verin...

İkinci koşul her firmanın kârı en çoklaması...Bu, kârın en çoklanması olayında ne yapıldığından daha çok, aynı davranış biçimi içinde olması lâzım. Yani, birisi kârla, birisi miktarla, birisi de prestijle ilgili olan üç tane firmanın olduğu bir piyasada çözümün ne olacağı belli değil.

Üçüncü koşula göre her firma fiyatı veri almalıdır. Yani, firmalar kendi eylemleriyle piyasa sonucunu değiştiremeyecek durumda olmalı ve daha önemlisi bu bilinçle hareket etmelidirler. Bu da önemli bir soyutlama. Çünkü bu her firmanın pazarın büyüklüğüne oranla son derece küçük, aslında sonsuz küçük olmasını, gerektiriyor... Tam anlamıyla sağlanabilirliği olan bir koşul değil doğallıkla...

Dördüncü varsayım konumuz açısından çok önemli... Her karar alıcı kendisi için gerekli tüm bilgiye ulaşmış olmalıdır. Buna iktisat kuramında "Tam Bilgi Varsayımı" denir. Ancak bu koşulu doğru anlamak gerekir. Tam bilgi sahibi olmak her şeyi bilmek demek değildir.<sup>3</sup>... Bu varsayım kişinin kendisi için gerekli olan her bilgiyi ve sadece o bilgiyi elde etmiş ve karar alırken bunları kullanmış olması anlamına gelir. Burada önemli üç boyut var. Birincisi gerekli bilgiye ulaşılması, ikincisi gereksiz bilgi ile kafanın karışmaması ve üçüncüsü karar alıcının bu bilgiyi eyleme dönüştürecek değerlendirme yapabilme kapasitesine sahip olması. Dikkat ederseniz bunlar kendiliğinden ortaya çıkacak özellikler değil.

Bir de beşinci varsayım var; işlem maliyetleri sıfırdır. Yani, alıcılar ve satıcılar bir değişim olgusunu gerçekleştirebilmek için hiçbir maliyete katlanmaları gerekmemektedir. Bu önemli bir varsayım, işlem maliyetlerinin

---

<sup>3</sup> Her şeyi bilen son kişilere bilge denir. Söylenildiğine göre Goethe böyle bir insanmış (Kendisinin bu söylentiye inandığını sanmıyorum). Ondan sonra da böyle bir insan yok... Olması gerekmiyor da...

varlığı sonucu önemli ölçüde değiştirir. Oysa her işlemin bir maliyeti olduğunu biliyoruz... Banka şubesi paranızı bedava havale etmeyi kabul etse bile, kuyrukta geçirdiğiniz süre bir maliyettir...

Tam rekabet varlığı bu beş koşulun birden ödünsüz sağlanmasını gerektirir. Şimdi bu beş koşulu birden sağlayan bir piyasa mekanizması nasıl bir mekanizmadır? Nobel iktisat ödülü sahibi Amerikalı İktisatçı Paul Anthony Samuelson'un ünlü bir sözü vardır, "*Tam rekabet, insan aklının bulabildiği en mükemmel kaynak dağıtım mekanizmasıdır. Tek sakıncası hiçbir yerde görülmemiş olmasıdır*".

Bu durumda tam rekabet kavramının bir yöntemsel soyutlama olduğunu düşünmek gerekir. Bu soyut dünyadan pratiğe doğru gittiğimizde "rekabetçi" sıfatını verebileceğimiz ortamda neleri arayabileceğimiz üzerinde durmakta yarar var. Yukarıdaki varsayımların hangileri ne ölçüde yumuşatıldığında bir türlü rekabetin olduğu ortamdan söz edebilir hale gelebiliriz?

Önce firma sayısı ile rekabet arasındaki ilişkiye bir bakalım. Rekabetçi olma koşullarından **ilki** çok sayıda firma olmasıydı. Çok ne demek? 30 mu, 300 mü, 3 bin mi yoksa 30 bin mi? Bunlardan hangisi çok? Bu sorunun kolay bir yanıtı olsa çok iyi olurdu... Yani, "*26 tane firma varsa rekabetçidir, 25 varsa rekabetçi sayılmaz*" diyebilseydik, böyle bir reçetemiz olsaydı, çok iyi olacaktı; ama ne yazık ki yok.

Benim bildiğim iktisatta bu konuyla ilişkili iki teorem vardır. İkisi de aynı insan tarafından ilk defa ileri sürülmüştür. Bu iktisatçı Robert Aumann'dır. Oyun Kuramına yaptığı katkılarıyla ünlü bir matematiksel iktisatçidir. Aumann'ın sözünü ettiğim teoremlerinden ilkinegöre "*Tam rekabeti, bu ders kitaplarında tanımlandığı şekilde sağlayan tek bir durum olabilir. O da, bu piyasadaki ajan (firma, tüketici) sayısının sayılamaz sonsuz olmasıdır*", Aumann (1964). Dikkatinizi çekeyim "sayılabilir sonsuz" bile değil, "sayılamaz sonsuz"; yani bir çizgi üzerindeki nokta sayısı gibi, bir sürem (continuum) oluşturacak biçimde... Bu teoremin söylediği tam rekabet kavramına dünya üzerinde rastlanmasının olanaksız olduğu...

Aumann'ın 1973'de ispatladığı bir ikinci teoremi daha var. Bu teorem diyor ki, "*Bazı koşullar altında, tek bir satıcının olduğu piyasada o satıcı için en iyi çözüm, rekabetçi davranmak olabilir*", Aumann (1973), Bu sonuç iktisat yazınında elverişsiz tekel (disadvantageous monopoly) sorunu olarak biliniyor...

Bu nasıl olur? Diyeceksiniz. Bir örnek vermek istiyorum. Konuya ve yakın tarihimize ışık tutabilir... Türkiye Cumhuriyeti Hazinesi; Hazine Bonolarını tek satıcısıdır ama satmaya mecburdur da. Çünkü bütçe açığının karşılanması için kaynak bulunması onun görevidir. Satmaya mecbur olduğu için alıcı sayısı çok olmasına rağmen ihalelerde tam rekabet koşullarını sağlamaya çalışır. Böyle davranmazsa, tekelci gücünü kullanmaya kalkarsa ne olur? 1993 yılında iktidarda olan hükümet bu yolu denedi. Sonuçta Hazine borçlanamaz duruma ve ülke tarihinin en büyük iktisadi bunalımına düştü. Onun için Türkiye Hazinesinin, hazine bonosunu satmakta tekel olmasına rağmen, rekabetçi yolu izlemekten başka çözümü yoktur.

Bu teoremlerden şu sonuçları çıkarabiliyoruz. Bulardan ilki bir piyasada 300 firma olsa bile tam rekabet var diyemiyoruz. Ama bir piyasada sadece tek bir firma varsa tekeldir, tekelci gücünü kullanıyordur da diyemiyoruz.

Aradaki durumlar için ne diyebiliriz? Acaba 3 ile 300 ajan sonuç açısından fark yaratır mı? Akla ilk gelen fark olacağı, 300 satıcının olduğu piyasanın rekabete daha yakın olduğu. Bu sezginin arkasında yatan fikir ise 300 kişinin anlaşıp, beraberce hareket etmesi olasılığının düşük olması. Akla yakın bir gerekçe ama çok sayıda insan anlaşamaz diye bir kural da yok. 300 kişi de, 3 kişiye oranla daha zor olsa da, anlaşabilirler ve sonucu değiştirebilirler. Buna anlaşmalı çözüm diyoruz.

“300 kişi anlaşır mı?” diye sorabilirsiniz. Ben size bir örnek vereyim. Tarım Satış Kooperatiflerinden düşünün, bu kooperatifler bir ürün için minimum fiyatta anlaşıp piyasaya girebilirler. Buna karşılık, üç-dört tane üreticinin olduğu bir piyasada üreticiler aralarında hiç görüşmüyor ortak hareket için hiç bir yol bulamıyor da olabilirler...Özetle, rakibin olması anlaşma olasılığını kaldırmadığı için rekabeti garantilemez. Ama anlaşma olacağını da...

Özetlemek gerekirse, ajan sayısı gibi basit kurallarla sonuca gitmek olanaksız. Buna karşılık rekabetçi olarak nitelendirilen bir piyasanın tanımında anlaşmak söz konusu olabilir.

Bu söylediklerimden yoğunlaşma çözümlemesi gibi, bir kesimde büyük firmaların ağırlığına dayanarak rekabetçi koşullara yakınlık ya da uzaklık konusunda değerlendirme yapan çalışmaların önemini küçümsediğim sonucu çıkabilir mi? Kesinlikle hayır. Bir kere, bir firmanın büyük olması, piyasa çözümünü kendi başına etkileyecek gücü sağladığı için önemlidir. Öte yandan da, dört kişinin oturup anlaşması, 300 kişininkine oranla daha kolay olabilir. Ama

tekrar edeyim şartda değil. Başkalarıyla görüşüp, anlaşmaya daha yakın kültürden gelen 300 kişi belki de bencil dört kişiden daha çabuk anlaşabilirler. Üstelik daha da kalıcı anlaşma yaparak...

**İkinci** koşulumuz neydi? Kârın en çoklanması. Gerçek yaşamda, ders kitaplarında yer aldığı netlikte bir firma modeli yazıp, amaç işlevini kâr cinsinden belirttik bir biçimde ifade ettikten sonra bunun değerini ençoklayan noktayı türevlerine bakarak bulmak gibi bir olanak yok. Üstelik işin içine zaman boyutu ve dolayısıyla belirsizlik girdiğinde amaç işlevinin tanımlanması da ayrı bir sorun olarak ortaya çıkıyor. Ama ister Herbert Simon'un önerisine koşut olarak doyurucu davranış (satisficing behavior) yaklaşımını benimseyin, ister başka bir çerçeveden hareket edin firmaların bir türlü kâr peşinde koştukları söylenebilir.

Ancak bazı kuruluşların farklı biçimlerde davranması da söz konusu. Örneğin, kamu mülkiyetinde bir kuruluş düşünün. Bu kuruluşun amacı, kâr olmayabilir. Bunu söylerken kötü yönetim, siyasi müdahaleler gibi olgulardan söz etmiyorum. Onlar ayrı konular. Devlet, böyle bir kuruluşu o bölgede toplumsal yaşamı etkilemek, bölge insanlarına belli beceriler kazandırarak ilerisi için işgücü sunumunu arttırmak gibi amaçlarla kurmuş olabilir. Örneğin Devlet Üretim Çiftliklerinin herhalde tek amacı kâr atmektir değildir. Kısacası devlet mülkiyetinde olan işletmelerin amaç işlevlerini saadece kârın işlevi olarak yazmak olanaklı değildir, iktisat politikasının genel hedefleri bu kuruluşların amaç işlevlerinin belirlenmesinde önemli rol oynar. Bu olgunun var olması ile "kötü" olması aynı anlama gelmez. Belki toplumun uzun dönemli çıkarları açısından farklı bir amaç işlevi ile çalışan kuruluşlara gerek vardır. Ama bir nokta açık, bu tür kuruluşların varlığı rekabetçi davranıştan uzaklaşıldığı bir piyasa yapısını gündeme getirir.

Buradan şu sonucu çıkarabiliriz: Bu tür kuruluşları değerlendirirken farklı amaçlar için çalışmalarından beklenen yararların karşısına rekabetçi ortamdan uzaklaşılmasının kayıplarını koymak gerekir. Türkiye'de bu konuda bir eksiklik olduğunu düşünüyorum.

**Üçüncü** koşul, firmaların piyasanın sonucunu etkileyebilecek durumda olmamaları. Bu çok önemli bir nokta. İşin özü de burada. Bir firma tek başına, ya da bir grup firma anlaşarak sonucu değiştirebilirler. Bu konuda verilen popüler örnekler genelde şöyledir: Efendim, bir tekelci firma var. İşte, tekelci rantını alıyor, yüksek fiyatlarla malını satıyor. Bundan dolayı da bir haksız kazanç sağlıyor. Ünlü İngiliz iktisatçısı Joan Robinson'un *Tekelci Sömürü* olarak tanımladığı olgu yani...

Rekabetçi olmayan bir ortamın sakıncaları sadece “yüksek fiyat” göstergesine indirgenemez. Özellikle işin içine zaman boyutunu sokunca. Uzağa gitmeye gerek yok. Türkiye’yi düşünelim. Bir firma iç pazarda tek el durumunda olsa bile ülke dış ticarete açık. Her an ithalât yoluyla gelebilecek rekabetin tehdidi altında. Firmaların anlaşmalı çözüme (collusion) yöneldikleri oligopolcü bir piyasayı düşünelim. Böyle bir anlaşmanın sürekli ve etkin olması Türkiye’de bile zor. Çünkü iletişim olanakları var. Bir noktada farkedilir, eleştiri konusu olur ve dolayısıyla anlaşmayı sürdürmenin maliyeti yükselir.

Ben başka bir noktaya dikkati çekmek istiyorum. Varsayalım ki, bir grup firma anlaşmış, çok makul de kâr oranı saptamışlar (sözgelimi yüzde 10). Aşırı kâr etmiyorlar ama maliyetleri de düşüyor. Ama piyasayı ellerinde tuttukları için o piyasaya girmek çok zor. Oysa dünyada bu malın üretiminde maliyetler düşüyor. İç piyasayı elde tutanlar da mevcut ortamda, zaman zaman devaluasyona sığınarak yaşamlarını sürdürüyorlar. Bu firmaların kârları fahiş değil, ama etkinliği artırıcı önlem de almıyorlar. Bu da bir kayıp değil mi? Şunu söylemek istiyorum, anlaşmalı çözüm mutlaka fahiş kâr elde etmek için olmaz. Değişen koşullara direnebilmek, piyasaya girişi engellemek için de anlaşmalı çözüme gidilebilir. İşte buna da dikkat etmek gerekir.

**Dördüncü** koşulumuz gerekli bilginin sağlanması. Bu konu şu: İşlem yapan taraflardan birisi konu hakkında yeterli bilgiye sahip değilse, karşı taraf onun bu açığundan yararlanabilir. Örneğin, genelde, satıcı sattığı malın niteliğini alıcıdan daha iyi bilir. O zaman alıcının ödediği fiyat aldığı malın kalitesi gözönüne alındığında yüksek olabilir. Eski araba almaya teşebbüs edenler bilirler bunu<sup>4</sup>. İşte piyasanın rekabetçi olması için taraflara bir işlemin gerektirdiği bilgilerinin sağlanmış olması ve bu çerçevede tarafların bilgi düzeylerinin eşitlenmesi gerekir.

Tam rekabet adı verilen kaynak dağıtım mekanizmasının en önemli yönü en az bilgiyle çalışmasıdır. Şöyle bir teorem vardır iktisatta: *Bazı koşullar<sup>5</sup> altında tam rekabetçi mekanizmadan daha az bilgi kullanarak Pareto anlamında daha etkin çözüm sağlayabilen bir mekanizma tasarlanamaz.*

<sup>4</sup> Bazen da alıcı satıcıya oranla daha bilgili olabilir. Bu antika eşya işinde rastlanan bir durumdur. Satıcı eski eşyayı sattığını düşünürken, alıcı onun antika olduğunun farkında olabilir.

<sup>5</sup> İktisat yazınında bu koşullara *klasik ortam* adı verilmektedir. Bu koşullar dışsallıklar (externalities), bölünemezlikler (indivisibilities) ve ölçüğe göre artan getirinin olmaması anlamına gelir.

Bu çok önemli bir özellik. Çünkü, bilgi kendiliğinden edinilemez. Bilgiyi toplamamanın maliyeti vardır. O bilgiyi değerlendirip sonuca ulaşmanın da. Başka bir deyişle, gereğinden fazla bilgi yarar değil zarar verir<sup>6</sup>. Bilgi aktarımı sürecinin doğru çalışması için gerekli bilginin, ve sadece onun, ilgiliye ulaşması gerekir. Bu nedenle bilginin süzülmesi gerekir. Bu tam rekabetçi mekanizmanın böyle bir özelliği vardır, sadece fiyatları bildiğiniz zaman çalışır. Söz gelimi, kime gözlük sattığımız, o kişinin tahsili vs. önemli değil. Alıcı açısından da önemli olan sadece malın fiyatı, kimin sattığı değil.

Ancak gerçek yaşamda konu bu kadar basit değil. Örneğin, kredi vermeye çalıştığımız düşünün, alıcının kim olduğu çok önemlidir. Muteber biri midir? Çünkü orada bir bağıt var, o bağıt ileride bir tarihte sonuç verecektir. Ama karşı taraf bu bağıtta sadık kalacak ya da kalabilecek midir? Bu soruları sorduğunuz zaman kredi kararının gözlük alıp-satmaya benzemediği ortaya çıkıyor. İşte bu nedenle, kredi piyasasında tek bir fazi oranı yoktur, faiz oranları müşteriye göre, ona atfedilen riske koşut olarak değişir.

Böyle olunca müşteriler (firmalar diyelim) hakkında bilgi toplamak gerekir. Bu da maliyetli bir iştir. Çünkü bu bilgiler açıkta herkesin görebileceği yerlerde ilan edilmez. Şimdi, diyebilirsiniz ki; “Peki o zaman biz firmaları zorlayalım. Açıklasınlar bütün bilgilerini.” ama orada da bir şeye dikkat etmek lâzım; firma, her bilgisini açıklamaz. Aslında hiçbir insan kendisiyle ilgiyi her bilgiyi açıklamaz. İnsanların dokunulmaz alanları, kendilerine saklamak istediği şeyler vardır. Onları söylemezler. Firmaların da vardır. Bir firmayı çağırıp “Önümüzdeki günlerde nereye yatırım yapmak istiyorsun?” dediği zaman, firmanın bu bilginin rakiplerinin eline geçmesinden çekinerek açıklamaktan kaçınması çok doğaldır. Zorlarsanız da firma sizinle bu işi yapmamayı tercih edecektir. Bu nedenle de bir bankanın müşterisiyle olan ilişkisi ilke olarak gizlidir. Bir bankanın müşterisinin durumunu açıklaması aynen doktorun hastasının durumunu açıklaması gibi düşünülmelidir.

---

<sup>6</sup> Bir gözlemi paylaşmak istiyorum. Bürokraside (kamu, özel ayrımı yapmaksızın) her şeyi bilmek isteyen amirlerin bu isteklerine astlarının hemen uyduğunu gördüm. Böylelikle hem amiri karar alma sürecinde fiilen devre dışı bırakıyorlar hem de isteğini yerine getirmiş oluyorlardı. Herşeyi bilmek isteyen amir malumat topluyor ama gerekliyi gereksizden ayırmanın zaman cinsinden maliyetinin yüksekliği nedeniyle bunları gerekli bilgiye dönüştüremediği için sonuçta konuyu bilen astının dediğini yapmak zorunda kalıyordu.



Ancak iki konuyu karıştırmamak gerekir. Bankanın, müşterisinin durumunu onunla ilişkisini açıklamamasının gerekli olmakla birlikte, kendi durumunu mali hesaplarını açıklaması gereklidir. Bankacılık bu anlamda kuşkusuz saydam olmalıdır.

Doğrusunu isterseniz bu açıdan bizde biraz durum biraz karışıktır. Bir yığın dedikodu duyarsanız müşterileri hakkında. Ben hatırlıyorum. Ben gençliğimde kırtasiyecilik yapardım, bizim bir kırtasiye dükkânımız vardı, yanda da bir banka şubesi vardı. Sabah, banka şubesinin müdürü kapının önüne çıkar, önümüzden geçen mahalle sakinleri hakkında devamlı dedi kodu yapardı: "Şu geçen beyi gördün mü dün karısıyla kavga etti, parasını çekti, bu yeni ev alıyor şu bilmem ne yaptı" diye. Adamcağız gizliliği anlayamamıştı...

Bu suçtur, dünyanın her yerinde suçtur. Ama, bir başka örnek vereyim. Ben bir süre önce, Bankalar Birliğine başvurdum, bankaların geçmiş yıllara ilişkin üç aylık mali tablolarının açıklanmasını ve yapmakta olduğum bir çalışma için bana da verilmesini istedim. Kabul edilmeyeceğini tahmin ediyodum. Tahminim doğrultusunda, bir veya birkaç bankanın itirazı üzerine olumsuz yanıt aldım<sup>7</sup>. Bu garip bir durum. Çünkü Sermaye Piyasası Kanunu bağlamında halka açık kabul edilen bankalar bu bilgileri açıklamak zorundalar. Bu bilgiler herkeste olduğu gibi bende de vardı. Sorunum diğer bankalara ilişkin bilgilerden kaynaklanıyordu. Peki ama halka açıklığı bu kadar dar almak anlamlı mı? Binlerle kişiden mevduat yoluyla kaynak temin eden bir kuruluş neden nitelik itibarıyla tahvil satan bir kuruluştan halka açıklık bağlamında çok farklı bir konumda olsun?

Bir yalnız anlamaya yol açmamak için hemen ekleyeyim. Bankalar Birliği banka düzeyinde üç aylık bilgileri sürekli olarak yayınlamaya başladı. Bu hata düzeltildi.

Şimdi, bankaların bu bilgilerin açıklanması lâzım. Neden açıklanması lâzım? Bunun içinde finans alanında dünyadaki en güçlü entellektüel yetke olduğunu düşündüğüm Bank of International Settlements'e (BIS) gönderme yapacağım. Burası şimdi, risk ölçümü üzerinde yeni bir çerçeve geliştirmek istiyor, yani bankalar riske nasıl bakmalıdırlar?

---

<sup>7</sup> Hemen ekleyeyim, olumsuz yanıt almamın şahsımla ya da konumumla bir ilgisi yok. İtirazın konusu bu bilgilerin açıklanmasıydı. Banka düzeyinde yayın yapılabilmesi ise bankaların iznine bağlıydı.

Önerilen çerçevenin üç ayağı var:

- i) Bankalar kendi risklerini ölçmelidir.
- ii) Bankalarınız bu işi doğru yapıp, yapmadıkları yetkili mercilerce (bizdeki Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) tarafından dikkatle incelenmelidir.
- iii) Piyasa denetimine olanak sağlayacak saydamlık sağlanmalıdır.

Piyasa denetimi ne demektir? BIS onu da açıklığa kavuşturuyor. Bankalar mali tablolarını uluslararası kabul edilmiş standartlarda yayınlamalıdır. Bu bilgiler herkese açıklanmalıdır.

Neden? Çünkü aslında piyasa denetimi, denetleyici yetkeninkinden çok daha etkindir. Piyasa denetimi varsa sürekli, her an bu denetimi ensenizde hissedersiniz. Biz, kendi bankamızda, rakip bankaların üç ayda bir yayınladıkları mali tabloları çok sıkı bir şekilde inceleriz. Ne yapıyorlar? Nereden nereye gidiyorlar? Çünkü, onlar bizim rakiplerimiz. Onların davranışı bizim davranışımızı etkiler. Tabii onlar da bizi takip ederler.

Bir bankanın mali tablolarını inceleyip, oradan sonuç çıkarabilmek uzmanlık gerektiren bir şeydir. Dolayısıyla bizim bankamızda da bu uzmanlığa sahip, üç-beş kişi vardır. Onlar incelerler, onlar rapor yazarlar. Dolayısıyla bu bilgiler sıkı bir incelemeden geçerek karar alıcıları önüne gelir. Ama söz konusu bankalar da bizim böyle davranacağımızı bilirler. Nasıl biz onların bizi sıkı bir biçimde değerlendirdiklerini biliyorsak... O zaman da davranışlarını bizim bu incelemeyi yaptığımızı bilerek ayarlarlar. Tabii bizde öyle.

İşte bu piyasa denetimidir, ve piyasanın çalışması açısından önemlidir. Çünkü belki kamu yetkesini atlatabilirsiniz, ama rakibinizi zor atlatırsınız. Bir kere her gün sizin ne yaptığınızı takip ediyor, bir de mali tabloya bakıyor. Eylemlerinizi ile sonuçlarınızın uyup uymadığını bulur. Diyeceksiniz ki “yaratıcı zekâ sonsuzdur”... Doğru, ama rakibinizin de en az sizin kadar akıllı olduğunu varsayamazsanız yaşayamazsınız (satranç da oynayamazsınız).

İşte bu nedenle piyasa denetimi BIS’in sağlıklı bankacılığın olması için önerdiği çerçevenin üç temel ayağından birisi ve mutlaka sağlanması gerekiyor. Peki sağlanmassa ne olur?

Kendi kanımı söyleyeyim. Bu durumda herşeyi bir merkezi yetkenin takip edip değerlendireceği bir ortamı kabul etmiş olacağız. Merkezi denetleme yetkisi, her bankayı takip edecek, her eylemini inceleyecek, uygun olmayanları saptayacak vs. ve bunları mükemmel bir biçimde yapacak. İktisat kuramı bunun bir düş olduğunu gösteriyor. Çünkü bu işlevi yerine getirmenin bilgi gereklerini sağlamak olanaksızdır. Düş görmek gece iyi olabilir ama gündüz tavsiye edilmez...

Ben, hem Sermaye Piyasası Kurulunda hem de Merkez Bankasında çalıştım. Denetleyici yetke olarak baktığımız zaman, tabii ki bazı şeyleri saptamak olanaklıdır. Ama denetleyici yetke seçici davranmak, sistem açısından en önemli sorunlara ağırlık vermek zorundadır. Doğrusu da budur.

Denetleyici yetkenin bu görevini yaparken beslendiği kaynakların başında da piyasa gelir. Burada sözünü ettiğim, piyasa oyuncularının birbirlerini şikayet etmeleri değil. Kuşkusuz yasal açıdan uygun olmayan işlemler olduğunda böyle şikayetler olabilir. Ama piyasada yasal olmayan işlemler olmadığı halde işler ters gidebilir. Örneğin, Bir banka normalde piyasadan 10 birim borç alırken 200 birim borç almaya başlamışsa, yasalar içinde kalıyor olmasına rağmen, bu banka hakkında bir kuşkunun doğmasına yol açabilir. Bu da sistemik bir soruna dönüşebilir. 10 birim borçlanan bir bankanın 12 birim borçlanması, hatta bazan 15 birim borçlanması piyasa açısından anlaşılabilir bir gelişmedir. Diğer piyasa oyuncuları, bu miktarın yakın bir gelecekte tekrar normal düzeye ineceğini düşünüp, söz konusu bankaya bu kaynağı verebilirler. Ama bankanın talebi 200 birime çıkınca, diğer oyuncular bunun normal olmadığını anlar ve borç veremekten kaçınabilirler. İşte bu piyasa denetimidir.

Bir de, işlem maliyetleri konusu var. İşlem maliyetlerinin sıfır olması hayaldir. Doğru. Ama düşük olması sağlanabilir. Peki, işlem maliyetleri niye yükselir? İşlem maliyetleri iki nedenle yüksek olabilir. Bunlardan bir tanesi, içinde bulunan ortam işlem maliyetlerinin yüksek olmasına yol açar. Şimdi bakın, içinde yaşadığımız bu enflasyonist dünyada etrafı görmekte zorluk çekiyoruz, ufkumuz kısa. Bence, ufkum kısaysa geçmişte de çok fazla bir şeye bakmam gereğim yok, onun için benim mazim de kısa. Yani, geçen haftaya bakar, gelecek hafta hakkında karar veririm ve bu kadar kısa görüşlü bir adamsam, zaten sağa, sola da fazla bakmam. Demek ki, çok dar bir dünyada kendimi sıkıştırırım, ama bu dünyada kendimi emniyet altına alabilmem içinde, bu dünyanın dışından gelen herkese karşı çok yüksek risk primi yüklerim. Bunun tekellelikle filan hiç ilgisi yok. Sadece korkuyla ilgisi var. Bu gayet doğal, ama sonuçta bir ülkenin

gelişmesi için çok önemli olan yatırımların yapılmasını da engelleyen bir davranıştır.

Bu nedenle ortaya çıkan risk primi sanıldığından çok daha yüksektir. İktisatta belirsizlik konusuyla biraz uğraşanlar bilirler. Ama bilmeyenler bunu finans kesiminin tekeli gücüne bağlamaya çok eğilimlidir. Benim görebildiğim kadarıyla bu ikinci eğilim Türkiye’de çoğunlukta. Oysa işin özü, belirsizliği artıran davranışlar sonucunda ortaya çıkan riskin fiyatı ve bu fiyatı birisinin ödemek zorunda olmasından ibarettir. İşte bu nedenle Türkiye pahalı borçlanır, Rusya Türkiye’den daha pahalı borçlanır.

Yine aynı nedenle Türk Bankacılık Sistemi, bu sene dış dünyadan bir önceki yıla oranla daha iyi koşullarla daha çok kaynak temin edebilmiştir ve gelecek sene bu kadar rahat olmayacaktır. Çünkü Türkiye 1999’a oranla riskini düşürmüştür, ama düşürdüğü noktada da kalmıştır. Gelecek sene daha düşük bir risk düzeyinde olamayacaktır. Onun için Türkiye’ye açılacak kaynağın sınırı ve maliyeti beş aşağı-beş yukarı değişmeyecektir.

Düzenleyici ve denetleyici yetkenin davranışları da işlem maliyetlerini etkileyebilir. Denetleme dediğiniz olayın maliyeti vardır. Bu maliyetin de bir yerde sınırlı tutulması gerekir. Sonuçta bir sistemin denetiminin maliyetinin o sistemin çalışmasından beklenen kazançla orantılı olması gerekir. İşte bu nedenle, örneğin New York borsasında şirketlerin dışarıdan denetlenmiş çeyrek yıllık mali tablolarının sunulması esas olduğu halde bu Japonya’da bile yarı yıllık olarak kabul edilmiştir. Çünkü bu işlemin maliyeti çok yüksektir. Bu açıdan bakıldığında kamu yetkeleri, kararlarıyla nasıl sistemik riski artırmaktan kaçınmak zorundaysalar, denetim maliyetlerinde de aynı duyarlılığı göstermek zorundadırlar. Denetimin etkin olması başka, pahalı olması başka bir konudur.

İşte tüm bu iktisadi kaygılar, bunların duyulduğu her ülkede, rekabetçi ortamın sağlanıp sürdürülmesi konusunda etkin bir denetimin sağlanması ve gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi için bir uzman kuruluşa gerek olduğu sonucunu vermiştir. Benim burada altını çizmek istediğim nokta, sorunun iktisadi olmasıdır, hukuki değil. Rekabete ilişkin olayların bu analizi değerlendirmesi, iktisattan çıkarılamadığı taktirde bunun yasal düzenlemeyle çıkarılması mümkün değildir. Tabiatıyla bir sorun ortaya çıkarıldıktan sonra bunun nasıl ele alınacağı, nasıl değerlendirileceği, bunlarla ilgili nasıl karara varılacağı, ceza vermek gerekiyorsa nasıl ceza verileceği tamamen hukuki çerçevede olacaktır. Tersini düşünülemez.

Söylemek istediğimi biraz daha açmak istiyorum. Tunus ve Cezayir’de de bize koşut rekabet kurulları oluşturulmuş. Yasal çerçeve de benzer, hatta galiba Cezayir’deki düzenleme atılımcı bile sayılabilir. Ancak iki sorun var. Kurullar yargıçlardan oluşuyor. İktisadi analiz yapabilecek kadrolar da yok. Nihayet bu kurullar ancak şikayet üzerine çalışıyor. Yani kendiliğinden harekete geçemiyorlar. Bu nedenle de fiilen bu kurumlar iş yapmıyorlar. Bu da söz konusu ülkelerin bilim adamları tarafından eleştiriliyor. Türkiye’de durum neyse ki böyle değil. Rekabet Kurulunun toplum adına bu konuları takip edebilecek yasal yetkisi var. Olayların iktisadi analizini yapabilecek güce de ulaşma gayretlerine de devam etmesi gerekiyor.

Bir konuda da yanlış izlenim vermek istemem. İktisadın her somut olaya uygulanabilecek bir reçete vermesi söz konusu değildir. Somut olaylardan iktisat bilgisi kullanılarak yapılacak çözümlere dayanılarak karar verilecektir. Bu süreçte farklı görüşlerin ortaya çıkması doğaldır. İktisat kuramı, sadece, rekabetten ne anlaşılması gerektiği, rekabet ortamında hangi koşulların sağlanması gerektiği konusunda açık seçik bir tanımla ortaya çıkabilmektedir.

Kanımcı rekabetin açık seçik bir biçimde tanımlanabiliyor olması, küresel ekonomi oluşturma çabalarının oturtulabileceği, yegane kavramsal çerçeveyi sağlamıştır. Dünyada ülkeler arasında yasal, kurumsal yapılar, kültür ve geleneklerin çok farklı olduğu açıktır. Dolayısıyla bunlardan birisinin genellenmesi yoluyla bir küresel ekonomiye, demokratik koşullarda, ulaşamaz. Oysa rekabetçi ortam bu kategorilerden bağımsız olarak tanımlanabildiği için, böyle bir işlevi üstlenebilmektedir. Bu ana fikrin hukuk sistemlerinde yansıma biçiminin Kıta Avrupa’sı ve Anglo-Amerikan hukuk sistemine farklı yansıması doğaldır. Bu nedenle bugün küreselleşmeyi savunanların “*Hukuk sisteminiz ne olursa olsun, rekabetçi düzeni koruduğu sürece küreselleşme olgusuna katılabilirsiniz*” görüşünde birleştikleri söylenebilir.

Küreselleşme bağlamında bir konuya daha değinmek istiyorum. Kanımcı küreselleşmeyi doğal bir olgu olarak kabul edip, ülkenin bu sürece kendiliğinden ve rahatça gireceğini düşünmek ciddi bir hatadır. Şöyle bir benzetme yapayım:

Bir yamaçtasınız. Aşağıda bir nehir var, sizin gitmek istediğiniz denize kavuşuyor. Yukarıdan aşağıya dikkatli bir biçimde inip, nehirde seyredecek önlemleri alarak, denize varabilir ve bundan keyif duyabilirsiniz. Ama bunu nasıl yapacağınızı iyi düşünmezseniz, tepeden aşağıya yuvarlanabilir, nehrin içinde akıntının etkisiyle vücudunuzu sağa sola çarparak denize yaralı bereli de gitme, hatta hiç varamama olasılığı da vardır. Varıp denizde ne yapacağınızı bilmediğiniz

için boğulma olasılığı da... Bu iki durum arasındaki fark ise tepeden nasıl ineceğinizi, nehirde nasıl seyredeceğinizi ve denizde nasıl hareket edeceğinizi önceden planlayıp davranışlarınızı bunlara göre ayarlayabilip ayarlayabilmemenizde yatmaktadır.

Küreselleşen dünya ekonomisi ile eklemleşme sürecine de böyle bakılması gerektiğini düşünüyorum. Küresel ekonomi (örnekteki deniz) çok daha rekabetçi bir ortamdır. Orada yaşayabilmek için, arada yüzmeyi öğrenmek gerekir. Yüzmeyi öğrenmeden belki nehre (geçiş süreci) girmemek gerekecektir. Ama yüzmekten korkup ebediyen su kenarında oturup hasret (ve hasetle) ilerideki denize bakarak iç geçirmenin bir anlamı yoktur. İşte bu nedenle de küreselleşen dünya ekonomisine eklemleşme sürecinin sonunda rekabetçi ortama varacağımızı bekleyecek yerde, rekabetçi bir sürece girerek açılma anında yeni ortama hazır olmak daha anlamlıdır.

Bu bağlamda ortaya atılan bir başka soru da ulusal yetkenin geçiş sürecinde bunu yapabilecek gücü olup olmadığı. Deniliyor ki, küreselleşme olgusu başlamıştır, ulusal yetkenin gücü zayıflamıştır. Bana öyle gelmiyor. Tepeden inerken ya da nehirde nasıl gideceğimizi belirlerken, denizdeki seyir kurallarından farklı kendi kurallarımızı koyabiliriz. Doğru koyarsak hem denize varırız, hem de bir yerimizi incitmeden bunu başarırız.

Bir kere işin özüne bakalım. Rekabeti biz niye istiyoruz? Eyleminin sonuçlarını değerlendirebilen, eylemine bağlı olan riski ölçebilen ve bunun sorumluluğunu taşıyabilen karar alıcılar olmasını istiyoruz. Bunu engelleyen etmenleri de ortadan kaldırmamız gerekiyor.

Ülkemiz bağlamında, bu etmenlerin en önemlisi riskin toplumsallaşmasını sağlayan düzenlemeler gelir. Riskin toplumsallaşması nedir? Örnek vereyim: Diyelim ki bir tekелci firna, maliyetlerini arttıran bir şokla karşılaştı. Bunu fiyatlarına yansıtarak, kısmen müşterileri ile bu şokun verdiği zararı paylaşabilir. Oysa bir rekabetçi firmanın bu şansı olmayabilir.

İkinci bir örnek sırtını devlete dayayan firmaların olmasıdır. Yani kârın özel, zararın toplumsal olduğu bir mekanizmanın var olduğu durumdur. Korumacı mekanizmaların mantığı buna dayanır. Bu nitelendirmenin Türkiye'deki ortama da büyük ölçüde uyduğu kanısındayım. Bu yapılanın toplumsal yararı yoktur demiyorum. O ayrı bir konu. Tek dikkati çekmek istediğim nokta, riskin toplumsallaştırıldığı ortamlarda kişilerin kendi eylemlerinin riski ile ilgilenmeyecekleridir. Daha doğrusu bu riski üstlendikleri durumda nasıl hareket edeceklerini bilmeyeceklerdir.

Verdiğim iki örnek de rekabetçi olmayan ortamları tanımlıyor. İşte bu ortamlardan zaman içinde rekabetçi ortama geçiş için gerekli düzenlemeleri yapmak ulusal yetkenin görevidir. Burada alınacak kararların doğruluk derecesi bu eklemleşme sürecinin sadece toplumsal maliyetini değil belki de sonuca varıp varmayacağını belirleyecektir. Bu nedenle, bu süreçte ulusal yetkenin rolünün çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Bu sırada dünyadaki küreselleşme eğilimleri ulusal sisteminizi yoklayacak ve etkileyecektir. Bunu da gözden uzak tutmamak gerekir. Örneğin, 1998'de Türkiye'de yerleşik olan kişilerin (bankalar hariç) yurt dışında tuttıkları mevduatın toplamı 18 milyar dolardı. Dikkatinizi çekerim, bu rakam Türkiye'de yerleşik olanların tuttuğu miktar, Almanya'daki Türk vatandaşlarından söz etmiyorum. 18 milyar dolar büyük para...Bu ise iç düzenlemelerimizi dışarıdaki eğilimler ve onların bizim üzerimizdeki etkisi hesaba katılmadan yapamayacağımızın bir göstergesi...

Rekabetçi kurallara göre hareket etmenin bir başka sonucu da yabancı sermaye üzerindeki etkisi. Bir ekonomide rekabetçi kurallara uyulduğunu biliyorsanız, neye saygı duyulduğu hakkında bir fikriniz vardır. Bu durumda yabancı sermaye için kuralları bilinen bir ortamdan söz edilmiş olmaktadır. Oysa bu kurallara uyulmuyorsa, yerel kuralların öğrenilmesi ve bunlara uyulup uyulamayacağını değerlendirilmesi gerekir. Bunun ise yabancı sermaye için caydırıcı olması olasıdır.

Gelecek sene için, yükselen ülkelere (emerging Countries) toplam 218 milyar dolar civarında yabancı sermaye gireceği tahmin ediliyor. Eğer özelleştirme programında hiç aksama olmazsa ve beklenen hasılat temin edilirse, bizim Yapı ve Kredi Bankası Kurumsal ve Ekonomik Araştırmalar Bölümünde yaptığımız çalışmalara göre Türkiye'ye bunun 2.7 milyar doların geleceğini tahmin ediyoruz, Bunun 2.2 milyar doları da özelleştirmeden geliyor. Yani, özelleştirme dışında kendinden gelen 500 milyon dolar. Bu Türkiye'nin görece büyüklüğü ve gelişmişlik düzeyi ile karşılaştırıldığında ülkemize yabancı sermayenin gelmediği anlamına gelir. Türkiye'ye niçin yabancı sermaye gelmiyor? Bunu düşünmek lâzım. Meselâ Avrupa'daki büyük firmaların yatırım programlarında Türkiye'nin ismi yok. Türkiye'yle ilgilenmiyorlar bile. Neden acaba? Yani, şimdi Türkiye herhalde Avrupa'ya Hong Kong'dan daha uzak değil. Güneydoğu Çin'den de daha uzak değil.

Türkiye'de benim bildiğim kadarıyla 1952'den beri Yabancı Sermaye Teşvik Kanunları çıkar. Hükümetlerimiz yabancı sermayeyi çağırmak çabalarlar.

Muhafifler de, yabancı sermaye geldi bizi sömürdü diye hep bağıırır, çağırırlar. Ama sonuca bakarsanız pek gelen, giden yok. Bunun bir nedeni olması lâzım. Bir ipucu vereyim. 1999 yılının sonunda yeni Bankalar Yasası çıktı. Yeni Bankalar Yasası dünyada tanınan, bilinen kurallara uygun bir bankacılık yapısı olmasını hedefliyor. Bir önemli değişiklik daha var bu yasada. Yasa diyor ki: “*Bundan evvel bizim bankalara ilişkin pek çok önemli karar siyasi düzeyde alınırdı. Şimdi biz onu kaldırıyoruz, artık bağımsız bir kurul bu kararları alacak.*”

Bu tür kararların siyasetçilere bırakılmasının sakıncası, Türkiye’de çok sözü edilen yolsuzluklar değildir. Bir hükümetin iktisat politikasını sorumlu olduğu dönemde bir bankanın battığını kabul etmeye yanaşmasının zor olacağını kabul etmek gerekir. Bunun başarısızlık olarak değerlendirileceğinden korkarak, bu tür tatsız kararları erteleme yollarını araması neredeyse kaçınılmazdır. Böyle olunca da bankacılık sisteminin hangi koşullarda çalıştığını kestirmek bir yabancı için zordur. Çünkü bu tür erteleme, savsaklamalar sonuçta krize yol açar. İşleme kuralları krize açık olan bir piyasaya girer misiniz?

Yasa geçtikten bir süre sonra, daha önce Türkiye pazarına girmeyi düşünmeyen, ortak aramayan bazı yabancı ilgi göstermeye başladılar. Dikkat ederseniz bu gelişmenin makroekonomik koşullardaki değişmeyle bir ilgisi yok. Türkiye’nin iktisadi koşulları birden bire olağanüstü iyileşmedi. İstikrar programı uygulaması daha yeni başladı. Yani, aslında ülke sıkıntılı bir döneme gireceğini açıklamış. Disiplinli ama sıkıntılı...Buna rağmen yabancı bankalar birden bire Türkiye’ye gelmek, Türkiye’de banka almak ya da ortak olmak gibi konularda ilgi gösterdiler. Niçin? Çünkü, yabancı bankalar için tanıdık bir ortam oluşuyor.

Eğer bunu yapmazsanız ne olur? Kaotik bir ortama rant toplamak için maceracılar gelir. Bunun da ülke ekonomisi için olumlu sonuçlar vereceğini sanmıyorum. Buna karşılık rekabetçi ortamda gelen bir bankanın yaratacağı rekabetin sistemin etkinliğini artırma etkisi çok daha fazla olabilir.

Tarihten iki birbirinden farklı örnek vereyim. Birisi Mısır... 1970’lerdeki dışa açılma deneyimi sırasında rekabetçi bir ortama geçmede eksiklikler olduğu için yabancı bankaların gelişinden fazla yararlanamamış. Gelen yabancı bankaların çoğu Mısır bankaları nasıl çalışıyor diye bakıp, onlar gibi çalışmışlar. Çünkü, rantı bölüşmek daha kolay gelmiş. Buna karşılık İspanya bankacılık kesimini dışarıya çok disiplinli bir şekilde açtı. Gelen bankaların belli bir şekilde rekabetçi ortamda olmalarını istedi. Bu İspanyol bankacılık sisteminin lehine oldu, etkinlik arttı. Bugün artık uluslararası ortamda çok İspanyol bankası görüyorsunuz.



Demek ki bu rekabetçi ortamı yarattığımız zaman, içeriye çektiğiniz yabancı sermayenin tipini ve ülkenize katkı biçimini de değiştirebilirsiniz. Ama tekrar söylüyorum bu iş böyle kendi kendine olmaz. Rekabet Kurulu gibi gözetim yetkesinin doğru karar almasıyla olur.

Türkiye'nin bu noktada neye dikkat etmesi gerektiği konusunda bir gözlemimi sizlerle paylaşmak istiyorum. Şu sıralarda Türkiye ve Mısır'ın mali sistemleri üzerinde karşılaştırmalı bir çalışma yapıyorum. Mısır'da rekabetçi ortamın yaratılmasındaki eksiklikler ve gecikme bir entellektüel eksiklikten kaynaklanmıyordu. Mısır'lı bilim adamları ve uzmanlar da bunun gereğini saptamışlardı. Sorun şuradaydı: Kamu bankacılığı Türkiye ile bile karşılaştırılamayacak derecede güçlü idi. Bu nedenle, daha önce Türkiye bağlamında değindiğim sorunların hepsi Mısır'da da geçerliydi. Sistemin işleyişini kökünden değiştirebilecek bir düzenleme yapmak ise siyasal açıdan çok zordu.

Türkiye'de unutulmaması gereken nokta özel bankacılığın aslında yaygın olmasıdır. Özel bankanın kamu denetimine duyarlılığı duyarlılığı vardır; çünkü bundan çıkarı vardır. Bu yüzden de kamu yetkesinin gücü özel bankalara şunu yap, buna yapma, ya da şunu yaptığın için ayıp etmişsin demeye yeter. Oysa kamu yetkesinin gücü bir kamu bankası karşısında çok daha azdır. Çünkü istisnai olaylar dışında, bu bankaların uyarılması gereken eylemleri zaten siyasal iradenin talimatıyla, iktisat politikasının gereği olarak yapılmıştır. İşte bu nedenle özel bankacılığın güçlendiği koşullarda rekabetçi ortama geçmek daha kolaydır. Özelleştirmenin de bankacılık kesimi açısından önemi burada yatmaktadır.

Dikkat ederseniz Türkiye'deki bankacılık sistemi, dışarıya açılma sürecinde olumlu bir çizgi izliyor, yani dışarıdan gelen bankaların katılımıyla oluşacak daha rekabetçi ortamdan çekinmediğini belirtiyor. Çünkü, rekabet içinde yaşama deneyimi var. Bunun önemli olduğunu düşünüyorum. Sanıyorum, bu Mısır ile bir nitel farklılık yaratıyor. Mısır'da, yakın zamana kadar, bankalar ya devlet bankası ya da büyük ortağı yine devlet bankası olan "özel" bankalar. Dolayısıyla sonuçta devlete sığınma opsiyonu hep var. Başka bir deyişle rekabetçi olmayan koşullarda çalışma alışkanlığı devam etmiş. Bu da açılma sürecini epeyce zorlamış. Şu anda Mısır bu işle ciddi olarak uğraşüyor. Bu nedenle de özelleştirmeye çok önem veriyorlar.

Özelleştirme, mülkiyetin aktarılmasından ibaret değildir. Aslında bir aslında bir anlayış, iş yapma biçiminde değişiklik yapılmasıdır. Bu nedenle, mülkiyeti özel kesime aktarıp, onun sırtını devlete dayamasına izin veren bir

düzenleme bir sonraki aşamada “*özel kesimin özelleştirilmesini*” gündeme getirmekten başka birşeye yaramaz.

Kısaca çıkardığım sonuçları özetleyeyim:

İki nokta üzerinde durdum. Bir tanesi, sistemin kendi iç piyasalarında rekabetçi ortamı kurmadan küreselleşen dünya eklemleşmeye kalkışması halinde büyük zarara uğrayacaktır. Ya da daha büyük bir olasılıkla bu süreç kesilecektir. Çünkü, siyasi karar alıcılar bu zarara yol açmaktansa, kurumları olduğu gibi korumayı yeğleyecekleridir.

İkincisi de, bu rekabet ortamının kurulduğu ölçüde ülkeye giren yabancı sermayenin, ülkeye yararı artar. Rekabetçi olmayan koşullarda geldiği zamanda gelişinin tek nedeni, aksak rekabetten doğan ranttan pay almaktır. Teşekkür ederim.

### *SORU VE CEVAP BÖLÜMÜ*

**Kenan Oğuz KARAKOÇ** - Oğuz Karakoç; Rekabet Kurumu. Son günlerde Türkiye’de çok yaygın olarak banka sayıları ciddi bir şekilde tartışılmakta. Enflasyonun düşmeye başladığı bir ortam içinde, bugün 80 düzeylerde bulunan banka sayısının bu ekonomi için fazla olduğunu, bankacılık sisteminin bu kadar bankanın bu sistemi kaldıramayacağı ve sayının hızla aşağı inmesi gerektiği ifade ediliyor.

Sizde toplantıdan önce, yaptığımız kısa görüşmede de aslında bu sayının da eğer il il bazında ve banka şubelerinin dağılımı açısından, hizmetlerin sunumu açısından da baktığımızda aslında çok da fazla olmadığını da ifade etmiştiniz.

Bir taraftan da şöyle bir durum söz konusu: Değerlendirmesi açısından, 1980’li yılların ikinci yarısında Dünya Bankasında Türkiye’deki mali sistemin incelenmesi için yapılan çalışmalarda ekonominin yapısı açısından, bulunan banka sayısının mevduat banka sayısının yeterli olduğu, hatta maksimum düzeyde olduğu, artık Türkiye’yle yapılacak anlaşma ve kredi sözleşmesi çerçevesinde yeni mevduat bankasına izin verilmemesini ama Türkiye ekonomisi için faydalı olabilecek yatırım bankası sayısının artırılmasının fazla olacağı ifade edilen bir rapordan bahsediliyor. Bu çerçevede de uzun bir süre yatırım bankalarının sayısının arttığı, ama 1990’lardan sonra, 1990’ların başından itibaren bu yatırım bankalarının yine siyasî irade kararıyla yavaş yavaş mevduat bankasına dönüştüğü, bu şişkinliğinde buradan kaynaklandığı ifade ediliyor.

Siz, bugün Türkiye’deki bankacılık sayısı, banka sayısı hakkındaki görüşünüzü sebepleriyle beraber açıklar mısınız? Teşekkür ederim.

**Doç. Dr. Hasan ERSEL** - Tabii banka sayısı düşse ve yalnız benim bankam kalsa çok memnun olurum. Şaka bir yana, bu konuya daha dikkatli yaklaşılması gerektiğini düşünüyorum. İktisatta 80 banka olunca kötü, 60 banka olunca iyi gibi bir norm var mı? Yok. O yüzden, bankaların ne yaptığını bakılmadan, 80 fazla mıdır, az mıdır bana biraz anlamsız bir tartışma gibi geliyor.

Sizinle konuşurken söylediğim nokta şuydu: Karaköy’e inerseniz, her yer banka dolu diyebilirsiniz... Ama Gaziantep’e, Hakkari’ye ya da Kars’a gittiğiniz zaman manzara öyle gözükmüyor. Hem banka şubesi az, hem de orada faaliyet gösteren banka sayısı.

Öte yandan dünyadaki eğilim banka sayısını azaltıcı yönde, o da doğru. Türkiye'nin en büyük bankası Ziraat Bankası. Bilanço büyüklüğü 18 milyar dolardır. Özel bankaların en büyüğü, anda Yapı ve Kredi Bankasının bilanço büyüklüğü 10 milyar dolardır. National Bank of Greece Yunanistan'ın en büyük bankası. Bilanço büyüklüğü 40 milyar dolardır. Yakınlarda bir Portekiz bankasıyla görüştük. Portekiz küçük bir ülke olmasına rağmen, temas ettiğimiz bankanın bilanço büyüklüğü 45 milyar dolardı. Yine 45 milyar dolarlık varlık hacmiyle olan bir Portekiz yatırım bankası, Avrupa Birliği'nin büyük bankaları karşısında nasıl rekabet edeceğinden dolayı çok tedirgindi. Çok küçük buluyordu kendisini. Çünkü, Deutsche Bank grubu 1 trilyon dolar ve dünyada 500 milyar doların üzerinde dünyada 15-20 tane banka var. Çoğu Japon ve Amerikan bankaları...

Bankacılıkta bir noktadan sonra ölçek önem kazanıyor. Bu da yoğunlaşmayı gündeme getiriyor. Belli faaliyetleri daha etkin yürütebilmek için bankalar birleşiyorlar.

Öte yandan bir başka sorun daha var. Almanya'da bir banka olduğunuzu düşünün. Türkiye'de iş yapmak için kaç banka seçersiniz? Almanya'da büyük bir bankaysanız dünyanın her yerinde iş yapıyorsunuzdur. Her ülkeden de 50'şer bankayla iş yapmaya kalkmıyacağınza göre birkaç bankayı seçip onlarla iş yapmayı tercih edeceksiniz. Bunun Türkiye açısından anlamı nedir? Söz konusu banka 9-10 Türk bankasıyla iş yapıyorsa diğerleriyle iş yapmıyor demektir. Eğer diğer bankalar da aynı stratejinin sonucunda sınırlı sayıda banka ile iş yapmayı tercih ediyorlarsa, sonuçta Türkiye'deki bankaların bir kısmının uluslararası mali sisteme erişim olanakları kısılmış olacaktır. Bu durumda bankacılıkta kendiliğinden bir yeniden yapılanma beklemek gerekir.

BIS'in getirmeye çalıştığı kurallar, uluslararası bankaları risk yönetimlerinde çok hassas olmaya yönlendiriyor. Bunun da özü şu: İş yaptığımız kimsenin riskini doğru ölçün. Şimdi, bu durumda optimal strateji nedir? Riski ölçmek ise değindiğim gibi pahalı birşey. O halde bir banka için optimal strateji kendisi için gerekli olan en az sayıda bankayla iş yapmak olacaktır. Bu yüzden de dünya bankacılığında son iki yıldır belirginleşen tavır bir ülkede en çok iş getirebilen güvenilir birkaç bankaya yönelmek. Bunun sonucu olarak da 1980'lerde Türk bankacılık sisteminin oldukça yararladığı dış mali piyasalardan kaynak temin etme olanağı da artık her bankaya açık olmayacak. Bu tür uluslararası bankalar ancak yapılan işlerin tümünü kapsayan bir paketin bir parçası olarak kredi açmakla ilgilenme eğilimindedirler. Bu eğilimin önümüzdeki dönemde güçleneceğini düşünüyorum.

Bütün bunlar bir arada düşünülürken Türkiye’de banka sayısının azalacağını öngörmek yanıltıcı olmaz. Azalma bazı bankaların birleşmekte yarar görmeleriyle olur. Kanımca bu iş dışarıdan zorlanabilir bir şey değildir. Yani, filan banka falan banka ile birleşsin diye birisinin emir vermesiyle bu iş olmaz. Bünyeleri birleşmeye uygun olmayan bankaların bir araya gelmesi daha büyük sorunlara yol açabilir. Bu nedenlerle artık Türkiye’de bankalar kendiliğinden birleşecekler, bu mekanik bir süreçtir biçiminde düşünmek yanıltıcı olur.

Öte yandan unutmamak gerekir ki bankaların maliklerinin ne düşündüğü de önemli. Onların bankalarından bir anlamda vazgeçmelerinin o kadar çabuk ve kendiliğinden olmasını beklemek gerçekçi değil. Bazı koşulların oluşması, maliklerin de o koşullarda bankalarının o haliyle başarılı olamayacağına ya da birleşmek yoluyla daha iyibir duruma geçeceklerine inanmaları gerekli. Bu da hem bu koşulların oluşmasını hem de bu sonuca varacak değerlendirmelerin yapılmasına olanak sağlayacak bir zamanın geçmesini gerekli kılar.

Nihayet sanki küçük bankalar için yaşam sona erdi diye bir hava çıktı ortaya. Bu da doğru değil. Türkiye’de pekala yerel ya da iyi tanımlanmış bazı faaliyetlere yönelmiş küçük bankalar olabilir. Sadece Ege bölgesinde ya da Güneydoğu Anadolu’da çalışan bir banka pekâlâ olabilir. Bu durumda da ulusal ölçekli bankalar o bölgede şube açacaklarına bu bankanın aracılığından yararlanmayı yeğleyebilirler. Pek çok ülkede de böyle oluyor.

Bu sürecin, ben çabuk başlayacağını sanmıyorum. Gelecek yılın ikinci yarısından itibaren kendisini göstermeye başlayacağını düşünüyorum. Büyük bankalar arasında birleşme ise daha sonra gelir.

Doğrusunu isterseniz, ben şu anda siyasi otoritenin bir konuda fazla iyimser olduğunu düşünüyorum. O da, Mevduat Sigorta Fonunun denetimi altına alınmış olan bankalara kolaylıkla müşteri bulunabileceği konusunda. Ben o kanıda değilim. Ben, çünkü bundan 2-3 yıl evvel kendi bankam adına Bulgaristan’da şube açmak için araştırma yapıyordum. Bulgar yetkililer ise, kendileri açısından son derece haklı nedenlerle, Bir banka alınmasını özendirmeye çalışıyorlardı. Banka almanın ne demek olduğunu anlamaya çalıştığımda gördüm ki bu çok zor bir iş. Bir bankanın ilk bakışta görünmeyen riskleri nedir? Elemanlarının kalitesi nedir? Potansiyeli nedir? Bu durumda yaşayan güçlü bir banka sorunlu bir bankaya oranla çok daha cazip geliyor. Dolayısıyla ben bir yabancıymın Türkiye’de gözetim altına alınmış bir bankayı almak için üstüne epeyce para isteyeceğini düşünüyorum.

**Yaşar TEKDEMİR** - Yaşar Tekdemir; Rekabet Kurumu. Ben biraz daha farklı bir konuda soru sormak istiyorum. Mart ayında, İstanbul'da yapılan sempozyumda Rekabet Kurumuna ve Kanununa yönelik olarak şöyle bir eleştiri vardı, bir büyük holding yöneticisi tarafından. Diyordu ki, birleşmeler konusunda özellikle, "Rekabet Kanunu ve Rekabet Kurumu birleşmeleri değerlendirirken küreselleşmeyi dikkate almıyor ve de bu Türk firmalarını zor durumda bırakıyor" yönündeydi. Sizce Rekabet Kurumu her türlü birleşmeye, sırf küreselleşme var diye izin vermeli mi?

**Doç. Dr. Hasan ERSEL** - Küreselleşme bizim piyasalara nasıl yansıyor ona bakmak gerekir. Yani hangi kanallarla dışarıdaki gelişmeler iç piyasayı etkiliyor. Biraz önce söylediğim gibi Türkiye'ye doğrudan yatırım biçiminde yabancı sermaye pek gelmiyor. Ama bu dışarıdaki firmalar Türkiye'nin iç pazarlarında Türk bankaları ile rekabet etmiyor anlamına gelir mi? Hayır. Bir pazarda rekabet edebilmek için o pazarın olduğu yerde fiziksel olarak var olmak artık gerekmiyor. Örneğin Amazon firmasını düşünün. Dünyanın her yerine olduğu gibi Türkiye'ye de kitap ya da CD satıyor. Ama bunu yapabilmek için Türkiye'de fiziksel olarak var olması gerekmiyor. Mali hizmetler alanında da örnekler göstermek olanaklı. Mevduata ilişkin verileri konuşmamda vermiştim. Kuşkusuz fiziksel olarak var olanın bazı avantajları var. Bazan yüz yüze temas bir konuyu anlamada daha yardımcı oluyor. Bu nedenle bankalar başka ülkelerde şube açmadıkları zaman bile bir irtibat bürosu kurmak yoluyla fiziksel varlıklarını oluştururlar. Ancak, maliyeti yüksek olan bu uygulamaya da giderek daha az başvuruluyor. O halde rekabet için fiziksel varolma koşulunun sağlanması gerekmediğini söyleyebiliriz.

Konunun ikinci yönü ise konuşmamdaki ana temayla ilgili. Önemli olan rekabetçi ortamı oluşturmaktır. Bu kavram ise bugünün gereksinimleri farklı diye çeşitirilip, değiştirilebilir değildir. Bu yola gidilirse, rekabetçi koşulların yaratılmasında ve bu koşullarda yaşamayı beceren firmaların ortaya çıkmasını sağlamakta gecikilmiş olur. Bunun ise sakıncalarına değinmiştim. Onun için ben aktardığımız görüşe katılmıyorum.

**Cenk GÜLERGÜN** - Cenk Gülergün; Rekabet Kurumu. Benim üç tane sorum olacak. Birincisi, bu yılın başından itibaren yürürlüğe sokulan hükümet düzenlemeleri, yani kamu borçlanmasındaki faizlerin düşürülmesi ve enflasyonun istenen düzeyde olmamakla birlikte azalma eğilimine girmesi, bankaların devlete yüksek faizle borç verme şeklindeki kolay kazançlarını azaltıp, bankaları daha fazla bankacılık yapmaya itti mi? Birincisi bu.

İkincisi, sizin, Ziraat Bankası ve bankanız için telaffuz ettiğiniz bir büyüklüklerle dünya devlerinin 500 milyon dolarlık, 1 milyar dolarlık büyüklüklerini karşılaştırdığımda, bankacılık sisteminin, Türkiye'deki bankalarının tamamının birleşmesi durumunda bile ortaya çıkacak büyüklüğün bu büyüklüklere yaklaşamayacağını görüyorum. Bu durumda dünya, global rekabetin Türkiye bankacılık sistemini etkilemesi varsayımıyla birleşmeler, bankacılık sistemi açısından, yerli bankalar açısından bir çözüm üretir mi?

Son sorum, Türkiye'de bir çok sektörde faaliyet gösteren gruplar var. Televizyonculuktan, bankacılığa kadar bir çok alanda varlar bunlar. Peki bu yapıyı yabancı bankaların Türkiye'ye girişi için bir engel olarak görüyor musunuz? Çünkü, bu farklı alanlarda faaliyet göstermenin her bir alan için ayrı ayrı avantaj getirdiğini de biliyoruz. Bunu dahili olduğunuz, daha doğrusu bankanızın dahil olduğu grup itibariyle daha iyi yanıtlayabileceğinizi düşünüyorum. Teşekkür ediyorum.

**Doç. Dr. Hasan ERSEL** - Peki, şimdi ilk kısmen soru şuydu: Faizler düştü, bu bankaları, İstanbul'da benim pek anlayamadığım popüler bir tabir ile "bankaları gerçek bankacılığa yöneltti". Hazine Bonosu alınca bankacılık olmuyor da, kredi verince oluyor...Neyse, ama söylenen açık. Bankaları menkul kıymet faaliyetlerinden, kredi faaliyetlerine yönelten bir sürece girildi mi?

Bu sorunun temelde yanıtı hayır. Nedeni de şu: Bu sene iç borçlanma düşmedi ki. Kamu açıklarının gayri safi milli hasılaya oranında önemli bir değişiklik yok. Dolayısıyla, yeterince kamu borç senedi vart ortalıkta. Düşen marjdir. Durumun gelecek sene değişeceğini düşünmek olanaklı. Çünkü kamu açıklarının ciddi bir biçimde düşmesi bekleniyor.

Öte yandan bankaların ben makro-ekonomik gelişmeleri algılayabildiklerini düşünüyorum. Hiç olmazsa özel bankaların davranışları üzerine yapmakta olduğum bir çalışmada bu yönde bulgulara ulaştım. Bu çalışmada makro ekonomik sinyallere bankaların tepkilerinin iktisadın öngördüğü yönde olduğu sonucunu elde ettim. Dolayısıyla bankalar, bu programın kredi piyasasına yönelmeyi gerektirdiğinin farkındalar. Ancak bir olayın farkında olmak ile onun gereklerini tümüyle yerine getirmek aynı şey değil. Kredi piyasasına girebilmek için bankanın iç organizasyonunu değiştirmesi, insan yetiştirmesi ve müşteri tabanı bulması gerekiyor. Bu kolay değil. Bu nedenle de bu tür bankalar biraz daha standartların konulabileceği, görece basit ve riskin dağıtılmasına olanak sağlayan tüketici kredilerine yöneldiler. Bu piyasada yoğun bir rekabet yaşandı, tüketici kredilerinin faizleri düştü.

Ancak bence esas uyarılma, bankaların ticari kredilere yönelmeleri sırasında olacak. Çünkü bu durumda bu dönüşümü sağlayabilen ve sağlayamayan banka ayrımı daha kesin çizgilerle ortaya çıkacak.

İkinci soruya gelince, Evet Türkiye'deki bankalar dünya ölçülerinde küçüktür. Ama, Türkiye'ye gelecek yabancı bankaların tanım gereği Türk bankalarını piyasadan sileceği gibi bir korku varsa, bunun da yersiz olduğunu düşünüyorum. Bunu yapabilecek ölçüde bir sermaye girişini destekleyebilecek bir kazanç sağlanması olasılığı çok düşük. Dünyadaki örneklere de baktığımızda, yabancı bankaların belli konulara ağırlık vererek bir ülke piyasasına girdikleri görülüyor. Pek çok alanda yerel bankalarla rekabete girmeye kalkışmıyorlar.

Gelelim "holding bankacılığı" sorununa. Türkiye'de, holding tipi örgütlenme var. Bu 1950'li yıllarda belirginleşti. Daha sonraki dönemde de Türkiye'nin sanayileşmesine koşut olarak güçlendi. Holding tipi örgütlenme, farklı alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin bir mali birlik içinde biraraya gelmeleridir. Bunun konumuz açısından önemli yönü, holding tipi örgütlenmenin, o bünye içinde mali kaynakların en uygun tahsisini sağlamayı hedeflemesidir. Bu nedenle de mali piyasaların gelişmediği ortamlardan, holding tipi örgütlenme kısmen onların işlevini yerine geiren bir alması olarak düşünülmelidir. Burada kısmen sözünü kullandım. Çünkü, holding mali kaynakları etkin dağıttığında bile bunu holding içindeki firmalar arasında yapabilir, ülke çapında değil. Bu nedenle sadece "yerel en iyi" (local optimum) çözümü sağlar. Ama böyle bir çözüm toplumsal açıdan en iyi durum olmayabilir.

Dolayısıyla, mali piyasaların gelişmediği 1950'lerin ortamında holding tipi bir örgütlenmenin ortaya çıkması kaçınılmazdı, bu nedenle de ben bunu tümüyle olumsuz bir gözle değerlendiren yaklaşımlara katılmıyorum. Tabii bir holdingin gelişmesi, ona bazı alanlarda tekelleri konuma geçme, siyasal güç edinme gibi avantajlar sağlayabilir. Bunların ise toplumsal açıdan sakıncaları olduğu açık...

Türkiye'de holdingleşmenin ilginç bir serüveni olduğunu kanımsındayım. İlk dönemin güçlü holdinglerinin (Koç, Sabancı vs.) oluşma döneminin koşulları ile 1980'lerde bu yolu denemeye çalışanların kendilerini içinde buldukları ortam çok farklıydı. İlk holdingleri yaşama kavuşturan koşullar artık yoktu, bu tekrarlanamaz bir olguydu. Bence ciddi bir biçimde araştırılması gereken bir konu...



Bu bağlamda değerlendirildiğinde mali piyasaların gelişmediği koşullarda bir holdingin banka sahibi olmayı istemesi normal. Herşeyden önce bu bankanın kredi verebileceği, riski ölçülebilir bir müşteri bazı var. Yani holdingin diğer şirketleri... Dikkatinizi çekeyim, bu nokta son derece önemlidir. Kredi riskini ölçmek son derece zordur, hele mali piyasaların gelişmediği ortamlarda... Dolayısıyla holding bankası, bu koşullarda, kredi riskini denetlemenin belki de eniyi yoludur.

Ancak, bugün Türkiye'deki büyük holdinglerin finansman gereksinimlerini sahibi oldukları bankalardan sağladıkları söylenemez. Bir kere mevzuat buna mani. Ama daha önemlisi buna gerek de yok. Çünkü mali piyasalar gelişti, kredi riskini ölçebilecek olanaklar arttı. Bugün söz konusu büyük holdinglerin bir kuruluşu çok yüksek bir olasılıkla her mali kuruluş tarafından en az riskli müşteri kategorisinde görüleceği için çok uygun koşullarla kredi temin edebilirler. Bu nedenle holdingin bir banka sahibi olmasına gerek yok...

Bu gelişmeyi iyi izleyemeyen, dolayısıyla geçmişin tekrar edeceğini varsayarak, şirketlerinin finansmanı için banka edinen yeni holdinglerin ise beklemediklerini bulamadıkları görülüyor...Bütün bunlara bakarak holding bankalarının var olmasının yabancı bankaların Türkiye'ye girmesi için bir engel oluşturmayacağı kanısındayım.

Yazılı ve sözlü basın ile bankaların aynı genel çatı altında olmasının saydamlık, bilginin aktarımı ve kamuoyunun aydınlatılması açısından sorunlar doğurabileceği görüşüne ben de katılıyorum. Bu dar anlamda holding bankacılığı sorunundan daha farklı bir konu. Bu konunun dünyadaki uygulamalara koşut bir biçimde düzenlenmesi gerekir.

**İsmail Atalay YOLCU** - İsmail Yolcu; Rekabet Kurumu. Hocam, ben genel bir soru sormak istiyorum. Bankacılıkla ilgili, bağlantılı da cevap verebilirsiniz tabii ki. Yabancı sermaye girişinde, ülke içinde rekabetçi bir piyasanın varolması ya da olmamasının etkilerinden söz ettiniz. Tabii bizim Türk Lirası da bir sermaye sonuçta. Yabancılar içinde yabancı sermaye. Yani bir taraftan yabancı sermaye girişini beklerken, biz bir taraftan da miktarını şu an kesin olarak bilemiyorum. Türk sermayesinin de yabancı sermaye olarak dışarıya çıktığını da görüyoruz, yani iki yönlü bir akım var. Yerli sermayenin dışarıya çıkışını bu aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz? Sağ olun.

**Doç. Dr. Hasan ERSEL** - Burada iki tane olay var. Bunlardan ilki bir ülkenin iç düzenlemelerinin ülkeden sermaye çıkışına yol açması, yani sermayeyi

dışarıya gitmeye zorlaması...Bu bizim gibi sermayesi kıt olan bir ülke için kuşkusuz hata.

Bu tür düzenlemeler çoğu kez, bir toplumsal iyiliği gerçekleştirmek adına kaç yapayım derken göz çıkarmak biçiminde yorumlanabilecek hatalardan kaynaklanır. Söz gelimi işçilerin haklarını korumak amacıyla işgücü maliyetlerini aşırı arttıracak düzenlemelere gidilmesi, sermayenin yurt dışına çıkarak başka ülkelerde yatırım yapmasına yol açabilir. Bu ise ülkedeki işsizliğin artmasına yol açabilir. Öte yandan enerjinin maliyetini düşürecek önlemlerin zamanında alınmaması benzer bir gelişmeye yol açabilir. Bu tür hataların yapılmaması gerekiyor. Bu da iktisat politikasını yürütenlerin sorumluluklarından birisi.

Gelelim ikinci boyuta. Bu tür etmenlerden tamamen bağımsız olarak tıpkı Türkiye'ye gelen yabancı sermaye gibi Türkiye'den de sermaye yurt dışına gidebilir ve buralarda yatırım yapabilir. Bu yatırımlar sonucunda oluşan tesislerde Türk işçisi de iş bulabilir yabancı işçi de.

Bu olaya bence olumlu bakmak gerekir. Sonuçta bir yıl yatırım olarak çıkan sermaye daha sonraki yıllarda kâr transferleri biçiminde dönecektir. Öte yandan bu da Türkiye ekonomisinin sağlıklı bir biçimde küreselleşen dünya ekonomisine eklenmesi açısından önemli bir yoldur.

**Evrım ERİŞİR** - Evrım Erişir; Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Lisans Öğrencisi. Rekabet Kurumunda, bundan birkaç toplantı önce çok tuhafıma giden bir görüş ifade edildi. Bu görüşü kendi açımdan kabul etmedim. Sizde fikrinizi öğrenmek istiyorum.

Türkiye'deki bankaların hem mevduat toplayan, dolayısıyla yatırımcı sıfatı sahip olan, hem de girişimci. Örneğin özelleştirmelerde yer alması, başka faaliyetlerde, alan, başka alanlarda faaliyet göstermeleriyle sanki bir davada iki tarafın birden avukatıymış, vekiliymiş gibi hareket ettikleri ifade edildi. Özellikle bu İş Bankasının, son ihalelerdeki başarısına bir nebze de atıfta bulunuldu. Bu görüşü nasıl değerlendiriyorsunuz? Teşekkür ederim.

**Doç. Dr. Hasan ERSEL** - Ben bu söylenenleri anlayamıyorum doğrusu. Türkiye'de evrensel bankacılık sistemi var. Ayrıca bankaların hangi koşullarda ne ölçüde mali sektör dışında ortaklıklara girebilecekleri de belli. Evrensel bankacılık dediğimiz sistem, bankaların tüm mali piyasalarda iş yapabilmesine olanak sağlıyor. Yani bankalar çok mal üreten firmalar. Mali sistem dışındaki ortaklıkları da bu ana fikrin devamı olarak düşünülebilir. Bu durumda bir bankanın özelleştirme vs. bağlamında halka açık bir şirketten ne farkı var?

İş Bankasının bu GSM olayına girmesine yönelik eleştirileri de anlamış değilim. Verilen fiyatın rekabeti engellemek amacıyla yüksek tutulduğu ise bu konuyu bilenlerin pek ciddiye almadıkları bir görüş. İş Bankasının bu projeyi nasıl finanse edeceği, bunu yaparken mali bünyesinin etkilenip etkilenmeyeceği ayrı konulardır. Kuşkusuz bunu İş Bankası yönetimi düşünmüştür. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme kurulunun da görevi bu tür gelişmeleri izlemek ve değerlendirmektir.

#### KAYNAKLAR

AUMANN, Robert (1964): *Markets With A Continuum of Traders*, **Econometrica**, Vol. 32, s. 39-50.

AUMANN, Robert (1973): *Disadvantageous Monopolies*, **Journal of Economic Theory**, Vol. 6, s. 1-11.

NICHOLSON, Walter (1995): **Microeconomic Theory**, The Dryden Press, Forth Worth.