

**REKABET HUKUKU UYGULAMALARINDA
“İŞLEYEBİLİR REKABET”
OLGUSU ve KAVRAMI**

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN

Akdeniz Üniversitesi İİBF
İktisat Bölümü Öğretim Üyesi



Oturum Başkanı (Şefkat YÜKSEL, Rekabet Kurumu İnceleme Uzmanı) - Bir “Perşembe Konferansı”na daha hoş geldiniz. Bugün, “İşleyebilir Rekabet ve Rekabetin Korunması” konulu konferansı, Sayın Profesör Doktor Erdal Türkkan sunacaklardır.

Ben sözü Sayın Türkkan’a bırakmadan önce, Sayın Hocamızın kısaca özgeçmişi hakkında bilgi vereceğim. Sayın Türkkan 1945 yılında Reyhanlı’da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Seydişehir ve Konya’da tamamladı. 1966 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat-Maliye Bölümünden mezun oldu. Fransa’da “Grenoble Üniversitesi İktisat ve Hukuku Fakültesinden 1970 yılında Master, 1974 yılında da “Devlet Doktoru” derecesi aldı. 1974 yılında Hacettepe Üniversitesi Ekonomi Bölümünde öğretim görevlisi oldu. Daha sonra aynı üniversitede doçentlik ve profesörlüğe yükseldi. 1998 yılından bu yana, Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü öğretim üyesi olarak görevini sürdürmektedir. Evli ve iki çocuk babası olan Sayın Türkkan, Fransızca ve İngilizce bilmektedir. Erdal Türkkan’ın “İktisat Politikalarına ve İktisadi Analize Yeni Bir Bakış” adlı kitabı 1984 de Hacettepe Üniversitesince yayınlanmıştır. “Ekonomi ve Demokrasi” başlıklı kitabı 1996 yılında Turhan Kitapevi tarafından yayınlanmış olup, “Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadi” başlıklı kitabı ise Ocak 2001 de Turhan Kitapevi’ tarafından basılmış olacaktır. Erdal Türkkan’ın 80’i aşkın da makalesi mevcuttur.

Şimdi sözü Sayın Türkkan’a bırakıyorum.

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN - Teşekkür ederim. Benim ele almak istediğim konunun başlığı, “İşleyebilir Rekabet ve Rekabetin Korunması.”

Rekabet hukuku uygulamalarında rekabetin korunması bir hedeftir. Ancak, korunacak olan rekabet nedir? Biliyorsunuz, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkındaki Yasanın birinci maddesinde “Bu kanunun amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hakim teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır.” deniliyor.

Burada karşımıza çıkan soru şu: Acaba koruyacağımız rekabet hangi rekabettir? Yasalarda bunun tam bir tanımı yok. Ancak Türk Rekabet Yasasını veya herhangi bir rekabet yasasını okuduğunuz zaman, neyi koruyacağınız ortaya çıkıyor.

Uygulamaya baktığımızda, uzun süre korunması gereken şeyin “tam rekabet” olduğu düşünülmüş. İktisada giriş derslerinde tam rekabet kavramının neyi ifade ettiği tanımlanmıştır:

- Çok sayıda firma (alıcı ve satıcı) olacak,
- Mallar homojen olacak,
- Giriş-çıkış serbest olacak,
- Piyasalar berrak olacak -yani tam bilgilenme olacak,
- Mallar, hizmetler ve faktörler mobil (hareketli) olacak,
- Devlet fiyatların oluşumuna karışmayacak,
- Tüketiciler rasyonel olacak ve fayda maksimizasyonu yapacak, firma sahipleri de kâr maksimizasyonu yapacak,
- Mallar bölünebilir olacak.vs.

Bu koşullar gerçekleşebilirse tam rekabet gerçekleşir. Bu da kaynak tahsisinde maksimum etkinliği sağlar.

Rekabet nedir? Sorusuna tam rekabet tanımı dışında bir çok cevap verilmiştir. Ancak sanıyorum en uygun tanım şu: Rekabet bir regülatördür. Rekabet piyasayı regüle eden bir mekanizmadır.

Burada regülatör, “hangi malların kimler tarafından üretileceğini, nasıl üretileceğini ve hangi fiyattan satılacağını belirleyen mekanizma” anlamına gelmektedir. Demek ki bizim korumak istediğimiz aslında böyle bir regülatördür.

Burada iyi anlaşılması gereken ilk husus, bu regülatörün görevini (etkin kaynak tahsisini) nasıl yaptığıdır. Bu soruya rekabet teorisi cevap vermek durumundadır.

Cevaplamamız gereken bir başka husus, bu regülatörün görevini ne ölçüde mükemmel bir biçimde yapabildiğidir. Burada rekabetin ne ölçüde iyi bir regülatör olduğu sorgulanmaktadır Şüphesiz rekabet teorisi bu soruya da cevap vermek durumundadır.

Cevaplandırmamız gereken üçüncü soru, “Rekabetin korunması gereğinin neden kaynaklandığı” sorusudur. Burada da rekabetin hangi tehditler altında olduğunun ortaya konulması gerekmektedir.

Aslında bu sorulara cevap vermeye kalkınca, birtakım değer yargılarının devreye girdiğini görüyoruz. Bu nedenle bu sorulara verilen cevaplar ne olursa olsun, uzun tartışmalara neden olmaktadır. Pek çok ülkede rekabeti korumak amacıyla bir yasa çıkarılmıştır. Ancak bu korumanın gerekli olup olmadığı ve bu korumanın nasıl yapılacağı konusunda önemli tartışmalar varlığını sürdürmektedir. Bu çerçevede, “rekabet korunmalıdır” ve “rekabetin korunmasında şu yöntemler kullanılmalıdır” derken, rekabette neyi kastettiğimizi ortaya koymak zorundayız.

Uygulamaya yönelik olarak rekabetin tanımlanması konusunda ilk girişim 1940’da “Clark” tarafından yapılmıştır. Clark, American Economic Review de yazdığı bir makalede “işleyebilir rekabet” (workable competition) kavramını ortaya koymuştur. Clark, birincil sektör, ikincil sektör, üçüncül sektör ayrımını yapan ve iktisat teorisine sokan büyük bir iktisatçıdır.

Ben “Clark”ın büyük iktisatçı olduğunu biliyordum. Ancak 1940 makalesini okuyunca “Clark”ın sandığımdan daha iyi bir iktisatçı olduğunu anladım. Çünkü, Clark makalesinde daha o zaman varolmayan bir teoriye göre, -ikinci en iyi teorisine göre- işleyebilir rekabetin bir analizini yapmıştı. “Clark” makalesinde önce tam rekabet kavramının kullanılabilir bir referans oluşturulmaması nedeniyle işleyebilir rekabet kavramından hareket etmemiz gerektiğini ifade ediyor. Clark işleyebilir rekabet kavramının nasıl tanımlanacağı konusunda 1940 makalesinde enteresan bir yaklaşım ortaya koyuyor. Clark’a

göre “İşleyebilir rekabet, rekabetin gerçekleşebilir aynı zamanda istenilir şekilleridir.”

Burada önemli olan husus, rekabetin gerçekleşebilir ve aynı zamanda istenilir şekillerinin nasıl belirleneceğidir. Clark bu konuda çok ilginç ve ikinci en iyi teorisi bağlamında anlam kazanan bir görüş ortaya atıyor ve diyor ki; “Eğer tam rekabetin koşullarından bir tanesi dahi gerçekleştirilemiyor ise –tam rekabetin beş tane koşulu var diyelim, bunlardan bir tanesi dahi gerçekleştirilemiyorsa-diğer koşullar gerçekleştirilebilecek durumda olsa dahi, onları gerçekleştirmek bizi daha iyi bir duruma getirmeyebilir.”

Clark’a göre tam rekabetin bazı koşulları gerçekleştirilebilir olsa da, bir tane koşulu dahi elimizde olmayan nedenle gerçekleştiremiyorsak, diğerlerini gerçekleştirmek mümkün olsa bile, bunun yapılması bizi daha iyi bir duruma götürmez. Tabii ki Clark bunları söylerken ikinci en iyi teorisine hiçbir şekilde atıf yapmıyor. Çünkü o sırada böyle bir teori henüz ortaya atılmış değil.

Ancak biliyoruz ki, bu görüş 1956’da ortaya atılan ikinci en iyi teorisi ile tam bir uyum halinde. Gerçekten 1956 da Lipsey ve Lancaster tarafından ortaya atılan ikinci en iyi teorisi diyor ki; “Eğer tam rekabet koşullarından veya optimumun herhangi bir koşulundan bir tanesi dahi yerine getirilemiyor ise, diğerlerini yerine getirmek mümkün olsa dahi, bunun yapılması bizi ikinci en iyiye götürmediği gibi daha kötü bir duruma da götürebilir”.

Clark’ın o zaman var olmayan bir teoriye göre ortaya attığı bu görüşlerin çağdaşı olan iktisatçılarca tam olarak anlaşılmadığı görülmektedir. Aslında Clark’ın bugün bile herkes tarafından anlaşılıp anlaşılmadığından emin değilim. Benim Clark’ı daha iyi anlamam daha önce ikinci en iyi teorisi üzerinde çalışmış olmamla ilgili bir husustur. Mesela 1949’da “Markham”ın American Economic Review de yayınlanmış bir makalesi var. Onu okuduğunuz zaman Clark’ı yanlış bir şekilde yorumladığı görülüyor. Markham onu yersiz ve haksız bir şekilde eleştiriyor. Ayrıca Markham, işleyebilir rekabeti Clark’ın tanımladığı anlamda tanımlamıyor. O, Clark a bir tanım atfediyor, ama aslında Clark öyle bir tanım yapmıyor.

Bu çerçevede konuya bakarsak, hakikaten karışık bir durum var ortada. Clark tarafından 1940 yılında yapılmış bir işleyebilir rekabet tanımı var. Ancak, bu tanım çok net, o zaman açısından anlamlı bir şekilde yorumlanabilecek bir tanım değil. Diyelim ki 1940’ın iktisat teknolojisinin ilerisinde bir teknolojiyle, yani 1956’da ortaya atılan bir teknolojiyle yapılmış ancak, kimse tarafından iyi

anlaşılmamış bir tanım. Dolayısıyla, daha sonra yanlış tanımlamalar, yanlış yorumlamalar devam etmiş bir anlamda.

Bugün, ben biraz cesaretimi kullanarak, işleyebilir rekabet kavramını bir daha gözden geçirerek, bugünkü bilgilerimiz ışığında geçmişte yazılmış olanlara bir daha bakarak nasıl bir tanımlama yapabiliriz sorusuna cevap vermeye çalışacağım.

“İşleyebilir rekabet nedir?” sorusuna verilen cevaplara baktığımızda, bir kısım iktisatçının işleyebilir rekabeti, tam rekabete yakın koşullar veya tam rekabetin gerçekleştirilmesi mümkün olan koşulları olarak algıladığını ve tanımladığını görüyoruz. Mesela Edward, 1949’da yayınladığı bir makalede: “Eğer aynı ürün hissedilir sayıda ya da önemli sayıda ve aralarında rekabet ilişkisi olan üretici tarafından üretiliyorsa ve her alıcının yeteri kadar alternatifi var ise, işleyebilir bir rekabet vardır” diyor. Burada tam rekabetin bir koşulunun gerçekleştirilebilir bir biçimi ortaya konulmaktadır.

Edward’a göre işleyebilir rekabetle ilgili diğer bir gerçekleşebilir koşul; hiçbir alıcı veya satıcının rakipler tarafından zorlanamayacak bir güçte olmaması, aynı zamanda rakiplerin onun yaptığı ticaretin hissedilir bir bölümünü ele geçirmesini imkânsız kılacak bir boyutta olmamasıdır. Diyelim ki birkaç küçük firma (A,B, C), (D) firması gibi büyük bir firmayla rekabet ediyor ise, bu küçük firmalar (D) firması battığında onun yerini alacak boyutta olmalıdır. Eğer (D) firması piyasanın yüzde 70’ine hakimse, geri kalan firmalar çok daha rekabetçi bir konumda olsalar bile, büyük firma piyasadan çekilmeye zorlandığında bunun yaratacağı boşluğu doldurabilecek durumda olmayacaklardır. Yani onu sıkıntıya soksalar bile onun yerini alamayacaklardır. Böyle bir durum, işleyebilir rekabetin olmadığını bir göstergesidir.

Edward’ın gerçekleşebilir gördüğü diğer bir koşul, her alıcı ve satıcının kâra ve zarara duyarlı olmasıdır. Bir başka gerçekleşebilir koşul da alıcı ve satıcı rakipler arasında herhangi bir anlaşmanın olmamasıdır. Bir alıcı veya satıcının piyasanın diğer bölümlerindeki alıcılarla ve satıcılarla ilişkiye girmesinin mümkün olması da gerçekleşebilir bir koşul olarak değerlendirilmiştir. Nihayet herhangi bir alıcının veya satıcının piyasada ayrıcalıklı duruma sahip olmaması da gerçekleşebilir bir koşul olarak değerlendirilmiştir.

Yukarıda sayılan koşullar, rekabet yasalarına da yansımış makul koşullardır. Bunlar, tam rekabet piyasasının hem gerçekleşebilir hem de a priori olarak istenilir nitelikteki koşulları olarak değerlendirilmiştir. Bu çerçevede bir

grup iktisatçı işleyebilir rekabeti tanımlarken bu koşulların varlığının araştırılması gerektiğini savunmuştur. Bu koşulların ne ölçüde tam rekabet piyasasının gerçekleşebilir ve de istenilir formları olduğu tartışmaya açıktır yani ispatlanmış değildir.

Edwards dışında Stigler'in de bu yöntemi benimsediği söylenebilir. Hatta Clark'ın da bu yöntemi benimsediği ileri sürülmüştür. Gerçekten Clark bazı koşulların işleyebilir rekabeti sağlayabileceğini, yani hem gerçekleşebilir olduğunu hem de istenilir sonuçlar verebileceğini ima eden ifadeler kullanmıştır: Giriş-çıkış serbestliği, firmalar arasında anlaşma olmaması, mallar homojen olmasa bile çok fazlada farklılaştırılmış olmaması gibi birtakım koşulların varlığı, bir firmanın piyasada hakim konuma geçmesini engellemeye yönelik koşullar olarak değerlendirilmiştir.

Rekabet yasalarının benimsediği yaklaşımın da tam rekabet koşullarının gerçekleşebilir ve istenilir özelliklerinden hareket edilmesi yönünde olduğu söylenebilir.

Clark'ın işleyebilir rekabetin tanımında gerçekten savunduğu yaklaşımın, tam rekabetin gerçekleşebilir ve istenilir koşullarının araştırılmasını gerektirdiği söylenebilir. Ancak burada gözden kaçırılmaması gereken bir husus var. Biraz önce belirttiğim gibi Clark, "tam rekabetin bir koşulu dahi gerçekleştirilemiyorsa, diğer koşulların gerçekleştirilmesi çok anlamlı olmayabilir", diyor. "O zaman rekabetten sapmalar, rekabetin istenilir koşulu haline gelebilir" diyor. Böylece Clark ikinci en iyi teorisi ile uyumlu bir yaklaşım benimsemiş oluyor.

Bunun anlamı rekabetten bazı sapmaların aslında istenilir sapmalar olabileceğidir. Bu çerçevede Clark makalesini şöyle bitiriyor: "Rekabet kurumları bazı monopollerle mücadele ederken şunu düşünmelidirler ki, o monopoller, işleyebilir bir rekabeti sağlayan ve toplumsal refaha katkıda bulunan monopoller olabilir". Zaten bugüne doğru gelecek olursak, Yeni Chicago Okulu da aşağı yukarı aynı şeyi söylüyor. Bu Okul, da "giriş-çıkış serbestisi olduktan sonra monopolden bile korkmayın" diyor.

Bu aşamada oldukça kafa karıştırıcı bir noktaya ulaştığımız söylenebilir. Ancak kafamızı kuma gömüp bunlar yokmuş gibi davranamayız. Şayet teorik bir referansınız yok ise yazılanların hepsini okumaya kalksanız bile meseleyi daha berrak görmüyorsunuz. Hatta belki daha fazla kafanız karışıyor. Aslında meseleyi önce kafa karıştıran yönleriyle ortaya koyalım ki sonra, "Bunu berraklaştırma imkânı var mı?" sorusunu anlamlı bir biçimde tartışabilelim.

Bu karmakarışık durumdan çıkabilmek için ikinci en iyi teorisinin 1956'daki ilk versiyonundan değil de, daha sonraki versiyonları çerçevesinde ortaya atılan birtakım berraklaştırıcı, rahatlatıcı görüşlerden hareket etmek gerekecektir. Clark tabii ki o devirde bu görüşlerden hareket etme imkanına sahip bulunmuyordu. Mesela ikinci en iyi teorisi herhangi bir sapmanın değil “en büyük sapmaların düzeltilmesinin” toplumsal refahı olumlu yönde etkileme imkanını verebileceği görüşünü ortaya atmıştır. Bunun mantığı şu: Büyük bir sapmanın varlığı nedeniyle bir çok firma kendisini korumak, yani bu büyük sapmanın negatif etkilerini telafi etmek amacıyla sapma yapmış olabilir. Biz büyük sapmayı düzelttiğimiz zaman, bu tepki sapmalarını da otomatik olarak düzeltmiş oluruz veya bunların azalmasına yol açmış oluruz.

Bundan daha fazla ileri gidersek, ikinci en iyi teorisinin mantığından “stratejik sapmaların düzeltilmesi” önerisini çıkarabiliriz. Stratejik sapma kavramı, düzeltildiği zaman kendiliğinden başka sapmaların da düzelmesine imkan veren sapmalardır. Stratejik sapmanın büyük sapmadan farkı, ortadan kaldırıldığında çok sayıda sapmanın kendiliğinden düzelmesine imkan veren sapmalar olmasıdır.

Bu çerçevede rekabet otoriteleri, herhangi bir sapmayı düzeltme yoluna gitmeyecek, “En fazla kimler sapıyor, bu en fazla sapanlar içinde de stratejik sapma gösterenler kimler?” sorusuna cevap bulmaya çalışacaktır. Bu soru sorulduğu zaman hedef küçültülmüş olmaktadır. Rekabet otoritesinin de işi kolaylaşmış oluyor ve bir taşla onlarca kuş vurmak imkanı doğuyor.

Hukuk, hiçbir zaman, “en büyük sapmayı önce düzeltin, veya küçük sapmalarla ilgilenmeyin” diyemez. Hukuksal açıdan, baklava çalsanız da bir suç vardır. bankanın içini boşaltsanız da bir suç işlenmiştir. Oysa ikinci en iyi teorisinin önerileri çerçevesinde “sinekleri tek tek öldürmek yerine, bataklığı kurutuyorsunuz”. Bu öneri sağduyuya da uygun geliyor.

Aslında dikkat edecek olursanız, devlet sapmalarla müdahale ederken, biraz ses getirecek sapmalara müdahale edilir. Yani, düzeltilmesi kamuoyuna hoş görünen sapmalara müdahale edilir. Bu sapma, ikinci en iyi teorisi gözlüğüyle bakıldığında herhangi bir sapma olabilir.

Aslında rekabet kurulu kamuoyunun çok gözünün önünde olan bir kurul değildir. Bu nedenle rekabet kurulları stratejik sapmaları tespit edip, bu stratejik sapmaları düzeltme yoluna gidebilir. Bu arada “Stratejik sapma nedir, nasıl tespit edilir?” sorusu ayrıca tartışılması gereken bir konudur.

İkinci en iyi teorisinin öğretilerini bir tarafa bırakırsak, sapmaların düzeltilmesinde bir başka pratik kural, Fayda/Maliyet analizi yapılmasıdır. Bir sapmayı düzeltecekseniz, bu sapmayı düzelttiğimiz zaman bunun toplumsal faydası, toplumsal maliyetinden daha fazla olmalıdır. Bu yöntem ilk bakışta daha kolay gibi görünmektedir. Ancak Fayda/Maliyet analizi ile sonuca ulaşmak görüldüğü kadar kolay değildir. Bir fayda-maliyet analizinde herhangi bir sapmayı düzeltmenin toplumsal faydaları nelerdir, toplumsal maliyetleri nelerdir, sorularına doğru cevaplar vermek o kadar kolay bir şey değildir.

İşleyebilir rekabeti tanımlarken, kullanabileceğimiz bir diğer yöntem, rekabetin fonksiyonlarından hareket edilmesidir. Rekabetin fonksiyonlarından hareket ettiğimiz zaman, bu fonksiyonlar yerine getiriliyor mu, getirilmiyor mu diye bakmak gerekir. Rekabetin fonksiyonlarının yerine gelmesini engelleyen engeller varsa, bunların doğrudan doğruya düzeltilmesi söz konusudur.

Konuya açıklık getirmek açısından burada rekabetin fonksiyonlarına kısaca değinmekte yarar görüyorum.

- Rekabetin tüketici egemenliğini sağlama fonksiyonu vardır. Tüketici egemenliği, refah teorisine ait bir kavramdır. Tüketici egemenliği, piyasada üretilen malların tüketicinin istekleri doğrultusunda üretilmesini ifade eder. Bu bağlamda üretici, tüketiciye bir malı empoze edememelidir. Örneğin reklamlar yoluyla onun beynini yıkayarak onu bir malı tüketmeye adeta mecbur edememelidir. Tüketicie zorla mal tüketirme, aslında rekabet felsefesine aykırı bir şeydir. Çünkü, rekabetin temel fonksiyonlarından birisi tüketici egemenliğini sağlamaktadır. Şayet bir firmaya tüketicinin beğenisini kazanmış malları üretiyorsa rekabetten bir sapma yaratmıyor, rekabetin bu fonksiyonunu iyi yapıyor demektir.

- Diğer taraftan rekabetin, seçme özgürlüğünü sağlama fonksiyonu vardır. Yeni Chicago Okulu'nun "Monopol de rekabetin yaptığı işi yapar, rekabet olmasa da olur" görüşüne karşı geliştirilen en önemli argümanlardan bir tanesi, monopolün seçme özgürlüğünü sağlayamayacağı argümanıdır. Rekabet insanlara seçme özgürlüğünü veren bir müessesedir. Rekabet ortamında insanlar hem çalışacağı yeri seçebilir, hem nereden malı alacağını seçebilir. Rekabetin seçme özgürlüğünü sağlayabilmesi için çok sayıda firmanın olması lâzım. Aslında bir yerli firma olsa bile ithalat tamamen serbest ise, seçme özgürlüğü sağlanmış sayılabilir.

- Diğer taraftan rekabetin kaynak tahsisinde etkinliği sağlama fonksiyonu da önemlidir. Bu da sağlanabiliyorsa orada rekabet iyi işliyor demektir.

- Rekabetin bireysel ve toplumsal çıkarları bağdaştırma fonksiyonu vardır. “Adam Smith” diyor ki, “bir adam toplum düşmanı bile olsa, yani her an topluma nasıl kötülük edeyim diye düşünse bile, eğer orada rekabet varsa, bu insan istemeden de olsa toplumsal çıkarlara uygun hareket etmek zorunda kalacaktır”. Çünkü, ayakta kalabilmek için ürettiği malları toplumun istediği mallar olarak üretmek zorunda olduğu gibi maliyetini düşük tutabilmek için de toplumun kaynaklarını en etkin şekilde kullanmak durumunda olacaktır. Ancak, çevrenin kirlenmesi vesaire gibi negatif dışsallık yaratma yoluyla toplumsal çıkarlarla bireysel çıkarlar uyuşmayabilir. Bu konularda rekabet tek başına yeterli olamayacaktır. Bu nedenle bu tür durumlarda bazı ek regülasyonlar yapılacaktır.

- Rekabetin yenilikleri teşvik etmek fonksiyonu, da işleyebilir bir rekabetin temel koşullarından birisidir. Şayet bir piyasada yenilikler yapılıyor ise orada rekabet fonksiyonunu yapıyor diyebiliyoruz.

- Rekabetin gelir dağılımını iyileştirme, en azından fırsat eşitliği sağlama fonksiyonu da işleyebilir rekabetin olduğu bir ortamda kendisini hissettirecektir. Rekabet ortamında, gelir dağılımında zaman içinde değişimler olur. Rekabet ortamında hiç kimsenin yüksek bir servete ve gelire sahip olması garanti altında değildir. Rekabet servetini ve gelirini en iyi bir biçimde değerlendirmeyenler açısından her an bir tehdit yaratır.

- Rekabetin makro ve mikro düzeyde regülasyonu etkinleştirme fonksiyonu da vardır. Rekabet aslında en ucuz maliyetli regülatördür. Dolayısıyla, rekabetin yaptığı işi firma veya devlet yapmaya kalksa bir sürü maliyete katlanmak zorunda kalacaktır. Rekabet fevkalâde dinamik, etkin ve iyi bir regülatördür, ucuz bir bilgisayardır diyebiliriz.

- Rekabetin kötülere elimine etme, iyileri ödüllendirme gibi bir fonksiyonu da vardır

- Bir de rekabetin ekonomide demokrasiyi geliştirme fonksiyonu var. Yani, bu da önemli bir fonksiyondur.

İşleyebilir rekabetin tanımında bu fonksiyonların göz önüne alınması önemlidir. Çünkü örneğin Yeni Chicago Okulunun “monopol rekabettir ve rekabetin işini yapar” gibi görüşleri ortaya atarken belki gözden kaçan hususlar bunlardır. Çünkü monopolün bu fonksiyonların hepsini yapması mümkün değildir. Rekabetin fonksiyonlarına bir bütün olarak baktığımız zaman, rekabetin korunması gereken çok boyutlu olarak topluma katkıda bulunan önemli bir

müessese olduğunu görüyoruz. Şayet mevcut koşullarda belli bir piyasada yukarıdaki fonksiyonlar tatmin edici bir düzeyde yerine getirilebiliyorsa, birtakım kuruntulara kapılıp rekabet ihlali kovuşturması da yapmaya gerek yok demektir.

İşleyebilir rekabet kavramının tanımında bir de, rekabet baskısı kavramıyla sonuca gidebiliriz. Ancak burada vaktimiz de daraldığı için bu imkan üzerinde hiç durmayacağım. Ayrıca bu şekilde kafaların daha fazla karışmasına yol açmış olabilirim diye düşünüyorum.

Şimdi son olarak önemli bir soruyu ele almak istiyorum. “Acaba işleyebilir rekabetin oluşması kim veya kimler tarafından nasıl gerçekleştirilecektir?” Bunun için öncelikle işleyebilir rekabet kavramını kafamızda somutlaştırmış olmamız gerekiyor. Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde bunu şu veya bu biçimde yapabilir hale geldiğimizi varsayabiliriz.

İşleyebilir rekabetin uygulamaya konulması açısından üç tane yaklaşım var:

- Bunlardan birincisi klasik endüstri iktisadının tanımladığı yapı-davranış performans yaklaşımıdır. Eski Amerikan endüstri iktisadı yaklaşımı olarak da adlandırılan bu yaklaşım 1890’lardan itibaren gelişmeye başlamıştır. Bu yaklaşımın günümüzde de halâ birçok taraftarı vardır. Bütün rekabet kurumları varlıklarını bu yaklaşıma borçludur. Bugünkü rekabet hukukunun ve kurumlarının yapısı ve işleyişi, yapı-davranış-performans üçlüsü analizine dayalı klasik endüstri iktisadı metodolojisine dayalıdır.

Klasik endüstri iktisadı yaklaşımına göre işleyebilir rekabetin gerçekleşebilmesi için, rekabete imkân veren yapıların korunması gerekir. Bunun için:

giriş-çıkış serbestliği olacak,

firmalar arasında anlaşma olmayacak,

hiçbir firma tek başına piyasada çok büyük bir ağırlığa sahip olmayacak,

yeteri sayıda firma olacak veya en azından giriş-çıkış serbestliğinin sağladığı potansiyel rekabet olacak veya rakip malların sağladığı rekabet olacak vesaire.

Eğer bu yapı sağlanamazsa davranışlar değişecektir, yani hakim güç oluşacaktır. Hakim güç oluşursa mutlaka kötüye kullanılacaktır. Dolayısıyla performans düşecektir.

Klasik Amerikan endüstri iktisadı yaklaşımının temel özelliği ve mantığı şudur: İki tane regülatör tanıyor bu yaklaşım. Bunlardan bir tanesi devlet, bir tanesi de rekabetçi piyasadır. Bu yaklaşım firmayı kesinlikle bir regülatör olarak kabul etmemektedir.

Bu yaklaşım uzun süredir gerçekçi olma özelliğini kaybetmiştir. Çünkü artık dünyada devlet büyüklüğünde hatta, pek çok devletten daha büyük firmalar vardır. Dolayısıyla, örneğin 300 milyar dolar iş hacmi olan bir firmayı regülatör olarak kabul etmemek, tam rekabetteki o küçük firma gibi algılamak gerçekçi ve anlamlı bir yaklaşım değildir.

Dolayısıyla ben şahsen klasik endüstri iktisadının bu görüşünü artık, devam ettirilebileceğini düşünmüyorum. Şüphesiz bu görüşten yararlanacağımız birçok yön vardır. Fakat, sadece rekabetçi piyasayı ve devleti regülatör olarak gören, “piyasalar her şeyi regüle eder, devlet de onu denetler ve gözetler” diyen bir yaklaşım bugün artık yeterli olamamaktadır. Bunun alternatifi veya zıttı olan diğer uçtaki yaklaşım, Yeni Chicago Okulunun yaklaşımıdır. Onlar da üstü açık veya kapalı olarak diyorlar ki, “Aslında bir tek doğru dürüst regülatör vardır, o da büyük firmadır.”

Yeni Chicago Okulu mensupları piyasayı da regülatör olarak kabul ediyorlar, ama devleti etkin bir regülatör olarak kabul etmiyorlar. Onlara göre, devlet mümkün olduğu kadar bu regülatör rolünü en aza indirmeli, küçülmeli, birçok alanda müdahalelerini ortadan kaldırmalıdır. Piyasalar kendi kendilerini düzelteceklerdir. Onlara göre “monopol rekabettir”. Yani monopol rekabetin tüm işlevlerini etkin bir biçimde yerine getirebilecek durumdadır. Bu şekilde firmaya çok önemli bir regülasyon fonksiyonu verilmektedir. Bu doğru bir yaklaşımdır bence. Yani, firmanın önemli bir regülatör olduğu doğrudur. Ancak yeni “Chicago Okulu” bence rekabetin rolünü küçümsemektedir. Birinci eksikliği budur. İkinci olarak Yeni Chicago Okulu, devletin rolünü de bence biraz fazla ihmal etmektedir.

Bu çerçevede ben, Yeni Chicago Okulunu Amerika’daki aşırı yapısalçı yaklaşıma bir tepki olarak görüyorum. Onların tepkisini de haklı buluyorum. Ancak bazı önemli doğruları içermesine rağmen tezlerini çok aşırı buluyorum.

Benim naçizane kendi geliştirdiğim, Rekabet Teorisi adlı son kitabımda ortaya attığım üçüncü görüş var. Bu görüşe “stratejik performansa yönelik, regülasyon stratejisi yaklaşımı diyorum” ben.

Benim görüşüme göre iktisadi hayatta üç temel regülatör var. Bunlardan bir tanesi rekabetçi piyasadır. Benim yaklaşımında rekabetin çok iyi bir regülatör olduğu görüşünden hareke ediliyor. Bu bağlamda benim görüşüm Amerikan Klasik Endüstri İktisadının görüşüyle paralellik arz etmektedir.

Benim yaklaşımına göre, firma da çok önemli ve giderek önemi artan bir regülatördür. Bu bağlamda Amerikan klasik endüstri iktisadından ayrılıyor, Yeni Chicago Okulunun görüşüne katılıyorum. Ben de firmanın rekabetle regüle edilebilecek bir piyasayı regüle etmeye kalkmasını doğru bulmuyorum. Ancak, firmanın da bir regülasyon alanı olduğunu, firmaya hiçbir regülasyon hakkı tanımamanın gerçeği bir yaklaşım olmadığını düşünüyorum.

Benim yaklaşımına göre Devlet de önemli bir regülatördür. Çünkü çok önemli dışallıklar, bazı işlemeyen piyasalar vs. var. Devleti tamamen dışlamak, “Rekabet kurumlarını kaldıralım, diğer bütün regülatör kurumları yok edelim” demek de çok anlamlı bir yaklaşım değil.

Dolayısıyla benim görüşüme göre üç tane temel regülatör var. İlk önemli tespit budur. İkincisi, bu üç regülatörün fonksiyonları arasında önemli bir ilişki var. Ayrıca, bu üç regülatörün regülasyon alanları sabit, değil, değişkendir. Yani, belli bir alanda bir süre firma regülasyon yapar, ondan sonra şartlar değişir, o alanda piyasa regülasyonu başlayabilir. Bazen Devlet de bu regülasyona şu veya bu biçimde katılabilir. Mesela diyelim ki, patent hakkından dolayı bir alanda monopol vardır. Belli bir süre sonunda patent hakkı sona ereceğinden bakarsınız o alana onlarca firma girer. Demek ki, belli bir durumda, belli bir dönemde, bir alanı tek bir firma regüle ederken, bir süre sonra orayı birçok firma regüle etmeye başlar. Demek ki, regülasyon biçimi statik değildir.

Biliyorsunuz 1980 öncesinde Türkiye’de devletin ve piyasanın nispi ağırlığı konusunda karma ekonomi tartışmaları vardı. “Devlet belli alanların regülasyonunu üstlensin, belli alanların regülasyonu da piyasalara bırakılsın yani nihai bir işbölümü yapalım bu tartışma bitsin” denilirdi. Aslında böyle statik bir dağılımın kalıcı olarak yapılması mümkün değil Regülasyon alanlarının sürekli değişmesi söz konusu. Firmanın da regülasyon işlevini göz önüne aldığımızda, devletin regülasyon alanları şunlardır, firmanın regülasyon alanları bunlardır, rekabetçi piyasaların regülasyon alanları şunlardır diye bir ayırım yapıp işi donduramıyoruz.

Regülasyon alanlarının sürekli olarak yeniden optimize edilmesi ve bunun için de değişken olması lâzım. Firma, kendi regülasyon alanını sürekli optimize edecek. Devlet kendi regülasyon alanını ve regülasyon modellerini sürekli optimize edecek. Bu optimizasyon süreci içinde regülasyon alanları sürekli değişecek. Peki bu değişim neden ve nasıl sağlanacak? Bu sorunun cevabı regülasyon rekabetidir. Küreselleşme dediğimiz olgu dünyaya bir regülasyon rekabeti getirmiştir.

Regülasyon rekabeti ilk olarak firmalar açısından söz konusudur. Firmalar arasında bir regülasyon rekabeti vardır. Bugün örneğin 300 milyar dolarlık bir iş hacmi olan bir firma çeşitli faaliyet alanlarını nasıl regüle edecek? Amerika'daki bir otomobil firması, Amerikan tarımı büyüklüğünde mal üretiyor, Amerikan tarımının boyutunda, koskoca bir firma nasıl regüle edilecek? İşletme iktisadında bu konuda önemli tartışmalar var. Çünkü bu soruya tatmin edici bir cevap verilmesi sanıldığı kadar kolay değil. Bu nedenle firmalar arasında sürekli bir regülasyon rekabeti var. Eğer, A firması, B firmasından daha iyi regülasyon yaparsa ön plana çıkıyor. Nitekim Japon otomobil firmaları, Amerikan otomobil firmalarından daha iyi bir regülasyon modeli değiştirdiler. Bu regülasyon modeliyle Amerikan firmalarını alt ettiler. Şimdi, Amerikan firmaları Japon firmalarının regülasyon modellerini kabul etmek zorunda kaldı. Eskiden kendi regüle ettiği birçok alanı piyasaya bırakmak zorunda kaldı. Birçok alanı da ortak firma regülasyonuna dahil etti. Devlet kapsamlı bir deregülasyon hareketiyle, bir çok regülasyon alanından çekildi. Ama devlet, bir çok konuda da kendi regülasyon alanlarını genişletti.

Şimdi Avrupa Birliğinde de bu tartışma var. Avrupa Birliği içerisinde iki kutup var. Bir yandan İngiltere'nin başını çektiği grup, diyor ki; "bazı regülasyonlar ortak olsun ama, diğer alanlarda her devlet kendi regülasyonunu yapsın, yani bazı alanlarda regülasyon rekabeti olsun."

Diğer tarafta da, Fransa'nın başını çektiği, bir grup var. Onlar da, "bütün regülasyonlar ortak olsun; vergi, çevre, bankacılık vesaire her alanda ortak regülasyona gidelim." diyorlar.

Burada karşımıza çıkan soru şudur: Üye devletler arasında hangi regülasyonlar ortak olmalıdır, hangi regülasyonlar regülasyon rekabetine bırakılmalıdır?

Biliyorsunuz, Amerika Birleşik Devletlerinde çok sayıda Federal Devlet var. Çeşitli konularda bu federal devletlerin her birinin ayrı regülasyonları var,

yani bu devletler arasında bir regülasyon rekabeti var. Bu regülasyon rekabeti firmalar arasında da var, devletler arasında da var. Hatta bu rekabet üstü kapalı bir şekilde firma ile devlet arasında da var. Mesela, özelleştirme konusundaki tartışmalar bitmiş değil. Bazı alanlarda Devlet hâlâ iddiasını kaybetmiş değil. Ben şu veya bu alanı regüle edebilirim, diyor. Bazen hangi regülatörün daha iyi olduğu konusunda nihai bir sonuca ulaşmak kolay olmuyor.

Bu son yaklaşım çerçevesinde işleyebilir rekabeti, firmaların, devletin ve piyasaların en etkin regülasyon alanlarına girmeleri ve en etkin regülasyon modellerini kullanmaları sonucunda ulaşılan bir rekabet ortamı olarak tanımlamak mümkündür. Diğer bir ifade ile işleyebilir rekabet, üç regülatör (devlet, firma ve rekabetçi piyasa), arasında regülasyon konusundaki iş bölümünün mevcut koşullara göre en rasyonel şekilde yapılabileceği ortamdır.

Firma bu konuda üstüne düşen rasyonalizasyon görevini mutlaka yapacaktır. Bu bağlamda firma kendi alanında mutlaka monopol kurmak ister gibi bir varsayımdan hareket edemeyiz. Bir firma açısından monopol kurmak bazen önemli maliyetler yaratabilir. Buna rağmen firma o alanı istediği şekilde regüle de edemeyebilir.

Bu durumu sömürgeciliğe benzetebiliriz. Bir devirde sömürgecilik, sömürgeci ülkelere zenginlik ve refah getirmiştir gibi bir peşin hüküm vardır. İngiltere'nin sömürgeci olduğu için zengin olduğuna inananlar çoktur. Hâlbuki, yapılan bir fayda-maliyet analizi sonunda görüldü ki, İngiltere sömürgecilikte çok büyük maliyetlere katlanmış. Koskoca bir dünyada İngiliz hakimiyetini sürdürmek kolay bir şey değildir. İngiltere şüphesiz sömürgecilikten önemli kazançlar da elde etmiş. Ancak uzun dönemde katlandığı maliyetler kazançlardan çok daha büyük olmuş.

Bir firma için de, bir ülke piyasasına ve özellikle dünya piyasasına hakimiyeti sürdürmek, bunun için piyasaya girişleri engellemek, gerekirse fiyat savaşlarına girişmek vesaire kolay bir şey değildir. Firma bunun rasyonel olmadığını hissettiğinde regülasyon alanlarını veya regülasyon modellerini değiştirme yoluna gidecektir. Dolayısıyla firmalar mutlaka piyasalara hakim olmak isterler şeklinde bir peşin hükümden hareket edemeyiz. Demek ki firma hakimiyeti, her durumda değil, ancak belli durumlarda, belli koşullarda firmalar için cazip olabilir. Özellikle devlet firma hakimiyetini veya bu hakimiyetin kötüye kullanımını engelleyici belli müeyyideler oluşturmuş ise, mesela; bir rekabet kurumu var ise ve bu kurum kötü niyetli firmalara karşı bir tehdit yaratmış ise, firmaların bunları yapmaya kalkışması çok anlamlı olmayacaktır.

Burada rekabet tecrübesi konusu gündeme gelmektedir. İşleyebilir rekabetin oluşması zaman içinde kazanılan tecrübelerle gerçekleşecektir. İşleyebilir rekabet olgusunun gerisinde daima bir rekabet kültürü ve tecrübesi aramak gerekir.

Önemli hususları özetlemek gerekirse:

- Tam rekabet piyasasında firma regülasyon gücüne sahip değildir, işleyebilir rekabet piyasasında firma regülasyon gücüne sahiptir.

- Klasik rekabet modellerinde, firmanın, devletin ve piyasaların regülasyon alanları sabittir. Ama, işleyebilirliği olan bir rekabet modelinde bu alanlar sabit değil, değişkendir. Ayrıca regülasyon alanlarının, regülasyon modellerinin, optimizasyonu yönünde sürekli bir çaba vardır.

- Rekabet Kurumunun ilk görevi; kendiliğinden gerçekleşen bu optimizasyon, sürecini engellemektir. Çünkü, firma kendi regülasyon alanını anlaşmalar, birleşmeler, yeni girişimler, küçülme vs yoluyla sürekli optimize etmek durumundadır.

Mesela Türkiye’de mevcut konjunktürde bankaların birleşmesi lâzım. Bu birleşmelerin aslında çoktan gerçekleşmesi lâzımdı. Bunu Rekabet Kurumumuz engellemiyor, ama vergi yasalarımız engelliyor. Demek ki, devlet regülasyonunun firmaların kendi regülasyon alanlarını optimize etmesini engellemesi lâzım.

Diğer taraftan işleyebilir rekabet kavramının dinamik bir biçimde anlaşılması lazım. İşleyebilir rekabetin koşullarını belli yasalar çıkararak bir defada oluşturmak mümkün değildir. Önemli olan firmalar yanında devletin de esnek olabilmesini sağlamaktır.

Bu çerçevede Rekabet Kurumunun ilgi alanı, dikkat alanı, hassasiyet alanı değişiyor. Rekabet Kurumunun firmaların rekabet gücü yanında bir regülasyon gücünün olduğunu görmesi gerekiyor. Yani, sadece rekabete değil, regülasyona da ilgi göstermesi gerekiyor. Çünkü rekabet nispi bir üstünlüktür. Hâlbuki regülasyon gücü piyasadaki ya da çevredeki fırsatları değerlendirebilecek, tehditleri bertaraf edebilecek bir güce sahip olmak demektir. Firma, özellikle küreselleşmeyle birlikte fevkalâde karmaşık hale gelen ve artık genişlemiş olan çevredeki fırsatları ve tehditleri algılamak ve değerlendirmek zorundadır. Eğer firma yeterli regülasyon gücüne sahip değilse başka firmalarla

işbirliği yaparak veya yeniden yapılanarak mevcut tehdit ve fırsatları algılamaya yeterli gücü mutlaka oluşturmak zorundadır.

Bu süreçte firmaların, başka firmalarla yaptıkları anlaşmalar ve birleşmelerin çok önemli bir rolü vardır. Bazen görüyoruz, iki büyük firma birleşiyor, söz gelimi 200 milyar dolarlık yeni bir firma oluşuyor. Bakıyorsunuz bu firma birkaç yıl sonra başka bir firma ile bir daha birleşiyor 400 milyar dolarlık firmaya doğru gidiyorlar. Neden bu firmalar birleşmeye doymuyorlar, ne zaman bu birleşmeler bitecek diyorsunuz?

Bu duruma sadece rekabet gözlüğüyle bakarsanız birleşme nedenini tam olarak anlayamazsınız. Ancak konuya regülasyon gücünün optimizasyonu açısından bakarsanız bu birleşmelerin amacı ve mantığı daha iyi anlaşılıyor. Verilen örnekte, firmanın dünya düzeyinde bir regülasyon gücü kazanabilmesi için, 200 milyar dolarlık boyuttan 400 milyar dolarlık bir boyuta geçmesi gerektiği anlaşılabilir.

Meseleye firmaların regülasyon gücünü optimize etme ihtiyacı açısından baktığımız zaman firma birleşmeleri, firma anlaşmaları çok farklı bir anlam kazanıyor. Şayet firmaların regülasyon gücünün optimizasyonuna izin verilirse o zaman piyasadaki rekabetin de daha etkin bir biçimde gerçekleşeceğinden emin olabiliriz. Bu çerçevede devletin de kendi regülasyon anlayışını bu regülasyon optimizasyonuna izin verecek şekilde geliştirmesi gerekmektedir. Bu zorunluluk Rekabet Kurullarının görevinin hiç de kolay olmadığını göstermektedir.

Firma kendi regülasyon alanlarını optimize edecek, ona göre piyasaların regülasyon alanları da optimize olacak. Devlet'in bunlara izin verecek şekilde kendi regülasyon alanlarını optimize etmesi gerekiyor. Bu zor bir görevdir. Çünkü devlet hantal bir kurumdur. Bu durumun değişmesi de kolay değildir. Devlet kolay değişemediği için, çok detaylı, ve zor değiştirilebilen regülasyonlar yapmaktan kaçınmalıdır. Gelecekte eğer kendi regülasyonlarımızı uygulayıcının yeni koşullara uygun olarak kolayca değiştirebileceği şekilde yaparsak, bu regülasyon rekabetinde kazanma şansımız artacaktır.

Bir ülkenin rekabet gücünde ve işleyebilir rekabetin performansında ulaşabileceği limitler regülasyon rekabetinde gösterebileceği performansla sınırlıdır. Regülasyon alanında devletin gerekli performansı gösteremediği ülkelerin, rekabet alanında beklenen ve istenen performansı elde etmesi mümkün olamayacaktır.

SORU VE CEVAP BÖLÜMÜ

Murat ŞAHİN ÖCAL - Murat Şahin Öcal, Rekabet Kurumu. Sayın Türkkan özenli sunuşunuz için çok teşekkür ederiz. İşleyebilir rekabete ilişkin anlattıklarınızdan çıkardığıma göre, bu kavramın fikri tohumları 1940 ile 1956 yılları arasında atılmış ve ondan sonrada yeşermeye başlamış.

1940 ile 1956 biraz özelliği olan bir zaman dilimi. Bu aralık, hem bir dünya savaşını sıkıştıran, hem kitlesel üretim sisteminin sıkıntıya girdiği, hatta tıkandığı ifade edilen bir dönem. Tam rekabetin yani “Marshall” in kısmi denge analizini mümkün kılan varsayımların tanımladığı tam rekabetin bir kavram olarak çokta sempatik gözükmediği ve kalkınma iktisadının da, iktisat camiasında ve ekonomi politikalarında hakim olduğu bir dönem.

Rekabetin, tam rekabetin mutlak anlamdaki tanımından, yani o beş varsayımla tanımlanan halinden bir anlamda vazgeçmek, daha aza razı olmak, biraz abartmak pahasına şu ifadeyi kullanacağım: Rekabet otoriteleri açısından da hedefi küçültmek gibi bir durum ortaya çıkıyor. Bu da bizim açımızdan bakıldığında zaman böyle okunan bir şey.

Daha sonra da 1980’lerde, yarışılabilir piyasalarda da yine tam rekabetin fiktif bir model olduğu ve buna hiçbir koşulda ulaşmanın mümkün olmadığı piyasaları yarışılabilir kılmanın yeterli olacağı anlamında, yine bizim açımızdan bakıldığında bir hedef küçültme olarak tercüme edebileceğimiz bir durum ortaya çıkıyor. Bir bunu yorumlamanızı rica edeceğim.

Birde, ikinci sorum; regülatör olarak firmayı zikrettiniz, fakat ben o konuda biraz daha aydınlanma ihtiyacı hissediyorum. Şu anlamda: Rekabetin bireysel ve toplumsal sonuçları arasında bir optimizasyon kurmak anlamında firma nasıl bir rol oynayabilir, hangi alanda, hangi araçlarını kullanarak bu rolünü tamamlayabilir? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN - Teşekkür ederim Murat Bey, sorularınız meseleyi aydınlatma imkânı veren nitelikte oldu. Bence işleyebilir rekabetin “Clark”cı yorumu, yani ikinci en iyi teorisi çerçevesindeki yorumu, kesinlikle sizin kasıt ettiğiniz anlamda bir hedef küçültmek değildir. Yani, performans beklentisini biraz daha düşürmek, iddiayı azaltmak değildir. Çünkü amaç, yine tam rekabetin sağlayacağı “first best”e yani birinci en iyiyeye mümkün olduğunca yaklaşmaktır. Bu anlamda ikinci en iyiyi hedeflemek, en iyiden vazgeçmek

değil, en iyiden sonra mümkün olan en iyiyi hedeflemektir. “Clark”ın işleyebilir rekabet yorumu tam manasıyla ikinci en iyi ye ulaşmaya yöneliktir. İkinci en iyi nedir? Mesela birinci en iyi 100’lük bir performans veriyorsa, ikinci en iyi 99,8 olabilir. Yani, ikinci en iyi kötü bir performans değildir. Çünkü ikinci en iyinin gereklerini yapmak koşuluyla tam rekabetin bazı şartlarını yerine getirememek sanıldığı kadar büyük bir performans kaybına yol açmayacaktır.

Ayrıca genel denge çözümünün optimizasyonunu sağlamak da kolay değildir. Mesela genel dengenin gerçekleşmesi için mal ve hizmetlerle ilgili koşullar vardır. Bu koşullardan örneğin bölünebilirlik koşulu yerine getirilemiyorsa optimizasyonu sağlamak yani birinci en iyiye ulaşmak mümkün olamayacaktır.

İkinci en iyiyi hedeflemek bir zorunluluktur, hedefi küçültmek değildir. Çünkü ikinci en iyi, gerçekleştirilmesi mümkün olabilen koşullar çerçevesinde birinci en iyiden sonra varılabilecek en iyi noktadır.

“Clark”ın görüşlerini ikinci en iyi teorisi ışığında yorumlarsak “ikinci en iyiye ulaşmak için, birinci en iyi koşullarını esas almamız, yani sapmaların mümkün olanlarını düzelterek ikinci en iyiye ulaşmamız mümkün değildir”. Diyelim ki, malların bölünmezliğini siz değiştiremezsiniz, kimse değiştiremez, o zaman birinci en iyiyi yani 100 birimlik performansı hedefleyemezsiniz. Ancak 99,9’u hedefleyebiliriz. O halde, bir tanesi dışında diğer bütün koşullar, gerçekleştirebilecek durumda olsak bile, ikinci en iyiye bu şekilde ulaşmamız mümkün olmayacaktır. İkinci en iyiye ulaşmak için bütün koşullardan biraz sapacağız. Yani ikinci en iyiye ulaşılması mutlaka birinci en iyiden sapma yapmayı gerektiriyor. Bu sapmayı diğerlerinden ayırmak için “optimal sapma” kavramını kullanmak uygun olacaktır.

O halde, biz piyasada ideal koşullardan bir sapma gördüğümüz zaman hemen, bu sapmayı nasıl düzeltebiliriz demeyeceğiz. İki olasılık var, ya bu orijinal bir kötü sapmadır ya da iyi sapmadır, optimal sapmadır. Yani, düzeltilemeyen bir sapmayı düzeltmek ve etkisiz hale getirmek amacıyla oluşmuş bir sapmadır. Bu durumda mümkün ise orijinal sapmaları düzeltereğiz. Ancak optimal sapmaları diğerlerinden ayırt edebilecek durumda olacağız.

Bu durumu şöyle bir örnekle açıklayabiliriz. Diyelim ki silah taşıyan iki kişi var. Birisi başkasını öldürmek amacıyla silah taşıyor. Bu kötü bir sapmadır ve mücadele edilmesi gereken bir sapmadır. İkinci adam da kendisini korumak için silah taşıyor. Birincisi silah taşımaya ikincisi de taşımayacak.

Görünüşte bu kişilerin ikisi de silah taşıyor, ikisi de sapma gösteriyor. Ancak bunlardan birisi optimal bir sapma göstermekte yani, kendini korumak amacıyla silah taşımaktadır. Diğeri ise öldürmek veya soygun yapmak amacıyla silah taşıdığı için orijinal kötü bir sapma olarak değerlendirilebilir.

İkinci en iyiye varmak için, ikinci en iyi teorisinin enteresan, şaşırtıcı bir önerisi vardır. Bu öneriye göre “Eğer belli bir piyasada bir monopol varsa ve bu monopol kesinlikle engellenemiyorsa “second best”e yani ikinci en iyiye ulaşmak için yapılması gereken şey; herkesin aynı oranda monopol olmasını sağlamaktır.” İkinci en iyi teorisinin bu şaşırtıcı önerisine açıklık getirmek amacıyla bir örnek daha verelim. Bu mantığa göre bir kişi silah taşıyor, ancak bu engellenemiyorsa yapılacak şey; herkes silah taşımaya da isteyen silah taşımaktır.

Görüldüğü gibi hedefi küçültmüyoruz. Çünkü 99,9'luk bir performansa ulaşabiliyoruz. Ancak yöntemi önemli ölçüde hatta bazen % 100'e varan oranda değiştiriyoruz. Yani, ikinci en iyiye birinci en iyi koşullarını kullanarak varamıyoruz. Mutlaka ikinci en iyinin koşulunu uyguluyor, bunun için de birinci en iyiden bilinçli bir şekilde sapıyoruz. Bu çerçevede bazı sapmaları başka sapmaları telafi edici sapmadır, düzeltici bir sapmadır diye algılayabilmemiz gerekiyor.

Örneğin enflasyon muhasebesinin olmadığı ve yüksek enflasyonun olduğu bir ortamda vergi kaçırıcı kişi aslında kendisini savunmak amacıyla, bir sapmayı gidermek için başka bir sapma yapmak mecburiyetinde kalmış kişidir. Dolayısıyla bütün dünyayı, bütün insanları kaçakçı, üçkağıtçı, namussuz olarak görmenin lüzumu yok. Yani, ikinci en iyi teorisinin bize verdiği mesaj şu: Bir çok sapmanın olduğu bir dünyada biz mükemmel çok yakın bir durumda olabiliriz. Çünkü bu sapmalardan büyük bir bölümü, ikinci en iyiye ulaşmamızı sağlayan telafi edici sapmalardır. Yani, mecbur kalınarak yapılan, başka bir sapmayı düzeltmek için yapılan sapmalardır. Bunu çok iyi kavramamız gerekiyor, bunun kolay bir şey olmadığını da kabul etmek gerekiyor.

İkincisi; yarışılabilir piyasalar konusunda da hedef küçültme olduğunu düşünmüyorum. Onların rekabeti bu kadar önemsememeleri aslında rekabetin kaynak tahsisini etkinleştirme fonksiyonunu tek fonksiyon olarak görmelerinden kaynaklanıyor. Ayrıca potansiyel rekabetin olduğu bir ortamda, monopolün farklı davranmak zorunda kalacağını da kabul etmek gerekiyor. Bu koşullarda monopol kaynak tahsisinde etkinlik açısından tam rekabet firması gibi çalışabilir. Ancak daha önce de söylediğim gibi rekabetin başka fonksiyonları var. Mesela seçme özgürlüğünü sağlama fonksiyonu var. Monopol bu fonksiyonu yerine getiremiyor.

Ben hedefi küçültmek kavramını şu anlamda kullandım: Bu kadar fazla sapmanın olduğu bir dünyada Rekabet Kurumu olarak herhangi bir sapmayla mücadele etmeyiniz. Hele hele optimal sapsmalara hiç şey yapmayınız. Hedefi küçülterek stratejik sapsmalarla mücadele ediniz, eskiden maliye bakanları, mülkiyeden yeni mezun hesap uzmanı yardımcılarını bir araya toplar onlara; “Sakin çocuklar mükellefin üzerine fazla gitmeyin, mükellefin boğazını fazla sıkmayın”. Çünkü yeni mezun olmuş bir müfettiş yardımcısı, bütün mükellefleri kaçakçı olarak görme eğilimindedir. Bu tür durumları önlemenin yolu yasaları daha güzel yapmaktır, iyi regülasyon yapmaktır, işleyebilir regülasyon yapmaktır.

İkinci sorunuza gelince. Regülatör firma ne demek? Bu soru hakikaten çok önemlidir ve daha uzun tartışılması gerekir. Regülatör firma dünyadaki tehditleri, kendi sektöründeki tehditleri algılayabilen, fırsatları algılayabilen, gerekirse tehdit ve fırsat yaratabilen firmadır. Bu çerçevede özellikle milyar dolar düzeyinde iş hacmi olan pek çok firma regülatör firma konumundadır. Bu tür firmalar dünyada oluşmuştur ve bunları yok etmek mümkün değildir. Dolayısıyla bu firmaları bir olgu olarak kabul etmemiz lâzım. Yani, biz artık, “bu firmaları yok edelim, sıfır gücü olan, atomistik veya adı olmayan firmalar oluşturalım, diyemeyiz.

Günümüzde bir adı olmayan firma teorisi var, bir de adı olan firma teorisi var. Bugün Türkiye Cumhuriyeti devletinin boyutunda firma var. Yıllık cirosu Türkiye Cumhuriyeti devletinin Gayri Safi Hasılasına eşit olan firma var. Bu firma muazzam bir kaynağın tahsisini yapıyor. Bunun bir kısmını tamamen içinde tahsis ediyor. Biliyorsunuz, uluslararası ticaretin önemli bir bölümünü firmalar arası ticaret haline geldi. Aslında bu ticaretin büyük bir kısmı firma içi ticaret haline geldi denilebilir. Dolayısıyla firmalar bu ticaretin önemli bir bölümünü regüle etmektedir. Önemli olan bu regülasyon iyi yapılıyor mu, toplumsal çıkarlarla uyumlu bir şekilde yapılıyor mu sorularıdır.

Bu açıdan bugün çok ilginç gelişmeler var. Firmalar çeşitli vizyonlar geliştirerek hem toplumsal refaha hem de rekabetin gelişmesine katkıda bulunmayı hedefleyebiliyorlar. Firma vizyonlarını incelermeniz firmaların kendilerine toplumsal çıkarlarla uyumlu çeşitli hedefler belirlediklerini görüyorsunuz. Günümüzde firmalar çevreye katkıda bulunarak, çevre kirliliğini engelleyerek, çalışanların insanca yaşamalarını sağlayarak, bütün yaratıcı güçlerinden yararlanarak faaliyet göstermeyi hedef olarak seçebiliyorlar. Firmalar rekabet ortamına katkıda bulunacak, rekabetin olumsuz etkilerini ortadan kaldıracak, hedefleri benimseyebiliyorlar. Mesela rekabetin miyopik etkileri acımasız, güvensizlik yaratıcı etkileri vardır. Firma vizyonları çerçevesinde

bunları ortadan kaldıracak birtakım firma içi düzenlemeler yapılıyor. Dolayısıyla firma, rekabetin istenmeyen fonksiyonlarının daha iyi bir şekilde yapılması için katkıda bulunabiliyor.

Dolayısıyla bütün büyük firmaları “canavar” gibi görmemize gerek yok. Şayet siz rekabet kanunlarını oluşturmuşsanız, tüketiciyi koruma kanunlarını oluşturmuşsanız, çevre kanunlarını ve gıda kanunlarını vesaire oluşturmuşsanız, standartlarınızı oluşturmuşsanız; o zaman firmalar bunlara uymamaktan kaynaklanacak tehditleri göz önüne alarak davranacaklardır. Benim sözünü ettiğim firma regülasyonu bu çerçevede oluşmuş bir firma regülasyonudur. Yani, devlet olarak siz bazı tehditleri yarattırsanız, firma o tehditleri de hesaba katarak toplumsal çıkarlarla uyumlu hareket edecek, hatta rekabete de katkıda bulunabilecektir. Firma ille de rekabeti ihlal eden bir varlık bir canavar gibi görülmemelidir. Bunun bir sürü örneklerini görüyoruz.

Mesela Alman firması hurdaya çıkan gemilerini Hindistan’a yollamayacağını açıkladı. Şirket yetkilisine göre “Hindistan’da hurda gemiler parçalanırken çevre kirletiliyormuş. Bu nedenle iki kat daha pahalı olmasına rağmen bu şirketin hurda gemisi Danimarka’da parçalanacakmış. Aslında bu firmayı bunu yapmaya mecbur eden bir şey yok. Bunun başka örnekleri de var. Bir sürü firma var, çocuk işçi çalıştıran ülkelerden halı almıyor. Gidiyor onları denetliyor vs. Firmaların bunu hiçbir zorlayıcı regülasyon olmadığı halde yapmasının nedeni kamuoyunun bunlara duyarlı olmasıdır. Kamuoyunun bu konulardaki duyarlılığından istifade ederek, güven kazanmak için firma, bir rekabet gücü unsuru olarak bunu yapıyor ve kullanıyor.

Şimdi demek ki, eğer çevre yeteri kadar iyi sinyaller yaratıyorsa, firma çok güzel bir regülatör olabilir. Hem toplumsal refaha katkı yapan regülasyonlar yapabilir, hem de rekabet olgusuna katkı yapan regülasyonlar yapabilir. Bunları ben şahsen böyle algılıyorum. Tabii bu rekabet kültürünün ve rekabet tecrübesinin gelişmesiyle ilgili bir olaydır. Türkiye’de henüz bu tür yaklaşımları beklemiyorum. Ancak zaman içerisinde bunlar yavaş yavaş olacaktır. Belki de buna benzer yaklaşımlar halen olmaktadır.

Örneğin Sabancı Türkiye’de iş dünyasına ve zenginlere karşı mevcut olan nefreti kırmak için yurtlar yaptırıyor, Üniversite kuruyor, kültür merkezleri vs. yaptırıyor. Toplumsal refaha katkıda bulunmaya, boşlukları doldurmaya çalışıyor. Bunları toplumsal prestij kazanmak için yapıyor. Ayrıca bunları rekabet gücünün bir unsuru, olan imajını geliştirmek için yapıyor.

Bu çerçevede firmayı çok farklı bir şekilde ele almak zorundayız. Yani, A firması, firması gibi isimsiz firmalar olarak analiz yapmaktan vazgeçerek, isimli firmalar üzerinde genelleme yapmadan tek tek çalışmalıyız. Zaman içinde nasıl belli ülkeler konusunda uzman kişiler varsa firma uzmanları da oluşmalı. Örneğin “Mitsubishi” uzmanı Renault uzmanı, Koç uzmanı vs. oluşmalı. Bu uzmanlar bu firmaların ne yaptığını, toplumsal refahı nasıl etkilediğini rekabeti nasıl etkilediğini bilebilmeli.

Bülent GÖKDEMİR - Bülent Gökdemir, Rekabet Kurumu. Hocam benim iki sorum olacak, birincisi; rekabet otoritesinin stratejik sapmaları belirlerken izlemesi gereken strateji ne olmalıdır? Diğer deyişle, hangi sapmaların stratejik sapmalar olduğunu bize gösterebilecek birtakım kriterler var mı? Bu birincisi. İkinci sorum da, sizin teorinizle ilgili; regülasyonun üç organ eliyle gerçekleştirilmesi gerektiğini ileri sürüyorsunuz. Bunlardan bir tanesi devlet, diğeri firmalar ve üçüncüsü de piyasa.

Şimdi devlet kısmını ele alırsak ve bu üçü arasında regülasyon rekabeti olması gerektiğini yine ileri sürüyorsunuz. Devlet kısmını ele alırsak,devlet eliyle regülasyon gerçekleştirilirken bunun siyasi otoriteden bağımsız otoriteler tarafından gerçekleştirilmesinin etkinliği artırıcı bir nitelik taşıdığı ileri sürülebilir mi? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN - İsterseniz ikinci sorudan başlayayım. Bu çok önemli bir konu tabii. Devlet regülasyonuna çok az değindim. Bu regülasyon kimler tarafından nasıl yapılmalı? Bu konu üzerinde çok ciddi düşünmemiz lâzım. Ben kitabımı yazarken bu konuya gireyim dedim zaman zaman, Ancak bunun benim ilgi alanımın dışında kaldığına karar verdim. Bence bu konu üzerinde kamu ekonomistlerinin çalışması lâzım.

İdeal devlet regülasyonu nasıl olmalıdır? Regülasyon rekabeti dediğimiz hadise devlet regülasyonunun nasıl yapılması gerektiği konusunda ne tür ipuçları veriyor? Ancak ben şunu söyleyebilirim belki; devlet regülasyonunun özerk kuruluşlar tarafından yapılmasında fayda var. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde özerk kuruluşlar tarafından yapılması çok önemli. Ancak maalesef özellikle gelişmekte olan ülkelerde tam özerklik kolay sağlanamıyor. Örneğin Türkiye’de Merkez Bankası eğer serbest bırakılsa, yani gerçekten özerk olsa bir enflasyon problemi olmazdı. Enflasyon en büyük sapmalardan bir tanesidir, bir ülkede düşünülecek en büyük sapmadır.

İşleyebilen bir rekabet düzeninde kimsenin fiyatı istediği gibi belirlememesi gerekir. Enflasyonda herkes fiyat tespit eder, neden? Çünkü

belirsizlik var, belirsizlik olunca firma yöneticisi fiyatlar konusunda sübjektif bir tahmin yapar. Söz gelimi, “üç ay sonra bu malı ithal edeceğim, o zamana kadar döviz fiyatı yüzde 30 artar, yok canım yüzde 40 artar” şeklinde keyfi ve sübjektif bir tahmine dayanarak fiyatı belirliyor. Bu tür bir fiyat tespiti bazen monopolden daha ağır sonuçlar doğurabiliyor. Yani, enflasyon, bir ülkedeki bütün firmaları monopol gibi fiyat koyucu hale getiren bir olay. Enflasyonu durdurduğunuz anda bu olay sona erer. Biz maalesef yıllarca enflasyonla mücadele etmedik. Enflasyonu kim yaratıyor? Enflasyonu siyasetçi yaratıyor. Merkez Bankası özerk bir kuruluş olsaydı, siyasetçi enflasyonu yaratamazdı. Sanıyorum bu örnek devlet adına regülasyon yapanların özerkliğinin ne kadar önemli olduğunu anlamamıza yeterli olabilir.

Şimdi rekabet otoritesi stratejik sapmayı nasıl belirleyecek? Sorusuna geçebiliriz. Bu konuda şüphesiz bazı ipuçları var. Ben onlara fazla girmek istemedim. Burada ilk olarak sapmanın ekonominin geri kalan kısmı ile ilişkisine bakmak yararlı olabilir. Örneğin bir tür “sakız” üreticisi, monopolcü konumda ise onun yarattığı sapma bir stratejik sapma olmaz. Neden dersiniz? Çünkü sakız üreticisi isterse yüzde 500 sapma yapsın, yani normal, tam rekabet fiyatının beş katı fiyat uygulasin, bu ekonominin geri kalan kısımlarını fazla etkilemez Çünkü burada bir anlamda izole bir sapma söz konusudur.

Şayet bir sapma, ekonominin geri kalan kısmıyla ileri düzeyde ilişkili ise buradaki sapma çok büyük etki yapar. Mesela yanlış döviz kuru ekonominin bütün geri kalan kısmını etkiler. Döviz kuru yanlış tespit edilirse yani döviz kurunda bir sapma varsa yurtdışındaki mallar; ya aşırı derecede ucuzlanmış, ya aşırı derecede pahalılaşmış olur. Öyle ki bu fiyat sapması, bu alanlarda monopol olmasının yaratabileceği sapmalardan daha büyük olabilir. Bu sapmanın varlığı kendiliğinden başka sapmaların ortaya çıkmasına yol açar. Pek çok mal ya gereğinden fazla kullanılır ya da gereğinden az kullanılır. Bu şekilde önemli ölçüde kaynak israfı ortaya çıkar. Pek çok alanda gereksiz girişimler yapılır veya yapılması gereken girişimler geciktirilir. Bunlar da kaynak israfına yol açar.

Stratejik sapma etkisi yapabilecek bir başka konu, enerji fiyatıdır. Türkiye’de enerji fiyatının dünya fiyatlarının iki katı veya üç katı olduğu biliniyor. Buna duyarlı olmamız lâzım. Çünkü, enerji fiyatı yanlışsa bütün malların fiyatları yanlış olur. Demir-çelik, çimento, gibi mallar da ekonominin geri kalan kısmıyla daha sıkı ilişki içerisindedir. Bu nedenle bu malların fiyatlarındaki sapmalar çok sayıda malın fiyatını veya ekonominin gelişmesini etkileyecektir. Matematiksel olarak “non separable” olan yani ekonominin geri

kalan kısmından ayrılmazlık özelliği olan sektörlerdeki sapmalar stratejik nitelik kazanabilir.

Av. Mukadder YAKUPOĞLU - Hocam, konuşmanızda iki kavram kullandınız işleyebilir rekabet ve ikinci en iyi. Şimdi bu olaya Türkiye açısından bakabilir misiniz, Türkiye’den örnekler verebilir misiniz, Türkiye açısından anlamı var mı bu kavramların? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN - Evet güzel bir soru. Rekabet kavramı daha ziyade gelişmiş kapitalist ekonomiler açısından anlamlı bir kavram. Rekabet, 1980’e kadar Türkiye için çok anlamlı bir kavram değildi. Ama, daha az gelişmiş ülkelere gittiğiniz zaman, Türkiye’nin ne kadar mesafe aldığını daha iyi anlıyorsunuz. Mesela ben 1981’de Orta Asya ülkelerine gittim. O ülkeleri gördüğüm zaman Türkiye’de oldukça gelişmiş bir piyasa ekonomisi olduğunu anladım. O ülkelerden birinde kocaman bir trombon bir dolara satılıyordu. Yine bu ülkelerde çok ucuz diye alışveriş yaptım, ödeme sırasında fiyatta yanıldığım ortaya çıktı. Aldığım mal sandığımdan yüz kat daha ucuzmuş. İnanın 100 doları 10 günde harcayamadım. Sağa sola deste deste para dağıttığım halde harcayamadım. Çünkü saçma sapan bir fiyat sistemi vardı.

Türkiye’ye baktığımız zaman piyasalarda oluşan fiyatların kıtlığı yansıttığını görüyorsunuz. Rekabetin hiç olmadığını sandığımız alanlarda bile bir rekabet baskısının olduğu anlaşılıyor. Bugün ise Türkiye’de piyasaların çoğunda hissedilir bir rekabetin olduğu söylenebilir. Neden böyle düşünüyorum? Çünkü bizim bir sürü alternatifimiz var, her konuda seçme hakkımız var. Seçme hakkımız Batı’daki kadar fazla mı, Amerika’daki kadar fazla mı? Değil. Gelecekte alternatiflerin daha da arttırılması gerekiyor.

Artık Türkiye’de, her malı bulabiliyorsunuz. Eskiden bu böyle değildi. Ancak, şimdi seçme hakkımız batıya nazaran çok az. İki-üç çeşit mal var, çoğunlukla. Somuta indirgeyecek olursak rekabetin gelişmesi, bu seçme hakkının, seçme imkânının artması oluyor aslına bakarsanız.

Türkiye’de rekabet ortamı bence hızla geliyor, çok hızlı bir gelişme halinde. Bütün kısıtlamalara veya kısıtlara rağmen işleyebilir bir rekabet Türkiye’de belli ölçüde var.

İkinci en iyiyi de Türkiye çok iyi uyguluyor. İkinci en iyi bir “davranışsal yetenek” gerektiriyor. Mesela, Batı’da Hıristiyanlık çok kuvvetlidir. Batılılar aslında inanılmaz derecede dindardır ve hep birinci en iyiyi oynarlar. Yani sapma

göstermez, birinci en iyi kuralı neyse onu uygularlar. Batlı genellikle ikinci en iyi durumu olsa, bile yine de birinci en iyiyi oynama eğilimindedir.

Ben Türkiye’de gerek politikacılarda, gerek yönetimde, gerek sokaktaki insanda, firma sahiplerinde ikinci en iyi oynama, ikinci en iyiye uygun hareket etme eğiliminin çok kuvvetli olduğuna inanıyorum. Entellektüelimiz veya okumuşlarımız böyle değil. Genellikle yüksek öğrenim görenler, her türlü sapmaya karşı tepki gösteriyor. Doğal olarak kendisi de ikinci en iyiye ulaşmanın bir gereği de olsa sapma yapmaya istekli olmuyor.

Aslında konuya sadece sapmaya istekli olmak açısından da bakmamak lazım. İkinci en iyi teorisi çok sayıda sapmanın olduğu bir dünyayı daha iyimser bir biçimde yorumlama imkanını vermektedir. Diğer bir ifade ile ikinci en iyi teorisi, sapmaların varlığından ve çokluğundan dolayı endişeye kapılmaya gerek olmadığını ima ediyor. Çünkü mevcut sapmalardan büyük bir bölümü optimal sapma olabilir, diye yorumlamaktayım. Sapmaların çokluğu nedeniyle Türk aydınında inanılmaz bir kötümserlik oluşmuş durumda. Bu kötümserlik bence olaylara ikinci en iyi gözlüğü ile bakamamaktan kaynaklanıyor.

Mesela, yolsuzlukları ele alalım Ben Hacettepe Üniversitesinde bölüm başkanlığı yaptığım sırada çok sayıda yolsuzluk yaptım. Çünkü 20 senede yapılmadık bir sürü iş yaptım. Örneğin bilgisayar aldık. O bilgisayarları alırken öğrenciden para topladık, faturaları başkasına verip ek bir bilgisayar aldık, bazı şirketlerden makbuzsuz bağış topladık, bağış biçiminde elde ettiğimiz telefon santralı konusunda da bazı usulsüz uygulamalar yaptık, şimdi hatırlamıyorum bir yığın usulsüz iş yaptık. Şayet usulsüzlükleri yapmasaydık yaptığımız işleri yapamazdık. Zaten 20 senedir bunlar yapılamamıştı. Ben bunları neden yapabildim? Çünkü orijinal sapmayı gösteren ben değilim. Ayrıca bu sapmaları şeffaf bir biçimde yani herkesin gözü önünde yaptık. Ben iş yapılmasını engelleyen ve düzeltilemeyen mevcut bir sapmayı telafi etmek (etkisiz hale getirmek) için sapma yaptım. Benim yaptığım sapma optimal sapmadır. Düzeltilmesi gereken ben değil, beni sapma yapmaya zorlayan mevzuat yorumlamaları ve kısıtlamalarıdır diye düşündüm. Ancak bu davranışları iç rahatlığıyla yaptığımı söyleyemem. Hiç kimsenin çok gerekli değilse ve gecikme halinde onarılmaz kayıplar yaratmıyorsa sapma yapabileceğini zannetmiyorum. Ayrıca orta ve uzun vadede asıl hedef bu tür sapmaları gerektirmeyecek düzenlemelerin yapılmasıdır.

İkinci en iyi teorisinin bir başka boyutu var. Bu boyut belki de daha önemli. İkinci en iyi teorisinin temel önerilerinden birisi sapmaların üzerine

giderken herhangi bir sapmanın üzerine gidilmemesidir. İkinci en iyi teorisi en büyük sapmaların veya stratejik sapmaların öncelikle düzeltilmesini öneriyor. Optimal sapmaların düzeltilmesi ise kesinlikle söz konusu olmamalıdır. Büyük sapma derken, bunların en büyük sapma olması gerekiyor. Özellikle stratejik sapmanın üzerine gidecek olursanız kendiliğinden bir sürü sapmanın ortadan kalkmasına imkân vermiş olacaksınız

Türkiye’de biz aydınlar fazla sapmıyoruz, ama grup insan büyük bir ustalıkla en optimal şekilde sapma yapıyor. Eğer bu insanlar olmasa, onlar sapmasalar. inanın Türkiye’de pek çok iş bugünkü düzeyde bile yürümez. Örneğin Türkiye’de İnşaat yapamazsınız. Türkiye’de sapma yapılmazsa bir kişi çivi çakamaz, bir kişi fabrika yapamaz. Bir fabrika inşaatı için 52 tane izin alıyorsunuz, bunu yapmak iki sene sürüyor. İki sene sonra devlet size diyor ki, “buraya fabrika yapamazsın.” Ama iki sene önce bilmiyorsun, “fabrika yapabilirsin” mi diyecek yoksa yapamazsın mı diyecek? İki sene sonra devlet yapamazsın veya yapabilirsin diyor. Ama, yapamazsın da diyebilir. O yüzden girişimci kurallara uymadan yani saparak yapıyor fabrikasını.

Aynı durum vergiler konusunda da karşımıza çıkıyor. Bazı alanlarda masrafların belgelenmesinde sorun oluyor. Dolayısıyla, devlet vergi matrahını çok yüksek düzeyde tespit ediyor. Yakından tanıdığım bir genç ticarete girdi ve bir süre sonra çok ağır bir vergi yükü ile karşı karşıya olduğunu, ne yapması gerektiğini sordu bana. Ben de gidip Maliye Bakanlığında tanıdığım bir arkadaşa, “bu çocuk ne yapacak ne yapabilir” diye sordum. Arkadaşım dedi ki ki, “genellikle bu durumda insanların baş vurduğu yol naylon faturadır. Onun da naylon fatura kullanması gerekir”. Gerçekten bana bunu söyledi, Be de “yahu deli misin, bu çocuk imkânsız bunu yapamaz” dedim. “Bu çocuk üniversiteyi okumuş, iyi yetişmiş çocuk” dedim. O da , “Vallahi yapacak, bu işe girdiyse yapacak” dedi.

Bu durumda naylon fatura alan birileri varsa, satan bir firma çıkmayacak mı? Yani bu zannettiğimiz kadar mide bulandırıcı bir olay değil; bu bir gerçek. Yani, bunu birisi yapacak; çünkü buna ihtiyaç var. Mükellef normal masraflarını yazamadığı, yasal yollardan fiktif kazançları gerçek kazançlar haline dönüştüremediği sürece naylon fatura kullanma mecburiyetinde kalacaktır. Burada düzeltilmesi gereken sapma, geliri yerine sermayesinin vergilenmesini engellemeye çalışan mükellef değil. Gerekli düzenlemeleri yapmamakta adeta ısrar eden idaredir.

Türkiye’de rekabet hukuku daha yeni uygulanıyor. Türkiye’de rekabet tecrübesinin, rekabet kültürünün biraz gelişmesi için de halkın ilgi duyacağı sapmalarla da ilgilenilebilir. Çünkü bu tür sapmalarla mücadele, bir anlamda, rekabet kültürüne katkıda bulunacak bir girişimdir.

Türkiye’de hangi kuruma giderseniz gidin yapılması gereken her şeyin yapılmış olduğunu görüyorsunuz. Mesela bir fabrikaya giriyorsunuz, “hocam tavsiye edeceğin şeyler var mı” diye soruyorlar. Bakıyorum girişimci mümkün olan her şeyi yapmış. Belki görüntü kötü, ama işin özü çok güzel. Bizim insanlarımız çok akıllı insanlar, ikinci en iyiyi mükemmel bir biçimde uyguluyorlar diye düşünüyorum.

Evet, belki görüntümüz çok bozuk. Ancak görüldüğümüz kadar kötü durumda değiliz. İkinci en iyi gözlüğüyle bakmazsanız sonuç çok kötü görünüyor. Görüntü bozuk ne yapalım, ama biz özde iyi insanlarız, Avrupalılardan da iyi insanlarız.” Mukadder Bey, bakın, Türkiye’de bence insanların sapmasının en önemli nedeni devletin sapmalarıdır. Devlet sapmaları önlemekle mükellef bir kurumdur. Ama, bakıyoruz en büyük sapmaları yapan yine devlet oluyor. Bazı hallerde de devlet vatandaşını sapma yapmaya adeta mecbur ediyor.

Türkiye’de en büyük sapma olan enflasyonu kim yaratıyor? Devlet yaratıyor. Bu vatandaş sapma yapmak mecburiyetinde bırakan kanunları ve düzenlemeleri kim bu kadar katı bir biçimde yapıyor? Maalesef yine devlet yapıyor. Efendim devletin yarattığı sapmalar konusunda size başka bir örnek vereyim. Benim bir arkadaşım bir fındık işleme şirketinin genel müdürüydü. Bu şirket yurtdışından makineler getirmiş, fındığı dilmiş ambalajlamış yurt dışına satacak. Gümrükte ihracat için modern bir biçimde ambalajlanmış fındıkları geçirmiyorlar. Gümrük memuru bunları ancak çuvalla geçirebilirsiniz diye tutturuyor. Kanuna bakıyorlar hakikaten fındık çuvalla ihraç edilir, diyor. Bütün ara mercilere başvurduktan sonra arkadaşım konuyu Bakan’a götürüyor. Bakan, “haklısın ama ne yapalım mevzuat böyle” diyor. En sonunda rüşvet malları gümrükçüye rüşvet vererek gümrükten geçirip ihraç ediyorlar.

Bu tür durumların çaresi regülasyon yapılırken dikkatli olunması, insanları sapma mecburiyetinde bırakacak regülasyonların yapılmaması. Maalesef öyle kurallar konuluyor ki insanlar o kurallara uyamıyor. Yani o kurala uymak mümkün değil.

Bakın geçen gün öğrendim ki bizim Vakıflar Genel Müdürlüğü 4650 tane vakfi yakın takibe alıp denetleyecekmiş. Şimdi bu nasıl bir denetlemedir? 4650

tane vakıf nasıl yakın takibe alırsı sen? Yani, bunu yapacak insanların belli bir yeteneği olacak, belli bir vasfı olacak, belli bir güvenilirliği olacak. 4650 tane vakıf yakın takibe alınabilir mi hiç, Ben bunu yapmak isteyenin hiçbirşey yapamayacağına inanıyorum.

İnsanlar nerede ne yazdı? Hangi konferansta devlet aleyhine ne söylendi? Bunları takip eden devlet hiçbir şey yapamaz. Devlet her şeyi denetleyemez. Regülasyon alanlarının optimizasyonu derken biraz bunu kastediyorum. Devlet regülasyon yapacaksa bunu, regüle edebilecek yöntemler kullanarak ve regüle edilebileceği bir alanda yapmalıdır. Bu bağlamda devlet mutlaka hedef küçültmek zorundadır.

Mert ... - Hukuk kökenli olarak değerlendiriyorum kendimi, dolayısıyla sizin yaklaşımınızı çok fazla pragmatik buldum. Kusura bakmayın pekte benimseyemiyorum. Yani, olanla olması gerekeni bu kadar birbirine yakın değerlendirmek bana pek uygun gelmedi. İşin gerçeği, olanla olması gerekeni ayırmak gerektiğine inanıyorum. Eğer devleti kabul ediyorsak, devlet mantığını kabul ediyorsak o zaman regülatörün de, olması gerekenin de devlet olduğunu kabullenmemiz gerekir. Regülatörde hata olabilir, onun yaptığı düzenlemelerde hata olabilir, ama bu tamamen o regülatörün kötü olduğu anlamına gelmez diye düşünüyorum.

Öbür bir boyutunda da firmanın regülatör olduğu doğru, bu bir gerçek. Ama, regülasyonu yapanın devletin, o firmanın bunu kötüye kullanmasını engellediğini düşünüyorum. Nitekim, rekabet bağlamında değerlendirdiğimiz zamanda, rekabet kanununun da firmayı regülatör olarak kabul ettiğini, ancak bu regülasyonunu iyi kullanmadığı zaman, kötüye kullandığı zaman devletin müdahale ettiğini veya suçlu durumda ceza verilebilir olarak değerlendirdiğini düşünüyorum. Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN - Çok doğru. Yani, bizim ve Avrupa Birliğinin şeyi optimize edebileceği, etme ihtiyacı ve bu regülasyon rekabeti nedeniyle optimize etme ihtiyacının bilinci çok yüksek değil, bunu bir defa tespit edelim. Olan ve olması gereken ayrımı çok önemli. Bunu normatif ve analitik ayrımı diye de tanımlayabiliriz.

Normatif ifade bir değer yargısı içerir ve olması gerekeni gösterir. Bütün birinci en iyilerin mutlaka değer yargısına açık, yani normatif bir boyutu vardır. Bu bağlamda toplumların norm üretme ihtiyacını inkar etmiyorum. Bu işin de aydınlar tarafından yapılması gereğini kabul ediyorum.

Diğer taraftan bütün hukuk sistemlerinde normların çok büyük rolü vardır. Bu normların dayandığı değer yargıları da bilinmektedir. Benim önerdiğim şey, normların inkarı değildir. Ben, matematiksel olarak birinci en iyiye ulaşmak imkânsız ise, ikinci en iyiye ulaşmak istediğimiz zaman ister istemez sapma gereğinin ortaya çıktığını söylüyorum.

Aslında biz iktisatçılar da norma çok düşkünüz. Çünkü iktisattan normları çıkardığınız zaman elimiz ayağımız tutmamaya başlar, hiç kimse kimseyle anlaşamaz. Çünkü iktisat, muhteşem bir birinci en iyi tanımı yapmıştır. Sosyal bilimler içerisinde birinci en iyiyi en mükemmel biçimde iktisat bilimi tanımlamıştır. İkinci en iyi teorisinin ortaya koyduğu sonuçlar da matematiksel forma dönüştürülmüş bir birinci en iyi tanımından çıkarılmıştır.

Yalnız tanımlanan birinci en iyiye ulaşmak mümkün değildir. Ancak birinci en iyiye yaklaşılabilmek mümkün olabilir. Burada önemli soru, birinci en iyiye nasıl yaklaşılabileceğidir. Eskiden biz şöyle düşünüyorduk: Birinci en iyinin mümkün olduğu kadar çok kuralını, mümkün olduğu kadar çok kişi, mümkün olduğu kadar çok alanda uygularsa birinci en iyiye yaklaşıyoruz diyorduk. İşte 1956'ta "bir iktisatçı olan Lipsey" ile bir matematikçi olan "Lancaster" birinci en iyiye bu şekilde yaklaşamayacağımızı ortaya koymuşlardır. Yine onlar ikinci en iyite ulaşmak istiyorsak mutlaka birinci en iyinin koşullarından sapmamız gerektiğini matematiksel olarak ispatlamışlardır. Burada daha vahim olan şey bu sapmanın formülünün de fevkalade karmaşık olmasıdır. Bu nedenle bir sapmanın optimal olup olmadığını anlamak da kolay değildir.

Bu çerçevede sapma yapmayı, pragmatizm olarak görmemek lâzım. Sapma bilimsel bir şeydir, sapma ciddi bir şeydir, matematiksel bir şeydir. Çünkü birinci en iyi kuralını uygulayarak 100 birimlik performans elde edilebiliyorsa, ikinci en iyi kuralını uygulayarak, yani sapma yaparak söz gelimi 99,9 birimlik bir performansa ulaşılabilir. Bunun pragmatizmle ilgisi yok. Bilimsel olarak sapma göstermek, bütün birinci en iyi kurallarını eksiksiz uygulayamayacağımızın matematiksel olarak kanıtlanmış bir empirikasyondur.

Dolayısıyla ben, pragmatizm nitelendirmesine katılmıyorum; İkinci en iyi kesinlikle bir pragmatizm değildir. Birinci en iyiye ulaşamamak gerçekçiliği karşısında ikinci en iyiye ulaşmanın gereğidir önerilen sapmalar. Ancak bu önerinin şaşırıcı, kabul edilmesi ve hazmedilmesi zor bir şey olduğunu ben de görüyorum.

Burak GÜNALP - Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümünden Burak Gunalp. Hocam, ben bu yarışabilir piyasalar teorisi üzerinde biraz daha durmak istiyorum. Siz çok hızlı geçtiniz.

Şimdi, bildiğimiz gibi, bu teorinin dediği, piyasada iki-üç firma da olsa, hatta bir firma da olsa, (örneğin doğal tekel durumunda, teknoloji gerektirdiği için sadece bir firma olabilir.) Eğer belli koşullar sağlanmışsa, örneğin, potansiyel rakiplerin varlığı söz konusuysa, piyasaya giriş-çıkışlar önünde engeller yoksa, o zaman o piyasada birinci en iyiye bile ulaşılabilir. Burada birinci en iyiyi dar anlamında, fiyat eşittir marjinal maliyet anlamında kullanıyorum. Bu gerçekleşmeyecek olsa dahi, fiyat eşittir ortalama maliyet şeklinde tanımlanan ikinci en iyi gerçekleşebilir ve potansiyel rakipler o tek firmayı dahi regüle edebilirler. İşte bu, çok popüler, (tabii Amerika için konuşuyorum; Avrupa için konuşmuyorum) konudaki regülasyon davalarında piyasanın yarışabilir olması davalı firmanın regülasyona tabi tutulmaması yönünde kanıt olarak gösterilebiliyor.

Yani, şimdi, örneğin gerekli ekonometrik çalışmaları yapsak, Türkiye’de bir sektörün yarışabilir bir piyasa olduğunu ortaya koysak, standart yarışabilir piyasalar teorisine göre bu piyasanın regüle edilmemesi ya da regülasyonun sınırlı tutulması lâzım. Ama, siz dediniz ki, tek bir firma olursa tüketicinin seçme özgürlüğü olmayacaktır. Sizce böyle bir piyasanın regüle edilmesi mi gerekiyor veya mutlaka birden fazla piyasanın ve birden fazla firmanın piyasada var olabilmesi mi gerekiyor sizce? Onu biraz daha açabilirsiniz.

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN - Evet. Teşekkür ederim. Doğru, ben yarışabilir piyasalar konusunu biraz hızlı geçtim. Bence yarışabilir piyasalar veya “contestable markets” durumu oldukça spesifik veya özel bir durumdur. İlgili sektörde ölçek ekonomisi kuvvetli olacak, orada bir doğal monopol oluşacak, piyasa dar olacak, giriş-çıkış gerçekten aşırı derecede serbest “ultrafree” olacak, vesaire Tüm bu şartlar olursa, Yeni Chicago Okulunun bazı temsilcileri açıkça, “monopol eşittir rekabet” diyorlar. Yani, monopol, rekabetin yaptığı işi neredeyse tam olarak yapabilir, hatta ondan iyi bile yapabilir diyorlar.

Bence bu teori ortaya atılırken ve kamuoyu önünde tartışılırken biraz daha dikkatli bir şekilde formüle edilmeli, aşırılıklardan arındırılmalı idi. Görülecektir ki bu teori aşırılıklardan arandırıldığı zaman, kısmi bir teori hâline geliyor. Yani, bu teori genel bir teori değil, kısmi bir teoridir.

Diğer taraftan ben seçme özgürlüğünün çok önemli olduğuna inanıyorum. Yani, “eğer monopol kaynak tahsisinde etkinliği sağlayabiliyorsa rekabete gerek

yoktur”, tırnak içerisindeki düşüncesine karşı şunu söylüyorum: Rekabetin tek fonksiyonu kaynak tahsisinde etkinliği sağlama yani kaynakların etkin kullanımını sağlama değildir. Rekabetin başka fonksiyonları da vardır. Elbette ki tabii monopol hâli varsa, tabii monopolün ürettiği çözüm aslında tam rekabet piyasasının üretebileceği çözümden daha üstün bir çözümdür. Bırakın tam rekabet piyasasını egale etmeyi, tabii monopol tam rekabetten daha etkin bir çözüm üretebilir. Çünkü tabii monopolde fiyat eşittir ortalama maliyet yaptığımız zamanda bile uzun dönem ortalama maliyet eğrimizin en altında, yani fevkalâde düşük bir seviyede bir fiyat tespit etmek imkanı vardır. Böylece tam rekabetten daha üstün bir çözüm üretmiş oluruz.

Bence tabii monopolü bir istisna olarak almamız lâzım. Hızla azalan bir ortalama maliyet eğrisinin varlığı, girişlerin fevkalâde serbest olması, tüketici ile telli veya borulu bağlantı olması yani sabit maliyetlerin çok yüksek olması, koşullarını göz önüne alırsak, tabii monopolü istisnai ve özel bir hal olarak değerlendirmek uygun olacaktır. Bu özel durumda da rakip malların rekabetin seçme özgürlüğünü sağlama fonksiyonunu gerçekleştirme mümkün olabilir. Bugün meselâ telsiz telefon çıktı. Telli telefona bir rakip mal oluştu. Şimdiye kadar iki firma vardı, gelecekte üç veya daha fazla firma olacak belki. Hatta yabancı firmalar da devreye giriyorlar.

Bakın, uzak olmayan bir geçmişte kesinlikle seçme özgürlüğünün olmadığı, herkesin Türkiye Posta Telgraf Telefon İdaresine mahkûm olduğu bir durumdan, şu anda bayağı seçme özgürlüğünün olduğu bir duruma geldik. İleride bu daha da genişleyecektir. Aslında “Markham”ın dediği gibi, meseleye bir süreç olarak bakmak lâzım; bir an olarak değil.

Rekabetin her alanda, her konuda ve her durumda yüzde yüz işlemesi çok pahalı olabilir. O yüzden, ben, üç regülatör arasında regülasyon rekabeti derken, bunu kastediyorum. Biz her alanda ille de rekabetçi piyasayı hakim kılamayız. Bazı alanlarda regülasyonu devlet yaptırırız Çünkü daha ucuzdur, daha pratiktir, daha iyidir. Bir geçiş dönemi yaşıyoruzdur. Efendim, bazı alanlarda regülasyonu firma yapar. Onun bazı maliyetlerine katlanırız. Çünkü, o alanda rekabet oluşmuyordur, devlet de çok hantaldır; sapmaları düzeltmek pahalıdır vs.

Yani, bu konuda biraz daha değişken ve esnek bir bakış açısı getirmek lâzım. Ben kalıcı hiçbir kuralı savunmuyorum. Piyasanın, firmanın ve devletin regülasyon kabiliyeti, regülasyon yeteneği zaman içerisinde ve duruma göre ve ülkeden ülkeye değişen bir şeydir. Amerika’da böyle olmuş, Türkiye’de de aynı olacak filan diye bir şey yok. Önemli olan, sürekli olarak regülasyon alanlarını

optimize edebilecek bir bilinç ve yapının mevcudiyeti. İşte bunu garanti edecek şeylerden bir tanesi rekabettir.

Rekabete en çok ihtiyacımız olan alanlardan bir tanesi ne biliyor musunuz? Rekabet, regülâtörlerin regülâtörüdür. Yani, rekabet hem firmayı bir regülâtör olarak yönlendirir, firmanın ayaklarını yere bastırır, hem de devleti daha rasyonel davranmaya mecbur eder. Yani, rekabet olmasa devlet çok daha, irrasyonel davranabilir. O bakımdan rekabeti ben, bir rekabet tutkunu gibi düşünüyorum. Prorekabetçiyim yani. Rekabeti biraz daha kayırıyorum. Ama, Yeni Chicago Okulunun “Contestable markets” teorisinin, çok önemli bir katkı olduğunu düşünüyorum.

İsmail Hakkı KARAKELLE - Hocam, teşekkür ederiz. Belki çok ayrıntıda bir soru ama, yine de sormak istiyorum. Siz ne kadar istisna deseniz de, ben doğal tekelin Türkiye’de çok istisna olduğunu sanmıyorum. Özelleştirmeler açısından özellikle önem taşıdığını düşünüyorum. Tekel olmadığı düşünülen birçok özelleştirmenin sonunda piyasalarda beklenen gelişmeler olmadı. Çok büyük eleştirilerden birisi, kamu tekelleri yerine özel tekellerin yaratıldığı şeklinde. İnsan ister istemez düşünüyor, acaba bunların birçoğu doğal tekeller miydi? Bu sorunun pratik boyutu.

Teorik olarak baktığımızda, en azından, doğal tekeller hâlinde piyasadan beklenen regülasyon işlevi ortada yok, yani potansiyel olarak bile rekabet yok. Bunun nedeni yatırım maliyetlerinin yüksekliği olabilir, teknolojik sebepler olabilir. Dolayısıyla, devlet, regülasyonu, sizin bahsettiğiniz firma regülasyonunun karşı karşıya geldiği bir alan, doğal tekellerin özelleştirilmesi.

Bu anlamda devlet regülasyonu ile firma regülasyonunun karşı karşıya gelerek bir dengeyi oluşturmasını mı tercih edersiniz, yoksa kamu mülkiyetini mi tercih edersiniz? “Doğrudan doğruya devlet regülasyonunu mu?” demek istiyorum. Sağ olun.

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN - Arkadaşlar, Türkiye’de hayat çok güzel. Akşamları içki edilir. Hele İstanbul’da hayat daha da güzel. Bundan yararlanmak için insanların fazla çalışmaması lâzım. O yüzden özellikle entellektüellerimiz meseleleri bir defaya mahsus olarak tanımlayıp, çerçevesini çizip, çözümleyerek, bir defada öğrenip, cebine koymak, lazım olunca da aynı bilgileri ve analizleri “cebinden çıkarıp” defalarca kullanmak istiyor. İş bu kadar kolay değil maalesef. Böyle her derde deva kurallar yok. Yani, sürekli olarak yeniden optimizasyon lâzım.

Bazı alanlarda özelleştirilmiş doğal tekelin devlet tekeline daha kötü çalıştığı oluyor. Bunu inkar edemeyiz. Hava alanlarında biliyorsunuz yiyecek içecek konusunda özel tekeller var. Hani portakal suyu falan içtiğim zaman asabım bozuluyor. Yani, bu şirketlere, bu portakal suyunu bu kadar pahalı satma hakkını kim veriyor? Nasıl olur bu şeyler? Diye söyleniyorum. Niye ben oradan portakal suyum makul bir fiyattan içemeyeyim? Bu özel tekelin oraya pozitif bir katkı getirdiğini de söyleyemeyiz.

Yani, ben iddia etmiyorum ki, bütün özelleştirmeler devlet teşebbüsünden daha iyi olur. Böyle bir şey yok. Yani, iyi özelleştirirsen, bu da bir regülasyon meselesidir, iyi sonuç alırsın. Kötü regülasyon da kötü sonuç verir.

Ama bakın, Türkiye’de enteresan ve çelişkili bir durum var: Bir yandan Türkiye’de inanılmaz derecede deregüle edilmesi gereken alanlar var. Aynı zamanda, çok sayıda regüle edilmesi gereken durumlar var. Yani devlet, pek çok alanda gereksiz müdahaleler yapıyor ancak bir sürü alana da gerekli olduğu hâlde müdahale etmiyor. Örneğin bir köye ev yaptıracağım. Bir merci arıyorum. Kardeşim, izin alacak bir merci yok mu diyorum. “Yok.” diyorlar. “İstedığın gibi yap.” diyorlar. Böyle şey olur mu? Ben dağın tepesine istediğim yere istediğim evi yapabilir miyim? Ev için bir çok şey lâzım. Su lâzım. “Kendin çek” diyorlar. Elektrik? “Kendin çek.”. Devletin dağıtım sisteminden alıyorsun, elektriği. Sonra devlet gelip sana numara veriyor vs.

Yani, inanılmaz şeyler dönüyor Türkiye’de. Çünkü regüle edilmemiş alanlar çok fazla. Bir de, devletin gereksiz yere regüle ettiği alanlar ve konular var. Gecekondu hem regülasyon yetersizliğinin hem de gereksiz regülasyonların sonucu oluşmuş bir sorun.

Regülasyon yetersizliğine verilebilecek bir örnek de araba ithalatı. Türkiye ye ithal edilen yabancı arabalar veya çamaşır makineleri gayet ucuza satılıyor. Ondan sonra yedek parçaları beş - altı katına veriliyor. Diyelim ki 10 milyonluk bilye 60 milyon. Hiç kimse buna hiçbir şey söylemiyor. O ithalatçı orada tekel durumunda. Arabayı alanın bir seçeneği yok. Bu parayı vermek zorunda kalıyor. Bu bir regülasyon meselesi. Daha ithalat izni verilirken, bunların düzenlenmesi vatandaşın korunması lazım. Aksi halde vatandaş, yurt dışına gittiği zaman cebinde bilyelerle, bilmem nelerle gelmek mecburiyetinde kalıyor.

Ben size katılıyorum İsmail bey. Doğal tekelerde bazı özelleştirmeler devlet regülasyonundan daha kötü sonuçlar vermiş olabilir. Elektrikte meselâ bazı örneklerde bunu gördük. Ama, elektrikte iyi örnekler de oldu. Demek ki, burada

genel bir kural yok. İyi regülasyon yaparsan iyi sonuç verir; kötüsünü yaparsan kötü sonuç verir. Bu kadar basit. Başarı şartlara göre, sektöre göre de değişebilir.

. Hazır formüllerle, hazır reçetelerle sonuca ulaşılmıyor. Duruma göre değişen çok sayıda reçete yazıp bunlardan en uygun olanını kullanma formülü de iyi sonuç almada yeterli olmayabilir. Bu nedenle her farklı durumu incelemek, en uygun çözümleri oluşturmak ve sonuçları sürekli gözlemek zorundayız. Benim mesajım bu. Kolay bir formül öneremiyorum yani.