

REKABET HUKUKU AÇISINDAN BİRLEŞME VE DEVRALMALARIN KONTROLÜ

Dr. Ateş AKINCI

Galatasaray Üniversitesi
Öğretim Üyesi



Oturum Başkanı (Mehmet Akif ERSİN – Rekabet Kurumu Daire Başkanı) - Ben hepinize hoş geldin diyorum. Bir saat on beş dakikayı bulan gecikmeden dolayı özür diliyoruz. Bu gecikme Hocamızın İstanbul'daki hava koşulları nedeniyle uçağı kaçırmamasından dolayı oldu. Yeteri kadar geciktiğimiz için ben her an konuya girmek istiyorum. Hocamızın elinde her an hazır bir silisi olmadığı için ben tanıdığım kadarıyla kendisini sizlere tanıtmak istiyorum. Ateş Akıncı Hocamızı muhtemelen, meslek personeli arkadaşlarımızın hepsi nispeten dahi olsa biliyordur. Kendisini bugün şahsen tanıma şansını da kazanmış oluyoruz. Bu konferans vesilesiyle ve konferans sonrası konuşmalardan da yakından tanımış olacağız. Hocamız esas itibariyle mühendis kökenli, mühendislik okumuş, fakat daha sonra hukuk tahsili yapmış, İstanbul Hukuk Fakültesinde, Harvard'da mastırını tamamladıktan sonra, İstanbul Üniversitesinde doktorasını Rekabet Hukuku konusunda tamamladı, İstanbul Hukuk fakültesi ve İktisat Fakültesinde de öğretim üyeliğı yaptı. Kendisi bu sene emekli oldu bildiğim kadarıyla. Şu anda Galatasaray Üniversitesinde Öğretim Üyeliğı yapıyor, sanıyorum Pakttayımdır. Bu gün Hocamızı şu şekilde de tanımamız ve tanıtmamız mümkün. 1992 yılında başlayan Rekabet Kanunu çalışmaları Komisyonu Üyesi idi. Birkaç hafta önce buraya gelen Hurşit Güneş ile birlikte bu kanunun ana çatısının oluşturulmasında belki de en fazla emeğı geçen kişilerin başında geliyor hocamız. Yani kanunun yazımında dahi çok fazla çalıştı o dönemde. Fakat daha sonra kanun çıktıktan ve daha sonraki dönemde pek fazla kendisini göremedik, bu belki kurumun da kusuru olabilir, gerçi bir defa geldi, ben burada yokken, Kurum Üyeliğıyle bir toplantısı oldu, ama ondan sonra maalesef daha sıkı bir diyalog kuramadık. Ama bundan sonra umarız ki, bu toplantı Hocamızı daha sık görmemize neden olacak. Bu gün bize Rekabet Hukuku açısından Birleşme ve Devralmaların kontrolü konusunda bir konuşma yapacak. Sözü daha fazla uzatmak istemiyorum. Hocamıza söz veriyorum.

Dr. Ateş AKINCI - Oturarak konuşamazlar, bunu unutmayın. Oturduğunuz zaman böyle yukarıya basılı abfomeniniz, nefesiniz iyi çıkmaz, devamlı konuşamazsınız, ayakta daha iyi konuşursunuz. Hukukçular da devamlı konuşur, onun için ayakta durmakta fayda var. Refakatinize çok çok teşekkür ederim, bu saate kadar beklediniz, inanın ben olsaydım beklemezdim. Bir dakika, duyamıyor mu sunuz? Ama böyle de olunca kendimi sahnede zannediyorum, peki. Ama kabahat benim, uçağı kaçırdım, ama ne olur, Türk Hava Yollarının özelleştirilmesi gelince satın, uçak bir saat gecikmeli kalktı, kim alırsa alsın Türk Hava Yollarını, satın gitsin. Kurtulun yani, kurtulalım şu işten. Bana konu olarak, Birleşmeler, Devralmalar dendi, başka bir konu denseydi, onu da konuşurduk. Çok fazla kimin geleceğini bilmiyordum, ama herhalde kurumda çalışan uzmanlar, uzman yardımcıları ve Kurum Personeli olduğunu tahmin ediyordum. Hepimiz genciz ve gençlere karşı hitap etmek de büyük bir zevk veriyor. Şu an Galatasaray Üniversitesindeyim, tek bir sebepten dolayı gençlerle birlikte olmak için, gerçi emekli olmuş bir insanın hala o çağı devam ediyorsa ve ders başına da bir milyon lira para alıyorsa, zaten gençlerle birlikte olmak içindir. Gençlerle birlikte olmak çok ta güzel bir şey ve bundan sonraki Rekabet Kanununu, rekabeti de siz yapacaksınız. Biz yaşlılar değil. Böyle başladık. Esasıyla hepiniz biliyorsunuz, Uzmansınız, yani böyle bir gruba da konuşmak çok zor, çok üzgünüm ben bunu şuraya koysam olmaz mı? Ben buyururum oraya hiç rahatsız olmayın. Biliyorsunuz, Rekabet dendiği zaman, Rekabet işte piyasalardaki gibi bir olay ve rekabetin kısıtlanmasından da, yani rekabetin ihlalden de söz ettiğimizde, 3 esaslı ana başlığımız var. 1) Rekabetin Yatay Kısıtlanması; 2)Dikey Kısıtlanması; 3)Birleşmelerdir. Esasen Birleşmeler bizim Rekabet Kanunu içinde yer almaktadır. Alması gerekir mi, gerekmez mi? Tartışılır. Çünkü Birleşmeler az önce saydığım Dikey ve Yataydan oldukça farklı ilkeleri olan şeylerdir. Yani şöyle değildir: anlaşmalar, işte bu anlaşma kötü, atın hapse veyahut versin para cezası şeklinde bir şey değildir. Birleşmeler daha farklı bir şeydir ve hepiniz de biliyorsunuz ki, esasında değişik ülkelerde birleşmeler yani mergers ve kuzishens Rekabetten farklı, yani şirment'ten farklıdır greitment. Yani durup dururken greitment, şirment'ten ayrılmamıştır. Farklıdır. Farklı olmasının sebebi de var. Yani hepiniz biliyorsunuz, mesela 85 inci Maddeye Birleşmeler girebilirdi, ama sokmadılar. Çünkü farklıdır, ilkeleri farklıdır, düşünce farklıdır. Esasında 85 inci Madde de tamamen, her ne kadar Birleşme dediğimiz durumda 2 Şirketin anlaşması söz konusu olsa bile, birleşmeler bir anlaşma durumuna ilişkin değildir. Birleşmelerin ilintili olduğu konu Tekelleşmedir. Tekelleşmenin bir bölümüdür. Yoksa Birleşmeler bir anlaşma konusu değildir. Ve biliyorsunuz ki, esasında bizim 6 ncı madde mi, 7 nci madde mi? Maddelerin numaraları hiç önemli değil, mesela Hakim Durumun Kötüye Kullanılması üzerinedir ve bize göre, bizim Yasamıza göre ve Avrupa Topluluğu Yasalarına göre Tekel olmak

suç değildir, Tekellere karşı değiliz. Neye karşıyız? O güce sahip olan kişilerin belirli tür davranış kalıpları dışına çıkmasına karşıyız. Yani o tekel gücünün kötüye kullanılmasına karşıyız. Birleşme nedir, peki o zaman? Birleşmelere niye siz diyorsunuz izin veriyoruz, vermiyoruz, neden? Sebebi şu birleşmenin tekel olmaya yol açacağından korktuğumuz için, Birleşme ile Hakim Durumun ortaya çıkacağını düşündüğümüz için. Her ne kadar başlangıçta diyorsak ta ki, biz tekellere karşı değiliz, Tekeller tabii Tekel olabilir, Şans eseri olabilir, adam o biri iflas etmiştir, bir gün sonra iflas edecektir, piyasa da ertesi gün dönmüştür, bit batık şirket tek şirket kalmıştır, şansı vardır, yahut çok çalışmıştır. Biz bu tekellere karşı değiliz, ama karşı olduğumuz bir yer var- birleşmelerle bu tekelleşmeyi de önlemeye çalışıyoruz. Eğer, birleşme tekelleşme oluşturdu, o zaman bir tekelleşmeye yol açar korkumuz var. Onun için birleşme her ne kadar bir anlaşma gibi görülse de ve Avrupa Topluluğundaki tartışmalar, işte Roma Anlaşmasınının 85 inci Maddesini niye birleşmelere uygulamıyoruz?- tartışmaları yapıp, a.... biz uygulamayalım, biz bir regulation çıkaracağız, deyip, sonra ne bileğim, 1958'den, işte otuz yıl daha önce bir regulation çıkarsalar bile ve düşündükleri, ancak biz birleşmeleri 85 inci Madde kapsamında değerlendiririz, düşüncesi olsa bile, Birleşmeler 85 inci Madde kapsamında değerlendirilemezdi. Çünkü amaçlar farklıydı, düşüncelerimiz farklıydı. Birleşme esnasında Tekel bir monopolization'un bir devamıdır, veyahut bir korkudur. Amerika'da o konuya geldiğinizde, öyle bir derdiniz yok tabii ki. Amerika'da tutsvayton monopolaytz başlı başına bir suçtur. Tekel olmaya çalışmak bir suçtur, suç ta demeyelim, bir cürümdür, cürüm. Yani suçun ağır türlerinden, kabahat değil, cürüm. Ne kadar saçma diyeceksiniz, değil mi? Çünkü her tacir Tekel olmaya çalışır. Tekel olmak onun kendi maksimize etme yoludur, tekel olmaya çalışır. Yani rasyonel tabirle cürüm işlemiş kabul ediyoruz, ama etmiyoruz. Şimdi nasıl o cürüm işleniyor? Belirli yöntemler kullanarak gelmişseniz o duruma, yani tekel olmaya belirli yöntemlerle gelmişseniz, bu cürümü işlemişsinizdir, bu tekel olma suçunu işlemişsinizdir, ama o şekilde değil de, başarı sonucu gelmişseniz, o cürüm değildir, tek bir istisnası karar var, alkoa Kararı, yani alkoa kararında, işte Amerikan Alüminyum, bilmem nesi bu şirketin adı, tekel olmuş Amerika'daki Alüminyum Kütük Piyasasının %98'ine sahip olurken, sadece başarıyla olmuş, başka hiçbir kusuru yok. kantinzvanski'nin de dediği, siz her şeyinizle mükemmelsiniz, tek kusurunuz rakiplerinizin yaşayacağı bir alan bırakmamışsınız. Çok mükemmelsiniz, onun için siz kusurlusunuz. Olur öyle kusurlu güzeller de var, işte mükemmel güzeller de vardır, işte alkoa öyle bir şey. Çok önemli bir karar ve tek karardır. Yani, iyi olup, tabii tekel olup, gene de suçlu bulduğunuz tek karar ve o demokrasinin kılıcı. O arasına sallanacak ki, insanları korkutsun, rakiplerine yaşama alanı bıraksın. Tekel buyken, bir de merger çıkıyor. Merger de esasında değişik formları olabilir. Esasında 2 şirketin

bir araya gelip, bir üçüncü şirketi kurarak, yeni bir işe girmesi klasik, tabii bir düşünce olarak birleşme olabilir, ama ona birleşme demiyoruz, cointrencher diyoruz. Yani müştereken bir maceraya atılıyorlar bunlar, ya da birisi diğerini devraldığı zaman occusation olacak, ama ikinci şirket yaşayacak, birincisi yaşayacaktı. Merger durumunda da iki şirket birleşip, tek bir şirket, tek tüzel kişilik haline gelecekti ve mergerler esasında bir-bir tekelleşmeye yoldur, öyle de düşünülebilir. Ama her merger değil, onun için her mergera gördüğümüze, biliyorum Rekabet Kurulunun Kararları da aynı şekilde her gelen birleşme ve yahut hisse senedi alma talebini de onayladı, biri hariç hepsini onayladı. Çok yerinde endişelerle, çünkü tehlikeli bir şey görmemişti. Çok yerinde kararlar, efendim. Ama bir takım bu merger'lerimiz bizi nereye götürdü? Merger'lerden, bu yaptığım ayırımında olduğu gibi, yatay mergerler olabilir, dikey mergerler olabilir, bir de çapraşık, karmaşık kogromeyt mergerler denen bir tür var, yani ne Yatay, ne Dikey, onun dışında kalan her şey. Yatay mergerler esasen belirli sorunlar olan merger'lerdir. Yani rakipler birleşmişse, yani rakipler ortadan kalkmışsa, bu bir şekilde değerlendirmektir, Dikeyler başka türlü değerlendirilebilir. Onun için esasında hem rekabetten farklı bir şeydir, Rekabet o bizim 4 ve 6 ncı maddelerden , işte 4, 5, 6'mı her neyse, bilmiyorum, onlardan düşünce olarak farklıdır, bir de kendi içinde farklıdır. Rakipler neden birleşir, neden birleşmez? Rakiplerin birleşmesi esasında her zaman iyi midir? Bilmem, ben karşıyım. Her şeye olduğu gibi ona da karşıyım. Rakipler niye birleşir? Şu an bir mergermaniya da var, onu da söyleyeyim, Dünyada. Bir mani haline geldi, her kes birbiriyle birleşiyor. Ne bileyim, mercedes chrysler ile birleşiyor, onu da geçen gün gördüm sansuyi'yi alıyormuş. Nedir, niye yapıyorlar? Anlamak zor. Hiç duydunuz mu General Motor'un birisiyle birleştiğini? Satın aldı, devir aldı. Niye birleşsin ki? Zaten çok güçlü, ihtiyacı yok ki, adamın. Gitti Volvo'yu aldı birisi, birisi Jaguar'ı aldı, devraldı. O bürü birleşmede Mercedes Chrysler birleşmesinde, Chrysler yıllardır batan bir şirketti, ne yaparsa Nik Zepan kurtulamıyordu, Mercedes'in de durumu sallantıdaydı. Birleşme ümidiyle kurtuluruz ümidiyle. İki çürük elmayı bir araya getirdiğinizde bir sağlam elma çıkar mı? Bence çıkmaz. Belki yapmaları gereken General Motor niye başarılı, onlar niye bu krizlere germiyor da, biz giriyoruz?- araştırmasını yapıp, onun yöntemini bulmalarıydı. Ford hiç kimseyle birleşmiyor. Renault'nun da birleşmeye niyeti yok bu günlerde. Her kes bir şeyi satın almaya çalışıyor, yani almak başka bir şey, yani hisse değiştirerek, birisini kendi bünyesi içine almak başka bir şey. Çünkü General Motor'un ihtiyacı yok, o zaten dünyanın en güçlüsüyüm diyor. Onun için neden birleşirler? Her halde kurtulmak için. Ama kurtulmak için de birleşmeye izin verecek miyiz? Daha doğrusu bu tür birleşmelerde korkacak mıyız? Eğer, sonu iyi olmayacaksa, zaten batacaklarsa, zaten korktuğumuz tekelleşme olayı, tekel olma olayı ortaya çıkmayacaksa, neden korkalım? Çünkü bizim derdimiz, Kanunda diyor ki, birleşme olacak ve bu

rekabetin fark edilebilir ölçüde kısıtlanmasına yol açacak. Çünkü birisi batıyor, o birisi de batıyor, iki batağın birleşmiş el ele tutuşmuşlar şans diliyorlar. Bu bir şey değil, niye korkalım? Esasen şu anki genel yaklaşım, neden korkalım? Bankacılık sektöründe büyük birleşmeler var. Neden korkalım? Çünkü bir şey olursa, bunlar birleşmezse, işte Türkiye'deki bankalar gibi Almanya'da Deutsche Bank batabilir, yahut işte Folx Bank batabilir. Birleşsinler belki o büyük sermayeyle yaşama şansı bulurlar. Belki Egebank'la Esbank birleşseydi, batmazlardı Türkiye'de, veyahut ta daha hızlı batardı, bilmiyorum, yani korkmamıza gerek yok esasında, çok fazla çünkü. Bu kötü bir yol. Unutmayın iki çürük elmadan bir sağlam çıkaramazsınız, çünkü ikisi de çürüktür sonuçta, iyi bir şey çıkaramazsınız. Çıkacak şey zaten tam piyasa ekonomisine yaranıyorsa, piyasa kendi kendini eleyecektir. Ne yaparsanız, yapın buradan bir şey çıkmayacaktır. Tabii, ama esasında bu birleşmelerin bir de kısa dönemli zararları var. Yani buradan bunlar batıncaya kadar etraflarına zarar verecekler ve Piyasadaki dengeleri de bozacaklar bir süre. Belki o bakımdan kontrol etmemiz lazım. Zaten birleşmeler konusunda iki dönemimiz var: 1) Birleşmeler döneminde, birinci dönemde küçükler korunsun, 2) İkinci dönemde ise, verimlilik tercih edilsin. Yani iki ufak, yahut iki orta, yahut iki batmağa yakın olan firmanın birleşmesinden bir verimlilik bekliyoruz. Çünkü Chrysler 'in kurtulması ona bağlı. Her sene bir yıl kara geçiyor, sonra beş sene zarar ediyor. Bu ancak nasıl düzelebilir? İşte verimliliği artırırsa, bu düzelebilir. İşte bu birleşme de verimliliği sağlayacaktır belki, bu ümitle bir birleşmeye izin verilecek. Şimdi esasında birleşmeler Tekel de yaratabilir. Birleşme merger daha çok bir oligopolistik piyasa türü ortaya çıkarır, yani ikisinden biri ortaya çıkar. Küçüklerin zaten, çok küçüklerin birleşmesiyle çok fazla ilgilenmiyoruz, çünkü bizim ölçümüzde de fark edilebilirlik ölçüsüne ulaşmış olmaları zor. Tabii, Türkiye konusunda da görüşlerim var, düşüncelerim var, onları söyleyeceğim, Türkiye çok farklı bir dünya, biz farklıyız yani, Chrysler yok Türkiye'de. Chrysler'imiz yok, keşke Chrysler'imiz olsaydı da batsaydı, onu Devlet kurtarırdı nasıl olsa. Şimdi nedir? Birleştiğimiz zaman sonuçta Tekel olma esasında bir farklı güç ortaya çıkarma ve bunun sonucunda da bu farklı gücün işte o kanunun 6 ncı maddesinde, hani var ya böyle hakim durumun kötüye kullanılması durumu, bütün derdimiz onların çıkmaması. Yoksa birleşme sonucunda bunlar çıkmıyorsa, zaten umursamayacağız. Fark edilebilirlik ölçüsü burada. Yani bu fark edilebilirlikte birleşme sonucunda çıkan Firmalarla işi olacak ki, bu piyasalarda egemen güç haline gelip, Piyasadaki dengeyi bozacak. Başka bir şey değil ki. Birleşme başka nasıl fark edilebilir bir rekabeti kısıtlamış olsun?- bu gibi bir birleşme. Tamam, esasında Adalet Bakanlığı anti-tusat bölümünün yayınladığı Guideline'lar var orada işte fiyatlar 6 ay içinde riyal bazda %5 artmışsa, bu artış Birleşmenin sonucu olan bir artıştır şeklinde belirli ölçüleri var adamların getirdiği. Ama çok

zor bunları belirlemek. 6 ay içinde %5 değeri artmış olacak, o piyasada, veyahut Türkiye Piyasasında, yani o rakamlar o ne %5, ne 6 ay bunlar bize uyar mı, uymaz mı? –t artışı zaten bizim dışımızda. Yani o 6 ayı ve %5'i bulacaklar mı siz dersiniz, bunu biz söylemeyeceğiz. Sizler deyeceksiniz ki, 9 ay ve %3.75. O rakamlar sizin rakamlarınız, yani siz uzmanların rakamları, bunu başka kimse de belirleyemez. Ama bütün korkumuz bu birleşme sonucu ortaya çıkacak bu tekel gurubun hakim durumu olursa. Hakim durumu olmuyorsa, diyelim ki, 1847 tane firmanın, küçük-küçük firmaların yer aldığı bir piyasada 3 firma birleşse ne olacak? Birleşirse bir şey deymeyeceğiz, tabii ki, niye birleştiniz? ... deyeceğiz, hatta şu olmalı, her birleşmede bildirilmeli, öyle yani atlanmamalı, alt tarafı işte bir dosyaya koyarsınız, bir bilgisayar ekranına disketlersiniz, o birleşme formunda orada durur. Orada bilgi olarak hiç olmazsa kaydolunur o adamda, size bilgi bakımından faydalı olur. Onun dışında başka bir faydası yok. Çünkü çok dağınık bir piyasa 3 kişi birleşmiş vs. Tabii, esasında ben bunu da söylerken Aziz Dostum bana bu Cumartesi bir şey söyledi, onu göz ardı etmeden ben konuşuyorum. O da şu, paramız kısıtlı her şeyin peşinden gidemeyiz. Tabii, esasında ben bunu kabul etmiyorum. Yani bu gerçek, ama bunu kabul etmekte istemiyorum. Esasında paramız sınırsız, biz Türkiye Cumhuriyeti Devletinin Ajanlarıyız çünkü. Onun için biz Türkiye'de hukuku uygularken, Hukukun uygulanmasını sağlarken imkanlarımız sınırsızdır, paramız sınırsızdır demek istiyorum, benim istediğim o. Belki anlayamazsınız, ben çünkü 20-25 sene Devlet Memurluğundan ayrılıp emekli olmuş bir insan olarak, yani devlet memurluğu çok güzel bir şey, onu hissediyorum. Yani bu devletin memuru sınırsız imkan görmek ister. Ama o gerçektir onun ayağı yere basıyor, ben havalardayım. Paramız sınırlıysa, koşmayacağız ufakların peşinden. Yani bir sokaktaki bakkal karşılıklı anlaşmış, yani aynı deterjanı aynı yerde aynı fiyattan satmakta ise, demek rekabet kısıtlanmıştır, aman koşalım 3 kişi gitsin, bütün şu kadar para harcayalım. Bir bu benim isteğim, gönlümde olan şey bunu yapalım, ama bunu yapmak için de paramızın çok olması lazım, onun için ilk önce büyük sonuçları, büyük zararları olan olayların peşinden gitmemiz lazım. Ne zaman, o bakkalların peşinden gitmeye başlayacağız? Büyük zarar verenleri hallettikten, onları bir düzene soktukten sonra küçüklerin peşinden gideceğiz. Bu sistem sadece rekabet meselesi değildir, her tarafta aynıdır. Sizler bazılarınız hatırlamaz, şurada bir yaşlı gurup görüyorum, onlar hatırlar. 1980'de ben arabamı İstanbul'un her yerine park edebilirdim, park edilmeze park ederdim ve Polis ilgilenmezdi, kesinlikle ilgilenmezdi. 1982'de kapımın önünden çektiler, çünkü 1980'de Polisin ilgilenmesi gereken öncelikli sorun vardı, sokakta terör vardı. Terör bitti o zaman polis işsiz kaldı, benim kapımın önünden kendi arabamı çekmeye başladılar, iş arıyorlardı kendilerine. Biz de esasen Türkiye'de bütün herkesi bir araya getire bilirsek, ondan sonra ufak-ufak kalanların da peşinden gideceğiz. Onun için

ufakların peşinden gitmek çok sonraki bir tercih. Şimdi merger olayına gelelim, ufakların etkilediği, ama zaten Türkiye’de çok baki bir piyasa olduğu için de her giren bir defa büyük olarak giriyor. O piyasa ilk önce büyük oluyor. Ondan sora ki, kar görüldüğü zaman başkaları geliyor ve ondan sonra piyasada firma olarak çeşitlenme başlıyor, ama başlangıçta hep tekel olarak, çünkü dışarıdan aldığımız bir fikri Türkiye’de ilk defa uyguladığınız zaman siz rencide oluyorsunuz. Tekel durumundasınız veyahut en büyük firma durumundasınız o konuda. Onun için esasında yine de onların hacimleri ne kadar büyütülür, yani o firma ne kadar büyütülür Piyasa bakımından, sadece piyasanın %100’üne hakim olması da iyi bir şey değil. Ama firma olarak da ne kadar büyüktür, bu da çok önemli bir konu. Şimdi esasında iki Firma birleşip, tekel olmağa başladığı zaman ne yapacak? 1) Fiyatları kontrol edebilir. Ama fiyatları ne yapabilir? Burada bazı notlar var bununla ilgili konuşmama için, ama hiç notlarıma da gerek yok, 16 ncı maddede yazıyor, işte başka büyük teşebbüsün girişine engel üretebilir, Fiyat farklılaştırması yapabilir, müşteriler arasında fiyat farklılaştırması yapabilir, yahut bir malı başka bir malla bağlayabilir, o malla birlikte alınma mecburiyetleri getirebilir, böyle bir takım şeyler var ve hepiniz de ilgileniyorsunuz, biliyorum Kurumun personeli olarak, mesela bir 2) şikkımız var ki, muhteşemdir, ona da dikkatinizi çekeğim. Bir konudaki gelişmenizi başka yere aktarıyorsunuz ve finansal avantajlardan yararlanarak başka bir sektöre girmek. Dikkat eder misiniz maddeye, ne anlama geliyor? Türkiye İş Bankasının bankacılık sektöründeki finansal avantajdan faydalanarak GSM alması, olmuyor mu? Türkiye İş Bankasının BP Petrol Ofisini alması. Bu Allah’ın emri mi Türkiye İş Bankasının her şeyi alması? Her halde değil. Ama giren bir şeyler var yani esasında da bu finansal lafı çok ta etkili bir laf. Dünyanın hiçbir yerinde de yok böyle vasıf, cümle yani, haberiniz de olsun. kelimenin babasına söyleyin burada, Hurşit Güneş’tir.

Prof. Dr. Hurşit Güneş bu sözü koydurmuştur. Yani her zaman da iyi bir laf, çok tehlikeli bir laftır çünkü.

- Hocam, İş Bankasıyla İlgili bir soru soracağım.

Dr. Ateş AKINCI - Hayır o bir sektördeki finansal gücünüzü başka bir sektöre girmede kullanıyorsunuz.

- Başka sektör, hangisini kastediyorsunuz?

Dr. Ateş AKINCI - Başka sektör de Petrol Sektörü.

AKINCI

- Finansal gücü hakimiyeti oluşturmaz, hakimiyet olacak ki, finansal güç olsun, değil mi?

Dr. Ateş AKINCI - İş Bankası esasında büyük bir güç.

- **(Salondan)** Diğer bankalar da var ve onların da konsersiyumları var ve çok büyük güce sahip, yani hakim durumundadırlar mı, bu bir sistem mi?

Dr. Ateş AKINCI - Bilmiyorum. Ona siz karar verin. Ama bana Hakim Durumda gibi geliyor, çünkü bu tartışmaya girdiğimiz zaman, bakın hakim durum ne imiş? Belirli bir piyasada kendi başına fiyatını belirleyen bir firma hakim durumdadır, diyor. İş Bankası kendi faiz oranlarını belirliyor mu kendi başına? Belirliyor mu, belirlemiyor mu? Piyasa mı biliriyor İş Bankasının faiz oranlarını, piyasa mı belirliyor? Evet bir ara o tür Bankacılar Birliyi mi bir şeyler yapıyordu, şimdi artık onlar da tamamen çıktılar. Ama esasında düşünmek lazım çok tehlikeli laflar var burada.

Şimdi esasında merger'de ne yapacağız, bir takım engellerimiz var, işte fiyat farklaştırması gibi. Eğer bir monopol çıkartsa o alttaki durumlar söz konusu olacak ve bütün derdimiz de bu merger sonucu bunlar oluşmasın. Bu korku, bu paranoyayı yenmeye çalışıyoruz ve lafımız da fark edilebilir derecede rekabeti kısıtlamak bilmem ne, bilmem ne... 7 nci madde. 7 nci maddeye baktığımız zaman zaten başarısız bir madde Niye başarısız bir madde? cleitenerkt'in kötü bir tercümesi, yani cleitenerkt sayfalarla olan bir kanun, bu ancak oraya bir cümlecikle girebilmiş, girebilme şansını bulmuş, hatta böyle miras durumları da var, bir sürü şey artık, hukuki terimleriyle birlikte, bu kadar girebilmiş, Ama söylediğim gibi esasında, bu kanunun yanında birleşmelere ilişkin ikinci bir kanun da çıkabilirdi, daha iyi bir kanun, zaten bu 7 nci Maddeyle biz birleşmeleri kontrol edebileceğimizi düşünürsek Türkiye'de, büyük yanlışta içinde oluruz. 1914'te çıkan cleitenerkt 1950'ye kadar Amerika'da savcılık açtığı her davayı kaybetmiştir. 1914-1950, 36 sene boyunca savcılık bütün birleşme davalarını kaybetmiştir, tek bir sebebi vardı, 1914'te cleitenerkt çok kötüydü, Amerikan Avukatları çok başarılıydı, devamlı tarlanın etrafından dolandılar ve o 36 senelik mağlubiyet savcıya bir şey öğretti – nerelerde boşluk var, nereler doldurulmalı? 1950'de yapılan değişiklikten sonra ortaya çıkan cleitenerkt mükemmel bir merger kanunudur. Ama 36 yıldır tecrübenin getirmiş olduğu bir şey. Yani bizdeki, işte ...Tek burada şey, fark edilebilir bir ölçüde bilinçli rekabetin gelişmesi. Bu fark edilebilir ölçüyle belirlemek son derece zor. Tek kelime esasında hakim veyahut sizler nasıl belirleyeceksiniz fark edilebilir olmayı? Castink Stekam 'ın bir sözü var. Sizler hiçbir şekilde şüpheler denizine yelken açamazsınız, kesin olmak zorundasınız. Muğlak olmaz. Bu fark edilebilir ölçü de muğlak bir ölçüdür.

Muğlaktır, belirli değildir. Çünkü bu fark edilebilirlik ölçüsüne göre karar verilecektir ve insanların ticari hayatları devam edecektir veyahut etmeyecektir. Çok kesin değildir ,onun için daha kesin ölçüler getirmek sorunu vardır tabii, getirilmeli. Ama bu bir madde dediğin 7 nci Madde gibi şu kadarlık Maddeyle çözülemezdi. Onun için burada bana göre de büyük bir sorun vardır. Şimdi esasında Yatay birleşme olduğu zaman bir takım sorunlarımız var ve bu sorunları, yani baştan kesip ata biliriz, bütün yatay birleşmeler kötüdür diye biliriz, yani aptal mısın kardeşim, ne diye birleşiyorsun? – Mercedes ‘e diye biliriz, ama demiyoruz, bırakıyoruz, kendiniz kendi halinize nasıl olsa bakacaksınız siz diyoruz ve sonra da batacaklar. Ama bunun dışında, bu adamların bu birleşmeler bir takım piyasaya giriş engelleri yaratabilir, yani orta vadeli, yahut kısa vadeli, yahut fiyatları etkileyebilir, bir takım istemediğimiz sonuçlar ortaya çıkabilir. Zaten en büyük hedefimiz de düşünce olarak Yatay Birleşmeleri kontrol etmektir. Esasında Dikey Birleşmeler olduğu zaman Dikey Anlaşmalar gibi o da sorunlu bir durumdur. Hani, ilk defa Shirvinex çıktığı zaman düşünülen bu kanun sadece Yatay Anlaşmalaraydı, rakipler arasındaki olaylara uygulanacak bir kanundu, biz bunu hiçbir zaman dikey durumlara uygulamayı düşünmedik, Doktor mayıx karına kadar. Orada değişmiş, dikeylere de uygulanır düşüncesi orada çakmağa başlamıştır. Ama onun dışında hep yataydı. Şimdi esasen merger durumunda da şu an herhalde hedefimiz rakiplerin birleşmesi, ben kendi cahil kafama göre rakiplerin birleşmesinden de korkmayan bir insanım değişik ölçüde. Koskoca Panam battıktan sonra Chrysler haydi batır, ne olacak Mercedes de bataabilir. Ürününüz kötüyse, tutulmuyorsa, tabii batacaksınız, ürününüzü iyi hale getirinceye kadar, birleşme de bir şey getirmeyecek bu durumda. Yani çünkü ben daha genişim her halde bu konuda, daha serbesttir fikrim. Ama dikey birleşmeler olduğu zaman bu da sorun, yani bir şirketin aynı zamanda satış kanallarını da satın alması, bir şirketin aynı zamanda dağıtım kanallarını da satın alması, yani sadece yatayların değil, dikeylerin de bir takım ortaya çıkaracağı sorunlar vardır. Tabii rekabette amacımız sadece fiyatın düşmesi vs. değil, rekabetin korumayı hedeflediği amaçta serbest piyese ekonomisinin yürümesi ve bunun içindeki aktörlerin de serbestçe faaliyetlerini sürdürmesi, yani bu bizim Anayasal hakkımız olduğu kadar, insan olmaktan doğan Birleşmiş Milletler çarkında olan bir hakkımız. Serbest Ticaret Hakkımız bizim doğal haklarımızdan ve bunu Devletlerin kısıtlamasına ne kadar karşıysak, başka firmaların da kısıtlamasına bir o kadar karşıyız. Onun için sadece tüketicinin son, nihai kullanıcının alacağı yahut yiyeceği kazık değil sorun, aynı zamanda da rakip firmaların da durumu esasında bizim için önemli. Yani düşünürseniz, aslında burada belki dikey birleşmelerde faydalı bir taraf var. Belki dikey birleşmeler maliyet düşürür, veyahut cost efishens olma durumu söz konusu olabilir. Ama bunun bir bedeli var ve o bedeli de bazen tüketiciden, nihai

AKINCI

kullanıcıdan bir az bir kar ortaya çıksa bile rakiplerin durumunun zorlaşması var. Yani dikey durumlarda çünkü rakip firma artık o dağıtım kanalını kullanamaz hale gelmektedir. Bence bu bakımdan dikey birleşmeler yatay birleşmelerden daha tehlikelidir. Yatay birleşmelerin zaten başarılı olmayacağı, bence açık. Yani hiç biliyor musunuz birleşip de durumunu daha iyi yapan firma? Bu işin içindesiniz. İki firma birleşti de oradan daha iyi bir şey çıktı. Ben bilmiyorum. Belki, hayır olabilir, sizin işiniz bu. Bilginiz var mı? İki kötü firma birleşti ve iyi bir şey çıktı.

- **(Salondan)** Akçansa ve Akçimento firmalarını birleştirme durumunu iyi örnek olarak gösterirsek?

Dr. Ateş AKINCI - Yani eskiden zor durumda mıydı, ödeyemiyorlar mıydı, batıyorlar mıydı, kar hadleri mi düşüktü? Ben şu an Akçansa 'nın durumunu bilmiyorum. Akçimento tanıyorum, çünkü benim oturduğum mahalleyi bembeyaz yaptı, oradan tanıyorum. Çanakkale Çimento'yu da tanıyanlar vardır. İki birleşti Akçansa oldu. Şimdi Akçimento Büyük Çekmecenin orada hala faaliyetine devam ediyor mu, etmiyor mu, bilmiyorum. Etmiyor galiba.

- Devam ediyorlar.

Dr. Ateş AKINCI - Orada devam ediyorlar mı? Bilmiyorum, ama yani çok büyük bir şey ortaya çıkmadı, zaten çıkması mümkün müydü? Olabilir. İsmi Ali idi değil mi? Ali, olabilir. Akçansa'yı İskenderun Çimento ile de birleştirirseniz AS-İS-ÇAN olsa daha da büyük bir üretici olur. Ne oldu Ali, esasında adam burada üretiyor, bu da burada üretiyor, ikisini birleştirin, sadece toplam üretim miktarı arttı diyorsunuz, gayet tabii, bu 5 üretiyordu, 5 de o üretti 10 oldu. Yani verimlilik açısından, maliyetleri düşürme açısından, piyasadaki gücü açısından bir şey değişti mi? Tek belki pazarlama kanalı değişti. Tek bakıma, tek muhasebeye geçmiş olabilirler, tek pazarlamacı kullanıyor olabilirler o da çok zor çünkü yerler uzak. Ama onun dışında ne oldu ki? O maliyeti düşürme bakımından şuradaki Lafours için yaptığı yatırım maliyetleri çok daha düşürür, tek başına. O daha iyi fırınlar düzeldi, çok daha az enerji kullanmaya başladı, daha az enerjiyle daha verimli oldu. Yani esasında Akçansa iyi veya kötü, ben tanışmam, ama oldu işte. Çünkü siz Çimento sektörünü daha iyi biliyorsunuz, karalar da verdiniz bu konuda, ama çok bir şey çıkmıyor ortaya. Söylüyorum, bütün çimentocular, yani Rumeli Holdinge ait bütün çimento fabrikaları tek bir şirket haline getirilse, işte tek bir şirkettir. Üstelik ve üstelik, çimentoda yani siz de biliyorsunuz ki, Pazar olarak özel pazarları olan bir şeydir. Mardin Çimento İstanbul'da, yahut Ankara'da mal satamaz. Taşımacılık önemlidir, nakliye önemlidir. Deniz kıyısına ait nakliye dışarıda, içeride ise taşımacılık önemli,

bölgeseldir. Çünkü nakliye malın bedeline göre önemli bir yer tutar. Ama birleşme esasında çöker. Zaten onlar da niye birleştiler? Bilmiyorum. Ama birleşme sonuçta çok fazla bir şey getirmiyor. İyiler, iki iyi firma, en fazla işte belirli cost efishens gibi bir durum var. O söz konusu yani birleşme sonucu bir verimlilik, işte muhasebe tek olabilir, ne bileyim pazarlamacısı tek olabilir, iki tane Genel Müdür olacağına, bir tane Genel Müdür olur, bir takım idari giderlerde azalma olacaktır. Ama amaç sadece idari giderlerdeki azalma değil, aynı zamanda üretim maliyetlerinde de azalmadır. Bir firmayı rekabet edebilir hale getiren üretim maliyetindeki azalmadır. Zaten birleşme sonucu sabit giderde değişiklik yok, hep aynı, ama maliyetleri bir şekilde değiştirmek lazım. Esasında ben çok fazla korkmuyorum birleşmelerden, Yataylardan. Ama dikeyler tehlikelidir. Çünkü dikeyle siz rakiplerinizin önüne geçiyorsunuz ve onların ticari faaliyetlerini önemli şekilde engelliyorsunuz. Yani siz o kendi hammadde satıcınızı satın aldığınız zaman, artık rakibiniz o hammadde satıcısına gidemiyor, başkasına gitmek zorunda, yahut dağıtım kanalına girdiğiniz zaman, örneğin gazete olayında, başka gazete dağıtım kanalı kuramadığı için daha pahalı maliyetler çıkıyor ortaya. Ve esasında dikeyler oldukça tehlikeli. Ama dikeylerde de tabii ki, cost efishens gibi bir durum var. Ama oluyor mu her zaman emin değilim. Yani benim arabamın üreticisi diyor ki, servis istasyonlarını satın aldım, bundan sonra servisi de sadece bizim firmadan vereceğiz. Bu iyi mi bilmiyorum. Yani diyelim ki, “A” Türk Firması - Otomobil Firması diyor ki, bütün servisleri biz yapıyoruz, bundan sonra servisi biz vereceğiz. Onu bu şekilde de demiyor, diyor ki, 5 sene garanti veriyorum diyor, 5 sene bedava servis vereceğim diyor, yedek parçası sizden, işçilik bizden, diyor. Bu 5 seneyi de maliyetin içine koyarak size sunuyor. Yani bütün şimdi aldığı o Moris araba, Türkiye’de Moris yapıyor, artık isimlere ben dikkat ediyorum, Moris arabasının alıcıları muhakkak Moris servisine gitmek zorunda kalıyor ve Ahmet usta o piyasaya giremiyor. Burada dikey bir birleşme söz konusu oldu. İyi mi oldu, belki iyi, ama o kadar da iyi değil. Ahmet ustaya gittiğim zaman benim arabamı daha ucuza tamir ediyordu, servise gittiğim zaman servisten daha büyük bir faturayla çıkıyorum. Eğer cost efishens ise, yani fiyatlarda bir düşme oluyorsa, bu bana yansımıyor. Bana yansımadığı gibi tamirci Ahmet usta da işini kaybetmiş durumda. Esasında sadece o dikeyler önemsenmeyecek şeyler değil, dikeyler oldukça önemsenecek şeyler, ciddiye alınması gereken şeyler, yataydan daha tehlikeli. Yatay tutarsa, tutmazsa zaten batacak. Yatayın zaten bir takım gerekçeleri de olabilir. Ne bileğim işte batan şirketin son çaresidir, şirket batıyordu, ne yapacak? Yarın kepenkleri kapatacaktır, dükkanı kapatacaktır, adam işyerini kapatıyordu, ayakkabı fabrikasıdır ve ayakkabı fabrikasını kapatırken bunu iflasa gidiyor, birisine satmak isteyecektir ve en iyi bunu da değerlendirecek olan firma rakipleridir. Ben ayakkabı fabrikası firmamı kalkıp peynir taciri olana satamam ki, anlamaz onlar

AKINCI

bu işten. Kime satabilirim? İşte ayakkabı fabrikamı Algo'ya satabilirim. Algo şimdi ayakkabıcıdır, anlar, bu makine bu kadar eder der. İşte birleşme olacak. Satamayacak mıyım ben bu şeyimi? Satsam ne olur? Ben zaten satmazsam, yarın kefen giyindireceğim, ben yarın zaten iflas durumundayım, kapanma durumundayım. İki rakip birbirine sattı, satsın. Çünkü bir ekonomik güçte olan kalsın hiç olmazsa, yarın benim adıma başkası gelecek, o kepengi açacak, o makineler dönmeye başlayacak, tekrara üretime dönecek ve belki de çok da iyi olacak, benim gibi başarısız bir işadamı ortadan kalkmış olacak, başarılısı yerime gelecek ve o makineler de daha başarılı iş yapacak. Bunun mahsuru yok ki, işte bu yatay birleşme durumu. Hatta böyle birleşme durumu varsa, alkışlamamız lazım ve biz hep bunu yapıyoruz. Şirketi kurtarma operasyonlarını hep yaptık Türkiye'de ve bu şekilde yaptık. Onun için Yataylar her zaman kıymetli değil, yatayların kabul edilebilir tarafı var, çoğunlukla da var. Bazıları lüzumsuz yapıyor ve onlar nasıl olsa batacaklar, onlar kendi hallerine baksın. Ama dikey daha tehlikeli. Dikeyde çünkü sadece kendilerine bir zarar verme değil, başka rakiplerine zarar verme durumuna geçiyor. Yani başkalarının piyasaya girmesinin engelliyor. Bir de esasında dikeyde hele Türkiye bakımından son derece önem kazanmaya başlıyor. Türkiye'de de herhalde regülasyon olmaya başlayacak, çünkü elektrik, ne bileğim bir takım şeyler regülasyon gitmekteyiz, gitmemiz lazım, mecburuz, özelleştirmelerle birlikte. Acaba elektrik üreticisi Afshin Elbistan santralını kuran şirket yarın, o bügün tüm kömür ocaklarını da satın alsa ne yapacağız? Ondan sonra dönüp, Devlete evet sen bana 6, 7 Sent Kwat'ına para verdin, ama bak kömür fiyatları bu fiyata çıktı. Şimdi ben nasıl üreteyim? Çünkü kömür ocağı da bir kardeş şirketine ait. Kömür fiyatlarını suni olarak şişirirse, o zaman o santralden çıkacak elektriğin fiyatı da artacak, o zaman o regülasyon meselesine geldiğim zaman ben bunu maliyetimi kurtarmıyor, fiyatımı artır diyecek. Demeyecek mi? Ama bu bir yatay birleşmenin sonucu. Yani o üreticinin kendi kaynaklarını satın alması, bir kardeş şirketinden satın alıp, yüksek fiyattan faturalaması kendisine. Her zaman mümkün olan şeydir, ama bir dikey durum. Bir de esasında dikeylerde şöyle bir sorun var, yani dikey anlaşma yaptığımız zaman Rekabeti yatay kısıtlama anlaşmalarını kolaylaştırma ve denetleme mekanizması olarak kullanıla bilir. Yani genelde firmalar bir araya gelip anlaşma yaptıkları zaman, fiyat anlaşmaları yaptılar rakipler, bu anlaşmalar oligopol yasasında ise bir süre başarılıdır, zaten tam rekabet piyasasında yapamazlar, bir sonuç çıkmaz, çünkü çok miktarda firma var, ama oligopol yasasında ise firmalar otururlar anlaşılır ve anlaştıktan sonra ise o anlaşmayı yürürlüğe koyarlar, fakat başarısız olurlar, çünkü her bir firmanın diğer firmayı kandırma eğilimi vardır. Hissetmeden müşteriye der ki, ben sana bu fiyattan veriyorum, o Kartel fiyatının altındadır, ama kimseye söyleme. Her kes birbirini kandırmaya çalışır ve o Kartel anlaşmaları çok uzun süreli değildir, en fazla işte

6 ay, 1 sene sonra gerçek ortaya çıkar ki, her kes birbirini kazıklamaya çalışıyor ve anlaşma sona erer. Bunu esasında, eğer Kartel anlaşması fiyat değil de, bölgeselse, yani A Bölgesi veya B Bölgesi gibiyse, bu tür Kartel anlaşmaları daha uzun ömürlüdür. Çünkü ben bilirim ki, benim bölgemdeki alıcılar bunlardır bu malın, Ahmet bey benden 3 aydır mal almıyor, acaba malı nereden alıyor diye kaygılanmağa başlarım. Anlaşma olduğunda ben derim ki, Emin bey sizden alıyor galiba, çünkü benim bölgemdeki en yakın satıcı sizsiniz, benim bölgeme niye geldiniz siz? Ben bölgemdeki alıcıyı tanırım çünkü, onun için bölgesel Kartel anlaşmaları daha kolay gerçekleştirilen anlaşmalardır, fiyat anlaşmaları değildir. Ama dikey birleşmelerde üretici olarak satım kanalını, perakende ve toptancı kanalını kendime entegre etmiş isem, o işte fiyat kandırma olaylarını daha kolaylıkla kontrol altına alabilir. Yani bir fiyat Kartelinin gerçekleştirebilmesi ve uzun süreli olabilmesi için yöntemlerinden birisidir dikey birleşmelerde. Onun için son derece tehlikelidir.

Dr. Ateş AKINCI – Merger’de çok başarılı bir rekabet bölümü olan Amerikan Adalet Bakanlığının Merger guide line var, bunlar oldukça ciddiye alınan guide line’lar. Avrupa Topluluğundakiler çok üstün, bir kere hazırlanmış şeyler, yani 4 firma konsantrasyonuna bakıyor, niye 5 değil 4 firma olursa %84 olacak, niye 84, 86 değil? Yani bir takım nedenleri bilinmeyen, belki de nedenleri vardır, rakamlar çıkıyor. Türkiye’de de esasında bir takım rakamlar veren var. Bildiğim kadarıyla mesela Arif Öztuna diye bir değerli Hocamız bir takım rakamlar veriyordu veya yazmıştır tasarılarında, nereden buldu o rakamları bilmiyoruz tabi yani, ama her halde bir araştırma sonucudur değerli hocamızın da yaptıkları. Şimdi esasında 1984’te Anayasada çıkan bir merger guide line var, bu önemli bir guide line . Bu guide line ’da ilk defa Amerika’da endeks ve işte fark edilebilirlik ölçülerini firmaların piyasa faydalarını alt alta toplamak yerine, hierchmen hourshey concentration endekse bağlama çalışması var ve çok başarılı. Fakat 1984 guide line’ı daha çok Vertical Merger guide line’ıdır, yani horizontal guide line’ı daha sonra 1992’de çıkmıştır. Yani horizontal , yatay birleşmelere farklı bir şey, farklı bir kayda, farklı bir ilkeler uygulamaktadır, dikeylere farklı şeyler uygulanmaktadır. Bir de esasında karışık olan birleşmeler vardır ki, bunlar ne yatay, ne da dikey olanlar. Onlar da esasında gene Rekabet Kurumlarının konusunu çeken anlaşmalar, fakat tamamen her anlaşma ilgimizi de çekmiyor. Yani bir ayakkabıcıyla bir peynirci birleşirse, ne bileğim bilmiyorum, böyle bir şey çıkar ortaya ve hiç ilgilenmiyoruz. İlgilendiğimiz bu tür farklı piyasalardaki firmaların birleşmeleriyle ilgilenmemizin şartı, onların çapraz üretim esnekliklerinin olması, Yani bir firma çamaşır makinesi piyasasında, bir firma bulaşık makinesi piyasasında, bu iki firma arasında üretim çapraz esnekliği yüksektir. Yani bir firma diğer bir ürüne çok çabuk geçer ki, o zaman bu iki firma

AKINCI

birbirine diğeri piyasa bakımından potansiyel rakip olarak görebilirsiniz. Yani 3 ayda bir bulaşık makinesi üreticisi çamaşır makinesi üretmeye başlayabilir. Çünkü çok benzer teknoloji birisi böyle dönüyor, birisi de böyle dönüyor belki yani, bilmiyorum, ama çok benzer, yani çapraz esnekliği varsa, tamam ilgimizi çekiyor, yani gravyer üreticisi beyaz peynir üreticisiyle birleşirse, tamam dikkatimizi çekiyor, ama beyaz peynir üreticisiyle sucuk üreticisi birleşmeye kalkarsa bu iyi, rezil bir şey çıkar ortalığa, yani beyaz peynir de kötü olur, sucuk da kötü olur, ama bizim de ilgimizi çekmiyor. Onun için de hepsiyle değil, sadece üretici bakımından ne kadar kolaylıkla bir piyasadan diğeri geçme söz konusu yani, diğeri o bürünün potansiyel rakibi mi, değil mi? Sorunumuz o. Eğer, bunu aşarsak, yani potansiyel rakip olduğu zaman ne yapacağız vesilesi var, bu tamamen bir tercih meselesi. Yani Rekabet Politikası bakımından tercih meselesi Türkiye gibi sermaye çok fazla birikmemiş olan ülkelerde belki bu tür bir birleşme maliyet düşürme bakımından faydalı olabilir. Bir nevi servis ve dağıtım kanallarını bilerek kullanıyor olabilir, yani esasında bir takım faydaları ortaya çıkabilir. Bu bakımdan ben bundan 8 sene önceki düşüncelerimde değilim, yani biz illaki hepsini yasaklayalım diye Türkiye esasında belirli şeylere izin vermeli, ama kesinlikle mesela şeye düşünmüyorum, mesela İhracat Kartellerini destekleyelim diye bir şeyim yok. O İhracat Kartelleri, bilmem ne onlar yanlış şeyler. Ama üretim sayfasında insanların Türkiye kaynaklarının çok kıt olduğu, bizim ülkenin kaynakları çok kıt, aklımız fikrimiz yabancı yatırımcı Türkiye'ye gelsin bir şey yapsın, yani çünkü yabancı kaynağa ihtiyacımız var ve böyle bir ortamda da kalkıp sen bununla birleştin, şu da olabilirmiş, böyle bir tehlike var... Evet, sorular.

SORU VE CEVAP BÖLÜMÜ

Oturum Başkanı - Evet, Hocamıza teşekkür ediyoruz.

Dr. Ateş AKINCI - Ben de teşekkür ederim sabırla dinlediniz beni.

Cenk GÜLERGÜN - Rekabet Uzman Yardımcısı. Benimkisi bir soru değil ufak bir katkı olacak. Birleşmeler ve devralmaların değerlendirilmesiyle ilgili- “bunlar zaten batıyorlar, birleşmelerinden neden korkalım?” anlayışından söz ettiniz, bu anlayışın size ait olup olmadığını bilmiyorum, ama ben bu fikri paylaşmıyorum, çünkü bu anlayışın mevcut durumu yansıtmadığını düşünüyorum. Varolan birleşme devralmalarda birleşmelere bakıldığında karşımıza batmakta olan şirketlerin birleşmesinden çok 3 model çıkıyor: Birincisi Uluslararası dev firmalar birleşiyorlar ve bunlar zaten kazanmakta olan firmalar ve bunu diğer dev firmalara karşı rekabette daha güçlü olabilmek için ve yerli pazarlara daha kolay ve hızlı girebilmek için yapıyorlar. İkincisi artmakta olan yada kazanmakta olan yerli firmalar yabancı firmalarca devralınıyorlar, bu Türkiye örneğinde artık sıkça görmeye başladığımız bir örnek ve bu noktada bu birleşmeler ve bu devralmalar sanıyorum başarılı oluyorlar. Çünkü birincisi yabancı firmalar yerli firmaların dağıtım ve hizmet sunumundaki tecrübelerinden yararlanarak, pazara girişte daha başarılı, daha etkin de olabiliyorlar, ikincisi yabancı firmanın katılımıyla varolan finansman sorunu çözülmüş oluyor. Üçüncüsü ise şu an, şu günlerde tartışılmakta olan ve Türkiye’de henüz göremediğimiz, en azından benim fazla bilmediğim, yani yerlilerin birleşmesi ve birleşerek yabancılara karşı rekabet edebilecek duruma gelmeleri, ancak bununla ilgili geçen haftalarda bankacılık sektörüyle ilgili sunumda bulunan, sanıyorum Oğuz Hocaydı, onun dediklerine katılıyorum, çünkü yabancı devler büyüyecekleri kadar büyüdüler, birleşecekleri kadar birleştiler, artık yerli firmalar birleşerek onlarla rekabet edebilecek büyüklüğe ulaşmaları çok zor, onların belki de şu an izlemeleri gereken en akılcı strateji ürün farklılaşmalarına giderek, kendi pazarlarını yaratmaları, yani yabancı devler ile rekabetten bir anlamda kaçınmaları, diye düşünüyorum ve teşekkür ediyorum.

Dr. Ateş AKINCI - Şimdi esasında dev firmalar birleşiyor dediniz, hiç o kadar da dev firma diye bir şey görmüyorum. Bakın, çok önemli bir ölçü var, Panama’daki Panamerikan Airlines gitti, yani Forps’la baktığımız zaman bu şirket

AKINCI

dünyanın 5 inci Büyük Şirketi, şu an yok, şu an böyle bir şirket yok dünyada. 2 sene önce IBM gidiyordu, 35.000 kişiyi işten çıkarmasaydı IBM ve reorganizasyona gitmeseydi, IBM gibi dev gidiyordu. Ben demiyorum ki, bu firmalar hepsi birleşsin. Yani BP ile Amoko birleşti, niye birleşti ki? O merger Maniadan faydalandılar. BP de zararda değil, Amoko da zararda değil, Ericsson da değil, Mobil de değil. Petrol sektöründeki birleşmeleri açıklamak “A, batıyorlar” teorisine olmaz. Ama Chrysler ile Mercedes’in birleşmesi batma safhasındaydılar. Chrysler zaten batıyor, Chrysler bu güne kadar hala ayakta, General Motor ve Ford Corporation bütün yeni buluşlarını Chrysler’e bedava verdiği için ayakta, çünkü Amerikan piyasasında 4 tane otomobil firması kaymış durumda – Ford, General Motor, Chrysler, American Motor Corporation. Chrysler de gittiği zaman piyasa tamamen 3 firmanın kontrolü altında, ama American Motors Corporation ufak bir firma, yani 2 firmanın eline kalmış bir piyasa olacak, orada işte bahsettiğim Alkov kararı var, sanırım Turyopoviç, ve her an Yüksek Mahkeme girip, General Motor’un dağıtılması kararını verebilir. Bu yüzden de devamlı yeni bir egzoz sistemi buldular, yok seramik egzozu, ilk kullandığı Al Chrysler, sen kullan, belki yeni bir model, yeni bir şey yaptığın için satarsın. Ama Chrysler şirketi, nedense bilmiyorum, kimi getirirse getirsin işin başına 2 sene kar ediyor, üçüncü sene tekrar zarar. Bu bir adamın başarısıyla oluyor, o emekliliğe ayrıldıktan sonra tekrar zarar etmeye başlıyor bu şirket. Chrysler ve Mercedes birleşti. Mercedes çok başarılı değildi ki, Almanya’da satışları düşmüş, Dünya Pazarında satışları düşmüş, birleşirken biri diyor, işte biz aynı layında yapmıyoruz. O Mercedes, bilmeme ne Limuzin yapıyor, biz bilmem ne yapıyoruz, işte layınımızı tamamladık, birleşme bu. Tamamlanmış layında çok mu kara geçtiler Mercedes ile Chrysler? Bakın bir iki sene sonra bilançolarına, görün ne göreceksiniz. Yani BMW Rover’i aldı, çok mu iyi oldu? Sonra kaçta kaçtı oradan - İngiltere’den. Söyleyeyim, Ford Mazda’yı aldı, iyi mi oldu Ford’a? Yahut Renault Nissan’ı aldı iyi mi oldu? İşte dev bunlar. Evet onun için esasında her olayı kendi içinde değerlendirmemiz lazım, yani bırakın bütün birleşmeler birleşsin, yani Sabancıyla Koç birleşsin, bu iyi olmaz çocuklar, onu hiç savunmadım ki, ama 2 kötü firmaların birleşmesinden korkmayın, sordunuz söyledim, ama eğer 2 kötü firma birleşiyorsa, ondan bir iyi çıkması çok zordur. Ali bir örnek verdi, Akçansa mıydı? Akçimento iyi bir şirketti, kötü bir şirket değildi ki, Çanakkale Çimento da iyi bir şirketti, Yapı Kredi’nin bildiğim kadarıyla, o da Belçikalılara sattı, ondan sonra ikisi de birleşti, Akçansa olarak. İkisi de batan şirket, kötü durumda olan şirket değillerdi ki. Yani onun için her birleşme kötüdür, iyidir demedim, yani ama çoğunlukla biz daha iyi şey yapacağız, kurtulacağız mantığıyla birleşmeler çok başarılı olmaz, benim görüşüm bu. Yabancı firmalar, devralmaları ve finansman sorunu. Esasında bu finansman sorunu çok ciddi bir sorun, bu tamamen çok teorik bir sorun. Yani

dünya görüşünüz nedir? Ona bağlı olan bir sorun. Bence hiçbir şirketin finansman sorunu yoktur. Finansman sorunu diye bir sorun ben tanımıyorum, bilmiyorum. Ben çünkü utopik dünyada, yani burada yaşamıyorum, farklı yerlerde yaşıyorum, böyle bir sorun yok. Eğer projeniz iyi ise, fizibilite raporlarınız iyi ise, yatırdığınız paranın geri dönüşünü iyi hesaplamışsanız, finansman sorunuz yok, bütün krediler size açıktır. Eğer bir insan kendi parasıyla, yani birisi para yatırıp ta, benim param var, finansman sorunuz yok dediği zaman, zannediyor musunuz ki, o parayı yatırdığı zaman normal banka, veyahut bir program faizini almıyor? Onu alıyor, o şirketten artı kar da ediyor. Sizin bütün yapacağınız finansman sorunuz var diyorsanız, iyi bir proje ile, sadece proje de değil, siz de çok iyi biliyorsunuz, bu projeyi kimler yönetecek, nasıl yapacaksınız? Bütün bunlarla gittiğiniz zaman finansmanı bulursunuz, aynı da rantı vererek ve gene de para kazanırsınız. Revan şirketin getirmesi esasında yani sadece finansman sorununun bitmesi meselesinde çok fazla emin değilim, yani çok fazla karlı olduğunu zannetmiyorum. Ama yabancı firmaların Türkiye'ye gelmesi ve tabii devralmaları ciddi bir olay. Şimdi Rekabet Kurumuna verilen bazı görevler var. Mesela ülkenin âli menfaatlerinin korunması vs. diye, belki o bakımdan Türkiye'nin ali menfaatleri yabancı sermayeyi Türkiye'ye getirip, Türkiye'deki üretim imkanlarının yurtdışına pazarlanması bakımından faydalı olur diye düşünülmüş ve buna göre de bugüne kadar bildiğim kadarıyla Rekabet Kurulu bütün gelen talepleri olumlu karşılamıştır. Bütün yabancı şirketlerin Türkiye'de bir şirketi devralması, yahut ortaklık kurması şeklindeki bütün talepler olumlu karşılanmıştır, bildiğim kadarıyla. Ama bilmiyorum yani, yabancılara karşı biz ne yaparız, yani esasında biz de rakip olmalı mıyız? Bir, esasında yabancılara karşı kesinlikle, bence birleşerek rakip olunmaz. Şu dediğiniz, esasında birikim farklılaştırmasıyla rakip olunur, yahut ürününüz iyi olur, fiyatınız da iyi olur, ondan sonra rakip olabilirsiniz büyüklere karşı. Ama nedense, siz de çok iyi biliyorsunuz, Türkiye'de bir insan iyi bir şey yaptığı zaman, muhakkak pahalı olmalı. Yani fiyatı yabancılar kadar pahalı olmalı, yahut pahalı olmalı. İyi şeyler de esasında bazen ucuz olabilmeli. İllaki ben pahalı satacağım deyen firma da, ne yapayım, batmak zorundadır. Onlar da iyi bir iktisatçı, iyi pazarlamacı bulsunlar, fiyatlarını ona göre belirlesinler. Yani şey değil, çıkın piyasaya, yani ne deyeyim ben, ama dünya kadar yabancı mal var piyasada, yabancılardan getirdiği. İyi mallar mı? Bilmiyorum. Fiyatları ucuz mu? Onu da bilmiyorum. Ama bizim mallar, onlar hala satılıyorsa, bir gariplik var bu düzende. Hala işte, Nina Richi gömlek satılıyorsa Ankara sokaklarında, satılıyor mu şimdi bilmiyorum, ama bir gariplik var, niye satılıyor ki? Çünkü o gömlek işte Yozgat'ta yapılıp gidiyor ve İtalya'dan tekrar Türkiye'ye getiriliyor. İsim satıyor, bilemiyorum. Yani sadece birleşme değil, o ürün farklılaştırması, ya isim satıyor, Nina Richi satıyor işte. Acaba Türk

AKINCI

firması bunu yaptığı zaman aynı işi yapar mı? Onu bilemiyorum. İnşallah yapar diyorum.

Oturum Başkanı - Evet, Ali söz almıştı.

- Konuşmanızdan birleşmeleri yapan firmaların yalnızca başarısız oldukları için birleşme yapıyor gibi hakim bir söylem çıkartırız, ancak öyle bir şey demiyorsunuz da, fakat birleşmelerin araştırma, geliştirme maliyetlerinin oldukça yüksek olduğu bazı pazarlarda zorunlu olarak yapıldığı da sadece başarısız olanların değil, başarılı firmaların da yapabileceğini düşünmek gerekiyor. Amerikan Savunma Sanayisini örnek verdiğimiz zaman 1921'in başlarında onlarca firma varken piyasada şu anda kala- kala 3-4 tane büyük grup kaldı sektörde ve bu aynı zamanda Amerikan Devleti tarafından da desteklendi bu girişimler. Boeing, Mc Donald's da bunların bir uzantısının olduğu bir birleşme idi ve hiçbir şekilde Bogunof Consors tarafından reddedilmedi. Yani illaki başarısızların tutunacağı bir dal değil birleşme ve bazı başka çönlere de yol açabiliyor. Ayrıca başarısız firmaların da birleşerek ayakta kalma şansları teorik olarak en azından var. Bir başarısız firmanın yapabileceği en iyi şey yeni ürün geliştirmek ve farklı şekillerde tüketiciye hitap etmek ve yeni ürün geliştirmek de yeni araştırma geliştirmeyi gerektiriyor. Özellikle teknolojinin arttığını düşünürsek, sürekli olarak üretim süreçlerinde böyle bir şeye ihtiyaçları olabilir. Birinci söylemek istediğim husus buydu, ikincisi ise, otomobil firmalarından sürekli örnek veriyoruz, çünkü birleşen devralan şirketler en çok bu sektörde yapılıyor, Sherar ve Rous'un kitabına baktığımız zaman adını tam hatırlamıyorum da, her kes biliyor herhalde, orada 2 tane sanayi istatistiğinden bahsediyor, yalnız 1920'lerde yapılmış, kesin hatırlamıyorum, yüzyılın başlarında, 1 tanesi de 1980'li yıllarda yapılıyor, 1920'lerde ayakta olan firmalardan sadece 4'ü şu anda ikinci istatistikte de aynı anda yer alıyor. Yani bu şöyle bir istatistik, ilk 100, yada ilk 20 firma, yanlış hatırlamıyorsam, ilk 20 idi galiba, yani ilk 20 firma 1920'den 1980'lere ancak 4 tane firmayı aktara bilmiş. Çünkü sanayinin yapısı değişiyor. İlk 20 firma 1920'de tarım, tekstil ve petrol firmalarından oluşuyorken, şu anda tarım yanlış hatırlamıyorsam kalmamış, petrol firmaları hala ayakta, tekstil firması da bir tane, falan var, geriye kalanlar otomobil firmaları geliyor ve en son her halde 1900-2000 yıllarında herhalde bir anket daha yaparsak, en değerli firmalar diye bunun içinde de yazılım ve donanım gibi aktife olmayan firmaları göreceksiniz, fakat değerleri çok yüksek. Sanayinin yapısı değişti için fakat otomobil firmaları da bunun dışında kalmak durumunda kalıyor şu anda. 1980'deki eğilim değişiyor ve firmalar bir şeyler yapmak zorunda kalıyorlar ve bu şekilde ancak ayakta kalabileceklerini düşünüyorlar. Otomobil firmaları bence şey bir örnek değildir, çünkü onlar üçüncü bir

istatistikte ayakta kalmayacak olan firmalar arasında geliyorlar. Teşekkür ediyorum.

Dr. Ateş AKINCI - Ben teşekkür ediyorum. Şimdi, esasında birleşmeler bu, ben sadece batanlar birleşiyor demedim ki, çocuklar, gazetelerde okudunuz, adamlar oturdular, dediler, paslaştılar, adeta Cumhurbaşkanı seçere gibi, hadi birleşelim Koç ve Sabancıyı birleştirelim, Doğuş'u da aramıza katalım, Türkiye dev olalım, yani bunlar kötü, batan firmalar değildi ki. Yani bir takım birleşmelerin amacı tekel olmak olabilir. O birleşmeler aman, bu da yatay birleşme, bırakın, dediğimi hatırlamıyorum, böyle bir şeyim olmadı, ama gerekçesi varsa adamın, yani ben daha güçlü olacağım gerekçesiyle çıkıyorsa iki kötü firma, o 2 kötü firmadan iyi bir şey çıkmaz. Ama 2 büyük firma, işte büyük BP - Amoko birleşti, söylüyorum BP zarar etmiyordu, Mobil de etmiyordu, Ericsson da etmiyordu, birleştiler bir şey çıktı. Bak, çok güzel de bahaneleri vardı, muhteşem bir bahaneleri vardı – Petrol fiyatları öyle düşüyor ki, bu petrol fiyatlarıyla yaşamamız mümkün değil, biz batıyoruz, varili 13\$'a düştü, 11, 12\$'a düştü, birleştiler, sonra 30\$'a da çıktı. Yani sadece kullandılar. Ama şöyle bir şey var yani, şuradaki arkadaşlarımıza da söylüyorum, yani o birleşme bizim hukuk sistemimizden farklı, biz derken de kıta Avrupa'sı ailesine mensup olduğumuz için bizle birlikte, bizim hukuk sistemimizden farklı bir hukuk sistemi, yani orada zaten sadece hukuk sistemi değil, ülke sistemi de farklı. Oradaki insanlar büyük insanlar kabul ediliyor, yani Amerikan Hukukunda. Her kes büyük, erişkin kabul ediliyor. Biz Kıta Avrupa'sında erişkin değiliz, biz hala çocuğuz. Çocuğuz ve biz bir şeyden anlamayız. Onun için ben bir şey yapmağa kalktığım zaman, birleşmeye kalktığım zaman gelip sizlerden izin istiyorum. Bu ne demektir? Ben anlamıyorum, biz bir anlaşma yapıyoruz, ya bize izin verir misiniz? Biz iyi bir şey yapıyoruz. Yapıyor muyuz, yapmıyor muyuz? Siz de izin veriyorsunuz. Çünkü biz hala velayet altındayız, Devletin velayeti altındayız, bütün Kıta Avrupa'sı da buraya ait, Roma Anlaşması, yani Avrupa Topluluğunda izin vardır, anlaşma yapar, gider komisyondan icazet alır. Yapalım mı bu anlaşmayı, diye. Yahut Komisyon der ki, tamam çok geldiniz, bu tür anlaşmalara toptan izin muafiyeti verdim. Bu bir farklı stil, niyet meselesi. O bürü taraftan adam diyor ki, sen 18 yaşına gelince erişkinsin, yaptığın her şeyden sen sorumlusun, benim izin verecek makamım yok, sen anlaşmanı yap, kötü bir şey ise sen ne yaptığını gayet iyi bilirsin, ben seni yakalarım, götürürüm Mahkemeye, yargılarım, seni çengele asarım. Her koyun kendi bacağında asılır. Hepiniz erişkinsiniz, asarım hepinizi, eğer yanlış bir şey yaparsanız, cezalandırırım her birinizi. Onun için BP-Amoko birleşti, ne oldu çocuklar? Daha dava açılıp açılmadı mı bilmiyoruz, ne zaman açılacağını da bilmiyoruz. Amerikan Başkanının da olsa, Senatörün de olsa bu tür birleşmeye izin verdim

AKINCI

demeye yetkisi olan bir makam da yok ülkede. Nerede kalıyor, biliyor musunuz? Orada bir savcı, yahut birisi şikayet ederse, zamanını bulup, yani o yargılama prosedürünü takip edip, zamanında şikayet verse, BP-Amoko davası Yüksek Mahkemelerdedir ve mahkeme de şirketlerin dağıtılmasına karar verebilir, çünkü yargıcın şirketi dağıtma hakkı var. Bizim sistemimizin ise, o dağıtma hakkından çok korkuyoruz, yok böyle bir hakkı, kanuna da koymadık, düşünemedik bile korktuk. Düşünebiliyor musunuz, Arçelik şirketiyle Beko anlaştı bilmem dedi, siz karar vereceksiniz sonuçta bu şirketin fesine, yer yerinden oynar. Sadece Türkiye’de değil, bu kararı Almanya’da da veremez Alman Hakimi, çünkü sistem müsait değil, ama o bürü tarafta koskoca Alkoy’u dağıttım, dedi adam, AT&T’yi dağıttım dedi. Hakim dağıtma kararı verdim, diyor. Braunshi’yi kapattım, dedi. Yani adam kapatma, dağıtma, hisseleri başkalarına satma kararını verebiliyor. Başka mesela hiç böyle bunu değiştirme hakkı yok. Tamam mergerler var. Şu an korkunç bir şekilde Yüksek Mahkeme de suskun oturuyor. Yüksek Mahkeme kendine oyuncak buldu, şimdi Microsoft davası, bilmem ne davası, bunlarla vakit geçiriyorlar. Bekleniyor ne sonuç verecek diye, bu birleşmeler sonucu ortaya neler çıkıyor? A, bu 5 sene de sonra olur, 15 sene de sonra olur, unutmayın IBM davasının hazırlanması 13 sene aldı, savcılığın iddiasını hazırlaması 13 sene. Ay, biz sizi ne kadar mahvetmişiz, biz sizin bu kanunu da yazarken, 6 aylık sürede siz , yani bu korkunç bir şey, 6 ayda dosya hazırlanır mı? Hadi bir 6 ay daha verdik, bir sene, ne büyük haksızlık sizlere. Bir senede bir dava dosyası hazırlanır mı? Hazırlanmaz. Kesinlikle hazırlanmaz, söylüyorum. Buradaki süreler komedir, böyle bir şey olmaz. Hayır, ben her zaman karşı çıktım. Şimdi şöyle söyleyeyim, gerçekten IBM davasında 200 savcı 12 yıl çalışıyor ve IBM diyor ki, gidip-gelmeyin, ben size bu beş katlı kompleksi verdim, diyor, bütün imkanlarla ve anti-tröst’ün 200 personeli gidiyor oraya yerleşiyor, 13 sene dosyanın hazırlanma safhası, 13 sene sonra mahkemeye geliyor dava. Yani böyle 6 ay, 1 sene yok. Yazık sizlere, Allah için. Onun için esasında şey değil, Mahkemenin sürpriz olarak, bu konuda ne karar vereceği ve yaklaşımının ne olacağı daha belli değil, hiç belli değil. Bazı benim böyle çok sevdiğim iktisatçılar a, bak nasıl işte değişti görüşleri, daha Yüksek Mahkeme görüş değiştirmede, Yüksek Mahkeme görüşünü bildirmedi. Daha bildirilmiş bir görüş yok. Çünkü bizde sistem iyi değildi ki, biz birleştik a, aferin, ama sonra başımıza ne gelebileceğini bilmiyoruz. Onlar zannediyorlar ki, BP’nin avukatları, Amoko’un avukatları bu yüksek mahkemeye gidilirse, biz beraat ederiz, fakat o bürü taraftan da tabii savcı bekliyor çocuklar, o da bekliyor. Bir Yüksek Mahkemede dengelerin değişmesi gerekiyor, değişmesini mi bekliyor? Eğer 4/5 var denge bir gün iki kişinin ihtiyatı birisinin değişmesi 5/4 hale gelirse, o günü bekliyor. Çünkü bir hak olayı çok karışık, emin değiliz, o birleşmenin faydalı olup olmadığından, dayanılacak bir gerekçesinin olup olmadığından emin değiliz, onun için. Yani o büyük birleşmeler

zaten çok emin değil, çökebilir, ama bildiğim bir şey var – araştırma, geliştirme. Bununla neyi kastettim? İki şirketin araştırma, geliştirme yapmak için birleştiğini mi kastettim? Bunun rekabetle ne ilgisi var? Niye konuşuyoruz biz bunu? Bizim amacımız rekabeti kısıtlayan olaylar değil mi? İki firma araştırma yapmak için birleşmiş, bir araya gelmişse bunu konuşmamız da gerekli değil ki. Ben onun için ilk konuşmamda da ya Kartel lafını kullandım ve hemen geri attım ağızımdan, geri aldım ve yerine rekabeti kısıtlamak amacıyla yapılan anlaşmaya çevirdim. Rekabeti kısıtlamak amacı yok ki, benim konum olsun. o benim konum dışında değil, o başka bir şey, o iyi bir şey, teşvik edici bir şey. Siz araştırma-geliştirmenizi birlikte yapacaksınız, imkanlarınız kısıtlı tamam bunu paraya koyun ve birlikte tekrar araştırmalarına getirin, yapın. Ama rekabetle ilgili değil ki. Ama bu kanuna bakarsanız, o belki öyle düşünmüyor olabilir, Avrupa Topluluğu böyle düşünmüyor olabilir. O nasıl düşünüyor? Benim ilk başta söylediğim gibi düşünüyor. Her kese bildirsin, bir katalog yapalım, kim kiminle birleşsin, polis de emretti- kim ne yapıyor? Öğreneğim. Rekabetle ilgisi yok, ilgili olsun, olmasın. Bu ama o Kurumun işi değil, bu kurumun işi eğer, rekabetin sağlanması ise, Resource & Development rekabetin dışında bir şey ve desteklenmesi gereken bir şey. Nereye kadar? Eğer Resource & Development adı altında başlayıp ta rekabeti kısıtlamak gibi bir yöne dönünceye kadar. Orada girilecek işin içine. Siz böyle başladınız, buraya geldiniz, o zaman buyurun, çünkü amacımız artık Resource & Development olmaktan çıktı. Resource & Development kesinlikle verimli olmayacak. Ben yanlış mı anladım?

- Firmalar birleşirken araştırma, geliştirme yapmak için birleşiyoruz, izni de sizden bu şekilde alıyoruz. Fakat başka türlü hareket edersek, bunu her an geri alabilirsiniz gibi şart mı öne sürüyorlar? Yani, 2 firma birleştikten sonra artık kalmıyor ki, yani onlar ne için birleşmişler, ne yapacaklar bundan sonra, siz galiba anlaşmalar ve birleşmeler arasında bir şey yaptınız, yani bir araştırma geliştirme muafiyetleriyle bir şey oldu galiba?

Dr. Ateş AKINCI - Peki, ne yapmam gerekiyordu, karıştırmam gerekmiyor muydu?

Oturum Başkanı -Evet, başka bir soru alabilirsek?

Dr. Ateş AKINCI - Vallahi istediğin kadar al, benim uçağım 9:30'da.

İsmail ESİN - Özellikle bir konuya değinmek istiyorum. Biraz önce yabancı yatırımcıları Türkiye'ye çekmeye çalıştığımızdan bahsettiniz, doğru. Yabancı yatırımcı Türkiye'ye gelirken, özellikle büyük yatırımcıysa ve özellikle

AKINCI

Türkiye’de bir birleşme veya devralmaya girmek istiyorsa ve hele Avrupalıysa oradaki büyük deneyimlerinden hareketle büyük ihtimalle Allah’ım, acaba burada başıma ne gelecektir? – diye düşünecektir. Bunu söylerken 2 tane endişesi var, yani bir, rekabet hukukunun ne demek olduğunu ve ne gibi sert tepkiler alabildiğini düşünebilmesi, ikincisi Türkiye hakkında sağlıklı bir enformasyona sahip olma korkusundaki sıkıntısı. Ne yazık ki, biz Türkler olarak da Türk Rekabet Hukuku alanında sağlıklı tahliller yapma konusunda sıkıntı çekiyoruz, düzeltiyorum, ben kendi adıma çekiyorum. Çünkü bu güne kadar verilmiş olan kararlara baktığımız zaman, çok belli konularda, mesela İsviçre Federal Mahkemesi konusu, Hocam medeni hukuk ana bilim dalında öğretim üyesi yaptığı için teyit edecektir, İsviçre Federal Mahkeme Kararları bizim açımızdan doktrin değerinde, peki Avrupa Birliği’nin kararları bizim açımızdan doktrin değerinde mi, değil mi? Belki Hocam, siz değilsiniz bu sorunun muhatabı, ve onlardan ne ölçüde yararlına biliyoruz ve özellikle yabancı yatırımcıyı Türkiye’ye çekmeye çalışan Türkiye, acaba Avrupa Birliği standartlarını Rekabet Hukuku standartlarını sizin kanalınızla Türkiye’ye ithal edebilecek mi, edemeyecek mi? Edebilecekse, ne ölçüde edebilecek? Ve bu alanda galiba özellikle ilgili pazarın belirlenmesi konusunda, esas problemin odak noktası ortaya çıkıyor bir kere ve bu konuda mesela biraz önce Hocam da konuşmalarında değindi, ilgili pazarı mesela açıkça tespit ettiniz, çok belli kararlardan bir tanesi, mesela bu Uludağ’daki Maden Suyu işletmesini satın aldınız. Orada diyor ki, Rekabet Kurulu – bu, diyor alkolsüz içecektir, alkolsüz içeceklerin içinde gazlı içecektir, gazlı içeceklerin içinde de maden suyu ve sodadır. Diğer gazlı içecekler de ayrı bir pazardır, katılıyorum. Acaba buna ilişkin, mesela Hofman Larosh kararıydı, yanlış hatırlamıyorsam, Avrupa Birliğinde verilen bir karar, burada deniyor ki, evet vitamin, ama bu vitaminlerin de kendi içinde A, B, C’ye kadar değişik tipleri var, acaba bu Pazar ilaç pazarı mıdır, vitamin pazarı mıdır, A vitamini pazarı mıdır? Ve buradaki karar, bildiğim kadarıyla A vitamini pazarı ayrıdır, B vitamini pazarı ayrıdır, C vitamini pazarı ayrıdır. Bu konuda acaba sizin yaklaşımınız ne olacak? Ben onu merak ediyorum. Çünkü Türkiye’deki Rekabet Hukuku alanında bu konuda, dediğim gibi bir tane karar bulabilirim, çok belirgin, onun haricinde Türkiye Rekabet Hukuku nedir? Diye sorsalar, sadece bunu örnek verebileceğim. Teşekkür ederim.

Dr. Ateş AKINCI - Şimdi ilk önce ben cevap vereceğim. Tamam bir kısmına, ondan sonra ben sorunuza cevap vereceğim, çünkü orada benim yaram var, bu konuda rahatsızlığım var. Burası ilk kurulduğu zaman herhalde uzmanlar da yoktu, uzman yardımcıları da yoktu ve öyle hummalı bir şekilde kötü bir dönem geçirdi bence, Rekabet Kurulu Üyesinin yokluğu açıdan ve iş yapmak bir şey yapılyordu ve sabahtan akşama kadar, işte o Avrupa Topluluğundan o

regulation'ler tercüme edilmeye başlamıştı ve çok kötüydü. Yani Türkiye esasında her ne kadar İsviçre medeni kanununa alışmaya arzumuz olsa da, gene de orada verilen kararlar önemlidir, ama beni bağlamaz. Sadece yol gösterir, düşünmesini gösterir. Rekabet Hukuku bakımından da bu kanunun bir kısmı, yani çoğu diyeyim, Avrupa Topluluğuna olmuş olsa bile veya bir kısmı olsa bile, Avrupa Topluluğu kararları, yahut oradaki şeyler bizi bağlamamalı. Orada bir takım tebliğler vardı, benim burada dedim, ne olur şu tebliğleri tercüme etmeyin, eğer çok seviyorsanız tercüme etmeyi, edin bir kasaya koyun ve kilitleyin üzerine, ihtiyaç çıktıkça kasadan çıkarıp, verin. İhtiyaç varsa, verin. Yoksa birdenbire ulufe dağıtır gibi bütün tebliğleri ortaya sunmayın. İhtiyaç var mı bu gün bu tebliğe, ha şimdi ortaya çıktı, o zaman bunu çıkarıp düşünüyüm bir daha bunu yayınlayacak mıyım? Vereyim. Ve ben bu konuşmayı yaparken, Rekabet bir kez yaptı, çok sevdiğim 2 kişi bana görünmeden yukarıda tercüme yapıyorlar. Ve ben bilmiyordum, o tercüme yapanlardan birisi bana dedi ki, Hocam, biz yukarıda sürekli tercüme yapıyoruz. Bir onlar çıktı, ama ihtiyaçları yoktu Türkiye'de. İhtiyaç çıksın, ondan sonra bakalım. Yani ihtiyaçtan önce değil. Türkiye'de grev hakkı yoktu. Grev hakkı verildi, ama her kese verildi. Ama her kese öyle verildi ki, ondan sonra 1960'tan sonra bütün banka personelleri grev yapmağa başladı. O grev hakkını kazanması gereken insanlar bilmiyordu, ama ulufe gibi dağıtıldı, her kes Türkiye'de 1960 sonrası bir grev fulyası çıktı. Kimse hak etmemişti o hakkı, mücadelesi verilmemişti o hakkın. Belirli kesim vermişti sadece. Eğer böyle verirseniz, ne olduğu bilinmez.

İhtiyaç çıktıkça. Adam deyecek ki, benim şuna ihtiyacım var, siz de deyeceksiniz, ha o zaman ben sana şunu vereyim. Türkiye'nin ihtiyaçları yok mu? Var şu an. Çok ciddi ihtiyaçları var, niye ilgilenmiyorsunuz? Ben size çok ciddi bir ihtiyacı söyleyeyim. Türkiye'de dikey birleşme oluyor, politik olarak oluyor. Benzin üreticileri Shell, Mobil, BP, bilmem ne, bilmem ne..., çok büyük baskılarla önemli bayilerin işlerine son vererek o işletmeciliğe soyunuyorlar. Yani hem satacak Shell olacak, hem de bayii, çünkü 20 yıldır, yahut 15 yıldır bir kira, yahut Shell intiba sözleşmesi ile adamın arazisini eline geçirmiş, ona bin bir zorluk çıkarıyor, malı teslim ediyor, yahut etmiyor, adama hayatı zorlaştırıyor, adam da diyor ki, ya ben bu işi devam edemiyorum, o zaman diyor ki, ben sana ayda 5000\$ kira vereyim ve sen bırak çık buradan. Adam da diyor ki, aman 2000\$ kazanacağıma, 5000\$ kazanayım. 5000\$'ı Shell'den alıyor ve hemen Shell oraya kendisi işletmeci olarak giriyor. İşte dikey birleşme durumu. Çok önemli. Avrupa'da düzenlenmemiş mi bu? Düzenlenmiş. Diyor ki, 15 yıl olmaz, belli daha kısa sürede olacak bu intiba sözleşmesi ve kira sözleşmesi. Niye onunla ilgileniyoruz? Çünkü ihtiyaç bu. Çünkü Petrol Piyasası çok hızlı geliyor. Petrol Ofisi satıldı, bilmem ne bir şeyler var. Ama gözümüzü kapattı mı, çünkü böyle bir

talep yok. Ha, esasında piyasalara bakarak neyi tercüme edeceksak zamanında edelim, hepsini bir anda etmeyelim. Etmek çok kolay, çünkü hatırlarsanız bir ara Bakanlık dahi kurmağa kalktılar. Avrupa Topluluğundaki Mevzuat Tercüme Bakanlığı diye, böyle Bakanlık olmaz.

Oturum Başkanı - Şimdi tabii Hocam çok aykırı gelebilecek düşünceleri çok serbest bir şekilde, rahatlıkla söyler. Önceden de böyleydi, yine de böyle olacaktır tabii ki. Yani tercümesi yapıldığı söylenen tebliğler, yani baktığımızda zaten 3, 4 tane tebliğ var, onlar da dağıtım anlaşmalarıdır. Tekelden dağıtım ve tekelden satıma ilişkin gurup muafiyeti tebliğleri, esas itibariyle birleşme-devralmalara ilişkin tebliğin çıkması mutlaka gerekiyordu. Eğer Gurup Muafiyeti Tebliğlerini biz çıkarmasaydık, Kurul hiçbir iş yapamazdı, yani onları çıkarmakla iyi etmişiz diye, düşünüyorum. Sizin sorularınıza gelince Rekabet Kurulu kararları yayınlanmaya başladığında siz çok daha net olarak göreceksiniz. Bu kararlarda neyin esas alındığı, neyin kriteri olarak alındığını göreceksiniz. Henüz daha fazla karar yayınlanmadığı için onları görme şansınız olmuyor. Ama önümüzdeki günlerde çok kısa bir süre içerisinde hazırlanmış, yayını bekleyen kararlar var. Onları gördüğünüzde daha iyi bir değerlendirme şansınız olacak. Her konuda, sadece pazarla ilgili değil, arkadaşlarımız raporlarını hazırlarken, ağırlıklı olarak Avrupa Birliği, ama gerektiğinde Amerika uygulamalarını da dikkate alıyorlar. Bir çok Akademik yayınlardan da alıntı yapıyorlar. Yani değerlendirmeye alırken onları da esas alıyorlar, dolayısıyla içtihadın oluşmasında kaynaklar açısından çok ciddi farklılıklar olacağını sanmıyorum. En azından şimdiye kadar benim elimden geçen raporlar ve kararlar çerçevesinde bunu söyleye bilirim. Zamana ihtiyacımız var. Rekabet Kurulu Kararlarının ayrıca bir yargı denetimi var, biliyorsunuz. Yüksek Yargının nasıl bir politika izleyeceği de burada önemli, onun için bu bir gerçek Yüksek Yargı da Rekabet Kurumuna bakıyor şu anda, çünkü onun da bir birikimi yok, onun da bu konuda bir tecrübesi, bilgisi yok. Hep beraber, yani bez de zaman içerisinde öğreniyoruz. Türkiye’de her kes Rekabet Kurallarını öğrenecek ve kendimize has bir Rekabet Literatürü oluşturacağız. Ama şunu hemen söyleyeyim, bu oluşturduğumuz Rekabet Literatürü içtihadıyla beraber, çok aykırı, çok farklı olmayacak, yani o kesin, çünkü kaynaklar belli yani. Evet, başka soru sormak isteyen var mı? Oldukça da geç bir vakit oldu. Saat 7:15 oldu, 1 saat de geç başlamıştık. Ben sabırla bu saate kadar kalıp, dinlediğiniz için sizlere teşekkür etmek istiyorum. Sayın Hocama da lütfedip, İstanbul’dan gelerek, bizleri aydınlattığı için teşekkür ediyorum, hepinize saygılar sunuyorum, haftaya buluşmak üzere.