

İKTİSATTA “GÜÇ” KAVRAMI ÜZERİNE

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Fakültesi
İngilizce İktisat Bölümü Öğretim Üyesi



Oturum Başkanı (Dr. Murat Şahin ÖCAL – Rekabet Kurumu İktisadi Araştırmalar Müdürü) - Prof. Dr. Erol Katırcıoğlu, halihazırda Marmara Üniversitesi, İngilizce İktisat Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmakta ve zaman zamanda Rekabet Kurumunun, gerek uzman yardımcılarının eğitimi olsun, gerek bu tür konferanslar olsun kendisini bizlerden esirgememekte. Hoş geldin diyoruz ve sözü size bırakıyoruz.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Teşekkür ederim. Hepinize iyi akşamlar. Bugün sizlerle bir zamandan beri üzerinde düşündüğüm ve çeşitli vesilelerle tartışıp zenginleştirmeye çalıştığım bir soru etrafında bir sunuş yapmaktaki niyetindeyim.

Soru şu: Son yıllarda, özellikle Amerika Birleşik Devletlerinde verilen çeşitli şirket birleşme kararlarında gözlenen “yumuşama” antitröst alanındaki yaklaşımlarda nasıl bir değişikliğe tekabül ediyor? Yani eğer antitröst bir anlamda iktisadi gücün kontrolü anlamını taşıyorsa, iktisadi gücü kontrol etmeye yönelik bir kurallar manzumesiyse, peki ne oluyor da bu yumuşama söz konusu oluyor?

Yani toplumda iktisadi gücün etkisi ve anlamı azalıyor mu ki, antitröst anlayışı giderek yumuşuyor. Tabii sadece antitröst değil, benzer bir yumuşama regülasyon konusunda da var. 1980’lerden bu yana, en azından yine Amerika’da başlamış olan bir anlayış çerçevesinde regülasyonlar da giderek zayıflıyor, vesaire.

Dolayısıyla, bir anlamda çağımızda iktisadi gücün gerçekten öneminin azalıp azalmadığını tartışmak, biraz geriye giderek iktisadi düşünce tarihi içinde bu kavramın neye tekabül ettiğine bakmak ve buradan da, eğer yapılabiliyorsa

belirgin paradigmalardan çerçevelerini çıkarmak ve dolayısıyla da o paradigmalardan tartışılmasını sağlamak önemli bir çaba gibi geliyor bana.

Çünkü gerçekten de, özellikle antitröst konusu ile ilgili olan insanların, örneğin bir “Mac Donald Douglas” ile bir “Boeing” firmasının birleşmesi ile kafaları karışmış olabilir. Gerçekten de eskiden olsaydı, muhtemelen böyle bir kararı vermeyecek olan kurumlar bildiğiniz gibi yakın bir geçmişte böyle bir birleşmeye izin verdiler.

Bu gelişmelerin arka planına baktığımızda neler görüyoruz, bunu biraz sizlerle tartışmak istiyorum. Şimdi, bir kere “iktisadi güç” kavramını tanımlamak gerekir. Çünkü kavram muallak bir kavram, onun farkındayım, daha doğrusu “güç” kavramı zaten kendi başına muallak bir kavram. Fakat yine de ben “iktisadi güç”ü, iktisadi aktörlerin stratejik davranarak içinde buldukları durumu değiştirecekleri bir yetenek olarak tanımlamayı uygun buluyorum ve bu kavramın iktisat teorisinde neye tekabül ettiğini, daha doğrusu iktisat teorisinde böyle bir kavrama geçmişte yer verilmiş mi, verilmişse ne çerçevede verilmiş, bunlar üzerinde öncelikli olarak konuşmak istiyorum.

Burada iktisadi düşünce tarihinde, genel bir ibare kullanırsam “liberal” diyebileceğimiz bir paradigmadan ki bu paradigma “Adam Smith”den çağımıza kadar gelen bir çizgi olarak var, söz edeceğim ve bir de “alternatif” dediğim, ama doğrusunu isterseniz adını tam koyamadığım bir başka paradigmayı konu edeceğim.

İlk olarak piyasa ekonomisi konusunda teorik bir çerçeve, biliyorsunuz, “Adam Smith” tarafından getirilmiştir. Adam Smith’e göre; kendi çıkarları doğrultusunda davranan bireyler, özgürce birbirleriyle rekabet ediyorlar ve sonuçta her biri için olduğu kadar, toplum için de en iyi sonuçlar kendiliğinden ortaya çıkıyor. Gerçekten bu çerçeve çok ideal bir çerçeve; çünkü neticede bütün bireyler bir özgürlük alanı içinde birbirleriyle rekabet ediyorlar ve her biri kendisi için en iyi olanı böylece yaratmış oluyor. Bu aynı zamanda toplum için de en iyinin ortaya çıktığı bir süreç anlamına geliyor. Böyle bir ideal düzen olabilir mi acaba ya da olabilirse hangi koşullarda olabilir, diye baktığımızda benim gördüğüm kadarıyla iki şeyi varsaymış olmamız gerekiyor. Bunlardan bir tanesi özgürlüğü kişisel bir eylem olarak tanımlamış olmamız gerekiyor.

Yani, bireyin kendisinin kullanabileceği, fakat sınırının bir başkasının özgürlüğünün başladığı yerde bittiği bir özgürlük tanımı yapmamız gerekiyor. Çünkü, eğer bireyler rekabet ederken bir başka deyişle özgür bir ortamda kendi

amaçlarını gerçekleştirirken, diğerlerinin özgürlük alanlarına müdahale etmemelidirler.

Bir an için şöyle düşünelim: Benim herhangi bir piyasaya minimum maliyetler elde etmek üzere büyük bir ölçekte girmiş olmam, böyle bir amaç için olabileceği gibi, aynı zamanda bir başkasının o piyasaya girmesini önlemek için de olmuş olabilir. Dolayısıyla da benim özgürce aldığım bir karar aslında sadece benim kendi gerçeğimle ilişkili değil, aynı zamanda başkalarının da özgürlüklerini sınırlayacak olan etkiler yaratacak demektir.

Dolayısıyla da, eğer böyle olursa, yani eğer rekabet süreci kişisel özgürlüklerin kullanımından dolayı çeşitli çatışmalara yol açıyorsa, o zaman böyle bir düzenin ideal bir düzen olduğunu söylemek zorlaşır. Çünkü netice itibarıyla çatışma varsa, çatışmada kazananlar ve kaybedenler vardır ki böyle bir toplum ideal bir toplum olamaz.

İkinci olarak, yapmamız gereken varsayım toplumun bir sıfır noktasından yola çıkmış olduğunu kabul etmektir. Yani, farklı donanımlara sahip bireylerden oluşan bir ekonomik ortam kaçınılmaz olarak bireyler arasında asimetric durumların varlığına işaret edeceğinden, piyasa ekonomisi de bu asimetric durumları sürekli olarak artırır. Bir başka deyişle, sahiden herkes için en iyi olması gereken düzen, aslında mülkiyet bakımından da, donanım bakımından da kişilerin belli bir sıfır noktasından başladığını açık ya da gizli bir şekilde kabul etmiş olması gerekir ki bu da imkansız olan bir şeydir.

Söylemek istediğim şey kısaca şu aslında: “Adam Smith”in ortaya attığı serbest piyasa ekonomisi tanımını icabı, kendi içinde çelişkiler içermektedir. Bunlardan birincisi, biraz önce de ifade ettiğim gibi özgürlük kullanımını çok kişisel olarak tanımlamak gerekiyor. İkincisi ise, mülkiyet ilişkilerinin rekabet sürecinde etkisiz olduğunu söylemiş olmamız gerekiyor ki bu ikisi de aslında kabul edilmesi zor iki temel varsayımdır.

Tabii “Adam Smith”in zamanında bu iki varsayım, bu iki varsayım demeyeyim ama, serbest piyasa ekonomisinin bu biçimde ifadesi o günün koşullarında belli bir amaca uygundu. Çok kabaca ve kısaca ifade edecek olursam Merkantilist bir devletin, yani her şeye karışan bir devletin yönettiği bir toplumda yeni gelişen burjuvazinin önünün açılmış olması gerekiyordu. Bu da bir anlamda, öyle bir ekonomik düzen varsayımını gerektiriyordu ki, bu ekonomik düzen aslında kendiliğinden ve herhangi bir dıştan müdahaleyle iyileştirilmesi mümkün olmayan bir düzen olmalıydı. Çünkü açıktır ki herhangi bir düzen kimsenin

müdahalesine ihtiyaç göstermeksizin herkes için en iyi sonuçları üretebiliyorsa, o zaman bu düzene karışmak neden gereksin ki? “Adam Smith”in benim anladığım kadarıyla ifade ettiği ekonomik dünya, serbest piyasa ekonomisi böyle bir amaç için düşünülmüştü, böyle bir amaç etrafında anlam kazanmıştı.

Fakat bu arada haksızlık etmek istemem, çünkü özellikle kendisinden sonraki iktisatçılarla karşılaştırıldığında ben “Adam Smith”in çok daha gerçekçi olduğunu düşünüyorum ve o gerçekçiliği de hepimizin bildiği bir paragrafa referans vererek açıklamak mümkün. Her ne kadar birbirlerine değmeden kendi çıkarlarını realize edecek bireylerden oluşan bir toplum varsayımı yapmış olmasına rağmen Adam Smith, aynı zamanda aynı iş kolundaki insanların biraraya gelerek toplumun aleyhine kararlar verebileceğini, bir anlamda iktisadi bir güç elde edebileceklerini de kabul etmiş ve bunu da açıkça ifade etmişti.

Daha sonra, “Adam Smith”den sonraki zaman için söylüyorum, demin ifade etmeye çalıştığım iki sorunu aşmak için daha kestirme bir yol bulundu. O kestirme yol da, serbest piyasa ekonomisiyle ilgili şu iki temel varsayımı gerekli kıldı. Bunlardan birincisi, homojen mal üreten çok sayıda firma vardır, ikincisi ise piyasalara giriş-çıkış serbesttir.

Dolayısıyla bu iki varsayım aslında iki anlama geliyordu. Birinci varsayım itibariyle bakarsak, yani; homojen mal üreten çok sayıda firmanın varlığı demek, hiçbir üreticinin herhangi bir iktisadi güç elde edemeyeceği demektir. Çünkü her biri o kadar küçüktür ki, hiçbirinin toplam durumu etkileyebilecek herhangi bir gücü olamaz. Dolayısıyla da çok sayıda homojen mal üreten firmalar dünyasında bir anlamda iktisadi güç yoktur.

İkinci olarak; eğer böyle bir “güç” olsa bile giriş-çıkış serbest olduğu sürece kimsenin uzun dönemde bu gücü koruması mümkün değildir. Bir başka ifadeyle kısa dönemde bazı firmalar bir güç elde etseler bile, yeni girişlerle ortaya çıkacak rekabet bu gücün muhafaza edilmesini önleyecektir. Dolayısıyla da liberal iktisat paradigması böylelikle “iktisadi gücü” bir anlamda analizin dışına atmış olmaktadır.

Böylece tanımlanan bir çerçevede üreticiler, veri teknolojiyle ve veri fiyatlarla kendi kârlarını maksimize edecekleri üretim seviyeleri bulurlarken, tüketiciler de veri tercihler ve veri fiyatlar çerçevesinde faydalarını maksimize edecekleri talep seviyelerini bulurlar. Bu veri kelimesinin altını özellikle çizdim. Yani teknoloji de, tercihler de, fiyatlar da tüketicilere olsun üreticilere olsun dışsal kabul edilmiş oluyor. Dolayısıyla da, aslında üreticiler olsun, tüketiciler olsun, her

iki kesimde veri koşulları içinde kârlarını ya da faydalarını maksimize etmeye çalışıyorlar ve bu kararlar eş zamanlı alınan kararlar niteliğindedir ve sonuçta herhangi bir piyasada, herhangi bir mal üretiminde o malın maliyetiyle, fiyatlarının eşitlendiği bir durum kendiliğinden ortaya çıkıyor. Eğer fiyatlar maliyetlere eşitse, yani aşırı bir kârlılık söz konusu değilse o zaman bir anlamda iktisadi güç ortaya çıkmayacak ve dolayısıyla böyle bir yapıda en iyi kaynak dağılımı kendiliğinden sağlanacaktır.

Gelir dağılımı konusuna gelince, bu çerçevede yapılan üretimde bu üretimi sağlayan üretim faktörleri, üretime kattıkları kadar gelir elde edeceklerinden, üretimin mülkiyet dağılımıyla herhangi bir ilişkisi olmayacaktır. En adil gelir dağılımı da böylelikle sağlanmış olacaktır.

Sözünü ettiğim bu yaklaşım açıkçası benimsediği varsayımlarla çok kesin ve net bir şekilde iktisadi gücü ve iktisadi gücün yaratabileceği sorunları, tümüyle iktisadın dışına atmaktadır. Tabii herhangi bir şekilde iktisadi ilişkiler dünyasında “iktisadi güç” olmayınca da, iktisadi gücün yaratma ihtimali olduğu sorunlar da sözkonusu bile olmayacaktır.

Burada şöyle bir soru sorarak bir vurgu yapmak istiyorum. Bu piyasa koşulları tüketicilere ve üreticilere veri olan bu koşullar nasıl belirleniyor? Açıktır ki bu yaklaşıma göre bu koşullar her toplumun sahip olduğu doğal kaynaklar ve teknoloji tarafından belirleniyor. Dolayısıyla piyasa mekanizması, iktisadi aktörlerin kendilerine dışsal olan bir dünyaya en iyi uyumu sağlayabilmeleri için gerekli bir mekanizma olarak işlev görüyor.

Bunu biraz daha açmak istiyorum. Bireylerin herhangi bir şekilde, üretici olsun, tüketici olsun içinde buldukları ortamı etkileyecekleri bir güçleri yoksa, yapacakları tek şey sadece ve sadece kendilerine dışsal olan, bu teknoloji olabilir, kendi genetik “backgroundları” olabilir ya da toplumun sahip olduğu doğal kaynaklar olabilir belirlenmiş bir çevreye en iyi uyumu sağlamaya çalışmak olacaktır. Piyasa mekanizması, bu haliyle diyebilirim ki, iktisadi aktörlerin kendilerine dışsal olan dünyaya en iyi uyumu sağlamaya yönelik çabalarının bir ifadesidir ve bu verili çevreye en iyi uyumu sağlamış olanlar tabii ki hayatta kalmış olacaklar, sağlamayanlar da elenmiş olacaktır. Dolayısıyla da piyasa mekanizması bir anlamda toplumda en sağlıklı unsurların ortaya çıkacağı bir tür eleme süreci, bir tür “seleksiyon” süreci olarak işlev görecektir.

Aslında bu söylediklerimi şöyle de ifade edebilirim; Liberal paradigmanın arka planındaki iktisat anlayışı, özünde özetlemeye çalıştığım bu çerçeveden

ibarettir. Gerçekten bu anlayış, ekonomik süreci, bireylerin bu sürece uyum göstermeye çalıştıkları bir süreç olarak kabul ettiğinden, bir anlamda ülkeler arasında da; ne kadar doğal kaynağa, ne kadar teknolojiye sahip olduğunuzu bağlı olarak çalışan bir “seleksiyon” sürecinin de varlığını ima etmektedir.

Eğer doğal kaynaklarımız yeterli değilse, teknolojiniz yeterli değilse ülke olarak da daha altlarda yer alacaksınız demektir. Daha doğrusu bireyler için geçerli olan “seleksiyon” süreci aslında toplumlar için de geçerli olan bir “seleksiyon” sürecidir ve dolayısıyla da gerek bireyler ve gerekse de ülkeler kendilerini, kendilerine dışsal olan koşullara en iyi şekilde uydurmaya çalışırlarken aslında aynı zamanda en sağlıklı bireylerin, en sağlıklı firmaların, en sağlıklı tüketicilerin, ve hatta en sağlıklı ülkelerin ortaya çıkmasına da yol açarlar.

Tabii bu söylemeye çalıştığım anlayış günümüze kadar devam etmiştir ama özellikle 1900’den, yani yüzyılım başından bakarsak aşağı-yukarı iktisat politikaları dahil olmak üzere, iktisat alanında çalışan insanlar için varolan çerçeve böyle bir çerçevedeydi. Yani bir tekel konumu, az sayıda firmaların oluşturduğu “oligopol” piyasaları konumu, bunlar o tarihlerde zaten iktisadın çerçevesinde tartışılan konular değillerdi. Monopol’ü belki biraz hariç tutmak gerekir. Fakat 1900’lülerin başında özellikle İngiliz iktisatçıları bu çerçeveyi sorgulamaya başladılar. Yani iktisadi gücün olmadığı, son derece uyumlu bireylerden oluşan, homojen, bu anlamda önemsiz, bu anlamda pasif, iktisadi aktörlerden oluşan bir dünya anlayışını sorgulamaya başladılar. Bu anlayışın çok da gerçekçi olmadığını görmeye ve düşünmeye başladılar. Çünkü yüzyılım başından başlayarak birçok ülkede büyük şirketler ortaya çıkmıştı, hatta bayağı uluslararası firmalar vardı. Ama teorinin sağladığı çerçeve içinden baktığımızda bu büyük firmaların hangi süreçlerde ortaya çıktığı anlaşılıyordu.

Dolayısıyla da bunun arka planını anlamaya çalışan iktisatçılar, temel bazı sorular sordular. Bunlardan bir tanesi ölçek ekonomileridir. Ayrıntısına girmeyeceğim ama ölçek ekonomilerinin bir yerden, belli bir büyüklükten sonra bittiğini, devam etmediğini iddia etmenin çok da gerçekçi olmadığını, başka bir biçimde ifade edecek olursak; firmaların büyüdükçe ölçek ekonomilerinden yararlanabildiklerini, dolayısıyla aslında firmaların kaçınılmaz olarak monopolleşme eğilimleri taşıdıklarını söylemeye başladılar ve bu çıkışlardan sonra diyebilirim ki, kendilerine daha sonraları “eksik rekabet teorisyenleri” adı verilen bu iktisatçıların çalışmaları bir anlamda “neo-klasik” dünyanın dışında ilk arayışlardı ve iktisadi aktörlerin içinde buldukları durumu değiştirmeye yönelik stratejik davranışlarının önemini vurgulayan çalışmalarıdır. Örneğin; firmaların reklam harcamalarıyla, taleplerini değiştirerek, taleplerini etkileyerek görece

olarak kendilerini farklılaştırabileceklerini, ölçek ekonomilerinden farklı yararlanmaların, farklı büyümelere neden olabileceğini ve dolayısıyla da firmalar arasında eşit olmayan büyüklük dağılımlarının gerçekleşme ihtimalinin olduğunu, aynı zamanda firmaların araştırma, geliştirme harcamaları yaparak, teknolojiyi değiştirerek maliyet yapılarını değiştirebilecekleri gibi konuları ortaya attılar ve bunları ekonomik modeller içine sokmaya çalıştılar. Fakat bunlar öyle çalışmalardı ki, sonuçta maalesef genel geçer bir model ortaya çıkamadı. Genel geçer bir model ortaya çıkamadı, çünkü az sayıda firmanın olduğu bir ortamda bu firmaların kararlarının birbirine bağımlı olduğu ve dolayısıyla da beklentileri içerdiği ve beklentileri içeren bir iktisadi ortamın modellenmesinin de son derece zor olduğunu ortadaydı.

Bu nedenle aslında birçok “oligopol” teorisi üretildi, ama tabii ki birçok model üretildiğine göre aslında genel geçer tek bir model üretilmedi ve dolayısıyla da bu teoriyle uğraşanlar bir anlamda başlangıçta sordukları sorulara tatmin edici cevaplar alamamış oldular.

Bu çabalar 1930’lu yılların çabaları idi ve şöyle bir sonucu vardı: dendi ki; madem ki elimizde bu büyük firmaların davranışlarının nasıl olduğunu anlamak için kullanabildiğimiz bir tek model yok ya da birçok model var ve dolayısıyla da hangi modelin nerede nasıl çalışacağını belirlememiz çok mümkün değil. O zaman biz bu firmaların olduğu piyasaların nasıl bir çerçevede fonksiyon gördüğünü analiz edecek bir yaklaşım getiremezmiyiz? İşte bu sorudan yola çıkarak “yapı, davranış, performans” adı verilen bir çerçeve böylelikle üretilmiş oldu ve bu çerçeve ampirik olarak da uygulanabilecek bir imkan sağladı. Bu tarihten itibaren sektörlerdeki endüstriyel yapının özellikleri bu yapı içindeki firmaların nasıl davrandığı ve sonuçta nasıl bir performans elde edildiği ampirik olarak tesbit edilmeye çalışıldı. Bu çalışmalar da doğal olarak zaten yüzyılın başından beri var olan antitröst uygulamalarına büyük yardım sağlamış oldu. Genel olarak sözünü ettiğim eleştirilerin sonuçları ne oldu diye bakarsam, ben önemli iki sonuç olduğunu düşünüyorum; bunlardan biri bu çalışmaların sonuçları “eksik rekabet teorileri” diye bilinen teoriler olarak liberal paradigmanın içinde ayrı bir alan olarak yer aldılar. Yani, bugün iktisat ders kitaplarında görürsünüz; tam rekabet modeli vesairenden sonra birde eksik rekabet modeli vardır, orada oligopoller, monopoller gibi piyasalar konuşulur.

İkinci olarak, bu çalışmalar şöyle bir noktanın altını çizmiş oldular: Firmalar rekabet sürecinde çeşitli faktörleri etkileyerek içinde buldukları durumları kendi lehlerine çevirebilirler. Dolayısıyla da karlarını ve pazar paylarını farklılaştırabilirler ki bu da farklı büyüklük dağılımları ve farklı yoğunlaşmalar

anlamına gelir. Bu ise açıkçası firmaların fiyatları belirleme güçlerinin artması demektir ki bu aynı zamanda fiyatların maliyetlerden kopması ve dolayısıyla da kaynak dağılım sürecinin bozulması anlamına gelir.

Üçüncü olarak, kaynak dağılım süreci bozuluyorsa, bunun bir paraleli olarak da gelir dağılımı süreci de bozulur. Dolayısıyla eksik rekabet teorisyenleri aslında şunu demek istemiş oldular. Tam rekabet piyasasından - yani demin tanımladığım çerçeveden - uzaklaşıldığı zaman öyle bir ekonomik ortama girilmiş olur ki, bu ekonomik ortam önceki duruma göre ekonomik olarak daha az etkindir. Yani, bu ortam kaynak dağılımının daha bozuk olduğu, gelir dağılımının daha bozuk olduğu bir durumu ifade eder. Böyle bir durumu nasıl bir çerçevede ele alacağımızı bilmesek de, - çünkü elimizde tek bir model yok - gözleyebiliriz. Yani, bazı proxy değişkenler - gerçek değişkenleri temsil ettiğine inandığımız değişkenler - yardımıyla belirli piyasalarda, piyasa yapılarıyla elde edilen performanslar arasındaki ilişkilere bakabiliriz. Dolayısıyla burada ne gibi sorunlar olduğunu, yani kaynak dağılımının bozuk olup olmadığını tespit etmek, görmek mümkün olabilir.

Fakat bu aynı zamanda şu anlama da geliyordu. Aslında gerçek dünya olması gereken dünyadan kopmuştur, nedeni de iktisadi gücün varlığıdır. Yani, eksik rekabet teorisyenleri iktisadi gücün varlığıyla birlikte gerçek dünyanın, ideal dünyadan kopmuş olduğunu söylemiş ve bunu söylerken de bu durumun yeniden düzeltilmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

Eğer ekonomik sistem kendi içinde etkin bir sonuç üretemiyorsa, o zaman bu sürece dışarıdan yasal bir müdahaleyle bu sapmayı düzeltmek mümkün olabilir. Yani, ideal dünyadan kopmuş olan gerçek dünyayı antitröstle ideal dünyaya yakınlaştırabiliriz. Diyebilirim ki 1970’li yıllardan 1980’li yılların başına kadar bu anlayış antitröst uygulamalarının temel paradigması olmuştur.

Yani sektörlerle ilgili çeşitli çalışmalar yapılıyor ve bu çalışmalar ışığında sektörlerde ideal bir durumdan, yani “tam rekabet” piyasa modelinden bir sapma olup olmadığı tesbit edilmeye çalışılıyordu. Eğer böyle bir durum varsa, o sapmaların nasıl düzeltilmesi gerektiği, yani örneğin eğer bir “hakim durumu kötüye kullanmak” sözkonusu ise bu durumun nasıl bir müdahale ile giderilmesi gerektiği ya da , eğer bir “price fixing” yani fiyat anlaşması varsa bunun nasıl düzeltilmesi gerektiği, ya da finans piyasalarında var olan bir tekelleşmenin mal piyasalarındaki rekabet koşullarını olumsuz etkilediği bir durumda bu piyasaların yeni araçlarla nasıl finanse edilmesi gerektiği gibi konularda politikalar oluşturulmaya çalışılıyordu. Ve diyebilirim ki 1980’li yıllara kadar bu yaklaşım genel olarak kabul edilen yaklaşım oldu.

Fakat şöyle bir sorunla karşılaşıldı, özellikle uygulamada karşılaşıldı. İktisadi gücü yüksek olan firmaları, büyük firmaları, yüksek kâr marjlarıyla çalışan firmaları kontrol altına almaya çalışan bu yaklaşım şöyle bir soruyla karşılaşmış oldu: Peki ama bu iktisadi güç acaba gerçekleştirilen bir üstün performansın sonucuysa ne olacak?

Firma çok büyük bir firma olmuş, firma çok büyük kâr marjlarıyla çalışıyor, ama eğer bu firmalar bu yüksek performansları örneğin maliyetlerini kısmaya yönelik, araştırma geliştirme harcamalarıyla yeni buluşlar yaparak elde etmişlerse o zaman bu firmalara ne yapacağız? Bu firmalar sadece büyük oldukları için, bu kadar güçlü oldukları için antitröst ile bunları bölmek, bunları kontrol altında tutmaya çalışmak, acaba etkinliği kontrol altına almaya çalışmak anlamına gelmeyecek midir? Ya da bir anlamda etkinliği cezalandırmak anlamına gelmeyecek midir?

Doğrusunu isterseniz bu soru 1970'li yıllarda sorulan bir soru oldu ve benim anladığım kadarıyla antitröst üzerinde de çok önemli bir etki yaptı. Çünkü gerçekten de statik bir analiz çerçevesinde yapılan tekel konumunun refah kaybına yol açtığı ve bu nedenle de antitröst tarafından kontrol altında tutulması gerektiği doğru olmakla birlikte eğer, aynı tekel bu konumunu araştırma ve geliştirme yaparak elde etmişse, yani maliyet tasarrufları sağlayarak tekel olmuşsa bu durumda antitröst ne önerecektir?

Bu konu diyebilirim ki 1980'li yılların başında önemli bir tartışma konusuydu ve bu tartışmalar sırasında yeni bir teori, bildiğiniz “yarışmacı piyasa modeli”, yeni bir teori olarak ortaya çıktı. Çok kısaca bu teoriyi de bu tartışmaya eklemek gerekirse, şöyle demek mümkün: Eskiden tek bir firmanın olduğu bir piyasayı olumsuz olarak nitelenmek mümkünken, bu yeni teori şunu söylüyordu: “Tek bir firmanın varlığı kendi başına kaynak dağılımını, gelir dağılımını bozan bir etki yaratması gerekmez.” Daha doğrusu belli koşullarda tek firma dahi olsa, tam rekabetçi piyasalardaki firmalar gibi davranmak zorunda kalacaktır. Bunun da temel nedeni ya da temel koşulu ise piyasalara girişin serbest olmasıdır. Başka biçimde söyleyecek olursam piyasalara girişin serbest olduğu bir durumda o piyasalarda tek bir firma dahi olsa potansiyel rekabetin baskısı altında kalacak ve bu durumda firma fiyatları maliyetlerden koparamayacaktır.

Aslında söylenmek istenen kısacası, şöyle de ifade edilebilir: Fiilen ortaya çıkmamış olsa dahi, sadece sözkonusu firmanın hissettiği potansiyel bir rekabet, firmanın fiyatlarını maliyetlerden koparmasını engeller. Dolayısıyla, bu rekabet

etkisi güçlü bir etkiyse, bu, firmayı maliyetine çok yakın bir fiyatlamaya yapmaya zorlar ve sonuçta tam rekabetçi bir firma gibi davranmak zorunda bırakır. Yani böyle bir potansiyel rekabetle karşılaşan firma fiyatlarını dilediği gibi artırmayacağından maliyetlerle fiyatlar arasında herhangi bir ekstra kâr kalmayacağından bu model de bir anlamda tam rekabet modelinin ürettiği sonuçların aynısını üretir.

Bir anlamda nasıl ki ilk modelde, yani tam rekabet piyasası modelinde “çok sayıda homojen mal üreten firma vardır” varsayımı iktisadi gücün elde edilmesini önleyen bir varsayımken şimdi bu modelle bu varsayımı “ potansiyel rekabet” varsayımı ile ikame etmiş oldular. Potansiyel rekabet olduğu sürece, çok sayıda firma olmasa da aslında iktisadi güç elde edilemez demek istediler ve diyebilirim ki, ampirik olarak denenmiş ve sonuçları başarısız olmuş olmasına rağmen, bu “yarışmacı piyasa modeli” özellikle son yıllardaki antitröst üzerinde büyük bir etki oluşturmuş oldu.

Bunun kabul edilebilir bir nedeni belki globalleşmeyle bağlantısıyla ilgili olabilir. O da şöyle ifade edilebilir: Globalleşmeyle birlikte biliyorsunuz uluslararası ticarete tarifelerin kaldırılmış olması, her bir ülkeyi aslında yabancı rekabetine daha açık bir hale getirmiştir. Dolayısıyla herhangi bir ülkenin monopol konumunda bir firması ticarete engeller kaldırıldığı noktada aslında daha büyük bir dünya piyasasının içinde küçük bir firma ya da dünya piyasasının içinde birçok firmadan biri haline gelecektir ve dolayısıyla da tam rekabetçi firma gibi davranmak zorunda kalacaktır. Böyle bir yorum, bir ölçüde “yarışmacı piyasa modelini” kurtaran bir yorum olabilir. Fakat benim tartışmaya çalıştığım çerçeveden baktığımda bu modelin ürettiği şey aslında şu diye düşünüyorum: Şu anda piyasada ne görüyorsanız, yani bu bir tekel olabilir, ya da bir oligopol olabilir veya bu bir duopol olabilir, ne görüyorsanız o etkin olduğu için oluşmuştur. Aksi takdirde oluşmayacaktı.

Örneğin varsayın ki bir piyasada monopol görüyoruz, yarışmacı piyasa modelinin bu konuyla ilgili açıklaması şu olacaktır: Bu firma tek bir firmadır, ama potansiyel rekabet olduğu sürece zaten tam rekabetçi firma gibi davranmak zorundadır, başka herhangi bir piyasa yapısı ortaya çıkmadığına göre bu yapı “feasible” ve “sürdürülebilir” bir yapıdır ve bu nedenle de vardır. Aksi takdirde yeni bir “giriş”le bu monopol durumu değişmiş olacaktır. Yani, varolan piyasa yapıları “feasible” ve “sürdürülebilir” oldukları için vardır aksi takdirde piyasalara yeni firmalar girerek bu yapılar değişirler. Bu nedenle de tekel, oligopol vesaire gibi yapılar bir anlamda “doğal” ve bu nedenle de “meşru” olarak kabul edilmesi gereken yapılardır.

O zaman bir bakıma başa dönüyoruz, nasıl “neo-klasik” iktisadın çizmeye çalıştığı dünya, iktisadi aktörlerin hiçbir gücünün olmadığı ve dolayısıyla da herhangi bir stratejik hareketin mümkün olmadığı, yapılan tek şeyin belirli koşullara uymak olduğu bir dünya anlayışı aslında günümüzde de demin ifade ettiğim teori çerçevesinde devam etmektedir.

Bugün batıda antitröst’de etkin olan anlayış bir bakıma bu anlayıştır. Bu anlayış kaçınılmaz olarak birleşmeleri meşru gören ve bu nedenle de firmalar arası anlaşmaları, birleşmeleri teşvik eden bir anlayışa doğru gitmektedir. Çünkü bu anlayışa göre eğer iki firma birleşmek istiyorlarsa, etkinlik onu icap ettirdiği içindir, aksi takdirde birleşmek istemezlerdi. Bu nedenle de eskiden olsa izin verilmeyecek birleşmelere şimdi artık daha rahat izin vermek mümkün. Herşeyin “doğal” ve “kaçınılmaz” olduğu ve sonuçta hiçbir “iktisadi gücün” tutunamadığı bir dünya anlayışı giderek yaygınlaşan bir anlayış oldu. Bu ise “iktisadi gücün” alabildiğine var ve görünebilir olduğu bir dünyada “iktisadi gücü” meşrulaştırmaktan başka bir anlam taşımamaktadır.

İsterseniz ben konuşmamı burada bitireyim, galiba epey uzadı. Umuyorum ki sorularınız olur, sorularınızla düşüncelerimi biraz daha açma fırsatı bulabilirim.

SORU VE CEVAP BÖLÜMÜ

Oturum Başkanı - Lütfen soruyu soran izleyiciler isimlerini söylemek suretiyle sorarlarsa kayıtlara geçirme imkânımız olur.

Cenk GÜLERGÜN - Rekabet Uzman Yardımcısı. 6 ncı madde de hakim durumun kötüye kullanılmasıyla ilgili olarak, özellikle ihlal sayılan haller arzından bir pazarda hakim durumun kötüye kullanılması, bir pazardaki hakim durumdan kaynaklanan gücün diğer bir pazarda kötüye kullanıldığından söz edilmiş. Ancak, uygulamada pazardaki fiili durumu göz önünde bulundurduğumuzda herhangi bir pazarda hakim durumda olmaksızın diğer bir pazarda rekabeti sınırlayıcı eylemde bulunabilecek güce sahip olunabileceği görülüyor.

Örneğin bankacılık sektörünü genel olarak ele aldığımızda herhangi bir teşebbüsün hakim durumda olduğundan söz etmek güç, ancak bankası olan bir teşebbüsün diğer bir pazarda yıkıcı fiyat uygulaması örneğin söz konusu olabilir.

Bu noktada hakim durumun yerine, ekonomik güç kavramının kanunlara monte edilmesi şeklinde sokulması daha sağlıklı, daha esnek değerlendirmeler yapılabilmesi açısından bu yararlı olabilir mi, bu konudaki görüşlerinizi merak ediyorum, teşekkür ediyorum.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Teşekkür ederim. Tabii iktisadi güç kavramı demin de ifade ettiğim gibi tanımlaması da zor bir kavram, dolayısıyla da kanunun bunu bizim 6 ncı madde çerçevesinde hakim durumu kötüye kullanmak, hakim durumla bağlantılı olarak yorumlaması ve dolayısıyla da hakim durum kavramı yerine kullanılması bana pek makul gelmiyor. Yani, hakim durumu dahi tanımlamak o kadar kolay değilken, iktisadi gücü oraya koymaya çalışmak pek kolay bir şey gibi gelmiyor bana. Benim gördüğüm kadarıyla da bu kavramı sadece iktisatçılar rahatlıkla kullanılabilir, hukukçular özellikle pek kullanmak istemiyorlar. O nedenle de ben bunu özgürce seçtim kullandım, çünkü gerçekten benim görebildiğim kadarıyla bu literatürde iktisadi güç kavramı zaten benim kullandığım anlamda pek de kullanılmıyor. Yani piyasa gücü, İngilizcesi “market power” olarak kullanılıyor. O da piyasadaki herhangi bir firmanın çeşitli

değişkenleri etkileme gücü olarak tanımlanıyor. Dolayısıyla da, bir hukuksal metin içinde bunu kullanmanın pek kolay olmayacağını düşünüyorum.

Barış EKDİ - Rekabet Uzman Yardımcısı. Biraz önceki teoriniz bir bakıma, daha doğrusu iktisat teorisindeki gelişme bana bir belgeyi anımsattı açıkçası; çünkü eskiden Amerika'da rekabet otoritesi daha çok şirketleri, özellikle dünya şirketleri bölme eğilimindeydi. AT&T'yi böldü ya da petrol şirketlerini yediye ayırdı. Fakat son zamanlarda sizin de belirttiğiniz gibi daha çok birleşmeler konusunda esnek davranmaya gayret ediyor, dediniz. Bunun da daha çok piyasadaki etkinliğin sağlanması, kaynak dağılımındaki etkinliğin sağlanmasına bağlı diyebiliriz.

Bu bir bakıma da yine sözüne ettiğiniz gibi küreselleşmenin getirdiği bir sonuç; çünkü artık eskisi gibi ya da "Smith" zamanındaki gibi ulusal ekonomiler söz konusu değil. Uluslararası sınırların gümrük duvarları çok daha aşağılara çekilmiş durumda ve firmalar farklı ülkelerde, maliyetin farklı unsurlarından yararlanarak bir araya getirilerek, montaj yaparak ürünlerini ortaya çıkarabiliyorlar.

Böyle bir çerçeve söz konusu olduğunda Amerika'dan ve özellikle Avrupa Birliği'nin tek bir piyasa olmasından kaynaklanan bir avantajı olduğu söylenebilir ve oradaki şirketlerinde ölçekleri bu piyasaya bağlı olarak daha farklı nitelik arz ediyor, Türkiye'yi ya da bağımsız olarak teker teker diğer ülkeleri ele alırsak.

Böyle bir durum karşısında bizim kanunumuzda 7 nci madde; piyasayı etkileyecek şirketlerin hakim bir duruma gelmelerini yol açacak birleşimi devralmaları konusunda kurulumuza çok fazla bir takdir hakkı tanımıyor. Çünkü rekabeti sınırlayıcı demekle beraber, Avrupa Birliğinde iki şirketin birleşmesi, Avrupa ölçeğinde daha büyük rekabet yaratabilecekken, aynı çapta bir birleşme belki Avrupalı rakipleriyle karşılaştırıldığında birleşen iki şirkete büyük bir rekabet avantajı kazandıracaktır. Fakat aynı zamanda bu şirketlerin bizim ülkemiz sınırları içerisinde hakim duruma gelmelerini ya da tekel konumuna gelmelerini sağlayabilir.

Şimdi Rekabet Kurumunun böyle bir konumda yaklaşım açısı ne olabilir? Bir bakıma Avrupa ölçeği ya da diğer büyük ölçekli firmalarla rekabet edebilmek için ulus çapında belirli türdeki yoğunlaşmalara çok daha fazla esnek yaklaşmak için yeni yollar aramak durumunda mı, yoksa her halükârda kanunu uygulayarak ve şunu da diyerek: Bu rekabetin doğasında vardır, piyasalar artık global anlamda kaynak tahsisine yönelir. Eğer ülkedeki firmalar yeteri kadar

üretmiyorlarsa, yeteri kadar etkin bulunamıyorlarsa “Avrupa’daki, Amerika’daki firmaların benim tüketicime ulaşip daha makul fiyatlarla bu malı satması daha iyi midir?” demek durumundadır.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Evet güzel bir soru. Şöyle cevaplamaya çalışayım: Şimdi bir kere bir iki şeyi öncelikli olarak vurgulamak gerekir. Bunlardan bir tanesi yarışmacı piyasa modeli dahil bir takım başka nedenlerle, yani farklı birtakım gerekçelerle dünyada giderek daha fazla şirket birleşmelerine izin verildiği bir gerçek. Bu bugün genel olarak kabul edilen bir yaklaşım ve kimsede buna itiraz etmiyor ya da çok fazla edemiyor, bu süreç böyle geliyor. Fakat, bu gelişmeler şu gerçeği değiştirmiyor: “İktisadi güç” vardır ve bu firmalar birleşince de iktisadi güçleri artmaktadır.

Dolayısıyla da genel olarak söyleyeceğim, bu gelişmeler ulusal çerçeveleri aştığı için, uluslararası bir çerçeve giderek daha fazla bir gereklilik haline geliyor. Yani hepimizin de bildiği gibi antitiröst kodunun bütün dünyada uygulanmasına yönelik bir anlayış, bir çalışma var bugün dünyada. Dünya Ticaret Örgütü içine yedirilmeye çalışılan ve o çerçevede dünya ticaretindeki büyük firmaların hakim durumları kötüye kullanmalarını önlemeye yönelik bir yaklaşımın konuşulduğunu biliyoruz. Dolayısıyla da buradan şunu söylemek mümkün: Yarın, yani yakın bir gelecekte hakim durumu kötüye kullanma istekleri yaygınlaşacak demektir bu, bütün dünyada böyle olacak gibi geliyor bana. İkinci olarak, globalleşme süreci dediğimiz süreç aslında bence ikili bir, bizim bu konuştuğumuz bağlamda bakarsak, etki yaratarak geliyor. Bunlardan bir tanesi, daha ziyade mal bazında rekabetin artmasına yönelik bir etki yaratıyor. Bunu hepimiz görüyoruz, çok çeşitli mallar piyasalara giriyor ve o anlamda küçük ve orta sanayinin bir başka ifadeyle esnek üretimin kendine yer bulduğu yeni bir ekonomik ortam oluşmaya başladı. İkinci olarak da bu süreç aynı zamanda şirket birleşmeleriyle de giden bir yeni konsantrasyon süreci de anlamına geliyor. Dolayısıyla da globalleşme sadece rekabeti artıran bir unsur olarak değil, aynı zamanda azaltan bir unsur olarak da çalışıyor diye düşünüyorum.

Şimdi bu çerçeveden baktığımızda Türkiye ile ilgili olarak, özellikle bir örneği vererek nasıl bir yaklaşım benimsemek gerektiği konusunda düşündüklerimi söyleyeyim. Biliyorsunuz bu “Mac Donald Douglas” ile “Boeing” firmasının birleşme kararı Amerikan otoritelerince alınan bir karardı. Fakat Avrupa Konseyi karara karşı çıktı. Bu açıkçası aslında, demin söylediğim çerçevede globalleşen dünyada yeni bir anlayışın, yeni bir mekanizmanın gereğini vurgulayan bir karşı çıkıştı. Fakat beni daha çok ilgilendiren şu oldu: Avrupa Konseyi bu birleşme kararının kendi topraklarındaki rekabeti etkilediğini öne sürerek buna karşı çıktı, çıkabildi.

Dolayısıyla da Türkiye’de de, Rekabet Kurumunun benimsemesi gerektiğini düşündüğüm yaklaşım bu olmalıdır diye düşünüyorum. Dünyada devam edip giden şirket birleşmelerinin kendi iç piyasalarımızda rekabeti artırıp artırmadığına bakmamız lâzım. Netice itibariyle bu tür birleşmeler, yani dünyada ortaya çıkan birleşmeler eğer bizim piyasalarımızda rekabeti olumsuz etkiliyorsa, o çerçevede bu karara karşı çıkma cesaretini göstermek gerektiğini düşünüyorum. Bu ne kadar olabilir bir şey bilmiyorum, ama şimdi galiba kaldırıldı ama, BP ile Mobil’in bir stratejik birleşme kararı vardı; birleşme de değildi aslında, bir tür ortak girişim gibi bir karardı. Bu karar her iki ülkenin merkezlerinde alınmış bir karar olabilir, ama bu karar benim ülkemdeki petrol dağıtımında rekabeti olumsuz etkileyen bir sonuç üretiyorsa Rekabet Kurumu olarak bu duruma tavır almak gerektiğini düşünüyorum.

Ünal BİRTANE - Hukuk Müşavirliğinde görev yapıyorum. Az önceki Uzman Yardımcısı arkadaşın sorusu bana birtakım çağrışımarda yaptı. Daha önceden de o ilk konferansa gelirken bu iktisadi güç kavramının bende inanılmaz bir cazibesi ve çekiciliğiyle bu konferansa geldim ve acaba kafamdaki bazı sorulara cevap bulabilecek miyim, diye geldim.

Çünkü iktisadi güç kavramı, biraz önce kavramın açıklamasını yaptınız siz, kendiniz çoğunlukla kullandığınızı ve birtakım tanımlamaların olduğunu söylediniz. Ama sizin söylediğiniz anlamda iktisadi güç kavramı birazda iktidarı çağrıştırıyor, yani güç demek iktidar demektir. Bu anlamda iktisadi güç, şirket birleşmeleri, tekelleşme, antitröst hep böyle iktidarın nüveleri, alt basamakları olarak ortaya çıkıyor. Az önce bahsettiğiniz birleşme ve çok yakın bir tarihte bir internet servis kullanıcısıyla, yine bir medya kuruluşunun birleşmesi piyasada çok büyük tepkiler yarattı ve bu da açıkçası beni ve benim gibi düşünen birçok insanı korkuttu; bu dünya nereye gidiyor anlamında.

Bu iktisadi güç, biraz felsefi anlamda iktisadi güç tanımlaması içerisinde acaba iktidarın ya da Amerikan politikası çerçevesi içerisinde iktidarla bu şirketlerin işbirliği ya da birbirini nasıl etkilediği ya da hangisinin diğerini yönettiği bu anlamda tartışılacak bir konu ve tabii dünyaya etkileri.

Sizin biraz önce bahsettiğiniz endişeler çerçevesi içinde, acaba biz bu durumda Rekabet Kurumu olarak, Türkiye piyasasındaki firmalar olarak kendimizi bu anlamda biraz korumalı mıyız, her şeyi memnuniyetle karşılamamalı mıyız ve biraz daha olaylara endişeli bakmalı mıyız diye düşünüyorum açıkçası.

Bu iktidarlarla birleşmeler, güç ilişkisini biraz ideolojik veya felsefi olarak açıklar mısınız?

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Soruyu açarsak belki uzun konuşmamı gerektirecek. Bir kere güç kavramıyla ilgili sorunu söyledim. Güç kavramıyla ilgili bir anekdot var, ben de size aktarayım; bir tıp profesörü asistanlarına hastalık kavramını tanımlamaya çalışıyor. 10, 15 tane tanım veriyor, fakat öğrenciler bir türlü tatmin olmuyorlar. Sonunda diyor ki; “bakın adamın biri gelir bana hasta olduğunu söyler, ben onun ne demek istediğini anlarım, o da benim ne demek istediğimi anlar” diyor. Yani, hastalık gibi son derece zor bir kavram bu “güç” kavramı. Aslında ekonomik güçten bahsederken ekonomik gücü ben demin kısaca tanımlamaya çalıştığım kadarıyla, bir kişinin diğerinin üzerinde bir baskı yapma yeteneğini sağlayan ekonomik kaynaklara sahip olmak olarak ifade etmek mümkün.

Şimdi benim kanaatime göre, demin ifade etmeye çalıştığım “neo-klasik” ya da adına liberal paradigma dediğim paradigmanın çerçevesinden veya açısından baktığımızda iktisadi güç zaten yok. Çünkü demin söylemeye çalıştığım nedenlerden dolayı yok. Fakat öte yandan günlük gözlemlerimizden yola çıkarak baktığımızda iktisadi aktörler bir kere herhangi bir sıfır noktasından yola çıkmıyorlar. Rekabet süreci bir yarışma sürecidir, ama bu süreç bir sıfır noktasından başlasa bile, o noktadaki insanlar sıfır noktasında değildir. Yani başlangıçta eşit olmayan donanımlarla yola çıkan bireylerden veya iktisadi aktörlerden oluşan bir ekonomik sistem, sonuçta bu farklılıkların daha da çoğaltabildiği bir noktaya evrilir. Dolayısıyla da söylemek istediğim şey şu: Başlangıçta dış dünya etkili olmuş olsa bile, rekabet süreci iktisadi aktörlerin o süreçte ne yaptıkları ve nasıl yaptıklarına bağlı olarak biçim kazanır. Dolayısıyla da rekabet sürecine bu anlamda bakarsak bu sürecin rekabet etmeyi içerdiği kadar, rekabet etmemeyi de içerdiği ortada. Hatta bir adım ileri giderek diyebiliriz ki, rekabeti etmemeyi daha fazla içerir. Çünkü rekabet etmek netice itibarıyla enerji ve çaba isteyen bir iştir ve iktisadi aktörlerde bundan kaçınma eğilimleri içsel olarak zaten vardır.

Bu bana şunu söylüyor: Bir kere iktisadi aktörler arasında asimetrik durumlar varsa, piyasa mekanizması o asimetrik durumların etkisindedir ve dolayısıyla da bu asimetrik durumları daha da büyütebilir. Yani, piyasa mekanizması herhangi bir şekilde antitröst ve regülasyon gibi birtakım düzenleyici kurallar çerçevesinde eğer kontrol edilmiyorsa, büyük bir olasılıkla bu asimetrik durumlar daha da büyük eşitsizliklere yol açacak demektir. Tabii iktisadi güç ortaya çıktığı andan itibaren kendi konumunu devam ettirebilmek ister. Bu da

aynı zamanda siyaseti etkilemek amacını da içerir. Yani herhangi bir “t” zamanında başarılı olmuş olanlar başarılarını devam ettirmek için eğer siyaseti etkilemeleri gerekiyorsa siyaseti de etkileyeceklerdir.

Zaten diyebilirim ki, eksik rekabetin olduğu her ekonomik ortam aslında, kaynakların ve gelir dağılımının bozulması anlamına geldiği kadar, aynı zamanda politik güç dağılımının bozulması anlamına da gelir ve bu anlamda toplum sağlıklı bir piyasa yapısından ne kadar uzaklaşırsa, demokratik bir idealden de o kadar uzaklaşır. Çünkü rekabet sürecinde ekonomik anlamda başarılı olanlar, başarılarının devamı için siyaseti de etkilemek isteyeceklerdir.

Şimdi dünyada neler oluyor diye baktığımızda tabii ki çok şey söylenebilir. Benim konuşmamda ifade ettiğim gibi globalleşme sürecinde, ampirik bulgularla desteklenmemiş olmasına rağmen bugün antitröst uygulamalarında etkin olan yarışmacı piyasa modeli “olanı” meşrulaştıran bir anlayışa dönüşmüştür. Yani bu model olanı meşrulaştırırken aslında iktisadi gücü meşrulaştıran bir etki yaratmaktadır. Eğer gördüğünüz şeyin olması gereken olduğunu söylüyorsanız ya da gerçek piyasalarda varolan monopol, oligopol gibi piyasa yapılarının, etkinliğin kendisini ortaya koyuş biçimleri olduğunu söylüyorsanız bu aslında aynı zamanda şu anlama gelir: Demek ki “doğal düzen” kendini böyle ifade ediyor. Doğal düzen kendini demek ki o piyasada bir tekel biçiminde ifade ediyor. Şimdi bu anlayışa karşı çıkmak, bu anlayışın yanlış olduğunu söylemek açıkçası çok zordur. Çünkü doğal olan bir şeye karşı çıkmak boşuna enerji tüketmek anlamına geleceğine göre varolana razı olmak gerekir. Dolayısıyla aslında bu model, “yarışmacı piyasa modeli” ideolojik bir çerçeve sunuyor aslında ya da ideolojik bir anlayış bu modelle ifade edilmiş oluyor. Bu ideolojik çerçeve iktisatta yeni bir araştırma alanına “biyo-ekonomi” olarak adlandırılan yeni bir araştırma dalını kaynaklık ediyor. Bu alan biyolojiyle ekonomi arasında bir ilişki kurarak ekonomide ortaya çıkan mekanizmaların aslında doğal düzenin kendini ortaya koyuş biçimleri olduğu düşüncesi üzerinde gelişiyor.

Bildiğiniz gibi çok temelde baktığımızda “Adam Smith”in ve klasiklerin çizdiği çerçeve içinde firma, kendisine veri olan, kendisinin dışında oluşmuş bulunan bir dünyaya pasif bir biçimde uyum sağlamaya çalışan bir aktördür. Ne reklam yapabilir, ne araştırma geliştirme yapabilir, ne herhangi bir şekilde blöf ya da herhangi bir stratejik davranış gerçekleştirebilir. Bütün yapabileceği şey, veri olan kendisinin dışındaki dünyaya uyum sağlamaktır.

İşte yarışmacı piyasa modelinin ima ettiği anlayış aslında temelde biraz farklı da olsa bu anlayıştır. Günümüzdeki dev firmalar dünyasının aslında bir çeşit görünmez el dünyası olduğu, yani “Adam Smith”in görünmez elinin şimdi bu şekilde ortaya çıktığını söylemeye çalışıyor. Bana kalırsa bu dünya anlayışı herhangi bir iradeye yer vermeyen bir anlayış olduğu için, aslında bir anlamda kendi içinde de değiştirilemez olduğunu iddia etmiş olduğu için pek anlamlı gelmiyor. Bence gerçek hayat da böyle değil gibi geliyor bana. Yani gerçek hayatta nasıl ki firmalar araştırma geliştirme harcamalarıyla teknolojilerini değiştiriyorlarsa, nasıl ki reklam harcamaları yaparak taleplerini inelastik hale getirip fiyatlarını kontrol edebiliyorlarsa, tıpkı onun gibi aslında; bireyler de, iktisadi aktörler de ve toplumlar da kendi geleceklerini kendileri belirleyebilirler. Bu nedenle de varolan düzenin doğal bir düzenin ortaya çıkış biçimi olduğu iddiası çok anlamlı gelmiyor bana, öyle bir iddiada bulunabilirsiniz ama, bu yalnızca bir iddia.

Murat ÖZCAN - Pardon benim bununla bağlantılı bir sorum olacak. Bu doğal olana karşı çıkmanın nafi bir çaba olacağını söylediniz, ama bu gözleme esas teşkil eden coğrafyanın flora ve faunasıyla bizim coğrafyamız arasındaki benzerlik ne kadar var. Şu anlamda soruyorum bunu: 1997 sonuçları itibariyle Devlet İstatistik Enstitüsünün yayınladığı yoğunlaşma istatistikleri sonuçları itibariyle 10 kişi ve üzerinde insan çalıştıran firma sayısı 13 bin 500 31 ve bunların CR-4 kriterinde yüzde 70 eşliğini aşanları yüzde 7’si ve bu yüzde 7 imalat sanayinde ortalama giderin yüzde 51’ini üretiyor.

Dolayısıyla burada şunu sormak istiyorum: Birleşik Devletler’de ya da birleşik devletlerle benzer teknolojik ve ekonomik gelişmişlik düzeyindeki ülkelerdeki birleşme hareketlerinin dinamiğiyle, bizim buradaki olabilecek birleşme hareketlerinin dinamiği aynı dinamikler midir? Dolayısıyla beklenen sonucu verecek midir?

Bununla bağlantılı olarak biz, ... rekabet otoritelerinin politikalarını takip ederek ya da aynı düzeydeki ekonomik gelişmişliğe sahip ülkelerdeki rekabet otoritelerinin politikalarını takip ederek aynı amaca mı hizmet etmiş oluruz? Yani bu 13 bin firmanın yüzde 7’sinin pazarın yüzde 70’ine hakim olduğu bir ekonomide ve gelirin yüzde 51’ini yarattığı, dolayısıyla çok yüksek bir yoğunlaşmanın olduğu ekonomide aynı politikaları takip etmek doğru mu, onu sormak istiyorum?

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Doğrusunu isterseniz tabii Türkiye’yi konuşurken, Türkiye ile ilgili birkaç başka şeyi de katmamız lâzım tartışmaların

içine. Bir kere Türkiye ekonomisi kendine has özellikleri olan bir ekonomi; bu kendine has özelliklerinden bir tanesi ve en önemlisi bana kalırsa, (ki bu sadece Türkiye'ye özgü de sayılamaz aslında, özellikle Uzak Doğu ülkelerin de de görülmektedir), holding tarzı örgütlenme biçiminin varlığı ve yaygınlığıdır. Bu holding tarzı örgütlenme herhangi bir batı ülkesindeki “konglomer” dediğimiz örgütlenmeye benzemekle birlikte çeşitli bakımlardan ondan farklıdır. Bilindiği gibi bu örgütlenme tarzı birbirleriyle ilişkisi olmayan, çok çeşitli ürünlerde üretim yapan ve tek bir merkezden yönetilen firma gurubu anlamına gelmekte. Bu da batıda çok görülen bir şey.

Fakat Türkiye'ye baktığımızda holdingler bir kere bu özellikte olmalarına rağmen, yani hepsi çok çeşitli birbirleriyle ilgisi olmayan alanlarda üretim yapmalarına rağmen gördüğümüz kadarıyla, hala aile şirketi özelliğindedirler ve bu da konglomerlerden en önemli farklarını teşkil etmektedir. Yani, holding şirketleri hâlâ aile şirketi olmaya devam ediyorlar, bu bir. İkincisi; bu şirketlerin en önemli özelliği finans piyasaları ile mal piyasaları arasında bir köprü işlevi görmeleridir. Sermaye piyasaları gelişmemiş bir ekonomide sermayeye sahip olmak veya sermayeye sahip olanlarla ilişkide olmak mal piyasalarında üretim yapan firmalar için çok önemlidir. Başka bir deyişle; bu tür ekonomilerde mal piyasalarında başarılı olmak ne ölçüde finans piyasalarına aksesiniz olduğuna bağlıdır ki işte holdingler kendi bankaları olan kuruluşlar olarak mal piyasalarında üretim yapan holding firmalarını daha iyi destekleyebildikleri için diğer firmalar karşısında görece olarak daha güçlü olmalarını sağlamaktadır. Yani Türkiye'deki sanayinin örgütlenme tarzında böyle bir özellik var ve IMF'in “stand-by” anlaşmasında ilk reform hamlesinin bankacılık sektörüyle ilgili yapılmış olması da tesadüf değildir. Çünkü gerçekten mal piyasalarındaki kâr marjlarına baktığımızda, en yüksek kar marjlarıyla çalışan imalat sanayi firmalarının çoğunun bir holding çatısı altında olan firmalar olduğunu görüyoruz.

Üstelik bu holding şirketleri öyle bir örgütlenmişler ki ya da öyle bir fonksiyon ifa eder hale gelmişler ki, bankalarının temel fonksiyonu ya holding çatısı altındaki kendi firmalarını ya da devleti finanse etmek haline dönmüştür. Ayrıntısına girmeyeyim ama böyle bir biçimin hakim olduğu bu örgütlenme tarzı daha henüz aile şirketi olma özelliğini değiştirme niyeti olmadığından şirket birleşmeleriyle ilgili olarak çok çekimsiz davranmaktadır. Nitekim baktığımızda son zamanlarda bu holdinglerde, kendi içlerinde yaptıkları birkaç operasyon dışında çok ciddi bir birleşme hareketi yok.

Tabii bu, şirket birleşmelerinin ileride artmayacağı anlamına gelmiyor. Globalleşme, Avrupa Birliği adaylığı ve “stand-by” çerçevesinde değişen ekonomik koşullardan dolayı firmalar daha çok birleşmeye yöneleceklerdir, bu

doğrudur. Benim de beklentim doğrusunu isterseniz, özellikle Gümrük Birliği artı Avrupa Birliği sürecinin büyük ölçüde şirket birleşmeleri, ortak yatırım şirketleri vesaire türünden gelişmelerle gelişecektir.

Dolayısıyla da bizim Amerika Birleşik Devletlerindeki yaklaşımları benimsememiz diye bir şey söz konusu değil, ben öyle bir şey ifade etmek istemedim. Sadece belki şu söylenebilir: Amerika'da her şeye rağmen şirket birleşmeleriyle ilgili olarak benimsenen birtakım prosedürler var ve bu prosedürler çeşitli testleri içeriyor. Şirket birleşme talebi geldiği anda, bu testlerden geçmesi gerekiyor; bu testlerin nasıl olduğu ayrı mesele, ama Türkiye'de de Rekabet Kurumunun ki bildiğim kadarıyla bu yönde talepler giderek artıyor, böyle bir çerçeveyi gündeme getirmesi ve böyle bir çerçeve veya bir prosedür oluşturması bir ihtiyaç olabilir.

Bilmiyorum sorunuza cevap oldu mu?..

Barış EKDİ - Biraz önce tam aklımdaki soruya cevap verdiğinizi düşünürken, bir söz söylediniz ve tekrar farklı bir noktaya geldi piyasa, o da şuydu: Etkinliğin sağlanması, iktisadi güç doğal bir olgudur, firmalar iktisadi güç kazanarak etkinliklerini artırır, dolayısıyla bu daha çok şu aşamada rekabet otoriteleri tarafından da esnek biçimde değerlendirilen, cevap verilen bir şeydir. İktisat formasyonum yoğun değil, daha çok siyaset bilimi öğrenimi gördüğüm için teoride hata yaparsam bağışlayın, şöyle bir şey vardı: İktisatta en azından tam rekabet piyasası, teorik anlamda piyasada önemli olan şey alıcıların ve satıcıların, yani arz edenler ve talep edenlerin fiyatı etkilemeyecek kadar çok sayıda olmasıydı. Bu teorik bazda daha çok savunulan bir olay idi. Fakat şu aşamada rekabet kurumları daha çok firmaların birbirleri arasında, çok sayıda firma olsun bunlar birbirleriyle rekabet etsinler, dolayısıyla bu yolda etkinliği sağlasınlardan ziyade; az sayıda firma olsun, birleşsinler, biz yine bu sonuca ulaşalım, etkinlik artsın ve yine en azından arz ve talep söz konusu olduğunda fiyat daha makul bir seviyede dengede kalsın diye farklı bir yaklaşım açısı sergiliyor, gibi geliyor bana.

Burada o zaman şöyle bir soru daha aklıma geliyor insanın; bir yere kadar iktisadi güç kazanmalarına firmaların göz yumacaksınız, bu firmalar büyüyecekler ve dediğimiz gibi bundan sonra asıl kriter şey olacak; hakim durumun kötüye kullanılmaması, rekabet otoriteleri bunları gözetmeye başlayacaklar.

Hakim durumun kötüye kullanılması altında bir sürüde başlık var ya da bir firma çok şekilde de hakim durumunu kötüye kullanabilir. Bunların en bariz

şekillerinden biri, bu hakim durumdan kaynaklanan avantaj ise, başka firmaların piyasaya girmesini engelleyebilir.

Bu tür yoğunlaşmalar, iktisadi güçler, özellikle teknoloji yoğun sektörlerde; bilgisayar üretimi, çip üretimi, yazılım tarzında sektörlerde yoğunlaşmaya başladığı zaman karşınıza başka bir husus daha çıkıyor; fikri sınayi mülkiyet hakları ve yoğun arge yatırımı yapan bir firma, bunun için birleşen, iktisadi güç kazanan ... bir süre sonra o anlamda yeniler konumuna gelebiliyor ve başka firmalar sıfırdan başlayacak, o pazara girecek olsalar dahi aynı yatırımı göze alamıyorlar.

Dolayısıyla bir bakıma uzun vadede piyasanın bu iktisadi güç sahibi olan firmalar lehine sürekli işlemesi söz konusu olabilir diye düşünüyorum. Tabii burada şöyle bir şeyde var, biraz önce değindiniz yarışmacı piyasa modeli; benim söylediğim husus firmanın yoğun yatırım yaparak, ar-ge yaparak belirli bir iktisadi güç kazandıktan sonra otomatikman pazara girecek diğer firmalar için caydırıcı olabileceği hususu bu yarışmacı piyasa modeline bir bakıma yansıyor.

Bunları göz önünde bulundurduğumuzda, Rekabet Kurumunun daha ilerideki görevi, eğer firmaların iktisadi güç kazanmalarına çok fazla göz yumarda etkinlik amacıyla, siz yeteri kadar etkin olun derse, bir süre sonra bu firmaları sadece ve sadece hakim durumu zaten çok sayıda 4 üncü madde anlamında da bunu yapacak firma kalmayacak ortada, hakim durumun kötüye kullanılmasını yalnızca küçükleri ezme tarzında, yani dikey yapılanma içinde senden mal alacaktır ya da seninle işbirliği ya da iş yapmak isteyenleri ezme tarzına indirgemesi mi söz konusu olacak ileride?

Birde dediğiniz bir husus vardı; “Adam Smith”in görünmez eli, eskiden titrediği için rekabet otoritelerine ihtiyaç duyuldu, fakat şu an görülmez el bir bakıma uluslararası bir piyasa düzeyinde tekrar faaliyete geçti. Dolayısıyla artık bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler global anlamda yine diyebiliriz, yine görünmez el görevini yerine getirecektir dersek, burada yine Rekabet Kurumunun rolü ne olacak ya da ona ihtiyaç olacak mı?

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Doğrusu ben şimdi siz söylerken, kendimi yanlış mı anlattım diye düşündüm. Söylemeye çalıştığım bazı şeyler bana ait olan düşünceler değildi. Yani varolan anlayışlara değinirken bu anlayışların kendilerini nasıl ifade ettiklerini özetlemeyi benim yapmak istediğim. Bugün Amerikan antitröst’ünde globalleşme çerçevesinde ortaya çıkan ve büyük şirket birleşmelerine izin veren anlayış açısından, daha doğrusu bu paradigma

çerçevesinde şirket birleşmelerinin ekonomik etkinliğin kendini ifade ediş biçimi olarak görülüyor olmasından bahsettim. Eğer bu söylem doğruysa şirket birleşmelerine izin vermemek gerçekten de etkinliği azaltan bir etki yapacaktır. Oysa iktisat hiçbir şekilde etkinliği önleyen bir öneride bulunamayacağına göre bu “doğal ve kaçınılmaz” kanaati ki bugün bir çok kişide hakim. Dolayısıyla da hakim durumu kötüye kullanma konusunun gündeme geleceğini söylerken, aslında benim aklımda büyük ölçüde şirketlerin stratejik hareketlerle bazı sektörlerde dolaylı olarak başka şirketlerin o sektörlere girişini engellemeye yönelik davranışları yaygınlaşacak düşüncesi var. Bu türden stratejik davranışlar aslında şirketler dünyasında oldukça yaygın davranışlardır. Örnek vermek gerekirse bir zamanlar “mikro chip”de Amerikan şirketleri çok öndeydiler, fakat o arada Japonlar işin içine girdi. Japon firmaları, Amerikalıların yatırım yapmamasını da fırsat bilerek, büyük yatırımlar yaparak “mikro chip” piyasasında çok güçlü hale geldiler. Fakat son 10 yılda Kore firmaları, resmen ilk zamanlar zarar etmeyi bile göze alarak bu piyasaya girdiler ve arkalarında da tabii devletin desteği vardı ve zarar etmelerine rağmen bu piyasalarda varoldular ve şu anda “mikro chip” piyasasında hakim değilseler bile, o piyasada en önemli oyuncular Koreli firmalar oldular; Samsung vesaire gibi büyük firmalar.

Şunu demek istiyorum: Globalleşme geliştikçe aslında şirketlerin de stratejik davranma olasılıkları ve alanları gelişmeye başlıyor ve dolayısıyla da bir alandaki hakimiyetin, bir başka alandaki hakimiyeti de gerçekleştirebileceği yeni imkânlar ortaya çıkmaya başlıyor.

Bunlar daha önce ulusal piyasalarda nüve olarak gördüğümüz olaylar belki, şimdi artık uluslararası piyasalara taşınmaya başladı ve bu tabii uluslararası piyasalara taşınmaya başlayınca da devletleri de içerdi, demin verdiğim örnek biraz öyle bir örnekti.

Eğer Türkiye bakımından baktığımızda, bir şey demiştiniz; küçük, orta sanayiye ezme yeter, biçiminde bir anlayıştan söz etmiştiniz. Ben konuya şöyle bakmak istiyorum: Türkiye’de sermaye birikimini gerçekleştirmiş gruplar gerçekten bu oyunu oynamak istiyorlarsa, ki istediklerini sanıyoruz, en azından bu ülke onlara çok büyük imkânlar verdi; uzun yıllar kapalı ekonomi koşullarında bunlar büyük sermaye birikimleri gerçekleştirdiler ve büyük kapasiteler yarattılar. Bu firmalar her ne kadar kötü mallar ürettilerse de, Türkiye halkı onları aldı. Daha doğrusu almak zorunda kaldı. Her neyse sonuçta bu sermaye birikimi de böyle oluştu. Ama şimdi artık Gümrük Birliğinin gerçekleşmiş olduğu, dünyanın giderek küçüldüğü ve Avrupa’ya aday olduğumuz bir noktada Türkiye’deki firmalar gerçekten bu oyunu oynamayı istiyorlarsa, bu oyun en azından Rekabet

Kurumu perspektifinden söyleyeyim; sahiden uluslararası düzeyde nasıl oynanıyorsa öyle oynanmalıdır. Dolayısıyla da bu amaç doğrultusunda çeşitli tedbirler ve yaklaşımlar benimsememiz lâzım geldiğini düşünüyorum.

Bunlardan bir tanesi, bence bir sanayi politikası çerçevesinde düşünülmesi gereken şeylerden biri, aile şirketlerinin derhal ve acilen halka açık şirketler haline dönüştürülmesine yönelik tedbirler almaktır. Ancak böylelikle sermayenin tabana yayılması sağlanabilir. O anlamda rekabet otoritesi Türkiye’de hakim durumu kötüye kullanmayı nasıl değerlendirir, nasıl değerlendirmesi lâzım gelir diye düşündüğümüzde benim aklıma gelen şeyler bunlar. Bir konu da şu: günümüzde teknoloji çok hızla değişiyor ve gelişiyor. Fakat teknolojinin yayılması da çok hızla değişiyor, daha doğrusu şöyle ifade edeyim size: Yeni bir teknoloji geliştiriyorsunuz, patent müessesene müracaat ediyorsunuz ve çok açık olmamakla birlikte yine de bulduğunuz teknolojinin birtakım spesifikasyonlarını veriyorsunuz. Bu kayıtlar kamuya açık kayıtlar oldukları için bir bakıma teknolojinin kopya edilmesi daha hızla yaygınlaşmaktadır. Bunun yanı sıra bir teknoloji piyasası da oluştuğu için, teknoloji alım satımı da bir anlamda daha yaygınlaştı ve bütün bunları dikkate aldığımızda tabii ki teknoloji bir ölçüde belli bir süre için hakim durum yaratsa bile yine de geçmişe göre daha kısa sürede, bu ortadan kalkıyor.

İsmail Hakkı KARAKELLE - Teşekkür ederim Sayın Başkan, hocamıza da çok teşekkür ediyoruz. Yanlış anlamayı gidermek için bir sorum olacak. Denildi ki, neo-klasik paradigma gerçek hayatta ortaya çıkmadı, daha farklı bir seyir izledi ve iktisatçılar piyasalarda eksik rekabet ortaya çıkınca 1900’lü yılların başından itibaren sorgulamaya başladılar, ve 1930’lu yıllarda neo-klasik paradigma olması gerekenden uzaklaştı. Onu olması gerekene çekmek için, tam böyle söylenir mi bilmiyorum ama devletin bir müdahale etmesi gereği çıktı ortaya ve yine yanlış anlamadıysam bu müdahale bir anlamda rekabet kuralları, rekabet politikasıydı şeklinde tezahür etti.

Yanlış anlamayı gidermek istememin nedeni şu: Bu bir tarih kayması mı oldu, yoksa farklı bir şeyden mi söz ediliyor? Çünkü biz rekabet kuralları veya daha açık adıyla söylersek rekabet hukukunun doğum tarihini biz 1800’lü yılların sonunda biliriz.

Bir de mikrofonu ele geçirmişken, Barış’ın bıraktığı yerden bende endişelerimi dile getireyim. Barış son cümlesini bitirirken o endişeyi ifade etti, genç bir uzman yardımcısı arkadaşımız, bizim için geçerli değil ama onlar için

fazlasıyla geçerli; bu küreselleşme süreci içerisinde yarışmacı piyasaları tanımlarken böyle bir soruya cevaben biraz önce söylediniz onu.

Piyasaların artık ulusal düzeyde değil, dünya çapında dikkate alınacağı ve hakim durum tahlillerinin de belki dünya çapında yapılacağı söylendi. Acaba ulusal rekabet otoriteleri fonksiyonsuz mu kalacak. Biz işsiz mi kalacağız diye bir endişemizi dile getirelim.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Teşekkür ederim İsmail Bey, aslında iyi ki sordunuz eksik kalmış. Şöyle bir şey var; doğrusu antitröst kanunlarının gelişmesiyle iktisatçıların bu konudaki katkıları tam olarak örtüşmüyor. Bildiğiniz gibi ilk antitröst yasaları 1890 da “Shermann Act” adıyla anılan yasalardır. Sherman, biliyorsunuz bir kongre üyesi yani milletvekili; yaşanan olayları görüyor, taşımacılıkta, demiryolunda, birtakım şirket birleşmelerinin ve dolayısıyla da fiyat anlaşmalarını görüyor ve bu türden fiyat tespitlerini illegal kabul eden bu yasayı çıkartıyor.

1890’da iktisatta ne tartışılıyor diye baktığımızda, iktisatta böyle bir şey tartışılmıyor. Hatta çok açık şöyle söyleyeyim: 1890’larda

“Alfred Marshall” iktisatta çok önemli bir şahsiyettir, meselâ o, çok enteresan bir şey söylüyor bu şirketlerin büyüme süreçleriyle ilgili olarak. Diyor ki; “ormandaki hiçbir ağaç ortalama bir ağaç uzunluğundan fazla büyüyemez”. Yani ormana bakın ormanda bir ağaç, ortalama ağaç büyüklüğü şöyle bir büyüklük olsun herhangi bir ağaç bundan daha büyük olamaz diyor.

Bu şu demek aslında: Piyasa mekanizması çalıştığı sürece hiçbir firma diğerlerinden fazla bir boyya ulaşamaz. Dolayısıyla bir anlamda tam rekabet sisteminde bütün firmalar uzun dönemde herkesin aynı boyda olduğu, “u” biçimindeki maliyet eğrisinin en düşük noktasında karar kılıyorlar. Bu optimum büyüklüğün ise tüm pazar dikkate alındığında küçük olması gerekir. Eğer bu gerçekleşmezse bu durumda piyasada az sayıda firma olacak demektir ki bu da tam rekabet modelinden uzaklaşmak anlamına gelecektir. Bu nedenle de ölçek ekonomileri ve dolayısıyla optimum ölçeğin küçük olması gerekir.

Dolayısıyla şunu demek istiyorum: İktisatta tekel ve tekel gücünün yarattığı sorunlar çok daha geç sözkonusu olmuştur. Tam tarih olarak söyleyecek olursam 1926’da Sraffa’nın yazdığı bir makaledir. 1926 yılında yazdığı makalede Sraffa özellikle demin konuşmamda kısaca da olsa altını çizmişim, ölçek ekonomilerinin tükenmediğini, firmalar büyüdükçe ölçek ekonomilerinden

yani ölçek tasarruflarından yararlanmaya devam ettiklerini ve dolayısıyla da teorinin öngörmediği bir sonucun ortaya çıktığını, yani daha ziyade monopollerin yaygınlaştığını söyledi.

Daha sonra 1930'ların başında John Robinson ve Edward Chamberlin birbirlerinden habersiz iki kitap yazıyorlar. fakat konu ettikleri olay aynı. Özellikle talebini reklam v.s gibi faaliyetlerle etkileyerek farklılaştıran firmaların olduğu piyasalarda dengenin nasıl sağlanacağını cevaplamaya çalıştılar. Ama giderek anlaşıldı ki, hatta 1936 yılında Paul Sweezy şöyle bir laf eder, yine kendi adıyla anılan bir oligopol teorisi de vardır, dirsekli talep eğrili oligopol teorisi diye söylenen, der ki, "oligopol teorileri artık bir telefon rehberi haline dönüştü. İçinde hangi konuda bir oligopol piyasası var diye soruyorsunuz onu bulmanız mümkün".

Çok sayıda oligopol modeli olmuş olması aslında tek bir oligopol modelinin olmaması anlamına gelir ve dediğim gibi 1936 yılında tespit edilen bu durum o yıllarda Amerikalı iktisatçılar, özellikle "John Bain" ve "Edward Mason" demin söylemeye çalıştığım; "yapı, davranış, performans" paradigmasını kullanmayı öneriyorlar ve daha sonraları bir anlamda antitröst otoriteleriyle, yani antitröstün yasal yanıyla, iktisadi yanı bir araya gelebiliyor. Birinci sorunuzun yanıtı kısaca bu.

İkinci sorunuza gelince, doğrusunu isterseniz öyle düşünmüyorum. Her ülkenin kendi topraklarında, her ülkenin rekabet otoritesinin kendi topraklarında yapması gereken şeyler vardır ve sanıyorum olacaktır, işsiz kalmayacağız.

Göksin KEKEVİ - Teşekkür ederim, Rekabet Uzman Yardımcısı. Benim sormak istediğim sorunun hep kıyısından, köşesinden geçildi. Ancak tam olarak anlayabilmiş değilim, hatta kafam daha da karıştı. Şimdi iki söylem var, aynı kişiler tarafından kullanılıyor, bir; ölçek ekonomilerinden bahsediliyor ve bu ölçek ekonomisine ulaşmak için birleşmelerin öneminden bahsediyor.

İkinci bir söylemde şunu diyor: Küçük bir ordu büyüklüğündeki işletmelerin önemine değiniliyor ve bunların rekabet açısından çok önemli olduğunu, piyasadaki gelişmelere karşı tepki vermek açısından küçük ölçekli olduklarından çok kolay tepki verdiklerini ve bu açıdan çok önemli oldukları söyleniyor ve KOBİ'lerin korunması gerektiğinden bahsediliyor. Bu iki kavram arasında, bu iki söylem arasında bir çelişki var mı? Benim merak ettiğim husus bu, birinci olarak.

İkinci olarak da sormak istediğim, konumuzla dolaylı ilgili ama bugünlerde çok tartışılan bir konu; bu regülatör otoritelerin yetkilerine ilişkin olarak. Regülatör otoritelerin fiyat regülasyonuna ilişkin düzenleme yetkisine kimileri karşı çıkıyor ve çıkma gerekçeleri şu: Eğer kamunun yaptığı ihale serbest ihale olursa, alan firmanın imân sözleşmesi kurulan firmanın sunduğu fiyat zaten rekabetçi bir fiyat olacaktır deniyor ve böyle bir fiyat ortaya çıkacağı için regülatör otoritelerin müdahale etmesine gerek yoktur deniliyor. Acaba sayın hocam bu konuda ne düşünüyor?..

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Bu ikinci soruyu biraz açar mısın?

Gökşin KEKEVİ - ... bir teorisi var, diyor ki; “Eğer imtiyaz sözleşmesinin kurulma ihalesi de rekabetçi bir şekilde yapılırsa, birden fazla firma ihaleye girer, en düşük fiyatı verende ihale kalırsa bu oluşan fiyat zaten en rekabetçi fiyattır” diyor. Yani, sunulabilecek en düşük fiyattır deniyor. Dolayısıyla regülatör otoritenin fiyat regülasyonu yapmasına gerek yoktur deniyor, bunun bir geçerliliği var mıdır? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Birinci sorunuza cevaben şöyle söyleyeyim: Ölçek ekonomileri konusu ile KOBİ’lerin öneminin artma konusu bir bağlamda birbirleriyle ilişkili, ama bu şöyle bir ilişki içinde: Diyebilirim ki 1980 öncesi, 1980 tarihini özellikle kullanıyorum, çünkü globalleşme dediğimiz kavramın ortaya çıkış tarihi 1980’dir.

1980 tarihi aslında 1980 öncesi teknolojik paradigmanın değiştiğini ifade eder. Çünkü şöyle bir şey var, 1980 öncesi teknolojik paradigmaya “ Mass Production” diyoruz, kitle üretimi diyoruz. Bu bir anlamda standart ve total bir talep düşünülerek oluşturulmuş bir teknoloji. Dolayısıyla ne kadar büyükseniz, o kadar düşük maliyetli üretim yapabileceğiniz bir teknolojik çerçeve ima ediyor. Nitekim 1980 öncesine baktığımızda gerçekten birçok ülkede, birçok sektörde büyük firmalar var ve bu firmaların aslında bir anlamda varoluş sebepleri de bu kitle üretimi dediğimiz paradigmanın varoluşu.

Hatta şöyle de bir anekdot anlatılır, parantez içinde söylemiş olayım. Stalin, Sovyetler Birliği’nin kalkınma sürecinde danışmanlarını çağırır sorarmış: Örneğin bir çimento fabrikası kurulacaksa, “Söyleyin bana Amerika’da optimum ölçek nedir? Diyelim ki 100 bin ton civarında hemen şu emri vermiş “Siz 200 bin tonluk bir fabrika kurun” dermiş. Dolayısıyla da Stalin için bile ne kadar büyük o kadar küçük maliyet ve o kadar rekabetçi bir sonuç anlayışı egemen bir anlayıştı.

Fakat arkadaşlar, 1980'den sonra bir şeyler değişti. Bu değişen şeylerden bir tanesi bana göre talep yapısıyla ilgili bir değişme, yani bunun arka planını belki başka bir zaman çağırırsanız bunun arka planını konuşuruz bence çok önemli bir konu, bunun arka planında aslında talebin yapısındaki bir değişiklik yatıyor. Talep 1980'den sonra, 1980'den önceki gibi standart bir talep değil. bir anlamda tüketici talebini parçalamış durumda, bir örnek vereyim. Eskiden, tekstilciler söylüyor, bir adam gelir ve bana 100 bin tane "blue jean" üret derdi. Biz de 100 bin tane "blue jean" üretir verirdik. Fakat şimdi aynı adam yine geliyor ve yine 100 tane istiyor, fakat bu 100 bin tanenin 10 bin tanesini taşlanmış, 25 bin tanesi siyah renkte v.s. gibi istiyor. Yani şimdi farklı taleplere yönelik olarak malın farklılaşmasını istiyorlar. Bu neden böyle? Gerçekten 1980 sonrası dünyada nedenlerini şimdilik bir kenara bırakalım, ama talebin parçalanması dediğimiz bir olay var. Talep parçalanınca bu talebe uygun üretim yapmak kitle üretimiyle mümkün olamaz hale geldi. Yani, değişen ve farklılaşmış olan talebe kitle üretimi, yani daha standart bir talep için üretilmiş olan bir teknolojiyle cevap vermeye kalktığımızda kaçınılmaz olarak bazı ek maliyetler üstlenmek durumundasınız demektir.

Çünkü kalıpları değişeceksiniz, işçiler belki ona göre farklılaşacaklar, belki ona göre farklı malzeme kullanacaksınız, bu malzemenin getirilip götürülmesi vesaire, bütün bunların yarattığı ekstra maliyetler söz konusu olacaktır. Dolayısıyla da aslında kitle üretimi 1980 sonrası dünyada önemi birçok sektörde azalan bir teknolojik pararigma haline geldi veya bunun tersinden ifade edecek olursak, 1980 sonrasında değişen talebe anında cevap verebilecek yeni teknolojileri de içeren yeni bir teknolojik paradigması söz konusu oldu ve bu yeni teknolojik paradigma daha küçük boyda kârlı olunabilecek olan bir ortam oluşturdu. Bu 1980 sonrası dünyanın özelliklerinden biri diye düşünüyorum.

Şimdi KOBİ meselesinin gündeme gelmiş olması da bu nedenledir. Çünkü KOBİ'ler onun için ben hep söylüyorum, KOBİ'leri esnaf ve sanatkârla karıştırmamak lâzım. KOBİ'ler aslında bu esnek teknolojilerle kullanan ve talebin esnekliğini dikkate alarak üretim yapan firmalar ve bu nedenle de başarılılar veya başarılı olma ihtimalleri var.

Tabii Türkiye konteksine oturtursanız, demin arkadaşımın da söylediği gibi imalat sanayinin yoğunlaşma oranlarını dikkate aldığımızda büyük ölçüde bu firmaların KOBİ'lerin büyük şirketlerin gölgesi altında kaldığı gerçeği var, bu özel bir durum. Onun için KOBİ'lerin desteklenmesi ve KOBİ'lerin Türkiye ekonomisi çerçevesinde korunması gerekliliği bence gündemde, yoksa teorik olarak buna illa gerek olmayabilir. Ama ekonomi gerçekten bizdeki gibi ikili bir

yapı üretmemişse, bir bakıyorsunuz ekonominin merkezinde çok büyük ölçüde büyük holding şirketleri biçiminde örgütlenmiş firmalar var, birde küçük küçük firmalar var ve üstelik de demin anlatmaya çalıştığım finans piyasalarını kontrol altında tutan bir merkez olduğunu da düşünürseniz, o zaman KOBİ'leri sahiden daha özel göstermemiz gerekir diye düşünüyorum.

İkinci olarak, regülasyonun niçin yapılacağıyla ilgili belki birkaç şey söylemek lâzım; regülasyonu niye yapmak durumundayız? Doğal tekel konularını regülasyon yapmak durumunda kalıyoruz. Doğal tekel durumlarını yine teknolojinin bir sonucu olarak ortaya çıkan bir durum, yani aynı üretim veya dağıtım olabilir bu, tekrarlamamın verimsiz olduğu bir ekonomik ortamda, örneğin elektrik dağıtımını diyelim. Elektrik dağıtım şirketlerinin bir tane olması belli bir bölgede daha makul, birden fazla şirket olursa aynı yatırımı o da yapmış olacak. Ama bir tek şirket yaptığında doğal tekel konumu kazandığında bu sefer yüksek fiyatlar empoze etme olasılığından dolayı regüle etmemiz gerekiyor.

Doğal tekel konumuna sahip olan şirketlerin ihale yoluyla verilirken, sadece en düşük olana verilmiş olması yetmez. Çünkü en düşük olana verilmiş olması, eğer ben yanlış anlamadıysam fiyatlarında en düşük olarak uygulanacağı anlamı taşıyorsa tabii ki orada regülasyona gerek olmadığı söylenebilir, ama öyle olmuyor.

Bugün Türkiye'de elektrik enerjisinin dağıtımında özelleşmeden söz ediyoruz. Burada dağıtımını 10-15 tane bölgeye böldük ve bunları bir şekilde ihale ettik. Fakat çok farklı bir yapısı var benim anladığım kadarıyla, bunların regüle edilmeleri bence kaçınılmaz bir gereklilik diye düşünüyorum. Sadece bunu elektrik sektörü için söylemiyorum, başka alanlarda da bu söz konusu, ama etmediğiniz takdirde gerçekten çok şaşırtmayan bir sonuç olarak o yörede, örneğin elektriği söyleyecek olursak AKTAŞ Elektriğin tüketicinin aleyhine bir fiyatlama yaptığı bir gerçek ve dolayısıyla da bunların önceden denetlenmesi gerekir diye düşünüyorum.

Oturum Başkanı - Teşekkür ederiz, son soru için Murat Özeyranoğlu'nu alıyoruz.

Murat ÖZEYRANOĞLU - Rekabet Kurumu İnceleme Uzmanı. Hocam dediniz ki, yarışmacı piyasa modeli ... çerçevesinde etkin rekabet adına şirket birleşmelerine müsamaha gösterilir ve eğer ... diyelim ki Türk Rekabet Kurulu kendi ülkesinde bu birleşmeden dolayı rekabet bozuluyorsa, hakim duruma geçiliyorsa izin vermeyebilir dediniz.

Diyelim ki dünyanın herhangi bir ülkesinde, Amerika olsun bu; burada bir ortak girişim veya birleşme sonucunda bu şirketlerin Türkiye'deki ... şirketleri, dolayısıyla birleşmeleri olsun ve bu birleşme sonucunda bir hakim durum oluşuyor. Dolayısıyla Türk Rekabet Kurulu da bu birleşmeye, ben izin vermiyorum diyemeyecek. Ancak Türkiye'de yol açtığı sebepler dolayısıyla Türkiye'deki ... şirketlere diyebilecektir bunu.

Daha doğrusu bunu derse, hayır birleşmeyin derse bunun bağlayıcılığı ne olur, sorum bu ve bunun devamında eğer böyle derse, acaba uluslararası piyasada etkin bir rekabet yaşanırken Türkiye bu rekabetçi piyasanın dışına mı itilmiş oluyor? Yani kendi piyasasında buna hayır demekle, diyelim ki yaşanmayacak mı bu durum? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Doğrusu ben hukukçu değilim, bunun hukuki sonuçlarını değerlendiremeyeceğim, ama prensip olarak Rekabet Kurumu ülkedeki, ülke sınırları içindeki rekabeti koruma amacı taşıdığına göre, bu birleşmenin Türkiye'de eğer Türk piyasalarında rekabeti bozucu etki yarattığı tespiti söz konusu ise, buna bence Rekabet Kurulunun karşı çıkması bence kaçınılmaz gibi geliyor.

Yasanın mantığı gereği böyle, bunun sonuçları söylediğiniz gibi olamaz. Çünkü dediğim gibi, eğer gerçekten rekabeti bozucu bir etki yaratmışsa zaten etkinsizlik söz konusu demektir Türkiye içinde ve dolayısıyla buna müdahale etmiş olmak bana makul geliyor doğrusu.

Ama dünyada bu birleşme o şirketlerin ülkeleri bakımından veya o şirketlerin kendileri bakımından etkinlik artışına yol açıyor olması beni o kadar ilgilendirmez diye düşünüyorum. Benim mantığım böyle çalışıyor.

İsmet ÇOLKAR - Ben sayın hocama şunu sormak istiyorum: Acaba bu rekabetin sağlanması açısından Türkiye'deki ikamette haksız rekabetin önlenmesiyle ilgili mevzuatı yeterli görüyor mu ve aynı zamanda şu andaki tatbikatın yeterli bir şekilde netice alabilmek bakımından diğer ulusların bu anlamdaki ileri noktalarda doğru, kendi şirketlerimizin rekabet, uluslararası rekabette etkin hale gelebilmesini sağlayıcı tedbirleri alabiliyor mu, birincisi bu.

İkincisi de, ben ... yaparak bir soru sormak istiyorum. Bu konuda bilhassa bizdeki rekabeti bozucu unsurun şirketlerin büyümesinden veya birleşmesinden değil, daha şu anda çünkü optimal kapasiteye gelen şirketlerimiz ve aynı sektörde

yoğunlaşmış birleşmeler mevcut olmadığı tespit edilmiştir. Ama Türkiye’de esas büyük tehlike; bir büyüyen grup medyalarının piyasayı tamamen bozucu anlamda bazı sektörlere hakim olabilmek için güçlerini kötüye kullanmak suretiyle o piyasaları tamamen kontrollerine almak, bunu biliyorsunuz.

Bir yandan enerji sektörüne, bir yandan özel bankalar suretiyle kişiye özel bankacılık getirilmek suretiyle çok ... tekel meydana getiriliyor. Çünkü bir aile şirketinin, şirketi finanse edilmek için özel banka kuruluyor, büyük çaptaki rekabetsiz ... hadisede küçüklerin aleyhine ve orta boy işletmelerin aleyhine finans sektörünün normal işlememesine sebep olmak suretiyle büyük bir haksız rekabet meydana getiriyor. Bu konuların halli bakımından mevzuatımızda ne gibi çalışmalar yapılması gerekebilir, bu konuda biraz katkıda bulunabilirlerse memnun olacağım. Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Şimdi sondan başlayalım isterseniz, bu tabii Türkiye ekonomisini konuştuğumuzda ilk karşımıza çıkan olaylardan bir tanesi gerçekten bu; medya firmalarının, şirketlerinin sanayi şirketleriyle olan ilişkileri ve bu ilişkilerin yarattığı ortam.

Doğrusunu isterseniz bu ortam tek kelimeyle derhal müdahale edilmesi gereken bir ortam gibi geliyor bana açıkçası, yani neler oluyor diye baktığımızda çok kabaca söyleyeyim. Türkiye’de medya sektöründe iki tane grup var; bu iki grup üstelikte ortak davranıyor ve ortak davrandığını da herkes biliyor; yani Sabah grubuyla, Hürriyet-Milliyet grubu.

Bu gruplar dağıtım şirketlerini de kontrol ederek aslında büyük bir koruma yaratmış durumdadır, büyük bir alan yaratmış durumdadır ve üstelikte bu alan öyle büyük bir alan ki bu alana müdahale etmesi de kolay kolay başka bir otoritenin, hükümet diyeceğim ama hükümette pek edemiyor.

Fakat bu alana zaman zaman aslında müdahale edildi. Zaman zaman yeni girişler oldu, bunlardan bir tanesi “Yeni Yüzyıl”ı satın alan “Korkmaz Yiğit” oldu biliyorsunuz. “Korkmaz Yiğit” büyük paralar vererek bu gazeteyi aldı ve bu iki grubun dışında bir grup olarak veya sermaye grubu olarak girmeye çalıştı. Fakat enteresandır giremedi, girememesinin nedeni ise büyük ölçüde “Çakıcı” kasetlerinin Korkmaz Yiğit’in “Yeni Yüzyıl”ı almadan önce biliniyor olması ve satıştan sonra da bu kasetlerin yayınlanması ve sonrası bildiğiniz olaylar...

Son olarak Star gazetesinin bir girişi var bu piyasaya, yani kabaca ona da değinmek istiyorum, çünkü ilginç geliyor bana bu konularla ilgili bir insan olarak.

Star gazetesinin grubu olan Uzan'larla ilgili çok iyi şeyler bilmiyoruz, bildiklerimiz kötü şeyler ya da olumsuz bir sürü kötü şey var; fakat böyle oligopolistik hatta monopol gibi davranan bir sektöre bir giriş niteliğinde bu adım. Nitekim buna çok bir itirazları da olmadı zaten, biliyorsunuz "Star" girdi ve varlığını sürdürüyor.

Fakat sorun şeyde çıktı. Star gazetesi günün birinde 150 bin lira olan gazete fiyatını 50 bin liraya çekti. 50 bin liraya çekince satışlarını biranda 1 milyona fırlattı ve bu süreç içinde reklam fiyatlarını inanılmaz bir biçimde kırdı. Sonuçta ortaya çıkan tablo, diğer gruplara giden reklam pastası ki büyük gruplar bunlar, birdenbire Star'a kaymaya başladı. Bunun sonucunda bu gruplar arasında ciddi bir itişme başladı ve benim yine duyduğum ve bildiğim kadarıyla "Uzan"larla bu grup kendi aralarında bir toplantı yaptılar ve şöyle söylendiğini ben biliyorum: "Tamam iyi bir promosyon yaptınız, 150 binden 50 bine çektiniz, gazeteniz 1 milyona çıktı bunlar iyi, tamam bu kadar yeter fiyatınızı bizim yanımıza çekin" dediler.

Fakat bu grupta bunu yapmamakta direndi ve 50 bin lirada tuttu fiyatını ve ondan sonraki olayları biliyorsunuz. Ondan sonraki olaylarda dağıtım şirketleri bu gazeteyi dağıtmamaya başladılar, diğer grup kendi dağıtım şirketini kurmaya çalışıyor vesaire, fakat bir türlü başarılı olamıyor.

Çünkü gazete herhangi bir mamul değil, gazete diğer gazetelerle satılan bir mamul; dolayısıyla da tek başına gazete satamazsınız ve nitekim olmadı da, benim duyduğum kadarıyla müthiş miktarlarda zarar eden bir gazete bildiğim kadarıyla.

Bütün bu olaylar bilmiyorum Rekabet Kuruluna yansıdı mı, tam olarak bilmiyorum, bunlar gözümüzün önünde oluyor. Bunları ifade etmeye kalktığımızda söylenmesi gereken şeylerden bir tanesi şu, ben "Radikal"deki köşemde de yazdım birkaç defa: Dünyanın hiçbir yerinde benim bildiğim kadarıyla gazete sahipliğiyle, televizyon sahipliği bu kadar sınırsız olamaz, yok böyle bir şey! Dünyanın hiçbir yerinde düzenleme olmaksızın, ki bu düzenleme şu anlama geliyor: Bildiğim kadarıyla söyleyeyim Almanya'da, Fransa'da, İngiltere'de kabaca bir gazete sahibi, bir televizyon şirketinin yüzde 25'inden fazla hisseye sahip olamaz.

- Şimdiki RTÜK kanununda da öyle.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Öyleymiş, ama benim anladığım kadarıyla onu "by-pass" ediyorlar rahatlıkla. Ve sonuçta bu kuralların ve bu

regülasyonların, en azından arkadaşımız var dedi, varolduğunu bende biliyorum, fakat uygulanmadığı da bir gerçek ve dolayısıyla da bu önü açık bir durum. Yani, gazete sahipleri televizyon şirketlerini, hatta birden fazla televizyon şirketlerine sahip olabiliyorlar ve dolayısıyla da bana kalırsa çok tehlikeli bir güç oluşturuyorlar.

Çünkü bu buzdolabı piyasasındaki tekelleşmeye benzeyen bir durum değil. Basında, medyadaki tekelleşmenin bir toplumun demokratik hayatıyla ilgili çok önemli bir etkisi var ve dolayısıyla da çok özenle bence yönlendirilmesi veya konumlandırılması gerekir diye düşünüyorum ve ben maalesef Türkiye’de medyanın sınırsız bir şekilde davrandığı ve sorumlu bir hükümetin derhal bir tedbir önermesi, bir çerçeve getirmesi kanaatindeyim. Yoksa bu durum hiç de demokratik ve modern bir ülke için uygun bir durum değil. İkinci olarak ithalatla ilgili olarak şöyle bir şey söyleyeceğim: Zaten Gümrük Birliği koşullarındayız, dolayısıyla da Gümrük Birliğinden kaynaklanan bir sorunumuz yok. Ancak Gümrük Birliğinin dışındaki üçüncü ülkelerle ithalatımız bağlamında haksız rekabet vesaire konuları belki düşünülebilir.

Burada da ben şöyle bir mantık uygun diye düşünüyorum ya da benim için uygun bir mantık şu: Türkiye ekonomisinde demin ifade etmiştim, aşağı yukarı 1960’lı yıllardan 1980’li yıllara kadar, 25-30 yıl korunmuş bir şirketler dünyamız var ve bu şirketler hiçbir şekilde ithalattan gelen bir rekabete maruz kalmadılar ve mallarına rahatlıkla yüksek fiyatlar koydular, kötü, kalitesiz mallar ürettiler ve böylelikle hızlı bir sermaye birikimi gerçekleştirdiler. Şimdi ben ithalattan gelen disipline edici etkinin önemli olduğunu düşünüyorum, yani zaten yarışmacı piyasa kavramını da bu çerçevede anlamlı buluyorum. Biz gerçekten ithalatı mümkün olduğunca açık tutmamız lâzım, ki bu disipline edici etkiyi yaratalım kendi piyasalarımızda. Ek olarak Rekabet Kurumunun tabii ki rekabeti bozucu davranışlara ilişkin olarak, kurallarını empoze etmesi, onları sağlaması yanı sıra ithalatında disipline edici bir çerçevede açık tutulması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü Türkiye’de her zaman şöyle bir eğilim var, hepimiz bunu biliyoruz, hepimiz bunu gözlüyoruz: Sanayii çok fazla ithalatla karşılaştığında, kâr marjları törpülenmiş oluyor tabii, mutlaka bir yol bulup bir koruma yaratmaya çalışıyor. En son olarak bilinen şeylerden biri; ithalat gümrük kapısını çok daha imkânsız bir yere taşırsanız eğer ithalatı kısıtlamış olmazsınız, ama dolaylı bir etki yaratmış olursunuz kısıtlama yönünden. Bu türden tedbirlerin dahi önerildiği bir ülkede halen, bütün bu söylemeye çalıştığımız globalleşme süreçlerine rağmen, dolayısıyla da ithalata biraz öyle bakmak gerekir diye düşünüyorum ve disipline edici etkisini göz önüne almak gerekir diye düşünüyorum.

Oturum Başkanı - Sayın Kemal Erol.

Dr. Kemal EROL - Rekabet Kurulu 2. Başkanı. Vaktimiz çok ilerledi ama, Murat Özeyranoğlu ve Barış Ekdi arkadaşlarımızın sordukları soruya cevaben sayın hocamızın bu hukuki konudur, ben hukukçu değilim dediği için ve benim doktora tezimin konusu olduğu için tutanaklara geçmesi bakımından hocam izin verirse bu konuda bir açıklama yapmak istiyorum. Avrupa Topluluğunda varolan etki doktrini bizim hukukumuzda da ithal edilmiştir. Dolayısıyla halen “Mc Donald’s” ve “Boeing” birleşmesinde Avrupa Komisyonunun ... izin kararına rağmen izin vermemesinde de olduğu gibi, bizim hukukumuz açısından da iki yabancı şirketin Türkiye’deki hakim durumunu güçlendiren, hakim durum yaratan birleşme, devralmaları Kurulumuzun yetkisi dahilindedir. Bu şekildeki bir birleşme devamlı olduğu zaman kurulumuzun reaksiyon göstermesi gerektiği konusundaki görüşünüzü bizde aynen benimsiyoruz ve memnuniyetle belirteyim ki bugüne kadar benim bildiğim üç tane yabancı şirket birleşmesi bizim kurulumuzda izin için başvurmuş ve kurulumuzda inceleyip bu konuda karar vermiştir. Tutanaklara geçsin diye böyle bir ilave yapmak istedim.

Oturum Başkanı - Evet çok teşekkür ediyoruz. Sevgili misafirler, sayın izleyiciler, vaktimizi biraz aştık. Ama buna değdi, Sayın Erol Katircioğlu’na çok teşekkür ediyoruz.

Prof. Dr. Erol KATIRCIOĞLU - Ben teşekkür ediyorum.