

Oturum Başkanı (Murat Şahin ÖCAL, İktisadi Araştırmalar Müdürü)- Sayın Başkanım, Sayın kurul üyeleri, değerli katılımcılar; İzak Atiyas'ı hepimiz tanıyoruz. Kurumumuz kurulduğundan bu yana gerek eğitim çalışmalarında, gerek benzer eğitim faaliyetlerinde bizden katkısını esirgemedi. Onun kendi ışığı yeterince göz alıcı olduğu için, çiçekleri benim önüme koymuşlar.

İzak Beye çok teşekkür ediyoruz ve sözü ona veriyoruz.

Doç. Dr. İzak ATİYAS – Her şeyden önce bana bu konuşmayı yapma fırsatı verdiğiniz için çok teşekkür ederim. Konuşmamın konusu; doğal tekellerin regülasyonu ve rekabet.

Elektrik ve telekomünikasyon benzeri sektörlerde devletin düzenleyici rolünün önemi Türkiye'de son yıllarda, o da oldukça kısıtlı bir biçimde kamuoyunun gündemine girmiştir. Konunun gündeme girmesinin temelinde şöyle bir kaygı yatmaktadır: Türkiye'de bir çok kamu hizmeti şimdiye kadar devlet tekellerince sunuluyordu. Şimdi bu tekellerin mülkiyetinin özel sektöre devredilmesi gündemdedir. Bu durumda devlet tekelinin yerini özel tekel alma ihtimali ortaya çıkmaktadır. Mülkiyet devrinden sonra sözkonusu şirketlerin tekeli davranmaması, örneğin aşırı yüksek fiyat uygulamaması için devletçe düzenlenmeleri gerekir. Yani ortada bir piyasa aksaklığı vardır, bir tür devlet müdahalesi ile çözülmelidir.

Söz konusu sektörlerin önemli özelliklerinden biri, sektördeki bazı temel hizmetlerin doğal tekel niteliği arzemesidir. Yani, ölçek ve kapsam (scope) ekonomileri yüzünden, kimi hizmet veya hizmet demetleri ancak bir tek firma tarafından sunulunca en ucuz mal edilebilmektedir. Piyasada firma sayısının artması maliyetleri yükselteceğinden, rekabet, bu hizmetlerin tüketiciye ucuz bir biçimde ulaştırılması sonucunu doğurmayabilecektir. Dolayısıyla bu hizmetler sözkonusu olduğunda, rekabet, etkin bir kaynak dağılımı mekanizması olmaktan çıkmaktadır. Dolayısıyla piyasa aksaklığının, ve devlet müdahalesinin gerekliliğinin temelinde de çoğu kez ölçek ve kapsam ekonomileri yatmaktadır.

Kuşkusuz son 20-30 yıl içinde meydana gelen teknolojik değişiklikler durumu daha da karmaşık hale getirmiştir. Çünkü bu teknolojik değişikliklerin sonunda sözkonusu sektörlerin kapsamındaki bazı

faaliyetlerin maliyet yapıları değişmiş, ölçek ekonomileri azalmış, bu faaliyetler artık doğal tekel özelliğini kaybetmiştir. Bu bölümlerdeki hizmetleri artık daha küçük ölçekli firmaların rekabet içinde sunmaları mümkün hale gelmiştir. Dolayısıyla bu bölümlerde tekeli davranışların önlenmesi için düzenleme veya devlet müdahalesi ihtiyacı azalabilir, firma sayısı artırılarak rekabet yaratılabilir, ve rekabetin bu bölümlerde kaynak dağılımında etkinliği artırıcı klasik rolünü oynaması beklenebilir.

Öte yandan, bu potansiyel olarak rekabetçi faaliyetler sözkonusu sektörlerin doğal tekel özelliklerini sürdüren faaliyetlerinden bağımsız yürütülemez. Kendi hizmetlerini üretip sunabilmeleri için doğal tekel bölümlerin hizmetlerine ihtiyacı vardır. Örneğin elektrik üreticisi, ürettiği elektriği tüketicilere ulaştırabilmek için enterkonnekte sistemden veya iletim ağından yararlanmak zorundadır. Oysa iletim ağı bir tekeldir, o piyasada hakim konumu vardır. Bu durumda iletim ağının rekabeti kısıtlayıcı davranışları sadece elektrik tüketici piyasasını değil elektrik üretimi piyasasını da etkileyip oradaki rekabeti de azaltabilir. Bu durumda sektörlerin rekabetçi veya rekabete açılabilen bölümü ile doğal tekeli bölümü ve orada hakim konumdaki firma ile ilişkilerin de “düzenlenmesi” gerekebilir.

Söz konusu sektörlerde özelleştirme öncesinde varlığını sürdüren kamu tekelleri büyük ölçüde entegre birimlerdi. Örneğin elektrik sektöründe TEK üretim, iletim, dağıtım ve perakende sunum diye adlandırılan bölümlerin her birinde varlık gösteriyordu. Aynı şekilde PTT, hem yerel hem şehirlerarası hem de uluslararası telefon hizmetlerini veriyordu. Sektörlerde potansiyel olarak rekabetçi bölümler ortaya çıktıkça aslında politika yapıcıların cevaplaması gereken iki soru ortaya çıktı: birincisi, teknolojik değişimler sonucu rekabete açılacak hale gelen sektörler rekabete açılmalı mı? İkincisi, hakim durumdaki şirket rekabete açılan bölümde varlık göstermeli mi yoksa o bölümden tümüyle çekilmeli mi?

Görüldüğü gibi, devletin düzenleyici rolü aslında birbiriyle ilişkili ve karmaşık bir çok konuda birden karar almayı gerektiriyor. Üstelik, karara bağlanması gereken her sorunun aslında oldukça yüksek sayıda alternatif çözümü var. Üstelik hiç bir çözüm mükemmel değil. Her çözümün güçlü olduğu kadar zayıf yönleri de var.

İşi daha da karmaşıklaştıran bir yön daha var: Yukarıda çözümlerden söz edilirken kuşkusuz zımni olarak bir kamu yararı veya

toplumsal refah anlayışından, diğer bir ifade ile var olduğu varsayılan bir toplumsal refah fonksiyonundan hareket ediliyordu. Bu toplumsal refah fonksiyonunun neler kapsamaması gerektiği tartışılabilir. Bunun içine etkinlik, verimlilik, gelir bölüşümü ve bölgelerarası dengesizlik gibi kaygılar yerleştirilebilir. Ancak, toplumsal refah anlayışı ne olursa olsun, bütün bu kararlar sonuç olarak bu anlayışı gözetmesi beklenen veya ümit edilen bazı kamu görevlileri (bakanlıklar, bağımsız idari kuruluşlar, vb) tarafından alınacak. Oysa bu kamu görevlileri bambaşka kısıtlar altında çalışacaklardır. Ayrıca, kendi hedef fonksiyonlarının, toplumsal refah fonksiyonundan farklı olması da son derece muhtemeldir. Yani, ortada bir vekalet (agency) sorunu vardır. Dolayısıyla, devletin düzenleyici görevleri ve bu görevleri yerine getirecek olan kuruluşlar ve kurumlar tasarlanırken, hem bu kuruluşlar içinde çalışacak olan kamu görevlilerinin bazı kısıtlar altında olacakları, hem de kendi hedeflerinin onlara atfedilen hedeflerden farklı olacağı göz önünde bulundurulmalı. Yani, düzenlemenin kurumları ve kuralları dürtülerle uyumlu (incentive compatible) olmalı. Tahmin edileceği gibi bu kurumların tasarlanmasında da çok sayıda alternatif vardır. İdeal olan, bunların göz önünde bulundurulması ve en uygun olanın seçilmesidir. Kurumsal tasarım, regülasyonun uzun dönemde nasıl şekilleneceğini yakından etkileyecektir.

Bu yazının amacı, elektrik ve telekomünikasyon gibi sektörlerde etkin ve toplumsal refahı arttıracak bir düzenleyici yaklaşımın önündeki temel sorunları irdelemek, ve çözüme ulaşmak için ne tür kouların gözönünde bulundurulması gerektiğini tartışmaktır. Bu amaçla, önce regülasyonun muhtemel hedefleri gözden geçirilecek, sonra da odaklaştığı temel boyutlar tartışılacaktır. Son bölümde ise kurumsal regülasyonun ana kurallarının ve bu kuralları uygulayacak kuruluşların tasarımı sırasında göz önünde bulundurulması gereken faktörler irdelenecektir.

Regülasyonun hedefleri

Düzenleyici müdahalelerin hedefi ne olmalıdır? Kuşkusuz düzenleme politikalarının hedefi rekabet değildir, rekabeti veya rekabet politikasını bazı amaçlara ulaşmak için kullanılacak en önemli araçlardan biri olarak görmek gerekir. Regülasyonun hedefleri arasında ana başlıklar olarak şunlar sayılabilir (öneğin Joskow, 1998):

- Söz konusu hizmetlerin tüketiciler arasındaki dağılımının etkin olmasını sağlamak, hakim konum durumlarının hizmet dağılımında

etkinsizlik yaratmasını önlemek. Buna kısaca fiyatlama etkinliği veya dağılım etkinliği (allocative efficiency) denebilir.

•Hizmetleri üreten firmaların o hizmetleri en düşük maliyetle üretmelerini, yani maliyet verimliliğini sağlamak.

Genellikle bu iki ana etkinlik hedeflerine toplumsal nitelikli ve gelir dağılımına ilişkin hedefler eklenir:

•Evrensel hizmet sağlamak, yani hizmetin belki de maliyetini bile karşılayacak durumda olmayan bölgelere veya gelir gruplarına ulaşmasını sağlamak.

•Hizmeti üreten firmaların hakim konumlarından rant yaratmalarını önlemek, yani aşırı kârlarını sınırlamak. Bir başka ifade ile tüketicilerin ödediği fiyatların makul olmasını sağlamak.

Son olarak, özel kesimden yatırımcıların bu sektörlere yatırım yapmaları için de bazı hedeflerin gözetilmesi gerekli:

•Yatırımcıların rekabetçi bir kar elde edebilmelerini öngörmek.

•Yatırımcıların teknolojik yenilikleri yakından takip edecek biçimde yatırım yapmalarını sağlamak

•Kuralların ileride istikrar göstereceklerine ve kendi aleyhlerine -ve adil olmayan bir biçimde?- değiştirilmeyeceğine ilişkin kurumsal taahhütlerin olması (düzenleyici taahhüt mekanizmaları)

Dikkat edilirse bu hedefler çoğu kez birbiriyle çelişebilecek, dolayısı ile regülasyon tasarımı kaçınılmaz olarak bazı dengeler gözetmeye itecektir. Daha da önemlisi, belirsizlik, geleceğin ayrıntılı bir biçimde öngörülememesi, ve düzenleyici kurum ile düzenlenen şirketler arasında enformasyon dağılımının dengesiz oluşu (örneğin şirketin düzenleyiciye göre kendi maliyetleri ve bunların azaltılması için ne tür çabaların gösterilmesi gerektiği hakkında daha üstün bilgiye sahip olması), kaçınılmaz olarak, regülasyon kurallarının ve kararlarının çoğu kez “en mükemmel”den uzaklaşmasını, sapmasını gerektirecektir. İktisatçıların deyimi ile, regülasyon baştan sona “ikinci hatta üçüncü en iyi” (second or third best) mantığının hakim olduğu bir dünyadır. Çok iyi bilindiği gibi böyle bir dünyada genel optimal çözümler zordur, hangi çözümlerin optimal olduğu şartlara bağlıdır.

Regülasyon yazınında bu çelişkilere en basit örnek, fiyat belirleme alanından verilir. Düzenleyici kurumun sektörün hakim firmanın hizmet sunum fiyatını veya fiyat tespit etme kuralını belirlemeye çalıştığını

varsayalım. Fiyat belirlemede, maliyet verimliliğini sağlama hedefi ile aşırı rantları önleme hedefi çelişebilir (Laffont ve Tirole, 1993). Aşırı rantları önlemenin en kestirme yollarından biri, fiyatların belirlenmesinde “maliyet artı” tipi bir formül izlemektir, yani toplam maliyetleri hesaplayıp bunlara bir de normal kar oranı ekleyip satış fiyatını buna göre belirlemek. Oysa böyle bir formülün, şirketin maliyetleri kısma özendirme özelliği çok zayıftır. Şirket maliyetleri ne kadar kısarsa kısın kârı aynı kalacaktır, dolayısıyla maliyetleri kısma yönelik faaliyetlerin kendileri maliyetli ise, ki genelde öyledir, şirket bu faaliyetlerden kaçınacaktır.

Şirketi maliyetleri kısma özendirecek bir formül ise, sabit bir fiyat belirlemektir. Bu durumda şirket maliyetleri ne kadar düşürebilirse kârı o derece artacaktır, dolayısıyla bu formülün maliyet azaltmaya yönelik özendirici gücü, “maliyet artı” formülüne göre çok daha fazladır. Fakat bu sefer de aşırı kârları önleme hedefi zarar görebilir: şirket maliyetlerini azaltmada çok başarılı olursa, kârları çok artacaktır.

Peki niye düzenleyici hem fiyatı hem de maliyet azaltıcı tedbirleri birlikte belirlemesin? O zaman yukarıda değinilen çelişki ortadan kalkmaz mı? Aslında pratikte yapılmaya çalışılan da büyük ölçüde budur. Fakat unutmamak gerekir ki, düzenleyicinin bu maliyet azaltıcı tedbirleri ayrıntısı ile bilme ve bu tedbirlerin alınıp alınmadığını eksiksiz izleme imkanı yoktur, yani tam bilgiye sahip değildir. Tam bilgiye sahip olmadığından, düzenleyici, denetimini bir takım performans göstergelerini izlemek ile sınırlı tutmak zorunda kalacaktır. Bu göstergeler bilgi sorununu bir miktar çözer ama tam çözemez. Bu yüzden, etkin bir performans denetimi bile, yukarıda sözü edilen çelişkiyi azaltabilir, ama tam olarak ortadan kaldırmaz.

Hatta, yukarıda sıralanan hedeflerin bazıları, bu çelişkiyi daha da şiddetlendirebilir. Yine klasikleşmiş bir örnek vermek gerekirse, düzenleyicinin, hakim firmanın az gelişmiş bölgelere de hizmet vermesini istediğini varsayalım. Hakim firma o bölgeye hizmet götürmekten zarar edecek ise bu zararı diğer bölgelere verdiği hizmetten daha fazla kâr ederek karşılaması gerekecektir (buna firma içi sübvansyon aktarımı -cross-subsidization- denebilir.). Bu ise firmaya, az gelişmiş bölgede uğradığı zararı abartması için bir fırsat yaratacaktır. Yani evrensel hizmet zorunluluğu, eksik bilgi sorununu arttıracak, bu ise aşırı kârı sınırlama ve maliyet etkinliğini artırma hedefleri arasındaki çelişkiyi şiddetlendirecektir.

Burada belirsizlik, eksik ve asimetric enformasyon, gelecekte ortaya çıkabilecek durumları öngörememe gibi faktörlerin regülasyon

sorununu nasıl karmaşıklaştırdığının altını çizmekte yarar vardır. Sorun sadece hedefler arasında çelişki ve trade-off'lar olması değildir. Bu son derece doğaldır. Bu çelişkilere rağmen en iyi regülasyonun ne olması gerektiğine karar vermek zor olmazdı, sorun bir optimizasyon problemi olarak formüle edilir ve en iyi çözüm bulunurdu. Ancak eksik ve asimetrik enformasyon ve önceden öngörülmeleyen ihtimallerin varlığı, en iyi çözümü imkansız kılmakta, kötüler arasındaki en iyiyi bulmayı gerektirmektedir. Bu da kolay bir iş değildir.

Regülasyonun ana boyutları

Bu tip sektörlerde devletin düzenleyici görevlerinin genel olarak üç boyutu olduğu söylenir (Vickers, 1997): Yapı, serbestleştirme ve davranış regülasyonu. Yapı, özelleştirilecek olan şirketlerin parçalara bölünüp bölünmeyeceği ile ilgili kararlar, özelleştirmeden sonra da birleşme talepleri ve şirketlerin faaliyetlerine getirilebilecek sektör sınırlamaları ile ilgili kararlardır. Serbestleştirme (liberalizasyon), piya-salara yasal giriş engellerinin azaltılması veya kaldırılması, veya faaliyetine izin verilecek firma sayısının saptanması ile ilgili konuları kapsar. Davranışa yönelik düzenleme ise piyasada hakim durumdaki firmaların fiyatlama ve diğer davranışları üzerine getirilen kısıtlamaları veya kuralları içerir.

Yapı ve serbestleştirme¹

Birçok ülkede özelleştirme öncesi piyasa yapısı dikey olarak entegre bir hizmet sunucusundan oluşurdu. Bu hizmet sunucusu hem doğal tekel özelliği gösteren hem de rekabete açılacak faaliyetleri yerine getirirdi. Genellikle bu firmalar kamu mülkiyetinde idi, dolayısıyla fiyatlama, yatırım ve finansman gibi kararlar (çoğunlukla) çeşitli idari mekanizmalar yoluyla alınırdı. Bir anlamda, şirketin her türlü kararı regülasyona tâbi idi.

Piyasa yapısına ilişkin ilk önemli karar, özelleştirme sonucunda mevcut yapının yerini nasıl bir yapının alacağı sorunudur. Akla hemen iki ana seçenek gelir: İlk seçenekte hakim firmaya rekabete açılacak faaliyetlerden el çektirilir, ve bu faaliyetlere yeni firmaların girmesine izin verilir. Bu modelde, yeni firmaların hakim firmaların hizmetlerinden yararlanması ise, hakim durumun kötüye kullanılmasını önlemek için,

¹ Bu bölüm için özellikle Armsstrong, Cowan ve Vickers'dan (1994) yararlanıldı..

(muhtemelen) düzenlemeye tabi tutulur. Buradaki seçeneğe dikey ayrışma denebilir.

Diğer seçenekte ise bir yanda rekabete açılacak faaliyetlerde yeni girişlere izin verilirken, bir yandan o alanlarda hakim firmanın da faaliyet göstermesine izin verilir. Bu seçeneğe de dikey entegrasyon ve serbestleştirme adı verilebilir. Bu seçenekte hakim firmanın tüm fiyatları regülasyona tabi tutulabilir.

Toplumsal refah açısından ayrışmayı üstün kılan birkaç faktörden söz edilebilir. Bunların en önemlisi, ayrışmanın olmadığı durumlarda, hakim firmanın rekabete açılan faaliyetlerde kendine yakın firmaları kayırması veya başka şekillerde hakim durumu kötüye kullanması ihtimalidir. Hatta, hakim firma, firma içi sübvansyon yolu ile yeni firmaların rekabetçi alanlara girmesini engelleyebilir ve bu yolla rekabeti kısıtlayabilir. Dolayısıyla ayrışma, rekabetçi faaliyetlerde rekabetin artmasını özendirir. Bunun yanısıra, ayrışma, hakim firmanın hesaplarının (bir bakıma firma içi sübvansiyon olanağını ortadan kaldırdığı için) daha saydam olmasını sağlayabilir, bu da düzenleyici kurumun kararlarını daha elverişli bir bilgi ortamında almasına yol açabilir.²

Kuşkusuz kimi şartlar altında entegrasyonun toplumsal refah açısından daha uygun olduğu da savunulabilir. Örneğin, şiddetli belirsizlik altında dikey entegre bir yapının daha etkin çalışacağı, ayrışmış yapının ciddi koordinasyon sorunları doğurabileceği öne sürülebilir. Rekabetin artmasının bölüşümsel sonuçları da olacak, mevcut fiziksel varlık ve mukavelelerin bir bölümü değer yitirecek, dolayısıyla bazı şirketler kayıba uğrayacaktır (Helm ve Jenkinson, 1997). Bu tür sorunlar, rekabetin kademeli bir biçimde oluşturulmasını gerektirebilir.

Burada vurgulanmak istenen, özelleştirme sırasında yapı konusunda üzerinde düşünülmüş ve bilinçli bir karar verilmesi gerektiğidir. Burada alınacak kararın sektörün bir bütün olarak gelişimini yakından etkileyeceği beklenmelidir. Dolayısıyla, yapı konusunda bugün alınacak kararlar, aynı zamanda gelecekte nasıl bir yapıya ulaşmak istendiği gözönünde bulundurularak alınmalıdır. İngiltere deneyiminin en önemli sonuçlarından birinin, reformun uzun dönemli hedeflerinin ve ulaşmak

² Dikkat edilirse, aynı sorunlar hakim firmanın ayrışma sonrasında ilgili faaliyet alanlarında başka firmaları devralmayı istemesi halinde de doğacaktır. Dolayısıyla bu sorular sadece ayrışma kararı için aynı zamanda birleşme ve devralma talepleri karşısında verilecek kararlarda da geçerli olacaktır.

istenen piyasa tasarımının yeterince önceden düşünülmemiş olduğu söylenmektedir (Helm ve Jenkinson, 1997, s. 12).

Rekabete açılacak faaliyetler konusunda üzerinde karar verilmesi gereken üç temel seçenek vardır: Birincisi, faaliyeti rekabete açıp açmamak. İkincisi faaliyetin rekabete denetimli bir biçimde açılması, yani rekabete açmak ama girişleri lisans ve benzeri araçlar yoluyla sınırlamak ve denetlemek. Üçüncüsü tam serbestleştirme.

Bu seçenekler arasında karar verirken kullanılacak kriterlerden biri rekabet ile regülasyon gereği arasındaki ilişkidir. Potansiyel olarak rekabetçi faaliyetlere girişin serbestleştirilmesinin en önemli sonuçlarından biri bu faaliyetlerde regülasyon ihtiyacının azalmasıdır. Ayrıca bizzat rekabetin kendisi (en azından şirketler arasında karşılaştırma yapma olanağı sağlayarak) enformasyonu arttıracığından, halen gerekli olabilecek regülasyonun daha elverişli bir ortamda yürütülmesine yardımcı olabilir.

Serbestleştirme kararlarında önemli olabilecek diğer faktörler arasında iki tanesi önemli görünmektedir. Rekabetin en önemli sonuçlarından bir tanesi fiyatlandırma veya dağılım etkinliğini arttırmasıdır. Buna karşılık, firma sayısının artması bazı sabit maliyetlerin artmasına, yani ölçek ekonomilerinin azalmasına neden olabilir. Dolayısı ile kimi zaman fiyatlandırma ve maliyet etkinlikleri arasında bir çelişki olabilir ve serbestleştirme konusunda karar verebilmek için bunlardan hangisinin ağır bastığını belirlemek gerekebilir. Girişin tamamen serbest bırakılması, aşırı girişe de yol açabilir.

İkinci faktör ise literatürde kaymağı kapma (cream skimming) olarak adlandırılmıştır. Piyasanın serbestleştirilmesi sonucu yeni şirketler sadece kârlılığın yüksek olduğu faaliyetlere girebilir. Normal durumlarda bu sakıncalı değildir, ancak sakıncalı gözükebileceği bazı durumlar düşünülebilir. Örneğin, hakim firma bazı evrensel hizmet zorunlulukları altında ise, kaymağın başka firmalarca kapılması ve kaymak faaliyetlerde kârlılığın çok azalması, evrensel hizmetin finansmanını güçleştirebilir. Bu durumlarda en azından, rekabetin arttırılmasının yanısıra ek politikaların düşünülmesi gerekebilir.

Öte yandan bazı durumlarda rekabetçi faaliyetlere ilk giren firmalar bazı doğal rekabetçi avantajlar elde edebilir, bu avantajlar yüzünden ek girişler sınırlanabilir. Bu durumlarda ek girişlerin sağlanması ve uzun dönemde rekabetçi bir yapının oluşması için girişleri desteklemek toplumsal refahı olumlu bir biçimde etkileyebilir.

Bu tür soruların sayısı arttırılabilir. Tekrar etmek gerekirse, burada amaç bütün faktörleri tartışmak değildir. Amaç, regülasyonun karmaşık bir olgu olduğunu, yerine ve konuya göre bir çok farklı faktörün gözönünde bulundurulması gerektiğini vurgulamaktır.

Şirket davranışlarının regülasyonu

Burada ilk akla gelen mesele özellikle doğal tekel faaliyetlerdeki hakim firmaya uygulanacak fiyat regülasyonudur. Burada temel soruna yukarıda değinilmiştir: enformasyonun eksik ve asimetrik olduğu ortamlarda maliyet ve fiyatlama etkinlikleri arasında bir çelişki vardır. Sorun bu çelişkinin nasıl çözüleceğidir.

ABD’de çok uzun yıllar maliyet-artı yöntemini hatırlatan bir yaklaşım sergilenmiştir. Adına getiri oranı regülasyonu denen bu yaklaşımda, önce bir “adil getiri oranı” belirlenir (veya üzerinde anlaşma sağlanır), sonra şirketin maliyetleri ve oranın hesaplanmasında temel alınacak fiziksel sermayenin değeri tespit edilir, ondan sonra belirlenen getiri oranına ulaşmak için ne kadar gelir gerekiyorsa o geliri sağlayacak fiyat hesaplanırdı. Zaman içinde bu yöntem şirketleri etkin çalışmaya itmediği gerekçesi ile eleştirilmeye başlandı.

İlk defa İngiltere’de uygulanmaya başlayan ve gittikçe yaygınlaşan “tavan fiyat” (price cap) uygulamasında ise, firmanın ortalama fiyatlarını öngörülen enflasyon eksi “verimlilik sabiti” kadar arttırmasına izin verilir. Buradaki verimlilik sabiti sektörden sektöre değişir ve kullanılmasındaki amaç şirketi daha az maliyetle çalışmaya ve verimliliğini arttırmaya özendirmeğidir. Kimi sektörlerde (örneğin bir ara yüksek yatırımın gerektiği İngiltere ve Galler elektrik sektörlerinde) bu faktör sıfırdan küçük de olabilmiştir. Fakat sonunda bu tavan altında kalmak şartıyla fiyat artışlarını şirketin kendisi belirler. Genellikle tavan, şirketin sunduğu çeşitli hizmetlerin bir ağırlıklı ortalaması üzerinden belirlenir. Firma, bu kısıta bağlı kalarak, her bir hizmetin fiyatını kendisi belirler. Tavan fiyatı uygulaması, sonuç olarak yaygın bir kuralın örneklerinden biridir: Bilginin yetersiz ve asimetrik olduğu durumlarda, fiyatların belirlenmesinde şirketin bir miktar insiyatif sahibi olması, verimlilik etkinliğini arttırabilir (Vickers, 1997).

Öte yandan saf tavan fiyat regülasyonunun bazı açılardan yetersiz olduğu da söylenebilir (örneğin Joskow 1998). Bunların başında ortalama fiyatların düzeyinin belirlenmesi gelir. Bunun yüksek belirlenmesi halinde

aşırı kârları önleme hedefinin zarar görebileceği yukarıda belirtilmişti.³ Başka sakıncalar da olabilir. Örneğin, eğer düzenleme sadece fiyat tavanlarından oluşursa, maliyetleri azaltma dürtüsü, şirketi hizmet kalitesini arttıracak yatırımlarda bulunmaktan kaçınmaya itebilir. Dolayısıyla bu yaklaşımın ek önlemlerle desteklenmesi beklenebilir.

Zaten davranış regülasyonu sadece fiyatlar değil, şirket faaliyetlerinin çok farklı boyutları üzerinde odaklaşabilir. Aslında fiyat tavanı uygulaması da genel olarak özendirme regülasyonu diye adlandırılan yaklaşımın örneklerinden biridir (mesela Sappington, 1996, Sappington ve Weisman, 1996). Bu yaklaşım, şirketin davranışının ayrıntılarını dikte etmek yerine, şirketin performansı üzerine odaklaşıp, bu performansla nasıl ulaşacağına ilişkin seçimleri şirkete devreder. Şirketin performansı, önceden belirlenmiş hedeflere göre değerlendirilir.

Son yıllarda saf maliyet-artı veya tavan fiyatı uygulamaları yerine hibrid sistemler daha fazla kabul görmektedir (Joskow, 1998). Bu tür yaklaşımlarda bir yandan firmanın maliyetleri göz önünde bulundurulur, ancak bir yandan da firmanın maliyetlerini azaltması özendirilir. Örneğin, maliyetlerdeki değişiklikleri tümüyle tüketicilere veya tümüyle firmaya aktaran mekanizmalar yerine bunları firma ile tüketiciler arasında bölüştüren çeşitli “kâr ve zarar paylaşımı” mekanizmaları tercih edilmeye başlanmıştır.⁴

Kurumsal seçenekler

Şimdiye kadar regülasyonun hedeflerinin ne olması gerektiği, ve bu hedeflere ulaşmak için düzenleyicilerin neyi ne şekilde denetleyebilecekları tartışıldı. Bu bölümün amacı regülasyon meselesinin önemli bir başka boyutunu tartışmak: düzenleyici kuruluşların tasarımı.

Konunun önemi giriş bölümünde vurgulanmaya çalışılmıştı. Sonuç olarak regülasyon görevi, kanun veya başka bir yol ile bir veya birkaç kamu kuruluşuna devredilecek, uygulama bu kuruluşlar ve çalışanları tarafından yapılacaktır. Bu kamu kuruluşlarındaki yetkililerden beklenen, toplumsal refahı yansıttığına inanılan hedefleri hayata geçirmesi olacaktır. Bu hedeflerin ne olması gerektiği muhtemelen kuruluşu oluşturan kanun veya

³ İngiltere elektrik sektöründeki uygulama yüksek kâralara olanak tanıdığı için eleştirilmiştir.

⁴ Davranış regülasyonunun iki önemli yönü daha vardır: hakim durumun kötüye kullanılmasını önlemek ve *kullanım fiyatı (access price)* regülasyonu. Bu konular tebliğe ileride eklenecektir.

kanunlarda belirtilecektir. Ancak yetkililer çok çeşitli kısıtlar altında çalışacak, bu kısıtların ancak küçük bir bölümü kanunda öngörülmüş olacaktır. Dolayısıyla kuruluşu oluşturan kanun kaçınılmaz olarak bir eksik mukavele niteliğinde olacak, bu mukavelede öngörülmeven durumlarda kuruluş insiyatif kullanmak durumunda kalacaktır. Dolayısıyla kuruluş kaçınılmaz olarak bazı ihtiyari yetkilerle donanacaktır.

Ayrıca, hedeflerin kanunda yer alması bunların hayata geçirileceğinin garantisi olmaz, uygulama farklı olabilir. Uygulama bir taraftan kanun, bir taraftan ilgili yasal (ve anayasal) çerçeve, yetkililerin tercihleri, karşı karşıya oldukları kısıtlar, siyasi kurumlar ve kültür, seferber edebilecekleri siyasi güç, vb gibi faktörlerce etkilenebilir. Dolayısıyla tasarım bu gibi faktörleri gözönünde bulundurmalıdır. Bir başka ifadeyle regülasyonun ana kuralları, kurumları ve bunları uygulayacak kuruluşlar, uygulayıcılar bu faktörler veri alınınca kanunda belirlenen hedeflere uygun davranmayı özendirecek biçimde tasarlanmalıdır. Buradan çıkan önemli bir sonuç, kurumsal tasarımın yasalar, anayasa, bunların yorumları ile uyumlu olması, olmaması halinde de ilgili ve gerekli yasal ve hatta anayasal değişikliklerin yapılması gerektiğidir. Türkiye'nin özelleştirme tarihi bu tür uyumsuzlukların ne kadar sorun yaratabileceğine ilişkin örneklerde doludur. Denebilir ki, bu uyumun sağlanması için yasal ve anayasal çerçevede ne kadar değişiklik yapılması gerektiği, tasarım sürecinde üzerinde düşünülmesi gereken en önemli konulardan biridir.

Tasarımın göz önünde bulundurması gereken bir diğer konu, düzenleyici kurumların inandırıcılığıdır. Bununla şu kastedilmektedir: Regülasyona tabi olacak sektörler, batık maliyetlerin yüksek olduğu sektörlerdir. Bu sektörlerde yaratılan varlıkların başka alanlardaki değeri düşüktür. Dolayısıyla bir kez yatırım yapıldıktan sonra yatırımcının regülatöre göre pazarlık gücü azalır. Bu yatırımların yapılabilmesi için yatırımcıların düzenleyici kurulların ileride (en azından radikal biçimlerde) değişmeyeceğine, bir kere yatırım yapıldıktan sonra idari kurumların artan pazarlık güçlerini kötüye kullanmayacaklarına inanması gerekir. Aksi taktirde yatırım yapılmayacak, veya risk arttığından yatırım maliyeti artacak veya yatırımcı daha yüksek bir getiri veya fiyat talep edecektir. Bir anlamda, düzenleyici kurumların kurulların adil kalacağını inandırıcı bir biçimde taahhüt edebilmeleri gerekir. Bu taahhütün inandırıcı olması için düzenleyicilerin ihtiyari davranabilecekleri alanların sınırlanması gerekir.

Literatürde çeşitli taahhüt mekanizmaları önerilmiştir (Spiller, 1995). Bunlardan bir tanesi, kuruluş kanununda düzenleme kurallarının çok ayrıntılı bir biçimde yazılması, böylece düzenleyici kuruluşun ihtiyari yetkilerinin önceden kısıtlanmasıdır. Örneğin Şili'de kimi sektörlerde fiyatların belirlenmesinde kullanılacak formüller dahi kanunda yer almıştır. Böyle bir yaklaşımın maliyeti kuşkusuz sistemde esnekliğin azalması, düzenleyicilerin öngörülme-yen durumlara etkin bir biçimde karşılık verme yeteneğinin kısıtlanmasıdır. Bu yaklaşım kapasite artış ihtiyacının fazla olmadığı ve teknolojik değişimin çok yavaş olduğu sektörler için daha elverişli olabilir. Hızla gelişen ve değişen sektörlerde düzenleyici kurumların daha fazla ihtiyari yetkiye sahip olması kaçınılmaz görülmektedir. Sorun, bu yetkinin keyfi bir şekilde kullanılmasının nasıl önleneceğidir.

İnandırıcılığı arttırmanın bir yolu, düzenleyici karar alma süreci ile alınan kararların saydam olmasını, ve etkin ve açık bir temyiz müessesinin var olmasını sağlamak olabilir. Karar alma süreci ve kararların saydam olması, kararların arkasındaki akıl yürütmenin açık bir biçimde raporlanmasını, ve bu raporların mümkün olduğu kadar bu süreçte kullanılan veriler ile desteklenmesini gerektirir (Helm ve Jenkinson, 1997, s. 12). Mevcut sistem içinde etkin bir temyiz mekanizmasının nasıl kurulabileceği özellikle hukukçuların üzerinde düşünmesi gereken bir konudur.

İnandırıcılığı arttırmanın ve belirsizliği azaltmanın önemli yollarından biri, geniş anlamda sektörel seçeneklerin ve hedeflerin önceden mümkün olduğu kadar açık bir biçimde ortaya konmasıdır. Bunun kuruluş yasasında yapılması düzenleyici kuruluşun yetkilerine çok geniş anlamda fakat oldukça da saydam sınırlar getirecektir. Kuruluş yasası en azından sözkonusu hedeflerin ilan edilmesini düzenleyici kuruluşun ilk görevlerinden biri olarak belirleyebilir. Rekabeti korumak ve geliştirmek, düzenleyici kuruluşun açık görevlerinden biri olarak belirlenmelidir. Rekabet kurumu, sektörlerdeki uygulamaları zaten kendi işinin gereği gözden geçirecek ve değerlendirecektir. Ancak rekabet denetiminin piyasaların oluşumundan sonra devreye girmesi hatalı olacaktır. Düzenleyici kuruluşun yapı ve davranış regülasyonuna ilişkin tasarrufları hayata geçmeden önce rekabet kurumunun görüşü alınmalıdır. Bu görüşün ne kadar bağlayıcı olması gerektiği üzerinde ciddi düşünülmesi gereken bir konudur.

Türkiye'de idari kuruluşların gelişim çizgisini en fazla etkileyen faktörlerden biri, kuruluş aşamasında özellikle üst düzey yönetici atamalarıdır. Kuşkusuz atama sürecinin belirlenmesi düzenleyici tasarımın önemli unsurlarından biridir. Fakat atama ve yetkililerin yenilenme biçimi ne olursa olsun, ilk atamalar kurum kimliğinin oluşmasında önemli bir rol oynar gözükmektedir. Kanımca ilk atanacak yöneticilerin konu hakkındaki bilgisi kadar, profesyonel etiği de gözönünde bulundurulması gereken bir faktör olmalıdır. Burada profesyonel etik deyimini ile "yaptığı işi en doğru biçimde yapma arzusu" kastedilmektedir. Bu arzusu olan kişiler, işin doğru yapılması için gerekli beşeri sermayenin oluşturulmasını zaten ana ve acil bir hedef olarak algılayacaklardır.

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Ben çok teşekkür ediyorum.

Oturum Başkanı- Sayın ATİYAS'a teşekkür ediyoruz, kahve molamız var.

Oturum Başkanı- Şimdi sorular bölümüne geçiyoruz, sorular bölümünde lütfen sorularınızı sorarken isminizi ve kurumunuzu belirtirseniz kayıtlara kazandırabiliriz.

Buyurun.

Osman ... – ODTÜ Elektrik Mühendisliği Bölümü. Şunu görüyorum, bu regülasyon kurumunun son derece uzman insanlardan oluşması için, biraz önce sayın hocamla sohbet ettik meslektaşız. Hangi sektör için regülasyon kuralını ortaya koyuyorsanız, o kuralların, o sektörün uzmanları tarafından hazırlanması lâzım.

Eğitim sektöründe rekabetin sağlanması için inanamayacağınız kadar detay var. Telekomünikasyon sektörü için yine öyle, bana sorarsanız telekomünikasyon sektöründe rekabetin nasıl sağlanacağı konusunda çok fazla bilgi sahibi değilim, meslekte olmama rağmen, yani elektrik ve elektronik mühendisliği bölümündeyim. Fakat haddimi biliyorum, enerji sektöründe rekabet deyince her şeyi söyleyebilirim, ama öteki konuda da hiçbir şey söyleyemem. Bunu şunun için söylüyorum: meselâ bir başka konu, petrol hatları konusunda veya doğalgaz hatları konusunda diğer doğal tekellerinin rekabetlerinin sağlanması konusunda inanıyorum ki, her sektörün kendi uzmanlarından kişilerin bu işin içinde olması lâzım, bunu bir

soru olarak değil, bir açıklama olarak yaptım, fikrimi ve görüşlerimi belirttim.

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Buna katılmamak mümkün değil, üstelikte yine demin konuştuğumuz gibi konu çok enteresan bir biçimde, enterdisipliner bir konu, yani her sektörde hem o sektörün mühendislik tarafı, yani teknik tarafı, hem hukuk tarafı, hem iktisat tarafı böyle iç içe geçmiş bir durumda. Dolayısıyla disiplinler arası çok ciddi bir alışveriş, dayanışma, birliktelik de gerektiriyor. Uzmanlaşmanın getirdiği bir önemli sonuç daha var, bu düzenleyici kuruluşların inandırıcı olmasından söz etmiştik. Uzmanlaşma ve teknik düzey ne kadar yetkin olursa, kanımca siyasî etkilerden korunma olasılığı da o kadar artar bu tür kuruluşların, bence bu çok önemli bir faktör. O profesyonel etik dediğim olayı kuruluş içinde yerleştirmek o kadar kolay olur. Yani, katılmamak mümkün değil.

İbrahim GÜL- Avukat. Birinci sorum, enerji sektörüyle ilgili olacak. Bir İngiliz modelinden bahsediliyor, enerji sektörüyle ilgili olarak. Bu Avrupa Birliği de bu modele yakın modeller seçme yolunda ilerleme kaydediyor. Şimdi, bu model ne? Üretim, .. dağıtım ve satış teknikleri diye bir satış kriteri çıktı ortaya. Acaba bu dağıtım şirketleri sadece elektrik mi satıyorlar, üretici olan kişi şahıslar, elektrik şirketinden elektriği geçirip satış şirketlerine satıp, satış şirketleri bunu dağıtım şirketlerine satıp, dağıtım şirketleri tüketiciye mi satıyor? Yoksa tam tersi, elektrik satış şirketlerine satılıp, satış şirketleri doğrudan tüketiciye mi satıyor? Bu arada dağıtım şirketlerine herhangi bir bedel mi ödüyor? Bu konuda bir bilginiz var mı?

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Teşekkür ederim, aslında bu konuda en iyi bilgiyi verecek kişi aramızda Osman Bey olur muhtemelen, ben size aktarabilir miyim, şu anda iyi hatırlamadığım bir şeyi söylemek istemem.

Osman .. - Eğer haddimi aşmak olarak kabul etmezseniz, burada çünkü burada bir dinleyeceğim. Cevap vereceğim mahiyette bir soru olduğu için cevap veriyorum.

Şimdi elektrik ve satış şirketleri rekabetin sağlanması için ana unsurlardan birisi, maalesef Türkiye’de daha yeni yeni ortaya çıkıyor. Bilmiyorum bu yeni düzenlemelerin yasa taslağında yer alıyor mu? İngiltere modelinde var tabii.

Satış şirketlerinin esas amacı şu: Günümüz insanları eskisi gibi elektriği istediğiniz zaman verin, istediğiniz zaman kesin, buna sesini çıkarmayan insanlar değil. Çağımız insanların haklarını aradığı, bireyselleştiği, her şeyi açık açık tartıştığı, saydamlaştığı bir çağ ve randımsız olan hantal kuruluşların kapatıldığı bir çağ. Satış şirketleri bu anlamda tüketicinin isteklerine daha iyi cevap verebilmek için düşünülmüş yapılar. Her tüketicini kendisine bağlı bazı özellikleri var, meselâ basit örnek vereyim; Böbrek hastası ferdi olan bir aile evinde hiçbir zaman elektriğinin kesilmesini istemez, çok basit, diyaliz makinesi kullanıyor.

Öte yandan bir ark ocağı işleten bir fabrika elektriğin kesilmesini göz yumabilir ve bu iki tüketiciye farklı fiyatlar uygulayabilirsiniz. Bu farklı fiyatlar tabii tüketicinin lehinedir, birisi kaliteyi tercih etmiştir, öbürü ucuzluğu tercih etmiştir. Her ikisinin de kendine göre mantığı vardır. Satış şirketi fikri şuradan doğuyor: Elektrik dağıtım şirketi bir hizmet sektörüdür, bütün amacı elektriğin sürdürülmesi sağlamak, kesintilerin önlenmesini sağlamak, can güvenliğini sağlamak, kendi personelinin ve o şehrin, o bölgenin elektriğini sağlıklı biçimde sunmaktır.

Satış ise; güler yüzlülük, hizmette randıman, bilgisayarlaşmak, teknoloji, çabukluk gibi başka faktörler, yani insan ilişkilerinin daha ön planda olan faktörlerin öne çıktığı bir sektör. Şu ortaya çıkmıştır ki, hiçbir dağıtım şirketi halkla ilişkilerde başarılı değildir. Gece elektriğiniz kesilip telefon açtığınız zaman, çoğu zaman yüzünüze telefon kapanır. Çünkü orada telefonu açan kişi, oradaki teknisyendir, bir satış temsilcisi değildir. Bunu bir kusur olarak söyleyemiyorum, o şirketin yapısı öyledir. Dolayısıyla satış şirketleri halkla daha iyi ilişkiler kurmak için düşünülmüş, çağdaş bir yaklaşımdır. Rekabetin sağlanması için ana unsurlarda böyledir ve Türkiye’de de mutlaka bir aşamadan gündeme geleceğine inanıyorum.

Temel prensip şu: Elektrik dağıtım şirketten elektrik alıyor, üzerine hizmet kârlarını koyuyor ve müşteriye iletiyor, eğer bu fiyat yüksekse satamıyor. Satamayınca kapanıyor, rakibi satıyor, daha iyi ilişki kurabilen halkla, daha iyi rekabet edebilen satış firmaları ayakta kalabiliyor. Tamamıyla serbest rekabet ortamına göre düzenlenmiş bir yapı, detayları var.

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Aslında birden fazla örgütlenme biçimi var. Çünkü, bir tüketici oradaki dağıtım şirketine de mecbur değil, mukaveleler yoluyla rakip daha uzakta olsa dahi, daha uzaktaki

elektrik şirketlerinden alması mümkün. O durumda ne oluyor? Daha uzaktaki elektrik dağıtım şirketi, o bölgedeki dağıtım şirketinin hatlarını kullanıyor ve bunun karşılığında bir kira ödüyor. Sonunda satış şirketine geliyor, satış şirketi elektriği dağıtım şirketinden satın almış oluyor ve onun pazarlamasını yapıyor o yörede, benim bildiğim mekanizma böyle işliyor.

Bunun istisnaları da var; kimi büyük tüketiciler doğrudan üreticilerden de satın alabiliyor elektriğini, bir süre üst sınır getirilmişti, o üst sınırdan galiba İngiltere’de kaldırıldı veya kaldırılmak üzere...

Erkan YARDIMCI- Rekabet Kurumu, Grup Başkanı. Bu regülatör kurumlarla özel sektör bazında hazırlanmış bir başka regülatör kurumlarla, Rekabet Kurumunun ilişkisi hakkında bir irdeleme yapmanız mümkün mü?

Doç. Dr. İzak ATIYAS- Oraya gelmedim, çünkü bu sorunun geleceğini biliyordum. Tabii çok çok önemli, işin bir anlamda esası orada. Sanıyorum şöyle: Birincisi düzenleyici kuruluşun kuruluş yasasında çok açık ve seçik rekabeti koruma ve geliştirme hedefi olmalı. Dolayısıyla bence rekabeti koruma ve kollama görevi kurum sadece Rekabet Kurumu’na değil, aynı zamanda bizzat o düzenleyici kuruluşlara da verilmeli. Bu birincisi.

İkincisi; davranış regülasyonu sırasında Rekabet Kurumunun görevi çok açık. Bu hizmetleri sunan şirketler sonuç olarak herhangi bir özel şirket, dolayısıyla rekabeti kısıtlayıcı davranışlar zaten Rekabet Kurumunun tatbikatına açık olmalı, bunu önleyecek bir yanlış düzenlemenin olmaması lâzım, bu tarafı kolay.

Daha karmaşık olan tarafı şu: Bizzat yapıya ilişkin önlemlerde Rekabet Kurumunun çok aktif rol oynaması lâzım, ona da şuradan geliyorum: Düzenleyici kuruluşlar onları kuruluş yasalarında rekabet hedefini gözetme görevi verilmiş olsa bile kaçınılmaz olarak sektörün özelliklerine daha yakın olacak kuruluşlar olacaktır. Sektörün teknik özelliklerini, orada faaliyet gösteren şirketlerin özelliklerine kaçınılmaz olarak daha yakın kuruluşlar olacaktır. Dolayısıyla bakış açıları kaçınılmaz olarak rekabeti en öne koyan bir bakış açısı olmayacaktır. Hedef fonksiyonu diyoruz ya, daha karmaşık bir hedef fonksiyonuna sahip olmak zorunda kalacaktır düzenleyici kuruluşlar.

Hâlbuki öbür taraftan özelleştirme sırasında yapıya ilişkin verilecek kararlar bu sektörlerin ileride alacağı şekilleri çok derinden belirleyecek olan kararlar olacaktır. Dikey ayrıştırma olacak mı olmayacak mı, Türk Telekom GSM lisansı verilecek mi verilmeyecek mi, kaç tane firma olacak, kaç tane lisans verilecek? Bizzat bu kararlar o sektörün gelecekteki rekabetçi yapısını çok yakından belirleyecek kararlar olacaktır. Dolayısıyla neredeyse sektörün uzun dönemli vizyonunun oluşturulmasında da bence Rekabet Kurumunun çok aktif bir rol oynaması lâzım. Yani çok yakın bir diyalog içinde olması lâzım, düzenleyici kuruluşla ve bizzat düzenleyici kuruluşu kuracak yasayı hazırlayan mercilerle.

Şu anda Rekabet Kurumunun önünde önemli bir enstrüman var bunu yapmak için, ön bildirimler. Fakat ben sanıyorum ki, burada gerekli olan müdahale ön bildirimi aşan bir müdahale. Onu da şundan söylüyorum, eğer yanlış biliyorsam lütfen düzeltin, benim anladığım kadarıyla ön bildirim şu demek: Bir özelleştirme kararı alınmadan önce o özelleştirme kararı Rekabet Kurumunun denetiminden geçecek, hâlbuki biz burada tekil bir özelleştirmeden bahsetmiyoruz. Bizzat hangi özelleştirmenin nasıl yapılacağını tayin etmesi gereken uzun dönemli bir vizyondan söz ediyoruz.

İngiltere vesaire deneyimi hakkında yazarlar diyorlar ki: Oradaki deneyimin en eksik taraflarından biri bu uzun dönemli vizyonun, bu vizyona ilişkin verilerin önceden iyice düşünülmemiş olmamasıydı, diyorlar. Bu hem çok belirsizlik yaratıyor, dolayısıyla yatırım maliyetlerini artırıyor, hem de “ex-post” bir sürü münakaşalara yol açıyor.

Dolayısıyla bunu mükemmel yapmak mümkün değil, çünkü gelecekte neler olacağını bilmiyoruz, hiçbirimiz kâhin değiliz. Ama mümkün olduğu kadar nasıl bir vizyon olduğu önceden bilinmeli. Benim demek istediğim bizzat bu vizyonun oluşmasında, Rekabet Kurumu ile o yasaları hazırlayan merciler arasında ciddi, dostane bir diyalog olması lâzım ki karşılıklı uyarı mekanizması olabilsin.

Sanıyorum, eğer yanlışlıysam düzeltin, bu ön bildirimden farklı bir şey. Bu ciddi, bizzat, Rekabet Kurumunun ara sıra o mercilerle oturması, yemek yemesi, ne düşünüyorsunuz diye fikir alışverişinde bulunması, karşılıklı seminerler, Work Shoplar düzenlenmesi, bunlara akademisyenlerin, mühendislerin çağırılması, özel sektör temsilcilerinin çağırılması, yani böyle bir diyalog ortamı gerektiriyor.

Bunun olmaması halinde “ex-post” sürtüşme, çelişki olasılığı çok daha fazla olur gibi geliyor. Ön bildirim mekanizması çok önemli, onu da

aşan bir diyalog, bir bilgi alışverişi, bir dirsek teması sanki önemli olur gibi geliyor bana.

Şöyle bir konu var: Burada tabii yine kararlaştırılması gereken bir şey var, bu diyalog içinde Rekabet Kurumunun yetkisi tam olarak ne olmalı, Tartışılabilir, yani veto yetkisi olmalı mı? Ön bildirim bir anlamda bir veto yetkisi niteliğinde gibi geliyor bana, eğer yanlış anlamıyorsam.

Cenk GÜLERGÜN– Rekabet Uzman Yardımcısı. Ben serbestleştirme ile özelleştirme gelirleri arasındaki bir çelişkiye işaret etmek istiyorum. Regülasyon uygulamalarına konu olan doğal tekeller genellikle satılması aşamasında pahalı teşebbüsler ve yatırımcıların bu teşebbüsleri satın alması için büyük miktarlarda para ayırması ve harcaması gerekiyor. Bu büyük miktarlardaki parayı harcama aday olan yatırımcılar genellikle, en azından belirli sürelerle sınırlı tekel hakkının kendilerine verilmesi beklentisi içindeler. Bu noktada serbestliğe geçilip geçilmemesi ve bu uygulamanın ne zaman gerçekleştirileceği hususu özelleştirme gelirleri ile serbestleştirme ve rekabete açılması arasında bir denge olarak ortaya çıkıyor. Benim sorum, dünyadaki özelleştirme örnekleriyle ilgili; yatay bütünleşmiş firmaların özelleştirilmesinde hizmet sunulmasında kârlı olmayan hizmetlerin ya da bölgelerin söz konusu olduğu durumlarda şu sayacaklarımdan hangisi daha çok tercih ediliyor: Çapraz sübvansiyona göz mü yumuluyor, yoksa kârlı olmayan alanlar devlette bırakılarak mı özelleştirme uygulaması gerçekleştiriliyor?

Teşekkür ediyorum.

Doç. Dr. İzak ATİYAS- İki aşamalı bir cevap vereyim. Birincisi, yine bir gerginlikten söz etmiş oldunuz. Aslında çok haklısınız o gerginlik var, hatta daha vahim bir biçimde bile var; çünkü oradaki satış geliri kıstası sadece satın alanın satın alma maliyetlerine karşılamaya yönelik değil. Yani, bütçe açığını kapamaya yönelik bir satış geliri artırma kıstası da var, şu anda Türkiye’de çok geçerli olan.

İlke çok açık; mümkün olduğu kadar burada uzun dönemli hedefleri, kısa dönemli satış geliri hedeflerinin önüne koymaya çalışmak.

Diğer sorunuza geldiğim zaman, bildiğim kadarıyla cevap vermeye çalışayım. Bu biraz özelleştirme sonrası tasarlanan düzenleyici kuruluşun ne kadar yetkin olacağıyla çok yakından ilişkili. Çünkü çapraz sübvansiyonun temel sorunu nedir, niye bir sorundur? Çapraz sübvansiyonun niye ortada

olduğu belli, hakikaten o evrensel sunuş hedeflerinden söz etmiş oldunuz. Niye, sosyal hedefe ulaşmak için izin veriliyor.

Çapraz sübvansiyon niye sorun çıkarır? Düzenleyici kuruluşun eksik bilgiye sahip olmasından dolayı sorun çıkartır. Çünkü çapraz sübvansiyonu istismar eder şirket, dolayısıyla kârını hak etmediği biçimde artırır vesaire.

Düzenleyici kuruluş nasıl yetkin olabilir? Meselâ, muhasebe standartlarının çok yetkinleştirilmesiyle, dolayısıyla maliyet atvedilme sürecinin çok iyi yapılmasıyla olabilir. Hangi faaliyetin, hangi maliyete çıktığını düzenleyici kuruluş çok iyi biliyorsa, dolayısıyla çapraz sübvansiyondan doğabilecek olan istismarı önleme gücü varsa, o zaman ilke olarak o faaliyetlerinde özel şirkete devredilmesinde ben bir sakınca görmüyorum.

Dolayısıyla hedef zaten düzenleyici kuruluşun bu ekspertizini geliştirmek olmalı. Bunun için diyorlar ki; etrafi çemberleştirilmiş fiziksel varlıklar, diyorlar. Muhasebe sistemini öyle kuruyorsunuz ki, bu çapraz sübvansiyondan ortaya çıkacak istismarı en aza indirmeye çalışıyorsunuz.

Benim anladığım kadarıyla, bu konuda söylediğimi biraz şüpheli alın, doğrudan araştırmakta yarar var. Benim anladığım kadarıyla özelleştirmeyi seçmiş ülkelerin çoğunda bu tür faaliyetlerde özel sektöre devrediliyor ve zorunluluk getiriyor ve dolayısıyla çapraz sübvansiyona göz yumuluyor. Çünkü özelleştirme bir “hay huy” içinde, bir toplumsa hedef olarak ortaya çıkmış oluyor. O felsefenin bir parçası olarak, özel sektör bunu da muhtemelen daha iyi yerine getirir, maliyetleri daha da düşürür. Çünkü demin söylediğim maliyetleri artırma motivasyonu, özel sektörde daha geçerli, bunu kabul etmemiz lâzım.

Çapraz sübvansiyona izin verdiğiniz zaman, demin Osman Bey konuşurken o da ortaya çıkıyordu, meselâ elektrik sektöründe Doğu Anadolu’ya götürülen elektrikte kaçakların azaltılması çok ciddi bir toplumsal hedef; bunu yerine getirmenin en iyi yolu, sabit fiyat uygulayıp oradan kaçakları azaltmada elde edilen ek kârı şirkete bırakmak. Bir süre sonra orada fiyat azaltma yoluna gitmek. Yeter ki, bu kurallar önceden açık, seçik, saydam bir biçimde ortaya konsun.

Ben biraz bunlarında özel sektöre devredilmesi, ama kuralların mümkün olduğu kadar saydam ortaya konulması ve muhasebenin de ona göre baştan oluşturulması yönteminin daha etkin olabileceğini düşünüyorum.

İlmutluhan SELÇUK- Rekabet Uzman Yardımcısı. Benim sormak istediğim soru aslında ilk bölümde sorduğunuz soruyla birazda bağlantılı kılınabilir.

Bir kurumlar arası çelişki, kurumlar arası ilişki hakkında bir soru soruldu; rekabet hukukuyla, diğer sektörel regülatörlerin düzenleyici olacağı ilişkisi konusunda.

Ben bu düzenleyici organlarının ilişkisini iki başlıkta ele alıyorum, şahsen. Birincisi bu işin rekabet hukuku boyutu ve Rekabet Kurumu ve düzenleyici organlar ilişkisi. Bir de düzenleyici organların kendi arasındaki ilişki.

Hepimiz çok yakından en azından gazetelerden takip ettiğimiz kadarıyla müthiş bir teknolojik gelişme ve telekom, medya ile birbirine girmiş bir ilişkiler yumağı var ve benim ilk soruyla da bağlantılı olarak belirtmek istediğim bir husus var; endişeli olduğum bir nokta, regülatörlerin, düzenleyici organların gelecekteki konumları. Yani bu organları kemikleşmiş bir organ haline mi gelecekleri, yoksa bir süre sonra kendi kendilerine yok olacakları mıydı?

İkinci olarak endişelendiğim nokta ise; bu mevcut teknolojik gelişmede artık bütün hızlı teknolojiler birbirine giriyor ve yine hep bahsettiğimiz İngiltere örneğinden de bakacak olursak, İngiltere’de artık İngiltere’yi düzenleyici bir organ cemiyeti olarak da görebiliriz. Yaklaşık 16-17 tane düzenleyici organ var, her konuda. Fakat bu teknolojilerin birleşmesi konusunda, geleceğe yönelik şöyle bir endişem var.

Örneğin şu sıralar çok popüler olan dijital platform, dijital teknolojiyle ilgili düzenleyici organ olarak sayabileceğimiz, Türkiye’den başlayacak olursak; bir RTÜK var, birde geleceğe yönelik olarak telekom ile ilgili bir düzenleyici organ öngörülüyor. Benim endişem bu düzenleyici rekabet hukukunu bir kenara bırakırsak, düzenleyici organlar arasında bir yetki çelişmesi doğabileceği, bir müteşebbis açısından bakacak olursak, böyle bir konumda, dijital tv gibi bir konuda, bu konu son derece gündemde olduğu için söylüyorum. Bir faaliyete girmeden önce başvurması gereken, en azından iki tane düzenleyici organ var ve geleceği düşünecek olursak, internet konusunda da bir düzenleyici organ düşünülmektedir.

Dolayısıyla bir özel sektör temsilcisi veya bir müteşebbis için konu, Avrupa’daki sadeleştirmeden ziyade daha çok bir karmaşıklaşma haline döndü. Önce telekomdan izin alması lâzım, çünkü bu işin bir ayağı telekom

ve telefon hatları, bir diğer ayağı ise yayıncılık, RTÜK'den izin alması lâzım, birde internet için içine giriyor. Bunun yanı sıra birde Rekabet Kurumu denilen bir kurum var, böyle birleşmelerde izin alınması gereken.

Bu bilgiler ışığında Türkiye'de halihazırda yayıncılık alanında düzenleyici organ olarak sadece RTÜK var ve RTÜK'de bu konuda yeni teknolojilerin birleşmesi konusunda çalışmalar yürütüyor ve geleceğe yönelik olarak da telekom çalışması var; sizin bu tip kurumlar arası, rekabet hukuku kurumlar arası yetki çatışması veya kurumların birbirine girmesinin Türkiye'de ne gibi etkileri olabileceği ve bu konu hakkında genel düşüncelerinizi öğrenmek istiyorum.

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Bu konuda çok akıllı şeyler söyleyebileceğimi zannetmiyorum.

Şöyle: regülasyonun kuruluşlar arası bölünmesi faaliyet alanında bir anlamda kaçınılmaz gibi geliyor bana. Elektriği ele alın, bir elektrik tarafı var işin birde çevre tarafı var, o da Çevre Bakanlığını ilgilendiriyor. Teknik tarafı var elektrik regülatörünü ilgilendirecek, rekabet tarafı Rekabet Kurumunu ilgilendirecek, belki şu anda aklıma gelmeyen sağlık tarafı var, o da Sağlık Bakanlığını ilgilendirecek.

Bundan pek kaçış yok gibi geliyor. Önemli olan orada sanıyorum, siyasî otoritenin mümkün olduğu kadar yetki savaşımına yol açabilecek düzenlemelerden kaçınması ve belirsizliğe yol açabilecek düzenlemelerden kaçınması.

Meselâ, elektrik sektöründe regülasyonun Rekabet Kurumu, siz rekabeti unuttuğum dediniz, ama Rekabet Kurumu ve elektrik düzenleyici arasında bir anlamda bölünmüş olmasının yararı da var, niye? İkisini birbirine vurdurursunuz, bir kuruluşa vermek yerine iki kuruluşa verdiğiniz zaman ikisini birbirine vurdurursunuz, o zaman toplum daha yüksek bir fayda elde edebilir. Maliyeti ne? Belirsizlik. Yatırımcı açısından, o sadece şimdi düzenleyici kuruluşun ne yapacağını düşünmek zorunda değil, aynı zamanda Rekabet Kurumunun ne yapacağını düşünmek zorunda. Bu konuda mümkün olduğu kadar yetki çatışmalarını önleyecek, "ex-post" belirsizliği önleyecek prosedürlerde saydamlığı sağlamaktan başka bir çare olur mu, bilmiyorum. Ama, çok fazla da düşünmediğim bir konu, üzerinde düşünülmesi gereken bir konu çok haklısınız.

Yeşim ARÇIOĞLU- Rekabet Kurumu. Benim sorum, elektrik sektöründeki şu andaki uygulama ve olayın birazda ekonomi tarafıyla ilgili; bu ayın başında Milliyet Gazetesi yazarlarından Güngör Uras'ın köşe yazısından okuduğum kadarıyla şunu öğrendim ki; eğer bakanlık açtığı ihalelerin hepsini gerçekleştirirse Türkiye'de beş yıldır, şu andakinin iki katı kadar elektrik olacakmış. Ayrıca bildiğimiz bir şey daha var ki, devlet şirketlere iki türlü bir garanti veriyor. Üretecekleri elektrikler tüketilsin, tüketilmesin, belli fiyattan alma garantisi, artı bunun yanında şirketlere yaktıkları doğalgaz ya da başka şekilde ihtiyaçlarını karşılama garantisi veriyor. Bunun gerekçesi, bunu da Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının Sayın Müsteşarından öğrendiğim kadarıyla, güvenli ve sürekli arzı sağlamak olduğunu öğrendim, geçen hafta. Çünkü bu fiyatı artırıyor, fakat arz olarak; sürekli, güvenli, kesiksiz elektrik şeklinde vatandaşların yararlanması sağlanıyor, onların amacı o.

Fakat bildiğiniz gibi elektrik mal olarak depolanamayan ve üretildiği gibi tüketilmesi gereken bir mal ve bizim burada, şunu sormak istiyorum: Türkiye olarak talep projeksiyon yapabilmemiz çok mu zor, ya da niçin ihtiyacımızın fazlasını almak zorundayız? Devlet niçin ödemesi gerekenden daha fazla parayı ödesin, bu sorunun ilk ayağı.

İkincisi, özelleştirmeden sonra bir anda bıçakla kesilir gibi şak diye, elektrik güvenli ve sürekli olacak, artı fiyatı düşük olacak. Bu birden bire sağlanabilecek mi, diğer ülkelerde de bu şekilde mi, başka ülkelerdeki uygulamalar hakkında bilginiz var mı? Daha önce güvenli ve sürekli olsun diye çok fazla yüksek fiyattan verirken, daha sonra özelleştirme sonrasında hem o amaca ulaşmış, hem de çok düşük fiyatlar birdenbire mi sağlandı ya da geçiş süreci nasıl oldu?

Teşekkür ediyorum.

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Osman Beyde daha sonra bir müdahale de bulunsun rica edelim, ben aklımın kestiği kadar cevap vermeye çalışayım.

Birincisi, mevcut sistemde şu anda hayata geçirilmeye çalışılan sistemde böylesi uzun dönemli fiyat garantisi verilmesinin ana nedeni, bana öyle geliyor ki, çok ciddi kapasite artırım gereğinin ortaya çıkmış olması Türkiye'de.

Ortada inandırıcı bir düzenleyici kurum olmadığı için, olay muazzam politize olabildiği için, dolayısıyla bu tür konuları Türkiye tartışmaya çok geç başladığı için, oldukça da çarpık bir piyasa yapısı

vadediyor benim görebildiğim kadarıyla şu anki mukaveleler, onun temel nedeni; biran önce kapasite artırması lâzım Türkiye'nin, talep projeksiyonları yapıyor benim bildiğim, Enerji Bakanlığı bunu yapıyor ve projeksiyonlarla mevcut kapasiteyi karşılaştırdığı zaman çok ciddi bir fark ortaya çıkıyor.

Yap-işlet-devret gibi yaklaşımların devreye girmesinin, acele bir biçimde devreye girmesinin arkasında hem çıkar grubu bulunabilir eminim, ama hem de ciddi bir objektif bir gereklilik var.

Ne olabilirdi? Türkiye devleti daha sistemli çalışıyor olsaydı, bu ihtiyaçlar çok daha önceden öngörülürdü, ona göre düzenleyici kuruluşlar adam gibi oluşturulur, ondan sonra bu tür çok uzun fiyat garantileri ve girdi garantileri vesaire olmadan, doğrudan daha rekabetçi bir yapıya ön ayak olabilecek bir şekilde açılmaya başlanırdı piyasa. Bence sorun orada, yani acele kapasiteye ihtiyaç var, başka türlüde yatırımcı çekmek pek mümkün değil gibi geliyor.

Özelleştirme sonrası, İngiltere'de meselâ aynı zamanda eskiye göre daha rekabetçi bir yapıda kuruldu, benim bildiğim kadarıyla, yine Osman bey düzeltilebilir, ciddi fiyat düşüşleri oldu. Sonradan yapılan analizler, sadece iki üreticinin öngörülmüş olması yüzünden fiyat düşüşlerinin olabilecekten daha az olduğunu gösterdi, şu anda ortaya çıkan literatürde öyle deniliyor.

Bildiğiniz gibi İngiltere'de esas iki ana üretici öngörülmüş, ikiye ayrılmış sektör, dolayısıyla "duopol" bir sektör ortaya çıkmış, rekabetçi bir sektör, iki değil de beş olsaymış, bu günlerde yapılan sümülasyonlar en azından öyle söylüyor, fiyatlar daha fazla düşebilirmiş. Dolayısıyla şu anki yapıda ciddi bir kâr kaıyor, deniliyor üreticilere.

Osman ...- Ben tekrar dinleyicilerden özür diliyorum, çünkü ben buraya sadece dinleyici olarak geldim.

Kısa bir açıklama yapayım. Devlete özel ihtisas komisyonu var, sekizinci beş yıllık kalkınma planı üzerine enerji sektöründeki planlama grubunun başkan yardımcısı benim, talep projeksiyonu yapıyor.

11 tane alt grup var, yeni örgütlenme safhasındayız, rekabetle ilgilide bir alt grubumuz var, birçok sevgili arkadaşımız eksik maalesef, bunu da bir davet olarak kabul edin.

Bu çok ciddi bir konudur. Türkiye Cumhuriyetinin beş yıl içindeki planlamasını yapmakla görevli bir grup, son derece ciddi insanların görev alması gereken bir grup, ben Rekabet Kurumunda çalışan arkadaşlarımın bu

konuda aktif görev almalarının son derece önemli olduğunu düşünüyorum. Bunlar özelleştirme ve rekabet.

Arkadaşımın sorduğu sorularla ilgili bazı aydınlatıcı bilgiler vermek istiyorum. Cevap olarak kabul etmesin, çünkü her şey ortada. Türkiye’de elektrik tüketimi her yıl yüzde 9 artıyor, bu hiçbir zaman bunun altına inmedi. Bazen 9,5 bazı zamanlarda da 10’a kadar çıktı. Bu şu demektir: 30 bin megabayt kurulu gücünüz var, bunun yüzde 9-10 ... megabayt yapar. Türkiye Cumhuriyetinde elektriği kesintisiz bir şekilde verebilmek için sanayicilere ve kullanıcılara, her yıl 2.250 megabayt üretim sistemini devreye sokmak durumunda. Bunun parasal karşılığı inanamayacağınız yüksek bir değerdir, her yıl 5.1 milyar dolar civarında para vermesi gerekir bu sektöre, devletin maalesef bu kadar para kaynağı yok, bunu her bakış açısından baktığınız zaman görebiliyorsunuz.

Türkiye yoğun bir enerji krizinden bugünlere geldi, hâlâ da rahatlamış değil. 450 megabaytlık ... santralimiz devre dışı oldu. Enerji Bakanlığında şu anda iki tane değerli arkadaşım var, her şey alt üst oldu. 30 bin megabayt gücündeki bir sistemin 450 megabaytlık bir açıklıkla sırf etkilenmemesi lâzım. Bu bizim sistemimizin yedekleme marjının olmadığını da gösteriyor.

Fırtına Deresine karşı çıkıyorlar, nükleer santrale karşı çıkıyorlar, termik santrallere karşı çıkıyorlar, hidroelektrik santrallerine bile karşı çıkıyorlar. Yani, Fırtına Deresini düşünüyorum, düşünüyorum bölgeye bakıyorum hiçbir şekilde ne hidroelektrik santraldir, üretim çeşitlerinden en temizidir, balık tutarsınız, eşiniz dostunuzla piknik yaparsınız, çevre rahat eder, orada bir göl bile oluşur, buna bile karşı çıkıyorlar.

Panel projeksiyonu yapıyoruz, esas maalesef uzun dönemli fiyat garantisi verilerek bağlantıların yapıldığı da doğru ve bunlarında rekabeti önleyen bir yönü ortada. Yani, bir firmaya uzun dönemli sabit fiyatlar üretmek ve ürettiği elektriği almak yönünde garanti verirseniz, rekabet falan ortadan kalkar. Şu andaki durum bu.

Enerji Bakanlığının bundan sonra daha dikkatli olması lâzım diye düşünüyorum.

Cenk GÜLERGÜN- Ben aslında bir önceki soruyla ilgili ufak bir katkıda bulunmak istiyorum.

Bazı ülkeler de şöyle bir regülasyon sistemi benimseniyor: ... sektörün tepesinde bir düzenleyici bir organ var ve bu düzenleyici organın

bağlı olduğu ve ama yine bağımsız bir üst düzenleyici organ, belki böyle bir üst düzenleyici organın varlığı yetki çatışmalarının önüne geçebilir.

İkinci olarak, fiyat kontrolüyle ilgili tavan fiyat modelinden söz ettiniz. Benim kafama şu takıldı: Tüketici sunulan hizmetin kalitesinin yükseltilmesi noktasında tavan fiyat uygulamasının bu hedefe ulaşılmasını engellediği durumlarda söz edilebilir mi?

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Kuşkusuz. Şöyle: Eğer düzenlemeyi sadece tavan fiyat uygulamasıyla sınırlandırırsanız, tavan fiyat uygulamasının...

...o motivasyon mekanizması altında şirketin kaliteyi yükseltmek ve korumak için hiçbir motivasyonu kalmıyor. Dolayısıyla genelde zaten bu davranış regülasyonu dediğimiz olay bir tek fiyatlara odaklı değil, muhakkak tavan fiyatı regülasyonun yanı sıra kalite regülasyonu da oluyor. Performans kriterleri dediğim olay, öyle bir olay zaten.

Bir taraftan tavan fiyatı veya kâr paylaşımı gibi bir şey getiriyorsunuz, fiyatları belirlemek için, ama onun yanı sıra belirli performans kriterleri de getiriyorsunuz. Ondan sonra şirketi serbest bırakıyorsunuz, yani; sen ne yaparsan yap, ama bu performans kriterlerine uy. O performans kriterleri arasında kalite çok önemli bir faktör.

Literatürde şey denir; maliyet-artı regülasyonu ile tavan fiyat regülasyonu karşılaştırıldığı zaman, maliyet-artı regülasyonun kaliteyi çok daha fazla özendirdiği söylenir. Çünkü o niye, çünkü kaliteyi artırıcı yatırım yapmaktan çekinmez firma, hatta çok lükse yönelik yatırım da yapabilir. Hep böyle dürtülerin dengelenmesi biçiminde.

Nuray ...- Uzun vadeli anlaşmalar yapılıyor. Bunlar 20 yıldan ... bundan sonrakiler 49 yıla kadar çıkabiliyor. Bu durumda nasıl bir fiyat regülasyonu yapılabilir, bunun ekonominin üzerindeki etkisi ne olacaktır? Bu ortamda, bu çerçevede ne yapılabilir?

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Geçen hafta İstanbul'da bir konferans düzenledik, Enerji Bakanlığı Müsteşarı Yurdakul Bey de geldi. Kendisine bu soru yöneltildi, sanıyorum orada şöyle bir bakış açısı var: Biz yine bir yapı ortaya çıkartıyoruz, bu yeni yapı içinde üretici ve dağıtıcı şirketlere, yani bu ihaleyi almış üretici dağıtıcı şirketlere de birtakım ek olanaklar ve daha olumlu bir ortam sunmuş olacağız. Böyle bir ortam sununca bu

mukavelelerin bir kısmının yeniden düzenlenmesi için fırsat ortaya çıkacak. Onun dışında, mukavele hürriyetine bir saldırı da bulunmadıkça onların nasıl düzeltilebileceğini hakikaten ben de bilmiyorum. Ayrıntılarını bilemediğimiz için, şöyle bir bakış açısı var: Oyunun kuralları çok ciddi biçimde değişecek, oyunun kuralları çok ciddi biçimde değişince karşı tarafta mukavelelerin bazı yönlerini revize edilmesini olumlu görebilecek. Çünkü kendisinin de kazançlı çıkabileceği bazı ek alanlar ortaya çıkacak. Ben müsteşar beyin söylediğini böyle anladım.

Bir şey daha söyleyeyim, ihale yoluyla uzun dönemli bir imtiyaz devrinin belli bir mantığı olabilir, bir yapının yeniden düzenlenmesi içinde ve o mantık içinde sabit fiyatlara da yer olabilir. Çünkü sonuç olarak ihale bir rekabet biçimidir, böyle düşünebilir. Dolayısıyla eğer ihale düzgün yapılıyorsa, ihaleye katılan şirketler nasıl olsa fiyat bazında da rekabet ediyorlardır, dolayısıyla garantili de olsa, oluşan fiyat rekabetçi bir fiyata yakın olabilir, denebilir.

Burada esas sorun sanıyorum müddetin çok olması, sonuç olarak bu tavan fiyat uygulamaları da 4-5 yıllık uygulamalar, öyle her yıl değişen bir şey değil. Dolayısıyla belli bir müddet fiyat garantisinin de olmasının da bir mantığı var. Ama sanıyorum o müddet 20 yıl olmamalı, esas sorun orada çıkıyor. Belki orada bir karşılıklı bir alışveriş olabilir mi, hakikaten bilmiyorum.

Oturum Başkanı- Çok teşekkür ediyoruz size Atiyas, bize gerek içeriği, gerek derinliği itibariyle herkesi çok tatmin ettiğini ve çeşitli sorulara vesile olduğunu düşündüğüm bir konferans verdiniz teşekkür ediyoruz.

Doç. Dr. İzak ATİYAS- Ben çok teşekkür ediyorum.

Kaynakça

Armstrong, Mark, Simon Cowan ve John Vickers (1994). *Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience*, Cambridge: MIT Press.

Helm, Dieter ve Tim Jenkinson (1997). "The Assessment: Introducing Competition into Regulatory Industries", OERP, vol 13, No 1, 1-14.

Joskow, Paul J. (1998). "Regulatory policies for Reforming Infrastructure sectors in developing Countries", paper prepared for the Annual world Bank Conference on Development Economics, washington, DC, April 20-21, 1998, mimeo.

Laffont, Jean J. ve Jean Tirole (1993). *A Theory of Incentives in Regulation and Procurement*, Cambridge, Mass.: MIT Press.

Sappington, David E. (1996). "Principles of Regulatory plicy design", Ashoka Mody (ed) *Infrastructure Delivery*, EDI Development Studies, The World Bank içinde.

Sappington, David E. M. ve Dennis L. Weisman (1996). *Designing Incentive Regulation for the telecommunications Industry*, AEI Studies in Telecommunications Deregulation, Cambridge: MIT Press.

Spiller, Pablo (1995). "Regulatory Commitment and Utilities' Privatization: Implications for Future Comparative Research", Jeffrey S. Banks ve Eric A. Hanushek (eds) *Modern Political Economy: Old Topics, New Directions*, Cambridge: Cambridge University Press.

Vickers, John (1997) "Regulation, Competition and the Structure of Prices", OERP, vol 13, No 1, 15-25.

