

TÜRKİYE’DE REKABETİN KURUMSALLAŞMASI

Dr. Ercan KUMCU

EuroBank Tefken A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

●●●

“Rekabetin kurumsallaşması” ve “rekabet kültürü” tabii birbiriyle iç içe olan konular. Bu konuda Türkiye açısından pek iyimser olmadığımı sizinle paylaşmak isterim.

Benim bir şapkam da bankacılık. Geçenlerde bankacılık konusunda uluslararası bir konferansa katıldım. Bankacılık dendiği zaman da insanın aklına risk geliyor. Çok önemli bir konuşmacı, dünya çapında bilinen bir konuşmacı dedi ki, “dünya bankacılığında risk kültürünün oluşturulması lazım.” Düşünebiliyor musunuz tezadı? Bankacılık, riskin idaresi olarak tarif edilir. Bu çok meşhur bankacılık sektörünün yakından tanıdığı kişi, bankalarda risk kültürünün oluşmasından söz ediyor. Bankalarda risk kültürü oluşturamamış toplumlarda rekabet kültürünün oluşturulması önündeki zorlukları da herhâlde takdir edersiniz.

“Rekabet ortamından ne bekliyoruz? Niye böyle bir konuyu oturup düşünüyoruz, konuşuyoruz ve ondan sonra da kurumlar kuruyoruz, otoriteler oluşturuyoruz. Rekabetten beklentimiz nedir” dendiğinde, herhâlde, tarihsel olarak da bakarsak, rekabetin iki türlü, iki alanda önemli işlevi olduğunu söyleyebiliriz: Bir tanesi siyasi. “Rekabet”le “kişisel özgürlükler” kavramı birbirine çok yakın iki tane kavram. Kişisel özgürlüklerin olmadığı yerde rekabet olamaz, rekabetin olmadığı yerde de kişisel özgürlüklerden söz etmek çok gerçekçi olmaz.

İktisadi açıdan, “Rekabet” dediğimizde rekabetten anladığımız, kaynakların, kıt kaynakların toplumun istekleri doğrultusunda, talepleri doğrultusunda en iyi, en verimli şekilde dağılımının sağlanması. Rekabetten bizim beklediğimiz bu. Eğer ekonomideki kıt kaynaklar toplumun talepleri doğrultusunda en verimli şekilde dağıtılamazsa, tahsis edilemezse, o zaman, bir ekonominin üretme kapasitesi potansiyelinin çok altında olacaktır ve dolayısıyla kaynakların israfı anlamına gelecektir. Bu anlamda rekabetin iktisadi israfı minimize ettiğini söyleyebiliriz.

Peki, böyle konuşurken gerçekten gerçekçi miyiz bu sonucu elde edeceğimizden? Bunu da sorgulamamız lazım. Gayet iyi biliyoruz ki, ekonomiye

giriş kitaplarında bize anlatıldığı gibi, tam rekabet şartları altında, marjinal maliyetin marjinal ciroya eşitlendiği yerde kaynaklar en doğru şekilde tahsis edilir; biraz daha bilimsel konuşmak gerekiyorsa, “Pareto optimality” ancak bu şekilde oluşturulur. Bu gerçekçi mi? Değil tabii. Hayatta hiçbir sistem kitaplardaki basitleştirildiği şekli ile çalışmıyor. Kitaplar, sonsuz sayıda firmanın çalıştığı bir piyasada, sonsuz sayıda talebin, bireyin olduğu bir mekânizmada tam rekabet şartlarından söz ediyor. Bu hiçbir zaman gerçek hayatta doğru değil. Doğru olmasa da, bizim arzumuz, buna yaklaşabilir miyiz? Hiçbir zaman sonsuz sayıda beyaz eşya üreticimiz olmayacak, hiçbir zaman sonsuz sayıda çimento üreticimiz de olmayacak. Fakat, sonsuz sayıda olmasalar dahi, bu firmalar, az sayıdaki firmalar, elle sayılabilecek kadar firmalar acaba tam rekabet şartları içinde imiş gibi hareket etmeleri, böyle hareket etmeleri için gerekli ortam, kural olabilir, kanun olabilir, tanım olabilir, bu şekilde çalıştırılmak mümkün müdür acaba, eğer mümkünse böyle bir şeyi nasıl yapabiliriz? Tabii, bu bizi, beklentilerimizi daha gerçekçi kılmaya zorluyor. Burada önemli olan tabii, ekonominin tümünün rekabetçi olması. Şu bakış açısı, -ki birçok ülkede bu bakış açısı var, bizde belki daha çok var- “yahu, özel sektör rekabetçi olsun ama, kamu sektörü rekabetçi olmasa da olur, adı üstünde, zaten rekabetçi değildir”, bu yanlış bir yaklaşım. Yine iktisat teorisine gidersek şunu görüyoruz ki; ekonomide üç tane sektör varsa, bu üç sektörün bir tanesi rekabetçi, iki tanesi rekabetçi değilse, o iki tanesinden bir tanesini de rekabetçi yapmak ekonomideki kaynak dağılımını mutlaka daha iyi yapıyor demek değildir. Dolayısıyla, eğer biz kaynak dağılımının en verimli şekilde gerçekleşmesini istiyorsak, ekonominin tümünde rekabetçi şartların oluşmasını ya da ekonomideki tüm oyuncuların, tüm ekonomik birimlerin rekabetçi ortamdalarmış gibi hareket etmelerini sağlayacak düzenlemeleri yapmamız lazım. Dolayısıyla, bu anlamda kamu-özel sektör ayrımı yapamayız. Eğer yaparsak, ilk başta “biz rekabet ortamından ne bekliyoruz” lafına verdiğimiz cevabı zaten sağlayamayız. O nedenle, gerçekçi beklentileri oluşturmak için topyekûn rekabete bakmamız gerekiyor. Burada yalnızca kamu sektörü-özel sektör ayrımı değil, aynı zamanda ulusal düzeyde rekabet, bir de uluslararası düzeyde rekabet ayrımına da bakmak zorundayız.

Rekabet politikası bir kamu politikası, yani “Public policy” midir? Bu bence çok ilginç bir tartışma olabilecek bir soru. Burada, “kamu politikası ‘Public policy’ ya da kamu malı- ‘Public goods’ mudur sorusunu aslında sormak istiyorum. Ben kullandığım zaman da miktarı düşmüyor, azalmıyor-çoğalmıyor, siz de kullanırken. Bir park gibi midir, sokağın köşesindeki bir çocuk parkı gibi midir, herkesin kullanımına açık ve birinin kullanması diğerinin kullanmasını engellemeyen, otoyol gibi, yol gibi, kaldırım gibi bir şey midir, yoksa yer ve zamana göre değişen özel bir olgu mudur? Burada birkaç benzetme yapmak istiyorum. Bana göre, rekabet ortamı kamu malıdır, yani rekabet ortamı

kamusaldir, ama rekabet politikası bir kamu malı ya da Public policy değildir ve yer-zamana göre de değişen bir olgudur maalesef.

Aslında rekabet ortamıyla fiyat istikrarı ortamı arasında çok ciddi benzerlikler var; çünkü bence fiyat istikrarı da Public goods, ama para politikası değil. İkisinin de ortak bir amacı var. İkisinin de ortak amacı: İktisadi kararların mümkün olduğu kadar belirlilik altında alınıp kaynak dağılımının en az israfa yol açacak şekilde gerçekleştirilmesi. Nasıl ki, yüksek enflasyonda belirsizlikler nedeniyle dinamik bir ortamda kaynak israfı söz konusu ise, rekabetin olmadığı yerde de aynı şekilde kaynak israfı söz konusu. Dolayısıyla, rekabet otoriteleriyle aslında para otoritelerinin bu anlamda ortak çok noktaları var. İkisi de bir Public goods oluşturma peşindeler. Ama ikisi açısından da, gerek fiyat istikrarında, gerek rekabet ortamının oluşturulmasında benim anladıklarımla sizin anladıklarınız aynı şey değiller. Bir şirketin rekabetten anladığıyla bir tüketicinin rekabetten anladığı şeyler aynı değil. Dolayısıyla, burada ortak bir olguyu ya da ortak bir hedefi oluşturmak zor. Zaten ortak hedefi oluşturduğumuz ölçüde de, oluşturabildiğimiz ölçüde de rekabet kültürünün daha derinleşmesi söz konusu olacaktır, rekabetin kurumsallaşmasının da daha yaygınlaşması söz konusu olacaktır.

Burada, takdir edersiniz ki, rekabet otoritesinin kurumsallaşmasından söz etmiyorum, kavramın kurumsallaşmasından söz ediyorum. “Rekabet” kavramının kurumsallaşmasında, ülkelerde bir rekabet kurulunun olması, bir rekabet hukukunun oluşması önemli adımlar, ama yeterli adımlar değil. Burada devlet, “devlet”ten yalnızca hükümeti kastetmiyorum, yasama, yürütme ve yargıyı, devleti oluşturan üç ana öğeyi de kastetmiyorum, bunların rekabetten ne anladıkları ve rekabet ortamını oluşturmaktan ne kadar fayda gördükleri önemli.

Bir, yasama ne kadar iyi bir rekabet hukuku oluşturmak istiyor? Türkiye’de mesela Rekabet Kanununu okuduğunuz zaman, bu kanunun hazırlanması, bana sorarsanız, biraz bakanlık kokuyor, yani Sanayi Bakanlığı kokuyor; bir rekabet hukuku oluşturma çabası değil, bir yerde rekabet hukukunu uygulama durumunda olan Rekabet Kurumu’nun neleri yapıp neleri yapamayacağını anlatmaya çalışıyor. Dolayısıyla da bir sürü, ne olursa rekabet şartlarının bozulduğunu söylemeye de çalışan maddeler var.

İktisadi bir olayı kanuna koymak, ki son derece dinamik bir hadiseyi kanuna koymak kadar yanlış bir iş yok. Asıl, kanunla kurulmuş bir rekabet otoritesinin siyasetten bağımsız ve 7 kişilik, 10 kişilik, -ülkeye göre değişebilir- bir kurul tarafından idare edilmesinin sebebi zaten, belli bir (Flexibility), esnekliğinin de olması gerektiği için yapılmıştır. Yoksa ben, kanunun maddelerini uygulayan bir kişiysem 7 kişiye gerek yok, 1 kişi de yapar o işi. Başına da bir tane denetçi koyarsınız, bu adam gerçekten kanuna uyuyor mu uymuyor mu diye

muğlak olduğu için kurum-kurul kurulmaktadır. Bu, bankacılık konusunda da böyledir. Maalesef bizim Bankacılık Kanunumuz da BDDK'nin neler yapıp neler yapmayacağını anlatır. Bu doğru bir yaklaşım değil. “Biraz Sanayi Bakanlığı kokuyor”dan kastım da bu. Kurulun ortak bir akıl oluşturabileceğine güvenmeyen bir yasama yapımız var. O zaman kurula da gerek yok gerçekten. Kurulun amacı, birtakım esnekliklerin olması ve duruma göre karar verebilmesi. Günlük hayatta öyle şeyler var ki, çoğunu, zaten kanunlara koymanız da mümkün değil. Ya geçersiz olacaktır, ya kanun olayların gerisinde kalacaktır ya da olaylarla hiçbir ilgisi olmayacaktır. Yürütme de aynı şekilde. Yürütme de, bir rekabet mantığını sahiplenip sahiplenmemesi, rekabetin kurumsallaşmasının önünde önemli bir şey. Yargı; yargının kendini yetiştirmesi lazım.

Bugün Türkiye için rekabet, özellikle Türkiye için konuşursak, çok yeni. Geçenlerde 10'uncu yılını kutladı bu Kurum. Tarihsel olarak baktığımızda 10 yıl çok mühim bir zaman değil. Zaman geçtikçe yargının buna yetişebilmesi lazım. Hâkimlerimiz, savcılarımız, rekabet konularında kendilerini eğitmeleri, hatta hatta birtakım özellikle üst mahkemelerde rekabet uzmanlığının da giderek oluşması önemli.

Bu konuda özel sektöre önemli bir pay düşüyor; sivil toplum kuruluşlarına da öyle. Hane halklarında öyle. Çünkü bu kesimler aslında çıkarları birbirleriyle çelişen kesimler. Dolayısıyla bir ortak akıl üretme ihtiyacı var. Bu çıkar çatışmasının sulh içinde ve iki tarafı da ikna edecek biçimde, bilimsel temeli olan bir şekilde çözümlenmesi, onun için, bu kurumların da, bu iktisadi birimlerin de bu konularda geliştirilmesi gerekiyor. Eğitim de zaten bu noktada devreye giriyor.

Şimdi müsaade ederseniz size iki tane örnek vermek istiyorum: Bunlardan bir tanesi, geçenlerde Avrupa'da oldu, diğeri de burada. Belki ikisinden de haberiniz olmayabilir. İsveç'te, uluslararası rekabete açılmış bir inşaat işini ihalesini “Latvia” Firması, -Letonya diyoruz - kazanıyor. Tabii, işçi ucuz olduğu için kendi memleketinden işçileri götürüyor, -sanıyorum bir yol yapımı- kendi işçilerini kullanıyor. Bunun üzerine, İsveç'in İşçi Sendikası bu Firmaya gidiyor diyor ki, “mademki bu proje İsveç'te, mademki sen bu insanları başka bir ülkeden İsveç'e getirdin, o hâlde, bu insanları İsveç İşçi Sendikasına üye yapman lazım.” İşçi Sendikasının amacı şu tabii: O Letonyalı işçilerle İsveçli işçi ücretleri arasında 4'te 1 ya da 4 misline varan bir fark var; İsveçli işçi 100'e çalışıyorsa, Letonyalı işçi 25'e çalışıyor. Letonya Firması bu isteği, “hiçbir yerde bize söylenmedi, hiçbir ihale şartına uymuyor” diye kabul etmiyor. İsveç İşçi Sendikası da konuyu Avrupa Mahkemesine (European Court of Justice), götürüyor. Geçenlerde bu Mahkeme kararını verdi. Bilirsiniz; İsveç, bir hayli güçlü sendikacılık geleneği olan bir ülke. Mahkeme Şirketin lehine karar verdi. Verdiği

kararda da çok açık, “bu işçileri İşçi Sendikasına üye yaparak rekabet ortamını bozamazsınız, siz İşçi Sendikası olarak rekabetçi olmayan bir ücret düzeyinde anlaşmış olabilirsiniz, ama bu başkalarını kapsamaz” dedi. Bizim yasalarımızı bir tarafa bırakalım, “bizim yasalarımız olsaydı bu konuda ne derdi” sorusunu, işin hukuki tarafını bırakalım; çünkü ben işin o hukuki tarafını bilmiyorum. Şunu biliyorum ki, hiçbir Türk mahkemesinin böyle karar alacağını zannetmiyorum. Bu işte, bir yerde rekabet mantığını bana göre gösteren bir olgu. Eğer bu memlekette 500 tane mahkeme varsa, ben 499’unun böyle yönde karar alacağını zannetmiyorum.

Şimdi gelelim ikinci konuya. Aşağı yukarı 2 hafta önceydi, İhracatçı Birlikleri toplantı yaptı; gazetelerde de çıktı. Dış Ticaretten sorumlu Bakan da katıldı. İhracatçı Birlikleri, - onlar da yarı Kamu Kurumu, Kamu Otoritesi, dolayısıyla belli bir kanunları var, Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın bünyesinde hazırlanıp Meclis tarafından yürürlüğe sokulan - bu yasada bir değişiklik yapmak istiyorlar. Yapılması istenen değişiklik de şu: İsteyen İhracatçı Birliği, üyelerinden, ihracat gelirlerinin yüzde 10’u kadar para isteyebilecek. Siz 1 milyon dolar ihracat yapan bir şirketseniz, sizden her sene 100 bin dolar, hangi İhracatçı Birliğine üyeyseniz, oraya para vermenizi istiyor. Yine aynı kanun tasarısının, - tabii, bu bir tasarı, daha henüz Meclise gelmiş falan değil - gerisinde de şu söyleniyor: “İhracatçı Birlikleri bu parayı isterse aldığı şirketlere geri verebilir, ama gerek duyarsa da, geri vermediği parayı, rekabette olumsuz etkilenen diğer şirketlere sübvansiyon olarak verebilir.” Düşünebiliyor musunuz mantığı? Tüyleri diken diken eden bir mantalite. İhracatçı Birlikleri vergi koyabiliyor, arkasına kanuni desteği alıp; işin Türkçesi o. Ondan sonra, “ben bu parayı üyelerim arasında istediğim gibi peşkeş çekebilirim.” Bu nasıl olacak? Biliyorsunuz; bu sıralarda otomotiv sektörü çok ihracat yapıyor. Bundan 10 sene önce toplam ihracatımızda yüzde 1 bile payı olmayan kara taşıtları sektörü bugünlerde yıllık bazda toplam ihracatımızın yüzde 16-17’sini yapmaya başladı. Otomotivcilerin üye olduğu İhracatçı Birliği otomotivcilerden yüzde 10 alacak, ondan sonra, tekstilciler zor durumda, bu paraları tekstilcilere dağıtacağız, başka bir ihracatçı birliği yoluyla.

Samimiyetle söylüyorum; sesini çıkartmayan olursa bu geçebilir de. Mutlaka tabii, ihracatı büyük olan ve şu andaki makroekonomik dengelerden rahatsızlığını diğerleri kadar dile getirmeyen, dolayısıyla yüzde 10 kaybedecek olan sektörler elbette ağızlarını açacaklardır. Kaldı ki, bazı sektörlerde siz ihracatta yüzde 10 kâr edildiğini nereden biliyorsunuz? Belki yüzde 3 kâr ediliyor. Rekabet mantığının iki ülkede nasıl çalıştığını ya da iki farklı coğrafyada nasıl çalışabildiğini anlatmak için iki tane örnek vermek istedim.

Birincisi, tabii, ben bunu eğitim olarak görüyorum. Bu eğitimi çok kısıtlı bir çerçevede de değil, en geniş anlamıyla rekabetin eğitiminin yapılması gerektiğini düşünüyorum. Burada, aile eğitiminden tutun, okullardaki eğitime kadar rekabet unsurunun öğretilmesi gerektiğini düşünüyorum.

“Biz okullarda rekabeti nasıl öğreteceğiz” sorusu size çok garip gelebilir. Benim bir de eğitimci şapkam var. Anaokulundan liseye kadar çocuklarla ilgileniyorum. Biz okulumuzda mesela, - Türk tedrisatında yoktur bu - seçmeli ders olarak 11’inci ve 12’nci sınıflara Milli Eğitim Bakanlığı’nın da oluruyla “İktisat Dersi” koyduk; çünkü bir sürü seçmeli ders imkânınız var. Dedik ki, çocuk müzik yapmak istemiyorsa, artık 11’inci sınıfa gelmiş, 17 yaşındaki çocuk hâlâ notaları öğrenememiş, şarkı söyleyemiyorsa, bari kişisel kabiliyeti gerektirmeyen başka bir konuya gidebilsin. İktisat öğretiyoruz. O çocuklardaki rekabet kavramının ne kadar geliştiğini size anlatamam.

Eğer rekabet kültürünün oluşturulmasına katkı yapmak isteyenleriniz varsa -ki mutlaka vardır- yapacağımız en önemli şeylerden bir tanesi, bizim liselerimize iktisat derslerini koydurmadır. Bunu, iktisatçı olduğum için söylemiyorum; belki mutlaka etkisi vardır. Müzik ne kadar önemliyse, resim, güzel sanatlar ne kadar önemliyse, rekabeti oluşturmak da o kadar önemli. Rekabet deyince illa ekonomi öğrenmek diye düşünmeyin. Şimdi size bir başka örnek daha vereyim. Türkiye’de herkes herkese maaşını söyler. Bir şirkette çalışıyorsanız, hani, üretkenliğe göre daha fazla maaş artışı verilen, yeteri kadar üretken değilseniz, ortalama, vasat bir maaş alana, mesela herkes birbirine “sen bu sene yüzde kaç aldın” sorar ve öteki de söyler. Halbuki rekabet ortamında bu gizli bilgidir ve o şirketi yönetenler bu bilginin üçüncü kişilere gitmemesi için elinden gelen bütün güvenlik önlemlerini alırlar. Hiç fark etmez ki. Kapıdan çıkarken herkes birbirine yüzde kaç aldığını söyler. Mesela bunu yurtdışında göremezsiniz; bunu Almanya’da göremezsiniz, Amerika’da göremezsiniz. Neden? Çünkü, Türkiye’de iş ortamında rekabet mefhumu diye bir şey yok. İlle rekabet kavramını öğrenmek sizi iktisatçı yapmak için değil, rekabet içinde çalışmayı öğretmek için, öğrenmek için rekabet mefhumunun ne olduğunu öğretmek mümkün ve bunu benimsetmek için. Aynı şekilde, bir işte Hasan yerine Hüseyin’in bir üste çıkması, tabii, biz böyle konuştuğumuz zaman hemen torpil mekânizmasıydı, şu mekânizma bu mekânizma, 150 bin tane bahane söyleyebiliriz ama şunu da getirebilmemiz lazım: “Yahu, Hasan benden daha iyi adamdı, helal olsun o geldi, bilmem nereye müdür o oldu.” Bir rakip ötekini elini sıkıp, “helal olsun, sen benden daha iyiydin, dolayısıyla o sandalyeyi sen hak ettin”; 20 küsur senelik idarecilik yapıyorum ben şimdiye kadar hiç kimseden böyle bir şey duymadım. Çünkü rekabet kavramı yok. Eminim ki, bu kavram oluştukça, bu

kavramı içimize sindirdikçe, torpil gibi çok yaygın olabilen bir uygulama Türkiye gibi toplumlarda yavaş yavaş eriyecektir, bu da yavaş yavaş ortadan kalkacaktır.

İyi örneklerin çoğalması lazım. Burada Rekabet Kuruluna çok önemli görevler düşüyor. Özellikle Rekabet Kurulu'nun aldığı kararların toplum tarafından benimsenmesi ve toplumun bu alınan kararlardan faydalandığını görmesi açısından iyi örneklerin artırılması lazım. Elbette zamana ihtiyaç var, ama bu çeşit örneklerin artması lazım.

“Denetim” derken aslında rekabet ortamının denetiminden söz etmek istiyorum, yoksa ne Kurumu, ne Kurulu, ne bir başka organın denetimi değil. Bir anlamda piyasaların denetimini söz konusu etmek istiyorum, bunu anlatmak istiyorum. Bu arttıkça rekabet kültürünün oluşması da derinleşecektir.

Kurumlar arası ilişkiler; burada özellikle vurgulamak istediğim, -bu diğer ülkelerde de var, ama bizde çok yakından görüyoruz- rekabet otoritesiyle diğer bağımsız gözetim ve denetim kurumları arasındaki ilişkiler.

Türkiye’de yanlış bir bakış açısı var. Belki fazla, belki az, başka bir tartışma konusu; Türkiye’de bir sürü sektörel gözetim ve denetim otoritesi kuruldu. Kimimiz bunun çok fazla olduğunu iddia edebiliriz, kimimiz artırılması gerektiğini de iddia edebiliriz. Her sektör kendini kral ilan etti. BDDK bankacılık sektörünün kralı; RTÜK medyanın kralı. Bunları artırabiliriz. Herkes kendi sektörünün kralı. Dolayısıyla, bu kadar çok kralın olduğu yerde herkes kendi sektöründe ne oluyorsa kendisinin düzenlemesi gerektiğini düşünüyor. Bu yanlış. Bir sektörel entegrasyon var, bir de sektörler arası entegrasyon var. Rekabet dediğimiz kavram bir sektöre yoğunlaştırılmaz; demin konuşmamın başında da söylediğim gibi, tüm sektörleri kapsamak durumunda. Burada, herkes kendi gözettiği ve denettiği sektörü arka cebinde taşıyamamalı; söylemek istediğim bu.

Maalesef Türkiye’de Rekabet Kurumu’nun İstanbul’dan görünüşü şu: Elinde sopa, yakaladığını dövüyor. Ben İstanbul’da yaşıyorum. İstanbul’da kime sorsanız böyle. Bu yanlış. Bu düşünce yanlış demek istemiyorum, belki onlar haklı; söylemek istediğim, Rekabet Kurumu’nun bu izlenimi verdirmesi yanlış. Dolayısıyla, bu Kurum’un çok şey yapması lazım. Diyeceksiniz ki, “konumumuz itibarıyla başka türlü de olamayız.” Ben ona pek inanmıyorum.

Bizde Rekabet Kurulu biraz Avrupa’dan alındı; yani Sanayi Bakanlığı daha çok Avrupa’ya bakarak bizim yasayı hazırladı. Dolayısıyla da, her görevi Rekabet Kurumu yapıyor. Bu Kurum ya da Kurul, yargıç. Önüne bir konu geliyor, bu konuda öyle ya da böyle bir karar alıyor; dolayısıyla bir yargıçlık yapıyor. Savcı konuyu hazırlıyor. Kurul’un kendisi hazırlamasa bile, Kurul’un bir sürü çalışanı var, onlar hazırlıyorlar. Polislik yapıyor. Bakıyor, gidiyor, “ben bu

kapıyı kırayım, arkasında benim kullanabileceğim mutlaka müthiş deliller vardır” diyor. Hâkimlik fonksiyonu bazen geride kalıyor, unutuluyor ve polisliği öne çıkıyor, bazen savcılığı öne çıkıyor. Bir de tabii, davaların, olayların kamuoyunda yansımalarına göre de değişiyor bu. Benim, “polisliği öne çıkarttı” diyebileceğim bir dava bir başkası, “yok, savcılığı daha kuvvetliydi bu konuda” diyebilir. Bu üç şeyi yapması bana sorarsanız, bu Kurum’un kamuoyu imajını zedeliyor. Burada bir parçacık daha kuvvetler ayırımına gitmek gerektiğini düşünüyorum, biraz daha Amerikan sistemine doğru gitmek gerektiğini düşünüyorum. Aksi takdirde, “elinde sopa, yakaladığına ceza kesiyor” imajından kurtulmak imkânsız hâle gelecek ve bu imaj da değişmediği müddetçe Rekabet Kurulu’nun, Kurumu’nun, rekabetin kurumsallaşması ve rekabet kültürünün gelişmesine yapabileceği katkılar da çok azalacak.

Bir ulusal rekabet şartları, bir de uluslararası rekabet şartları olmak üzere rekabeti iki alanda ayırabiliriz. Tabii, birçok ülke rekabet otoriteleri oluşturarak ulusal düzeyde rekabet konusunu çözme aşamasındalar ama dünyada uluslararası rekabete bakan güçlü bir kurum yok. Uluslararası rekabeti de ulusal rekabet kurumları çözme temayülündeler. Bana sorarsanız bu da yanlış. Burada belki Dünya Ticaret Örgütü’nün hakkını yememek gerekiyor ama maalesef Dünya Ticaret Örgütü’nün kuruluşu itibarıyla çok fazla bir yaptırımı yok; tavsiyesi var. Uymazsanız gelip sizin kafanızı ağrıtıyorlar, ama diğer ulusal rekabet otoriteleri gibi bir karar verip uygulatma gücü yok. Bu durum, ulusal rekabet otoritelerini de zedeleyen durumlar oluşturabiliyor, mesela Microsoft’un Avrupa’daki durumu. Burada, uluslararası rekabet otoritesinin olmamasının getirdiği bir ulusal rekabetin bana sorarsanız kötüye kullanılması var. Bu çözümü ulusal rekabet otoritesi yerine uluslararası rekabet otoritesinin çözmesi en azından adil olurdu. Rekabet otoriteleri de genel ülke politikasından bağımsız düşünülemez. Neticede herkes milliyetçidir, yani herkes kendi ekonomisini koruma çabasındadır bu anlamda. Dolayısıyla, rekabette de ben kendi ülkemdeki rekabeti korumak isterim. Microsoft bu nedenle herhangi bir kayba uğruyorsa ya da rekabeti engelleyen bir duruma düşüyorsa bu beni ilgilendirmez ki. Microsoft benim Şirketim değil. Bu da tabii başka bir çelişkiyi getiriyor.

Burada, o nedenle, ulusal alanda rekabetçi olup da uluslararası alanda tekeldi davranan durumlar var, mesela uçak yapım şirketleri. Boeing’i ele alın. Boeing Amerika’da son derece rekabetçi bir Şirket, ama Amerika dışında tekeldi davranıyor; bunu herkes biliyor. Tersine, ulusal alanda rekabetçi olmayabilirsiniz, tekel olabilirsiniz, ama uluslararası arenaya çıktığınızda rekabetçisinizdir. Mesela, -eskiden- TEKEL İdaresi sigarada ulusal alanda tekeldi, ama, Türk sigaralarını yurtdışına satmak istiyorsa, uluslararası alanda rekabetçiydi. Bu tip olayları yöresel ya da ülke bazındaki rekabet otoritelerinin hâlledebileceğini

zannetmiyorum. Aksine, bu nedenle de korumacılık eğilimlerinin de artabileceği konusunda şüphelerim var. Biz rekabeti geliştirelim derken, aslında rekabet otoritelerinin rekabeti nedeniyle korumacılık eğilimlerinin de ülkeler arası artma eğilimleri göz ardı edilmemeli.

“Rekabetin bozulmasında fiyat ve fiyat dışı etkenler” de uluslararası rekabet otoritesine ihtiyaç duyulan alanlardan bir tanesi. Eğer siz farklı nedenlerle fiyat yönünden bir rekabetçi ortamı bozamiyorsanız, o zaman, çoğu zaman fiyat dışı yollarla rekabeti bozucu uygulamalar içine girebiliyorsunuz. Mesela bunun en güzel örneklerinden bir tanesi, -Birleşmiş Milletlerde her zaman gündeme gelir - Amerika’daki elektrik prizleri.

Tabii, rekabetten söz edebilmemiz için rekabetin olup olmadığını belirleyen iki tane çok önemli unsur var: Bir tanesi, sektörde ya da şirkette maliyet fonksiyonu; ikincisi de, o şirketin ya da sektörün ürettiği mal ve hizmetlere olan talep. Bu ikisini bilmek mümkün değil. Eğer, “yok, ben yaparım” diyorsanız, bu, karanlıkta avlanmaya benzer. Dolayısıyla, maliyet fonksiyonu ve talep şartlarını çok iyi analiz edebilmek lazım. Burada da birkaç tane örnek vereceğim: Bunlardan bir tanesi hava taşımacılığı (bu ikisi de Amerika’dan); diğeri de telefon şirketleri.

Hava taşımacılığı konusunda 1970’lerde Amerika çok ciddi akademik çalışmalar yaptırdı. Çalışmaların çoğu da sivil hava taşımacılığı sektörünün maliyet fonksiyonunu tahmin etmek üzerine. Sonuçta ortaya çıktı ki, eğer bu maliyet fonksiyonu içinde hava taşımacılığı sektörü deregüle edilirse hiçbir sorun çıkmayacak. Hakikaten, 1980’lerin başında havacılık sektörü Amerika’da çok ciddi bir deregülasyon içine girdi ve bu yalnızca Amerika’daki havacılık sektörünü daha fazla rekabetçi yapmadı, bütün dünyadaki havacılık sektörünü çok ciddi rekabetçi yaptı.

İkinci olarak telefon şirketleriyle ilgili bir örnek vermek istiyorum. “Artık biz her şeyi deregüle ediyoruz, dolayısıyla telefonu da deregüle edeceğiz, haberleşmeyi de deregüle edeceğiz” diye, hiçbir şey bilmeden Amerika’daki bütün telefon şirketlerini “güneyde bilmem kim, kuzeyde başka bir şey” diye bölgesel olarak böldüler. Sonunda, 1990’lara gelindiğinde ortaya çıktı ki, aslında telekomünikasyon servisinde maliyet fonksiyonu bambaşka. Şimdi hepsi tekrar birleşiyorlar; çünkü şirketleri bölerek rekabetçi ortam yaratmak mümkün değil. Dolayısıyla, müthiş bir kaynak kaybı yaşandı. Önce bölündü, şimdi tekrar birleşiliyor. Müthiş paralar dönüyor. Birtakım yatırımcılara rant yaratıldı desem çok ileri gitmemiş olabilirim.

Bunun için de, ben, Türkiye’de de bunun çok gerekliliğinin olduğunu düşünüyorum; Rekabet Kurumu bir tanesi olabilir ama sektör temsilcileri (sektör

odaları, sektörün birlikleri, burada herhâlde genelde sivil toplum kuruluşları), endüstrilerin bilimsel çalışmalarını yaptırmak zorundalar. Bir endüstri envanteri oluşturmamız lazım. Nasıl bir maliyet fonksiyonu altında çalışıyor şirketler ya da sektörler; eğer bu konuda yeteri kadar güvenilir bilgimiz olmadığı takdirde yanlış yapma olanaklarımızın da çok olduğunu düşünüyorum.

Bizdeki Rekabet Kurumu'nun konumu konusunda, rekabet otoritesinin kapsama alanının genişletilmesi lazım ve bunun içine kamu sektörünün de girmesi lazım. Eğer biz kamu sektörünü sokamazsak, rekabet otoritesinin özel sektör üzerinde yaptığı tasarruflarla Türkiye'de biz, -rekabet kültürü ya da rekabetin kurumsallaşmasından söz etmiyorum- rekabetten elde etmeyi düşündüğümüz nimetlerin hiçbir tanesini edemeyiz. İki tane çimento şirketi çok rekabetçi hareket ediyor ama işgücü piyasasında rekabet yok ya da toprağı kazıp ne alıyorsa çimento yapmak için, bunda rekabet yok. Dolayısıyla, "Final" ürünü, son ürünün satışını rekabetçi kılmak ekonomide hiçbir şeyi değiştirmeyebilir. Dolayısıyla, bu dikey bütünleşmede de, yatayda da, dikeyde de, hepsinde bunun sektörel bazda ya da mal sahipliği bazında değil, tüm ekonomiyi kapsayacak şekilde olması lazım.

Bu kuruma çok ciddi görevler düşüyor. Halkı eğitmek ve bu demin söylediğim mikroiktisadi araştırmaları yaptırmak; bu Kurum'un bu topluma vereceği en temel katkılardan bir tanesi mikro araştırmaları üniversitelere yaptırmak. Bir sürü üniversitelerimiz var, bir sürü akıllı, bilgili üniversite hocalarımız var; fakat bu insanların doğru dürüst araştırma yapacak kaynakları yok. Tabii, bu konu yalnızca Rekabet Kurumu'nu ilgilendiren bir konu değil. Aynı şekilde Merkez Bankası da bunu yapmalı, BDDK de yapmalı, Elektrik Üst Kurulu da yaptırmalı, RTÜK de yaptırmalı. Kendi kapsama alanına giren konularda bu kurumlar üniversiteleri yanlarına alıp üniversitelerle beraber çalışmalı, yalnızca üniversitelerde talebelere konferans vererek ya da talebeleri eğiterek değil, sizin amaçlarınız doğrultusunda o üniversitenin öğretim üyelerini kullanmak suretiyle. Bunun çok pahalı bir proje de olduğunu zannetmiyorum.