



REKABET KURULU REKABET İHLALİ KARARLARININ İKTİSAT OKULLARI BAĞLAMINDA ÇÖZÜMLENMESİ



Yrd. Doç. Dr. Sevda Yaşar COŞKUN*

Özet

Firmaların temel amacı ortalamanın üzerinde bir kar elde etmek ve bunun sürdürülebilir olmasını sağlamaktır. Fakat firmaların bu amaca ulaşmak başvurdukları giriş- çıkış engelleri oluşturma, bağlama anlaşmaları yapma, yıkıcı fiyatlama stratejileri Rekabet Hukuku tarafından rekabet ihlalleri olarak algılanmakta ve bir takım yaptırımlarla karşı karşıya kalmaktadır. Rekabet hukuku firmaların stratejilerini belirlerken dikkate almaları gereken çok önemli bir etken olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu noktadan hareketle çalışmada 1999–2007¹ yılları arasında Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararlarında, bu kararlara alt yapı hazırlayan İktisat Okullarının söylemleri, iddiaları ve varsayımlarından hangisinin/ veya hangilerinin öne çıktığı ve bu durumun bir dönemsellik teşkil edip etmediği sorusuna cevap aranmaktadır. Çalışmanın yöntemi sosyal bilimlerde belge inceleme yöntemi olarak tercih edilmiştir. Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararlarından söz konusu döneme ait kota örnekleme yöntemi ile elde edilen 108 tane karar analize tabi tutulmuştur.

Çalışmanın (a) akademik dünya, (b) uygulayıcılar (iş dünyası), (c) düzenleyici (yasa koyucu) kurumlar için anlamlı teorik ve pratik katkılar sağlaması umulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Rekabet Hukuku, Rekabet İhlalleri, İktisat Okulları

* Sakarya Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, sycoskun@sakarya.edu.tr

¹ Bu yıllar arasındaki kararların incelemeye tabi tutulmasının nedeni Rekabet Kurulunun ilk rekabet ihlali kararının 1999 yılında yayınlanmış olması; 2007 yılına ait kararlarla bitirilmesi ise sonuçlanan rekabet ihlali kararlarının bu yıla ait olmasıdır.



AN ANALYSIS OF COMPETITION BOARD'S COMPETITION VIOLATION DECISIONS WITHIN THE CONTEXT OF THE ECONOMICS SCHOOLS

Abstract

The main purpose of company's are having above average profits and make it sustainable. Companies that aim to reach apply creating entry-exit barriers binding agreements, making destructive pricing strategies. But this strategies may as perceived competition violations by the competition law and face up some sanctions. When determining their competitive strategies, firms should take into consideration competition law as an important factor.

From this point of the view this study analyses Turkish Competition Board's competition infringement decisions between 1999 -2007 years . The study focuses on these decisions' substructure for the School of Economics of the discourse, arguments and assumptions which one or which ones stand out and this situation a periodicity constitutes whether to answer the question are sought. The method of study in the social sciences were chosen as a method of document review. 108 of Turkish Competition Board's competition violation decisions were analysed by the quota sampling method.

It is expected that this study provides significant theoretical and practical contributions to (a) the academic world, (b) practitioners (business), (c) regulatory (legislator) institutions.

Key Words: competition law, competition violations, economics schools.

Giriş

Ekonomik hayatın aktörleri olan firmaların temel amacı ortalamanın üzerinde bir kar elde etmek ve bunun sürdürülebilir olmasını sağlamaktır. Stratejik yönetim çalışmaları da uygulamacılara bu yönde çeşitli öneriler sunmaktadır (Hamel, 1994; Porter, 1985; Mintzberg, 1990). Fakat firmaların bu amaca ulaşmak başvurdukları giriş- çıkış engelleri oluşturma, bağlama anlaşmaları yapma, yıkıcı fiyatlama stratejileri Rekabet Hukuku tarafından rekabet ihlalleri olarak algılanmakta ve bir takım yaptırımlarla karşı karşıya kalınmaktadır (bu konuda ayrıntılı bilgi için bakınız Barca ve Coşkun 2004, Coşkun 2005). Rekabet hukuku firmaların



stratejilerini belirlerken dikkate almaları gereken çok önemli bir etken olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu noktadan hareketle çalışmada 1999–2007² yılları arasında Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararlarında, bu kararlara alt yapı hazırlayan İktisat Okullarının söylemleri, iddiaları ve varsayımlarından hangisinin/ veya hangilerinin öne çıktığı ve bu durumun bir dönemsellik teşkil edip etmediği sorusuna cevap aranmaktadır. Bu sorunun yanıtı aranırken de anti tröst bağlamında rekabet ihlallerine ilişkin güçlü söylem ve iddiaları ile Rekabet politikalarının oluşturulmasına temel teşkil eden ve ülkelerin Rekabet Hukuku düzenleme ve uygulamalarının teorik arka planını oluşturan Chicago, Harvard ve Avusturya İktisat Okullarının rekabet yaklaşımları karşılıklı olarak ele alınmıştır. Gerek yabancı gerekse yerli literatürde bu üç okulun rekabet anlayışlarının karşılaştırıldığı çalışmalar mevcut olmakla beraber (Singleton, 1986) teorik bu karşılaştırmanın ülke rekabet hukuklarına olan etkilerini ele alan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışmanın özgünlüğü bu noktada ortaya çıkmaktadır.

Rekabet ihlalleri, hukuki boyutuyla rekabet otoritelerinin daima gündeminde olmuştur. Rekabet (anti tröst) politikaları, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabetin korunmasını, desteklenmesini ve -bazı durumlarda da- oluşturulmasını mümkün kılacak bir hukuki çerçeve sunarlar. Bu tür hukuki düzenlemelerden ilki, ya da ilk “yazılı” olanı, 1890’da Amerika Birleşik Devletleri’nde yürürlüğe giren “Sherman Yasası”dır. Özellikle II. Dünya Savaşının ardından, Japonya ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere A.B.D. dışındaki ülkelerde de geçerlilik kazanan rekabetin korunmasına ilişkin yasalar, yaklaşık yüz yıl sonra, Türkiye’de de vücut bulmuş ve 4054 Sayılı “Rekabetin Korunması Hakkında Kanun” 1994 yılı sonunda yürürlüğe girmiştir.³

RKHK’un amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır. Bu amacın gerçekleştirilmesine yönelik olarak Kanun kapsamındaki işlemleri üç ana başlık altında toplamak mümkündür:

² Bu yıllar arasındaki kararların incelemeye tabi tutulmasının nedeni Rekabet Kurulunun ilk rekabet ihlali kararının 1999 yılında yayınlanmış olması; 2007 yılına ait kararlarla bitirilmesi ise sonuçlanan rekabet ihlali kararlarının bu yıla ait olmasıdır.

³ Buradan itibaren RKHK kısaltmasıyla ifade edilecektir.



- Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren ya da bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar,
- Piyasada hakim durumda olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanması,
- Hakim durum yaratmaya veya var olan bir hakim durumu güçlendirmeye yönelik ve bunun sonucu olarak rekabeti önemli ölçüde azaltacak birleşme ve devralma niteliğindeki her türlü hukuki işlem ve davranışlar.

Kanun uygulamasının çatısını oluşturan ve yasaklayıcı hükümler içeren 4, 6 ve 7'nci maddelerin getirdiği düzenlemeler teşebbüslere yöneliktir. Teşebbüs, Kanun'un 3'üncü maddesinde, "Piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimler" şeklinde tanımlanmıştır. Bu noktada, ekonomik bir etkinlikte bulunan ve kendi ticari kararlarını verebilen birimlerin teşebbüs sayıldığı; ekonomik değişkenleri başka gerçek veya tüzel kişilerce belirlenen birimlerin ise, kontrolü elinde bulunduran irade yönüyle ekonomik bütünlük sergilediği diğer birimlerle birlikte tek bir teşebbüs olarak kabul edildiği belirtilmelidir. Belirli amaçlara ulaşmak için teşebbüslerin oluşturduğu birliklerin (teşebbüs birliği) tüzel kişiliğe sahip olup olmadığına bakılmaksızın, bunların gerçekleştirdiği işlemler de Kanun kapsamında incelenmektedir.

Kanunun uygulanmasında kamu teşebbüsleri ya da özel teşebbüsler arasında herhangi bir fark gözetilmemiş, bir başka deyişle kamu teşebbüsleri için bir ayrıcalık getirilmemiştir. Rekabeti sınırlayıcı anlaşma, eylem veya kararların kamu teşebbüslerince gerçekleştirilmesi durumunda, bu teşebbüsler de Kanun hükümlerine muhatap olacaktır. Ayrıca, Kanun'da sektörel bir ayırım da bulunmamaktadır. Başka bir deyişle, istisna getirilmeksizin tüm mal veya hizmet piyasalarındaki teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin rekabeti sınırlayıcı işlemleri Kanun kapsamında sayılmaktadır.

Kanun'un 4'üncü maddesinde; rekabeti sınırlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran ya da doğurabilecek nitelikte olan anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği kararları yasaklanmaktadır. Teşebbüs veya teşebbüs birliklerince oluşturulan anlaşma ve kararların rekabeti kısıtlama amacını taşıması veya rekabetin kısıtlanması etkisini doğurabilecek



nitelikte olması, maddenin yasaklayıcı hükmünün uygulanması için yeterlidir. Başka bir deyişle, uygulanmamış ve böylece pazarda etki yaratmamış anlaşma ve kararlar, amacı ve olası etkileri yönüyle Kanun'un 4'üncü maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı ve bozucu sayılabilmektedir.

Anlaşma ve kararların yanı sıra, anlaşma olmaksızın işletmelerin iradesiyle oluşan pazardaki paralel davranışlar olarak nitelendirilebilecek uyumlu eylemler de 4'üncü madde kapsamındadır. 4'üncü maddenin ikinci fıkrasında yer alan, "Bir anlaşmanın varlığının ispatlanmadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde bulduklarına karine teşkil eder." şeklindeki hüküm ile uyumlu eylem karinesi getirilmiştir. Böyle bir durumda, uyumlu eylem karinesine dayalı bir iddia karşısında uyumlu eylemde bulunulmadığının ispat yükü teşebbüslerdedir. Bu bağlamda, uyumlu eylemi anlaşma ve kararlardan ayıran unsurlardan biri, karine dolayısıyla ispat yükümlülüğünün iddiaya konu olan teşebbüslere yüklenmiş olmasıdır.

4'üncü maddede, rekabeti sınırlayıcı işlemlere ilişkin bazı örnek durumlar sayılmıştır. Ancak, rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olan ve teşebbüslerin ortak iradesiyle oluşan işlemler, madde de belirtilen örneklerle sınırlı değildir. Rekabeti sınırlayıcı işlemleri, yatay ve dikey işlemler olarak iki ana başlık altında toplamak mümkündür. Pazarın aynı seviyesinde etkinlik gösteren teşebbüslerin gerçekleştirdiği anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yatay işlemler; pazarın farklı seviyelerinde yer alan teşebbüslerin, örneğin mal sağlayıcısı ve dağıtıcının taraf olduğu anlaşmalar ise dikey işlemler olarak adlandırılır. Bir işlemin hem taraf teşebbüslerin faaliyet gösterdiği seviyedeki hem de pazarın diğer seviyelerindeki rekabeti olumsuz etkilemesi mümkündür. Bu bağlamda, birlikte fiyat belirlenmesi ve pazarın paylaşılması örneklerinde olduğu gibi, markalar arası rekabeti sınırlayan yatay işlemlerin, marka içi rekabeti kısıtlayan dikey işlemlere göre, pazardaki rekabet üzerinde daha olumsuz etkiler doğurduğu hususu rekabet hukuku uygulamalarında genel kabul görmektedir.

Rekabet Hukuku açısından rekabet ihlaline neden olan bir diğer durum hakim durumun kötüye kullanmasıdır. Kanun'un 6'ncı maddesinde; bir veya birden fazla teşebbüsün hakim durumunu kötüye kullanması yasaklanmaktadır. Aynı maddede; hakim durumun kötüye



kullanılması durumlarıyla ilgili olarak pazara başka bir teşebbüsün girişinin engellenmesi, pazardaki teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, eşit durumdaki alıcılara farklı koşullar uygulayarak ayrımcılık yapılması, bir mal veya hizmetin alımının diğer bir mal veya hizmetin alımına bağlanması, yeniden satış koşullarına sınırlama getirilmesi, bir pazardaki hakim duruma dayanarak başka bir pazardaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemlerde bulunulması ve tüketicinin zararına olacak şekilde pazarlamanın ya da teknik gelişmenin kısıtlanması örnekleri verilmiştir.

6'ncı maddenin uygulanması açısından, bir teşebbüsün hakim durumda olup olmadığının belirlenmesi büyük önem taşımaktadır. Kanun'un 3'üncü maddesinde hakim durum; "Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü" şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanımda açıkça yer almamakla birlikte uygulamada, alıcıların satıcılardan bağımsız bir şekilde hareket edebilmesinin, alıcıların satıcılara karşı hakim durumuna işaret ettiği kabul edilmektedir. Pazar payı, ürün çeşitliliği, pazara giriş engelleri, dikey bütünlük, ilgili ürünün ikame edilebilirliği ve diğer özellikleri gibi unsurlara bağlı olarak somutlaşan hakim durum, teşebbüsün pazarın aynı seviyesinde etkinlik gösteren diğer teşebbüslerin rekabetçi baskısından ve alıcılarının pazarlık gücünden bağımsız karar alabilmesini sağlamaktadır.

6'ncı madde ile; hakim durumda olma değil, hakim durumun kötüye kullanılması yasaklanmakta ve bu durumdaki teşebbüslerin pazardaki mevcut ve potansiyel rekabeti ortadan kaldırması önlenmeye çalışılmaktadır. Hakim durumdaki teşebbüslerin ilgili pazarda güçlü konumda olması nedeniyle, bunların gerçekleştirdiği işlemler pazardaki rekabet üzerinde ciddi sonuçlar doğurabilmektedir.

Rekabet kurulunun rekabetin bozulmasına neden olabileceği varsayımı ile mercek altına aldığı bir diğer firma davranışı, birleşme ve devralmalardır. Birleşme devralmalar ancak bir hakim durum yaratmaya veya var olan bir hakim durumu güçlendirmeye yönelik ise, aynı zamanda pazardaki rekabeti önemli ölçüde sınırlandırması durumunda yasaklanmaktadır. Bu çerçevede, hakim durumdaki bir teşebbüsün gerçekleştirdiği birleşme ya da devralma işleminde de, ilgili pazardaki rekabetin önemli ölçüde sınırlanıp sınırlanmadığı incelenmektedir.



Araştırmanın Önemi ve Katkıları

Son yıllarda küresel rekabet olgusunun da etkisiyle hem dünya hem Türkiye piyasalarında firmalar-arası rekabet yoğunlaşmıştır. Pazarda faaliyet gösteren firmaların, rekabetçi konumlarını korumaları ya da daha ileriye götürmeleri gittikçe zorlaşmaktadır. Bu zorlamayı hisseden firmalar, gelecekte de başarısını sürdürebilmek için anlaşmalar, ittifaklar ve stratejiler uygulayarak rekabet güçlerini sürdürülebilir kılmaya çalışmaktadırlar. Fakat formüle ettikleri veya uyguladıkları bu stratejiler, toplumsal refah üzerinde olumsuz etkiler doğurabilmekte ve dolayısıyla rekabet hukukunun gündemine gelebilmektedir. Fiyat bağlama anlaşmaları, coğrafi Pazar paylaşımı, yıkıcı fiyatlama veya giriş engeli oluşturma elbette ki firmanın karını en çoklayan ve onu tekelci konuma yaklaştıran stratejilerdir. Fakat aynı zamanda piyasadaki rekabeti bozucu ve engelleyici etkiler de doğurmaktadır. İşte bu noktada rekabet ihlali olabilecek firma davranışlarının ekonomiye ve topluma yansiyabilecek olumsuz etkilerini asgariye indirmek veya engellemek adına rekabet kurulları devreye girmektedir. RKHK'un 6. ve 4. maddeleri ile piyasadaki rekabeti bozan veya kısıtlayan firma davranışları yasaklanmıştır.

Rekabet hukukunda rekabet ihlali kararlarında tamamen iktisadi analizler kullanılmaktadır. Bu iktisadi analizlerin temelini de bu bağlamda güçlü bir düşünsel ve yöntemsel geleneğe sahip olan iktisat okulları varsayımları, iddiaları ve söylemleri ile oluşturmaktadır. Çalışmanın şu üç taraf için anlamlı teorik ve pratik katkılar sağlaması umulmaktadır: (a) akademik dünya, (b) uygulayıcılar (iş dünyası), (c) düzenleyici (yasa koyucu) kurumlar. Akademik katkı olarak, Türk rekabet hukukunun teorik dayanaklarının neler olduğu ve bunların rekabet, toplumsal refah ve piyasanın işleyişi açısından ne tür sonuçlar doğurabileceğine ilişkin bir tartışmanın başlatılması ve bu şekilde firma yöneticileri ve kanun koyucuların kararları için de girdi sağlanması söz konusu olacaktır. Bu bağlamda iş dünyası için özellikle eğer ortada Rekabet Kurulu tarafından sistematik olarak referans alınan bir ekol varsa, bu ekolün piyasanın işleyişine ilişkin neleri engel görüp görmediğine dayalı olarak bir strateji belirlemek mümkün olacaktır. Bu sayede belirlenen stratejinin Kurul kararı ile başarısızlığa uğrama riski azaltılacaktır. Kanun koyucular açısından ise, söz konusu ekolün piyasaya ilişkin öngörülerinin referans alınarak piyasanın dinamik doğasıyla koşut düzenlemelerin yapılması mümkün olacaktır. Hatta karşılaştırmalı bir mantık yürütülerek, bu ekolün başka ülkelerdeki



uygulamalarında gözlenen başarı ve başarısızlıklara dayalı tecrübe aktarımı mümkün olacaktır.

Araştırmanın Temel Tezleri ve Sorunsalı

Bu araştırmanın iki temel tezi bulunmaktadır. 1. Referans alınan Rekabet Kurulu kararlarının arkasında güçlü bir teorik dayanağın olması gerekmektedir. Bu teorik arka plan piyasa, yoğunlaşma, giriş engelleri, toplumsal refah gibi rekabete ilişkin kavramları genel bir iktisadi ve hukuki sistem bütününe uyumlu birer parçası olarak izah edebilmelidir. 2. Bir rekabet hukuku geleneğinin oluşabilmesi için Rekabet Kurulu kararlarının gerekçelendirilmesinde zaman içerisinde bir tutarlılığın olması gerektiğidir. Bu iki durumun gerçekleşmesi halinde tutarlı bir rekabet politikası ve kültürü inşa edilebilecektir. Bu düşüncenin bir uzantısı olarak, çalışmada kararların dayandığı iktisadi düşüncede bir dönemsellik mi veya süreklilik mi olduğunun sorgulanmasıdır. Dönemsellik, kararların hükümet yapısı ve siyasi gelişmelerden etkilendiği; süreklilik ise etkilenmediği ve kendi ilkeleri doğrultusunda hareket ettiği varsayımlarına dayanmaktadır. Burada tercih edilen durum, rekabet hukukunun gelişmesi, gelenek ve kültürünün oluşması için referans aldığı iktisadi düşüncede bir süreklilik göstermesidir. Bu nedenle araştırmamız 1999–2007 döneminde böyle bir trendin varlığını sorgulamayı hedeflemektedir. Eğer böylesi bir eğilimden söz etmek mümkün değilse, bunun muhtemel nedenleri de tartışılacaktır. Bu bağlamda cevabı aranan temel soru şöyle ifade edilebilir: Rekabet ihlallerine ilişkin Harvard, Chicago ve Avusturya İktisat Okullarının farklı yorumları ve yaklaşımları göz önüne alındığında hangi okulun görüşleri daha çok referans alınmıştır? Bu soruya cevap ararken Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararları iki şekilde incelemeye konu edilebilir:

1. Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararları incelendiğinde hangi iktisat okulunun görüşleri esas alınmıştır?
2. 1999–2007 yılları arasında Rekabet Kurulu'nun rekabet ihlali kararlarında esas alınan iktisat görüşünde herhangi bir değişiklik olmuş mudur?

Bu sorulara yanıt verebilmek için öncelikle Chicago, Avusturya ve Harvard okullarının rekabete ilişkin iddia, söylem ve varsayımları açıklanacaktır. Daha sonra Rekabet Kurulu



rekabet ihlali karar gerekçeleri okulların iddia ve söylemleriyle ilişkilendirilecektir.

Araştırmanın Yöntemi

Çalışmaya konu olan rekabet ihlali kararları 1999- 2007 yıllarını kapsayacaktır. Bu dönemin seçilmesinin temel nedenleri, ülkemizde 1997 yılında göreve başlayan Rekabet Kurulu'nun rekabet ihlallerine ilişkin ilk kararının 1999 yılında yayınlanmış olmasıdır. Bu bakımdan ele alınan dönemin özellikle Rekabet Kurulu kararlarında bir sistematiklik ve teorik tutarlılık olup olmadığını sınımayı mümkün kılan yeterince uzun bir dönem olduğu söylenebilir.

Bu dönemde Rekabet Kurulu toplam 642 tane rekabet ihlali kararını sonuçlandırmıştır. Çalışmada kota örnekleme yöntemiyle her yıldan her aya ait birer tane karar incelemeye tabi tutulmuştur. Kararların yayınlanma yılı 1999 olarak başladığından toplam 108 karar incelenmiştir.

Sosyal Araştırmalarda Belgeler: “Belge, bir insan tarafından fiziksel bir nesne üzerine bırakılmış her türden iz ve işarettir” (Travers 1964; aktaran Bell, 1987: 53). Sosyal araştırmalarda belgeler önemli “ikincil veri kaynakları”⁴ olarak günümüz bilimsel gelişmesine katkı yapmışlardır. Esasen modern toplumların arşiv oluşturma, belge toplama konusunda gösterdikleri hassasiyet de belgelerin önemi konusunda fikir vermektedir. Son zamanlarda birincil veri (anket, deney, gözlem, mülakat) edinme yöntemlerinin giderek revaçta olması iletişim teknolojileri alanında yaşanan gelişmelerle bağlantılıdır ancak bu durum sosyal araştırmacı açısından belgelerin önemini ortadan kaldırmamaktadır. Özellikle mahkeme kararı”, “kurul kararı” gibi topluma açık ve manipülasyonu güç belgelerin araştırmacılar açısından önemi açıktır. Belgelerin günümüzde görece ihmal edilişi, onların bilime katkıları dikkate alındığında biraz çelişkili bir durumdur. Örneğin, Marks, Weber ve Durkheim gibi bilim insanları asıl olarak belgelerle çalışmışlardır. Benzer olarak Chicago sosyoloji okulu da

⁴ Elbette belgeler “birincil veri” olarak da değerlendirilebilir. Örneğin bir yargıcın mahkeme kararlarının içeriği üzerine yaptığı bir araştırma için kendisinin yargıç olarak bulunduğu bir karar birincil veri olarak değerlendirilebilir. Ancak bu istisnai durum dışında belgeler genel olarak ikincil veri olarak ele alınmaktadır. İkincil Verilerin sınıflandırılmasına ilişkin ayrıntılı bilgi için bakınız (Altunışık vd., 2007: 65); belgelerin kullanımına ilişkin bilgi için bakınız (Bell, 1987: 53-57)



genellikle “yazılı” belgelerle⁵ yapılan araştırmalara dayanıyordu (Hannersley ve Atkinson, 1995:158; aktaran, Punch, 2005: 180).

Belgeler sınıflandırması içerisinde mektuplar, günlükler, denemeler, kişisel notlar, biyografi ve otobiyografiler, kurumsal not ve kararlar ve raporlar, hükümet karar ve açıklamaları gibi çok çeşitlilik arz eden malzemeler girmektedir. Kurul kararları, kamuoyuyla paylaşıldığı ve ilgililerin kullanımına sunulduğu için güvenilirliği yüksek veri kaynakları arasında yer almaktadır.

Bu çalışmada Rekabet Kurulu Rekabet İhlali Kararları veri kaynakları olarak kullanılmaktadır. Dönem olarak 1999 (ilk karar alındığı yıl) ve 2007 (son karar yayınlanma tarihi) dikkate alınmıştır. Belgelerin araştırmacı için güvenilirliklerinin sorgulanmasında “dış eleştiri” ve “iç eleştiri” yönteminin kullanılması önerilmektedir (Bell, 1987:55–56). Bu yönüyle söz konusu kararlar için şu eleştirel değerlendirme yapılmıştır:

Tablo 1: Rekabet Kurulu Rekabet İhlali Kararlarının (Belgelerin) Dış ve İç Eleştirisi

Dış Eleştiri	
Kararların kaynağı ve manipüle, deformasyona uğramaları konusunda şüphe var mıdır?	Kararlar hem ilgililer hem de kamuya açıklanmaktadır. Değişik kaynaklardan (resmi gazete, Kurul yayınları ve internet sayfası) karşılaştırılmaları mümkün)
İç Eleştiri	
<i>Kararın Türü</i>	Yasal Statüsü olan bir Kurul tarafından düzenli olarak yayınlanan kararlardır. Çok sayıda basılı ve elektronik nüsha bulunmaktadır. Bir nüsha üzerinde yapılacak oynama, kararın değişmesini sağlamaz. Karar kaynağı güvenilirdir.
<i>Kararın Dili</i>	Kararlarda doğal olarak iktisat ve hukuk dili kullanılmaktadır. Bu bakımdan bu alandan lisans düzeyinde eğitim almış kişilerin anlayabilecekleri bir dil kullanılmaktadır. Satır aralarında “kişiye özel” nitelikte mesajlar bulunmamaktadır. Karar, başka kişiler tarafından yazılsa dahi benzeri kavramların kullanılması söz

⁵ Kimi araştırmacılara göre belge sadece “yazılı” eserler anlamına gelirken, sosyolojide sesli ve görsel malzemeyi de belge olarak kabul edildiği görülmektedir (Punch, 2005: 181; Bell, 1987:53).



	konusudur.
<i>Kararların Açıklanma Amacı</i>	Kararlar, kamuyu ilgilendirdiği için kamuoyu ile paylaşılmaktadır. Kurul'un hukuksal konumu nedeniyle kararların resmi gazetede yayınlanması zorunludur. Kararların açıklanmasının arkasında başka bir manipülasyon kaygısı yoktur.
<i>Kararın Gerçekleşmesi ve Belgeye Dönüşme Zamanı ve Süreci</i>	Kararlar, ilgili tarafların başvurusu veya re'sen alınabilmektedir. Karar alındıktan sonra 30 gün içerisinde taraflara tebliğ edilir ve Danıştay incelemesinden geçtikten veya temyiz süresi geçtikten sonra kesinleşir. Kesinleşen kararlar resmi gazetede yayınlanır. Kurul ayrıca resmi gazetede yayınlanan kararları düzenli olarak basmakta ve internet sayfasından yayınlamaktadır. Bu süreç, başvuran kişi-kurum ayrımı yapılmaksızın yasal düzenlemeye göre işlemektedir.
<i>Kararların Bütünlüğü</i>	Kararlar, Kurul'un göreve başladığı 1997 yılından bu yana bir tekâmül süreci göstermektedir. İlk kararlarda muhteva oldukça dar tutulurken, son yıllardaki kararlarda ekonomi bilimine hâkimiyetin arttığı, pazara ilişkin değerlendirmelerin arkasında güçlü bir teorik altyapının olduğu gözlenmektedir. Burada bir öğrenme sürecinin olduğu gözlenmektedir. Bu durum kararların kalitesinin giderek arttığına işaret etmektedir.
<i>Genel Değerlendirme</i>	Kararların arkasında belli bir hukuksal yapı bulunmaktadır. Hukuk, diğer bütün sosyal bilimler gibi "yorum" boyutu önem gösteren bir alandır. Bu nedenle kararlar bazen oyçokluğu ile alınmaktadır. Bunun arkasında siyasi veya başka kişisel kaygılar aramaktan çok yorum farkı aramak daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

Yukarıda çizilen çerçevede toplam 108 karar incelenmiştir. İnceleme boyutları, çalışmanın ikinci bölümünde tartışılan iktisat okullarının rekabet ve yoğunlaşmaya ilişkin görüşlerinin incelenmesiyle oluşturulmuştur. Kararlar, resmi gazetede, Rekabet Kurulu'nun internet sayfasında ve Kurulca her yıl yayınlanan "Rekabet Kurulu Kararları" kitaplarında yayınlanmaktadır. Dolayısıyla, belgelerin güvenilirliğine yönelik en önemli risk olan "manipülasyon veya deformasyon" bu kararlar için söz konusu değildir.

Rekabet Hukukunun Açıklayıcıları Olarak Chicago, Harvard Ve Avusturya Okulları:



İktisat okulları gözlemleri ve teorileri ile piyasa mekanizmasını açıklamaya çalışmışlardır. Bu mekanizma içerisinde en önemli aygıtlardan bir tanesini “rekabet” kavramı oluşturmaktadır. Ekoller piyasanın işleyişine ilişkin gözlem ve önermelerini ortaya koyarken, esasen bu mekanizmada devletin ve/veya devletin önereceği kuruluşların nasıl bir konum aldıklarını ve almaları gerektiğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Ayrıca “hukukun boşlukta oluşmadığı” varsayımından hareketle, rekabet hukukunun temelini de bu iktisat okullarının görüşleri oluşturmaktadır. Sözgelimi, Amerikan rekabet hukukunun arkasında dönemselsel olarak bazen Chicago Okulu, bazen Harvard bazen de Avusturya Okulu’nun görüşleri yatmaktadır⁶. Aslında rekabet hukuku ABD’de doğup dünyaya buradan yayıldığı için bütün rekabet hukuklarının arkasında bu okulların iddialarının olduğunu söylemek mümkündür. Burada açık olan bir konu vardır: rekabet hukukları dönem dönem farklı okulların görüşlerinden daha çok etkilenmektedirler. Bu noktadan hareketle, bu bölümde bu üç okulun anlayışı rekabetin parametreleri olarak piyasa, tekel, giriş engelleri, bağlama anlaşmaları ve yıkıcı fiyatlama bağlamında ele alınacaktır.

Piyasa: CO öğretisi, piyasaların tam rekabetçi olduğu, alıcı ve satıcı sayısının her zaman yeterince çok olduğu, bilginin herkes tarafından ve hemen öğrenildiği, giriş ve çıkışların serbest olduğu bir tam rekabet piyasasının varlığına inanmaktadırlar. Piyasa her zaman dengededir, bu dengeden bir sapma olsa bile bu geçicidir ve kendiliğinden tekrar bir denge oluşturacaktır. CO, serbest piyasa faaliyetlerinde doğrudan hükümet müdahalesinin olmaması gerektiğine inanmaktadır. (Rittaler ve Schmidh, 1998).

HO’un varsaydığı piyasa aksak rekabet piyasasıdır, böyle bir piyasada stratejik kararlar almak zorunda olan firmalar, kararlarının diğer piyasa katılımcıları üzerinde önemli etkileri olduğunun farkındadırlar. Bu yüzden kendi davranışlarını belirlerken diğer firmaların buna nasıl bir tepki vereceğini de hesaba katmak zorundadırlar. Okul temsilcileri piyasada bilgi asimetrisinin bulunduğu, giriş ve çıkış engellerinin olduğu, piyasa yapısının tekel ve oligopole olanak sağladığı inancındadırlar (Pepall ve diğ., 2005).

AO, rekabeti statik bir yapıdan ziyade bir süreç olarak görmüş ve ekonomik birimlerin belirsiz ve değişen bir dünyada zaman içerisinde refah artırma arayışları sürecine odaklanmıştır. (Kirzner, 1973). AO, ekonomik katılımcıların piyasayla ilgili tam bir bilgiye

⁶ Buradan itibaren CO, HO ve AO olarak ifade edilecektir.



sahip oldukları varsayımını reddetmekte ve sadece kısmi bilgiye sahip olunabileceğini öne sürmektedir. Piyasa, dengeye doğru hareket halindedir fakat bu dengenin özellikleri sürekli değişmekte ve denge durumuna asla ulaşamamaktadır. AO taraftarları için en önemli konu, piyasayı dengeye doğru hareket ettiren *rekabetçi süreç* tir. Girişimcinin anahtar etmen olduğu bir piyasa tanımını benimsenmiştir. Girişimcinin piyasanın içinde bulunduğu koşullara verdiği tepkiler de ekonomiyi dengeye doğru götürecektir. AO, piyasayı farklı bir tarzda ele alarak *piyasa sürecine* vurgu yapmıştır.

Rekabet: CO'nun rekabet bağlamındaki varsayımı tam rekabetçi piyasalardır (Stigler,1968). Ürünlerdeki heterojenlik, piyasa bilgisi noksanlığı, ön görüş eksikliği vb. piyasa aksaklıkları CO temsilcileri tarafından tamamen ihmal edilmiştir. Piyasa her zaman denge halinde olduğu, yeterince alıcı ve satıcı bulunduğu, bilgi simetrisi mevcut olduğu için rekabet her zaman ve her yerde hazır ve nazırdır. Tam rekabetçi piyasalarla piyasa mekanizmasının işleyebilirliği arasında sıkı bir bağlantı vardır. Piyasa mekanizması, bir ekonomik dürtüler ve baskılar sistemi olarak tanımlanmıştır (Rittaler ve Schmidh, 1998).

HO'un rekabet anlayışı eksik rekabet üzerine kuruludur ve gerçek ekonominin az sayıda büyük firma ile karakterize edildiği ve oldukça oligopolistik bir yapıda bulunduğu dile getirilmektedir. Bu nedenle piyasa yapısı, görece ve mutlak büyüklükleri ile piyasa sürecini aktif olarak etkileyebilecek firmalarca karakterize edilmektedir. Piyasa katılımcılarının gerekli bilgilere ulaşması ve bu bilgileri işleme yeteneğini sınırlıdır. Ekonomik kararlar risk ve belirsizlik altında alınmaktadır. Ayrıca, kaynakların hareketliliği, malların ve hizmetlerin bölünebilirliği ve piyasaya girişin tamamen serbest olması kural değil istisnadır ve gerçek dünyanın sorunlarıyla ilgili varsayımlarda bulunurken bir anlam ifade etmemektedir. Ürünlerin heterojenliği, piyasa bilgisi eksikliği, ön görüş eksikliği gibi piyasa aksaklıkları dinamik bir rekabetçi sürecin hem ön gereklilikleri hem de etkileridir (Rittaler ve Schmidh, 1998).

Konu AO açısından ele alındığında, rekabetçi denge fikrinin reddedildiği görülmektedir. Rekabet, en iyi girişimcinin hızla değişen kaynak elde edilirliliği ve teknoloji dünyasında hızla değişen tüketici tercihlerini araştırıp tatmine yönelik girişimlerinden kaynaklanan bir "keşif süreci"dir (Singleton, 1986). Değişen teknoloji ve girdiler ile tüketici tercihleri girişimciler için geniş kâr fırsatları doğurmaktadır. Rekabet, bu yeni fırsatların hem girişimcilerin hem de



tüketicilerin yararına keşfedilmesi ve ortaya çıkarılması sürecidir. Piyasalar, yapıları ne olursa olsun doğal gereği rekabetçidir. AO'a göre ürün farklılaştırma, reklâm, fiyat indirimi, üretimde ölçek ekonomileri oluşturmaya yönelik belirli girişimler, pazarlama ve araştırma ve geliştirme, düşük maliyetlerin keşfedilmesi, yüksek kaliteye sahip stratejik girdiler ve uzmanlaşmış know-how tekniklerinin kullanılması esas itibariyle rekabetçi stratejilerdir (Singleton, 1986). Rekabet sürecinin işlerliğinin önündeki en etkin engeller, hükümetlerin dayattıklarıdır. Tipik kıstaslar ithalat denetimleri, lisans alma zorunluluğu ve piyasaya girişlerdeki yasal kısıtlamalardır (Ferguson ve Ferguson,1993).

Tekel: CO'a göre, tekeli gücün kaynağı sadece kaynaklar üzerindeki tekeli kontrol ve rekabete karşı hükümet koruması olabilir (Demsetz, 1973). Rekabetçi durumla karşılaştırıldığında tekeli durumundaki yüksek fiyatlar ve sınırlılıktan kaynaklanan çıktı azalması, yalnızca tekeli doğal bir sonucu olarak görülmüştür. Yine kıt bir girdinin bir firma tarafından kontrolü, bir giriş engeli olarak addedilmiştir. Bir tekeli, ilgili piyasadaki tüm arzın kontrol edilmesi sonucunda değil; belirli bir kaynağın kontrolünü elinde bulundurmanın bir sonucu olan hâkim durumdur. Bu ihtimaldeki tekeli karı etkinliğe dayanmadığından piyasaya yeni girenler tarafından eritilecektir. Kısa dönemde kaynak tekeli gibi görünen durum, uzun dönemde bir rekabet vurgulamasıdır. Bu yüzden böylesi bir tekeli pozisyon sürdürülebilir değildir.

HO piyasaların tekeli ve oligopolistik yapı arasında bir yelpazede yer aldığını iddia etmektedir. Tekeli piyasada yapı tek bir satıcı ile karakterize edilmiştir: aşırı yoğunlaşma. HO, giriş ve çıkış engellerinin bulunduğu piyasalarda tekele doğru bir eğilimin varlığını kabul etmektedir. Firmaların karlarını en çoklaştırmak için uyguladıkları giriş ve çıkış engeli yaratma, yoğunlaşma yıkıcı fiyatlama, bağlama anlaşmaları sosyal açıdan zarar verici ve tekelleşmeye imkân veren stratejik firma davranışlarıdır.

AO, geleneksel tekeli anlayışını iki açıdan eleştirmektedir. Bunlardan birisi tam rekabetçi model, ikincisi ise, giriş engelleridir. AO'ya göre rekabeti "giriş engelleri" değil *tüketici tercihleri* kısıtlamaktadır. Bu nedenle, tekeli sonucunda ortaya çıkan bir yanlış kaynak dağılımı söz konusu olmayacaktır (Armentano,1978). AO, devletin tanıdığı imtiyazla üretim ya da satışın kısıtlanmasını tekeli olarak kabul etmektedir. Devletçe kısıtlanan imtiyazlı faaliyet alanına giriş yasaklandığı için bu bir tekeldir ve mantıken bir serbest piyasada bu tür



bir tekel asla mevcut olamaz. AO, bir serbest piyasada kavramsal olarak tekeli fiyatı rekabetçi serbest piyasa fiyatından ayırmayı sağlayacak bir yol olmadığını ileri sürmektedir (Rothbard, 1962).

Giriş Engelleri: CO, hükümetlerce dayatılan giriş engelleri dışındaki engellerin geçerliliğini kabul etmemektedirler. Giriş engeli diye adlandırılan durumların pek çoğu aslında daha az etkin olan potansiyel rakipleri mutlak maliyet dezavantajı ile karşı karşıya getiren etkinliklerdir. Giriş engelleri yalnızca, etkin olmayan sözde rakiplerin, piyasadaki etkin firmalarla eşit durumda rekabet edememeleri halinde söz konusu olacaktır. Etkin potansiyel rakiplerin girebileceği ve rekabet edebileceği bir endüstride giriş engelinin bulunmayacağı ve hükümet düzenlemesinin gerekli olmayacağı varsayılmaktadır (Singleton,1986).

Bir endüstrideki yerleşik firmaya, yeni girişleri çekici hale getirmeksizin, normalüstü karların tadını çıkarmasını sağlayan faktörler olarak tanımlanan (Bain,1956) giriş engelleri HO'un ortaya koyduğu bir kavramdır. ⁷ Giriş engellerinin yokluğu halinde uzun dönemli Pazar gücü olmayacağı gibi hileli anlaşma davranışları da uzun dönemde karları artırmayacaktır. Dolayısıyla, uzun dönemde piyasaya yeni bir firmanın girişinin engellenmesi aşağı yukarı yerleşik firmalar arasındaki rekabetin kısıtlanması kadar önemlidir. HO reklâm, en az sermaye gerekliliği, ya da dikey bütünleşmeyi giriş engeli olarak kabul etmiştir.

AO, en önemli ve uzun süreli giriş engellerinin hükümet tarafından yaratıldığı iddiasındadır. Aslında, hükümetin oluşturduğu engellerle girişin önlenmediği, sadece piyasaya girmek isteyen potansiyel firmaların, bunu zor hatta imkânsız olduğu yanılmasına kapılmalarının söz konusu olduğu belirtilmektedir. Yine de bu koşullar kaynakların yanlış dağılımı anlamına gelmez (Armentano, 1982). AO, ürün farklılaştırma ve ölçek ekonomilerinin giriş engeli olarak görülmesine şiddetle karşı çıkmaktadır. Çünkü her iki firma davranışı da AO açısından rekabetçi davranışlardır.

Bağlama Anlaşmaları: Fiyat bağlama anlaşmalarına tarafların gönüllü olarak uymalarını sağlamak çok zor olduğundan yola çıkan CO, bu davranışı rekabeti bozucu bir davranış olarak

⁷ Stigler (1968), daha farklı bir tanımlama yapmaktadır: yerleşik firmanın üslenmeyip yeni giren firmaların üstlenmek zorunda olduğu maliyetler. Bu iki okulun giriş engeli tanımı konusundaki en belirgin farklılık, Stigler'e dolayısıyla Chicago Okula göre ölçek ekonomilerinin bir giriş engeli oluşturamayacağıdır.



görmemektedir. Fiyat bağlama anlaşmaları daima fiyatın yükseltilmesi ve üretimin düşürülmesine yönelik olduğundan, tarafların üretim sınırlaması yapmaması halinde fiyat istenilen düzeyde tutulamayacaktır (Stigler, 1964). Taraflardan birinin gizli fiyat indirimleri yaparak anlaşmaya uymaması durumunda ortada bir yasal anlaşma olmadığından cezalandırılması mümkün olmayacaktır. Karşı tarafın da aynı yola başvurması anlaşmanın fiilen ortadan kalkması demektir. Bu da anlaşmanın rekabete aykırılığının ispatını imkânsızlaştırmaktadır. CO'a göre yalnızca varlığı ispat edilebilen yatay fiyat bağlama anlaşmaları rekabet karşıtı etkiye sahiptir ve yasaklanmalıdır (Posner,1979).

Bağlama anlaşmaları, bir firmanın ticari teamül ve işin niteliği bakımından sözleşmenin konusuyla hiç ilgisi olmayan veya ilgisi de olsa iki ürünün birlikte alınmasını gerektirecek bir durum olmamasına rağmen, sözleşmenin yapılmasını ikinci ürünün de alınmasına bağlayan sözleşmelerdir. HO, bağlama anlaşmalarının, "a" piyasasında sahip olunan Pazar gücünü artırarak hala rekabetçi bir piyasa olan "b" piyasasında kaldıraç etkisi olarak adlandırılan etkiyle, diğer piyasaları tekelleştirmek için yapıldığını ileri sürmektedir. Dolayısıyla bağlama anlaşmaları HO bakış açısından rekabet karşıtı bir eylemdir ve bu eylemde bulunan firmaların muhatabı rekabet otoriteleri olmalıdır.

AO, ister açık ister gizli olsun fiyat bağlama anlaşmaları bağlamında rekabet otoritelerinin hem yasal hem yargısal endişelerinin, bu tür anlaşmaların ciddiyeti ve etkinliğinin fazlaca abartıldığı bir görüş üzerine temellendiği iddiasındadır (Singleton,1986). Başarılı bir fiyat bağlama anlaşmasının refaha ilişkin sonuçlarını yargılayabilecek objektif bir yol mevcut değildir. Bu tür anlaşmaların fayda ve maliyetleri öznedir ve ne toplanabilir ne de karşılaştırılabilir. Fakat bir konu kesindir ki, anlaşmanın tarafı olan firma bir yarar ummasaydı bu anlaşma gerçekleşmeyecekti. Dolayısıyla AO yaklaşımında bu tür gönüllü anlaşmalar etkin olarak kabul görmüştür (Armentano,1982). AO'a göre bağlama anlaşmaları rekabet karşıtı değildir ve rekabet kurullarının gündeminde olmamalıdır.

Yıkıcı Fiyatlama: Yıkıcı fiyatlama, rakipleri disipline etmek veya piyasa dışına atmak amacıyla fiyat indirimine giderek rakipleri engelleme olarak tanımlanabilir. CO giriş engellerini reddettiği için kaynaklarını rakiplerini piyasa dışına itmek için kullanan bir yönetici irrasyonel davranmış olacaktır. Dolayısıyla bu uygulama rekabeti bozmak yerine etkin olmayan rakipleri disipline ederek rekabeti artıracaktır. Rekabet hukuku fiyat



ayrımcılığı, yıkıcı fiyatlama vb. gibi yararlı uygulamalar konusundaki endişelerini bir kenara bırakmalı bunları rekabet karşıtı davranışlar olarak görmemelidir (Bork, 1979).

HO'a göre yıkıcı fiyatlama stratejisi uygulayan firma, rekabet etmesi engellenen firmayı piyasa dışına iteceği gibi eş zamanlı olarak eylemi gerçekleştiren firmanın da orantısız bir içsel büyüme gerçekleştirmesine neden olacaktır. Özellikle dışsal yatay büyümenin çok zor olduğu hatta birleşmelerin kontrolü gerekçesiyle yasaklanması durumlarında firmalar yıkıcı fiyatlama yoluyla rakiplerini piyasa dışına itip elimine etme hem de orantısız içsel büyüme çabası içerisine gireceklerdir. Areeda ve Turner (1975)'in kısa dönemde fiyatların marjinal maliyetlerin altında olmasının yıkıcı fiyatlama olarak kabul edilmesi gerektiği iddiası mahkemeler tarafından yıkıcı davranışı yıkıcı olmayan davranıştan ayıracak bir ölçüt olarak kullanılmaya devam etmektedir (Rittaler ve Schmidh, 1998). HO bakış açısından yıkıcı fiyatlama bir tekel oluşturma ya da Pazar gücü elde etme davranışıdır, rekabete aykırıdır ve rekabet hukukunun ilgi alanı kapsamındadır.

AO bakış açısından yıkıcı fiyatlamaya ilişkin geleneksel maliyet temelli analizler, maliyetlerin nesnel değil öznel olması sebebiyle yetersizdir. Dolayısıyla, bir firmanın "açık" maliyetlerin altında fiyatlama yapıp yapmadığını belirlemeye yönelik girişim- şayet kanıtlanabilirse- anlamsız olacaktır. Çünkü maliyetler firma sahibi açısından öznel ya da gizlidir ve asla muhasebeciler ve mahkemeler tarafından kesin olarak belirlenemez. Dolayısıyla rekabet otoritelerinin yıkıcı fiyatlamayı gündemine alması abesle iştigaldir.

İzleyen bölümde rekabet ihlalleri bağlamında İktisat Okullarının iddia ve söylemlerinin Rekabet Kurulu Rekabet ihlali gerekçeleriyle ilişkilendirilmesi ele alınacaktır.

Rekabet Kurulu Rekabet İhlali Kararlarının İktisat Okullarının İddialarıyla İlişkilendirilmesi

Rekabet Kurulu'nun rekabet ihlallerine dair 1999-2007 yılları arasında yayınlanan kararlarından 108 tanesinde karar gerekçelerinden iktisat okullarından hangisinin veya hangilerinin söylemlerinin etkili olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Yapılan analizde Kurul kararlarında rekabet karşıtı olarak değerlendirmeye tabi tutulan firma davranışlarının HO'un rekabet karşıtı davranışlar olarak kabul ettiği firma davranışlarıyla paralellik sergilediği ortaya çıkmıştır. Örneğin, 46/323-34 No, 07.01.1998 Tarihli Kararda Sise sütü üreticilerinin fiyat



tespit anlaşması yaptıkları ve bu davranışları ile rekabeti sınırladığı iddiasını araştırma konusu yapmıştır. Yukarıda değinildiği üzere ne CO ne de AO bu firma davranışının rekabet karşıtı olmadığını kabul etmektedirler. Çünkü CO varsayımına göre piyasa her zaman dengede olduğundan, yapılan fiyat tespit anlaşmasının yeterli sayıda alıcı ve satıcının ve bilgi simetrisinin bulunduğu bir ortamda rekabeti bozması söz konusu olmayacaktır. AO açısından olgu ele alındığında ise dengeye doğru hareket hakkında olan, girişimcinin daima rekabetçi sonuçlara kaynaklık ettiği bir piyasa varsayımında süt üreticilerinin fiyat belirleme anlaşması yapması rekabeti kısıtlamayan aksine rekabeti bir davranıştır. Yine Özel Okullar Derneği (Özel Boğaziçi Lisesi)⁸ kararında ve Gumpir Plaza ile Pepsi-Cola kararında⁹ fiyat tespiti anlaşması yapılmasının HO iddialarıyla paralel bir şekilde rekabet ihlali olarak analize tabi tutulmuştur.

Rekabet Kurulu rekabet ihlali karar gerekçelerinde analiz edilen rekabet karşıtı bir diğer davranışta yıkıcı fiyatlamadır. Yukarıda gerekçeleriyle açıklandığı üzere CO ve AO yıkıcı fiyatlamasının rekabet ihlali olmadığını, fiyatı belirleyen tüketici tercihleri olduğunu, yeterli sayıda satıcı bulunduğu için yıkıcı fiyat uygulamasının rekabeti bozmayacağını kabul etmektedirler. Oysa aynı konuda HO, yıkıcı fiyatlamasının rakipleri piyasa dışına iten bir firma davranışı olması hasebiyle tekel yaratma olanağı veren rekabeti bozucu bir uygulama olduğunu ileri sürmektedir. Benzer gerekçelerin Rekabet Kurulu'nun Star Gazetesi, Posta Gazetesi ve Takvim Gazetesi kararında¹⁰ ve Türkiye Dağcılık Federasyonu Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü kararında¹¹ dile getirildiğini görmekteyiz.

Rekabet Kurulu kararlarında rekabet ihlali olarak değerlendirilen bir diğer parametre Pazar paylaşımıdır. Konu CO ve AO açısından ele alındığında sürekli dengede olan, yeterli alıcı ve satıcının bulunduğu, giriş engellerinin olmadığı bir piyasada Pazar paylaşımı rekabeti bozmayacak hatta AO'a göre girişimcileri tetikleyerek rekabeti artıracaktır. Oysa HO, oligopolistik bir yapı arz eden ve aksaklıkların bulunduğu bir piyasada Pazar paylaşımına gitmek tekelleşme amaçlı ve rekabeti bozucu bir eylemdir. Aynı söylemin Rekabet

8 Karar Tarihi : 11.02.1999

9 Karar Tarihi : 10.02.2000

10 Karar Tarihi: 08.12.1999

11 Karar Tarihi : 20.7.2006



Kurulu'nun Refrakter malzemeleri kararında¹² ve Sakarya VIB, Klas Ağa Tur ve Özlem Sakarya kararında¹³ gerekçeler arasında yer aldığı görülmektedir.

Bağlama anlaşmaları bir diğer rekabet ihlali oluşturabileceği gerekçesiyle analiz edilen firma davranışıdır. Hem CO hem AO firmalar arası böyle bir anlaşmanın işlem maliyetleri açısından rasyonel olmadığı ve ispatlanmasının ve anlaşmaya uyulmasını sağlamanın imkânsızlığı dolayısıyla Rekabet Kurullarının ilgi alanı dışında olması gerektiği iddiasındadırlar. Oysa HO bağlama anlaşmalarını rekabeti bozacak birer hileli anlaşma olarak görmüş, giriş engeli oluşturarak potansiyel rakipleri, çıkış engeli oluşturarak ise mevcut rakipleri caydırdığını ileri sürmektedir. Aynı paralellikteki iddiaların Rekabet Kurulu'nun Egemak ve Otoyol kararında¹⁴ ve ATAS'-ADER¹⁵ kararında yer aldığı tespit edilmiştir.

Sonuç: Çalışmanın sorunsalını rekabet ihlallerine ilişkin Harvard, Chicago ve Avusturya İktisat Okullarının farklı yorumları ve yaklaşımları göz önüne alındığında hangi okulun görüşleri daha çok referans alınmıştır sorusu oluşturmaktadır. Bu soruya cevap ararken Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararları iki şekilde incelemeye konu edilmiştir:

1. Her bir Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararları incelendiğinde hangi iktisat okulunun görüşleri esas alınmıştır?
2. 1999–2007 yılları arasında Rekabet Kurulu'nun rekabet ihlali kararlarında esas alınan iktisat görüşünde herhangi bir değişiklik olmuş mudur?

Çalışmada ikinci bölümde ortaya konduğu üzere, rekabet ihlali konusunda Harvard, Chicago ve Avusturya İktisat Okulları birbirinden farklı söylemlere sahiptirler. Avusturya ve Chicago Okulları zaman zaman birbirine benzer yaklaşımlar sergileyerek rekabet ihlallerinin Rekabet Kurullarının gündeminde olmaması gerektiği savını ileri sürmektedirler. Aynı konuda Harvard Okul görüşleri ele alındığında sonuç oldukça farklılık arz etmektedir: firmaların

¹² Karar Tarihi : 29.1.2007

¹³ Karar Tarihi : 25.7.2006

¹⁴ Karar Tarihi : 19.10.1999

¹⁵ Karar Tarihi : 19.09.2000



rekabet avantajı yaratmak için uyguladıkları bağlama anlaşmaları, yıkıcı fiyatlama, Pazar paylaşma gibi stratejiler rekabeti bozucu ve tekel doğurucu etkilere sahiptir. Bu noktadan hareketle Harvard Okul'a göre rekabet ihlali oluşturabilen firma davranışları rekabet otoriteleri tarafından izlenmeli, denetlenmeli ve eğer hâkim durum oluşturuyorsa yasaklanmalıdır.

Bu araştırmanın sorusu olan Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararlarında İktisat Okullarından hangisinin yaklaşımının benimsendiği ve bunun bir sistematiklik arz edip arz etmediği noktasında ortaya çıkan tablo iki önemli noktaya işaret etmektedir. Birincisi, Rekabet Kurulu kararlarında Harvard Okulu yaklaşımının benimsendiğidir. İkincisi ise araştırmanın ele aldığı dönem olan 1999–2007 döneminde kararlarda Harvard Yaklaşımının benimsenmesinde bir tutarlık olduğudur. Bu “bir rekabet kurulu geleneği ve teamülünün oluşması açısından önemlidir. Söz konusu yıllar arasında incelemeye tabi tutulan toplam 108 kararın gerekçelerinde Harvard Okulu'nun iddia ve söylemlerinin öne çıktığı ortaya konulmuştur. Avusturya Okulu ve Chicago Okulu'nun bu konudaki iddialarının daha teorik, uygulamaya dönük olmayan hatta belki gerçek hayatta zor rastlanabilecek durumlara dayanması bu sonucun bir nedeni olabilir. Daha da önemlisi Rekabet Kurulunun gelişimi ve uygulama geleneği bakımından Harvard Okul temelli gelişmesinin etkisi olabilir. İktisat Okullarının ideolojik arka planları bağlamında bir analiz yapıldığında Chicago Okulu'nun liberal, Avusturya Okulu'nun ultra liberal, Harvard Okulu'nun ise sosyal demokrat bir anlayışa sahip oldukları bilinmektedir. Belki de ülkemizdeki Rekabet Kurulu üyelerinin almış oldukları eğitimin bu anlamda neo- klasik ekonomi temelli olması rekabet ihlali kararlarının iktisadi alt yapısında Harvard Okul yaklaşımının benimsenmesine zemin hazırlamıştır. Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararlarında Harvard Okulu'nun söylem ve iddialarının benimsenmesinin bir diğer nedeninin bu okulun, söz konusu iki iktisat okuluna kıyasla daha pratik, belirgin, uygulanabilir, gerçek hayatla tutarlı iddia ve söylemler dile getirmesi olduğu düşünülmektedir.

Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararları değerlendirilirken, bu bağlamda Kurul üyelerinin farklı siyasi görüş ve ideolojilerinin kararlar üzerinde bir etkisinin bulunup bulunmadığı sorusu gündeme gelebilirdi. Fakat iki gerekçe ile bu tartışma çalışmaya dâhil edilmemiştir. Bunlardan birincisi, böyle bir tartışma için Kurul üyelerinin hepsi hakkında kişisel bilgilere



sahip olunmayışı, ikincisi ise Kurul üyelerinin yürürlükteki mevzuatla bağlı olmaktan kaynaklanan hareket alanının bu anlamda yeterince geniş olmayışıdır.

Çalışmadan ortaya çıkan bir diğer sonuç, stratejik yönetimin rekabet avantajı yaratmak ve sürdürmek adına öngördüğü pek çok firma davranışının Rekabet Hukuku açısından rekabeti bozucu ve kısıtlayıcı davranışlar olarak kabul edilmesidir (bu konuda ayrıntılı bilgi için bakınız Barca ve Coşkun 2004, Coşkun 2005). Bu bağlamda firmalar rekabet stratejilerini belirlerken Rekabet Hukuku düzenlemelerini önemli bir faktör olarak dikkate almak zorundadırlar.

Rekabet Kurulu rekabet ihlali kararlarında hâkim düşüncenin HO ile örtüştüğü ve kararlarda bu anlamda bir sistematiklik olduğu görülmektedir. Bunun değişik izahları yapılabilir. Birincisi, AB Komisyonu Kararlarında da HO düşüncesinin hâkimiyeti gözlenmektedir. Türkiye, kurumsal olarak benzeşmeye çalıştığı AB'ne düşünce ve yaklaşım olarak da uyum sağlamayı amaçladığından böylesi bir tutarlılık önemlidir. İkinci gerekçe ise HO'nun, AO ve CO'na nazaran rekabete ilişkin çözümlerinde çok daha işlevselci bir yaklaşımı benimsemesi ve uygulayıcılara hangi durumlarda neyi ölçmeleri ve nasıl karar vermeleri gerektiği konusunda "teknikler" sunmasıdır. Bu teknikler, uygulayıcıların "nesnel ve objektif" dayanaklar inşa etmelerine imkân tanımaktadır. Üçüncü gerekçe, Türkiye'de rekabet hukuku ve kurulu çok yeni olduğu için henüz bir gelenek oluşmamıştır. Bu gelenek eksikliği, somut çözümler öneren HO'nun yaklaşımının benimsenmesini bir zorunluluğa dönüştürüyor olabilir.



Kaynakça

- ALTUNIŞIK, R. Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. Ve Yıldırım, E. (2007), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı*, Sakarya Kitapevi.
- AREEDA, P. E., Turner, D. F. (1975), Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act, *Harvard Law Review*, Vol. 88. s. 697–733.
- ARMENTANO, D.T. (1978), A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory içinde *New Directions in Austrian Economics*, Louis M. Spadaro, KansasCity: Sheed Andrews and McMeel.
- ARMENTANO, D.T. (1982), *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure*, New York: Jhon Wiley & Sons.
- BAIN, J.S. (1956), *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass. Harvard University Pres
- BARCA, M, COŞKUN, S.Y. (2004), Rekabet Hukuku ile Rekabet Avantajının Çatışma Noktaları, *12. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, Bursa
- BELL, J. (1987), *Doing Your Research Project*, Open University Press.
- BORK, R.H. (1979), *No....Antitrust and the theory of Concentrated Markets* içinde Industrial Concentration and the Market System, American Bar Association Press.
- COŞKUN, S.Y. (2005), Firmaların Tekelleşme Eğilimleri: 500 Büyük Firma Örneği, 5. *Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi*, Celalabad, Kırgızistan.
- DEMSETZ, H. (1973), Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy, *Journal of Law and Economic* Vol.16 s.1-9.
- FERGUSON, P.R., Ferguson, G.J. (1993), *Industrial Economics: Issues and Perspectives* Second Edition. London, Macmillan.
- KIRZNER, I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: The University of Chicago Press.
- PEPALL, L., Richards, D. J., Norman, G. (2005), *Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice*, South-Western College Publishing, U.S.A.



PRAHALAD, C.K., HAMEL, G. (1994), *Competing For The Future* ,Boston: Harvard Business School Pres.

PORTER, M.E. (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.

POSNER, R.A. (1979), *The Chicago School of Antitrust Analysis*, *University of Pennsylvania Law Review*, Vol.129.

PUNCH, K. F. (2005), *Sosyal Araştırmalar Giriş: Nicel ve Nitel Yaklaşımlar*, Siyasal Kitapevi, Ankara.

ROTHBARD, M. N. (1962), *Man, Economy, and State*, Volume II,D. Van Nostrand Co., Inc.

SCHMIDHT, L.O., Rittaler, J. B. (1998), *A Critical Evaluation of the Chicago School of Antitrust Analysis*, Kluwer Academic Publisher, The Netherlands.

SINGLETON, R.C. (1986), *Industrial Organization and Antitrust: A Survey of Alternative Perspectives*, Pulishing Horizons Inc. Columbus, Ohio.

STIGLER, G.J. (1968), *The Organization of Industry*, Homewood, III: Irwin