

TÜRKİYE'DE REKABET SAVUNUCULUĞUNUN
KURUMSALLAŞMASI SEMPOZYUMU

TÜRKİYE'DE REKABET SAVUNUCULUĞUNUN KURUMSALLAŞMASI SEMPOZYUMU

30 NİSAN 2010 İSTANBUL

Bilkent Plaza B3 Blok 06800 Bilkent/ANKARA
ISBN: 978-975-8936-95-3

www.rekabet.gov.tr



www.iav.org.tr



**TÜRKİYE'DE REKABET
SAVUNUCULUĞUNUN
KURUMSALLAŞMASI
SEMPOZYUMU**

*30 Nisan 2010
İSTANBUL*

ISBN 978-975-8936-95-3

YAYIN NO

0246

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

AÇILIŞ KONUŞMALARİ

Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA	3
İAV Başkanı	
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI	7
Rekabet Kurumu Başkanı	
Muammer GÜLER	13
İstanbul Valisi	

I. OTURUM REKABET SAVUNUCULUĞUNDA ULUSLARARASI DENEYİMLER

Murat ÇETİNKAYA (Oturum Başkanı) Rekabet Kurulu Üyesi	
Prof. Dr. William KOVACIC	19
ABD Federal Ticaret Komisyonu Temsilcisi	
Dr. Stanley WONG	25
İrlanda Rekabet Kurumu Temsilcisi	
Prof. Dr. Alberto HEIMLER	35
OECD Temsilcisi	
H. Baha KARABUDAK	45
Rekabet Kurumu Temsilcisi	
András G. INOTAI	51
AB Komisyonu Rekabet Genel Müdürlüğü Temsilcisi	
Dr. Vladimir KACHALIN	61
Rusya Federal Antitekel Servisi Temsilcisi	

II. OTURUM İŞ DÜNYASI, REKABET KÜLTÜRÜ ve REKABET KURALLARININ BİLİNİRLİLİĞİ

Prof. Dr. Sudi APAK (Oturum Başkanı)

Beykent Üniversitesi Öğretim Üyesi

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN..... 69

Rekabet Kurumu Başkan Başdanışmanı

Adnan NAS..... 79

PWC Kurucu Ortağı, YASED Başkan Yardımcısı

Prof. Dr. Güven SAK 83

TEPAV Direktörü

Tayfun BAYAZIT..... 87

TÜSİAD Başkan Yardımcısı

Nail OLPAK..... 89

MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı

III. OTURUM KAMU DÜZENLEMELERİ ve REKABET SAVUNUCULUĞU

İsmail Hakkı KARAKELLE (Oturum Başkanı)

Rekabet Kurulu Üyesi

Dr. Recep KIZILCIK..... 97

Trabzon Valisi

Dr. Sean ENNIS 103

OECD Ekonomisti

Yaşar TEKDEMİR..... 113

Rekabet Kurumu Uluslararası İlişkiler Müdür Vekili

Dr. Uğur EMEK..... 119

DPT Planlama Uzmanı

SORU ve CEVAPLAR 127

PANEL

DÜZENLEYİCİ KURUMLAR ve REKABET POLİTİKASI

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI (Panel Başkanı)

Rekabet Kurumu Başkanı

Prof. Dr. Davut DURSUN 135

RTÜK Başkanı

Bekir Sıtkı ŞAFAK 139

SPK Başkan Yardımcısı

İhsan Uğur DELİKANLI 143

BDDK Başkan Yardımcısı

Doç. Dr. Ertuğrul KARAÇUHA 147

BTK Başkan Yardımcısı

Vedat GÜN 151

EPDK Başkan Yardımcısı

Dr. Hasan GÜL 155

Kamu İhale Kurumu Başkanı

Dr. Mehmet KÜÇÜK 161

TAPDK Başkanı

Mehmet Azmi AKSU 167

Şeker Kurumu Başkanı

SORU ve CEVAPLAR 173

**TÜRKİYE'DE REKABET SAVUNUCULUĞUNUN
KURUMSALLAŞMASI SEMPOZYUMU**

*30 Nisan 2010
İSTANBUL*

AÇILIŞ KONUŞMALARI

Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA

İAV Başkanı

Değerli konuklar, bütün dünyada piyasa ekonomilerinin yaygınlaştığı, çoğu toplumların serbest piyasa ekonomisi ile ekonomik hayatlarını düzenlediği bir dünyada yaşıyoruz. Piyasa ekonomisi veya piyasa mekanizmasının esas alındığı ekonomik düzenler, bazı istisnalar hariç tüm dünya toplumlarında genel kabul görmüştür denebilir.

Özellikle 1990 sonrasında, merkezi planlı ülkelerin ortadan kalkması ile bağımsızlık kazanan birçok ülke de piyasa ekonomisi düzenini tercih etmişlerdir. Geçiş toplumları veya ekonomileri olarak adlandırılan bu ekonomiler, zihniyet dönüşümlerini sürdürmekte, piyasalaşma sürecinde yol almaktadırlar. Mal ve sermaye piyasaları düzenlemeleri, kurumlaşma ve davranış uyumlaşmaları devam etmektedir.

Esasen gelişmekte olan bütün ekonomilerde, piyasa ekonomisi düzeninin kurumlaşma ve yerleşmesi için, kamu ve özel kesim kurumları ile insanların zihniyet ve davranış geliştirme yolundaki çabaları devam etmektedir.

Küreselleşme sürecinin tüm dünya ekonomilerini kaçınılmaz olarak etkilediği zamanımızda, küresel rekabet, ülkeleri, kendi ekonomik uygulamalarında da rekabetçi olmaya zorlanmaktadır. Bütün bunlara karşılık, serbest piyasa ekonomisi uygulaması olsa da, hemen her toplumun kendi kültür ve geleneklerine paralel kurum ve davranışlara sahip olduğu da söylenebilir. Uygulamalar değişebilmekte, ancak gittikçe bir yeknesaklığa doğru yol alındığı da görülmektedir. Nitekim Türkiye dahil, gelişmekte olan birçok ülkede, piyasaları düzenleyen ve denetleyen çok sayıda üst kurul kurulmuştur.

Bu çabaların tümü, piyasaları ve ekonomileri daha rekabetçi bir yapısal konuma kavuşturmak amacına dönüktür. Rekabetin korunması, farklı karakterdeki piyasa yapılarının rekabete açılması ve bu düzenlemelerin yasal ve adil bir niteliğe kavuşturulması, piyasa ekonomilerinin temel niteliği olmuştur. Zira, bir ekonomide piyasalar rekabetçi değil ise, o ekonominin uluslar arası rekabette de başarılı olması mümkün değildir.

Rekabet özelliği itibariyle düzenlenerek teminat altına alınmayan piyasalarda insanların/kurumların adil rekabet düzenini bozucu eğilimlere yönelebildikleri, hem teorik hem pratik olarak bilinen bir gerçektir. Rekabeti bozan uygulamaların, genel olarak piyasalarda fiyat oluşumunu olumsuz

etkilediği, kaynak dağılımlarını ve maliyet yapısını bozduğu kabul edilmektedir. Sonuç olarak rekabetçi olmayan piyasalar; tüketici refahı aleyhine, verimlilik ve yenilikçilik aleyhine çalışan bir mekanizma niteliği kazanmaktadır.

Piyasalarda hakim durumu kötüye kullanmalar, şirketleri birleşme ve devralmalarla, rekabeti bozmaları, merkezi ve/veya yerel kamu idarelerinin rekabetçi olmayan karar ve uygulamaları, devlet yardımları uygulamalarında rekabeti bozabilen karar ve etkilenmeler.

Piyasaların rekabetçi yapılarını düzenleyen yasa ve uygulama ve kurumların batı ekonomilerinde çok önceden başladığı, gelişen ülkeler için de zengin bir tecrübe olduğu bilinmektedir. Türkiye’de ise, 1995’lerde kurulan Rekabet Kurumu, Kurulun 1997’lerde oluşturulması ile çalışmaya başlamıştır. Tecrübe süresi yaklaşık 10 yıl dolayındadır.

Rekabet Kurumu, Anayasa ve Yasaların kendine yüklediği görevleri, en iyi biçimde yerine getirmenin gayreti içinde bulunmaktadır. Bunun yanında, bugün burada üzerinde durduğumuz, toplumdaki rekabet bilinci ve kültürünü geliştirme ve zenginleştirme adına, bizim gibi sivil toplum kurumları paydaşları ile bilimsel çalışmalar da yapmaktadır. Özellikle üniversitelerin, sivil toplum kuruluşlarının, araştırma kuruluşlarının toplumda rekabet kültürünün oluşması ve yaygınlaşması için yapabilecekleri çok etkin faaliyetler vardır. Hukuki ve iktisadi alanlarda yapılan ve yapılabilecek bilimsel/kültürel çalışmaları desteklemek, bu çalışmalar arasında başta gelmektedir. Lisans, yüksek lisans, doktora düzeyindeki çalışmalar, rekabet konusunda dünyadaki gelişmelerin izlenmesi ve toplumsal bilincin oluşması için etkili yöntemler olarak başvuru alan araçlardandır.

İktisadi Araştırmalar Vakfı (İAV), kurulduğu 1962 yılından beri, Türkiye ekonomisinin hemen her alanındaki konulara ilişkin bilimsel çalışmalar yapmaktadır. Sorun alanlarındaki çalışmalarla çözüme katkı, yeni ve/veya muhtemel gelişme alanlarında bilim ve iş dünyasını bilgilendirme yolundaki çabalarını sürdürmektedir. Üniversiteler, merkezi ve yerel idareler, iş dünyası ya da kısaca reel kesim işletmeleri, finansal kesim aktörleri ve sivil toplum alanındaki tüm kuruluşlar, bilimsel çalışmalar için konu ya da ortak olarak çalışmalara katılabilmektedirler.

Rekabet Kurumu ve İktisadi Araştırmalar Vakfı’nın geçmişten günümüze, çok değerli bir bilimsel işbirliği vardır. Bunu sürdürmek İAV için zevkli bir toplumsal/bilimsel görev olarak kabul edilmektedir.

Rekabet Savunuculuğunun Kurumsallaşması üzerine Kurum ile ortaklaşa düzenlediğimiz bilimsel sempozyuma katkı ve destekleri için, başkan Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, başkan yardımcısı Fevzi ÖZKAN ve diğer

Kurum mensuplarına teŖekkürü borç biliriz. Sempozyumda görev alan yabancı konuklara, üniversiteden bilim insanlarına, iş ve idari dünyadan temsilcilere ayrı ayrı teŖekkür ediyoruz.

Saygılarımızla...

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI

Rekabet Kurumu Başkanı

Sayın Valim, çok değerli misafirler; Türkiye’de Rekabet Savunuculuğunun Kurumsallaşması Sempozyumuna hoş geldiniz. Hepinizi saygıyla, sevgiyle selamlıyorum.

Bu toplantı, rekabet savunuculuğunun somutlaştığı bir örnek. Bu toplantıyı İktisadi Araştırmalar Vakfı ile iş birliği hâlinde, bir proje olarak düşünürken, bu toplantının salonların dışına taşacağını, internet ortamında ve diğer mecralarda yayınlanacağını, Türkiye’de rekabet savunuculuğu açısından anlamlı, önemli bir başlangıç olacağını düşündük.

Burada, bu toplantıya ilgi gösteren değerli misafirleri tek tek anmak istiyorum ama, bunu beceremeyeceğimi düşündüğüm için, en azından Sayın İstanbul Valimize, Sayın Müsteşar Yardımcımıza, Sayın Trabzon Valimize, üst kurulları temsilen toplantıya katılan bütün arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Ama, özellikle, hususen yabancı misafirlerimize çok teşekkür etmek istiyorum, çünkü onlar seyahatlerini tehir ederek bir gün daha burada kaldılar, bizimle birlikte olacaklar ve kendi ülke tecrübelerini bize intikal ettirecekler. Sayın Kovacic aramızda, Sayın Wong aramızda, Sayın Alberto Heimler aramızda, Sayın András Inotai aramızda, Sayın Vladimir Kachalin aramızda; çok teşekkür ediyorum.

Efendim, rekabet savunuculuğunun kurumsallaşması romantik bir temenni, bir proje değil, rekabetçi yaklaşımın, rekabetçi düzenlemelerin başarısı açısından olmazsa olmaz nitelikte, üzerinde önemle durulması gereken bir husus, bir boyut. Bu yüzden, Rekabet Kurumu tek başına, hem de genç bir Kurum olarak, serbest piyasa modelini tercih eden Türkiye’de, ciddi manada rekabetçi bir yapının ve işleyişin ortaya çıkmasını üstlenmiştir ama, tek başına böyle bir sistemin ortaya çıkıp başarılı olması herhâlde Rekabet Kurumunun gücünü aşacak bir hedeftir. Bizim, tüketicilerimize, yani vatandaşlarımıza mesajımızı ulaştırmamız lazım. Bizim, politik kurumlarla, hükümetle, muhalefet partileriyle diyalogumuzun, Meclis komisyonlarıyla, bakanlıklarımızla, kamu yönetimimizle diyalogumuzun olması lazım. Bizim, tabiidir ki, regülasyon kurumlarımızla, diğer bağımsız kurumlarımızla iş birliğimizin bulunması lazım. Bizim, Rekabet Kurumu olarak medya ile anlamlı ilişkiler, samimi bir iş birliği süreci başlatmamız lazım. Bizim, üniversitelerimizle diyalogumuzu güçlendirmemiz lazım. Rekabet Kurumu olarak, eğer teşebbüs birlikleriyle,

kamu kurumu niteliğindeki meslek teşekkülleriyle, NGO'larla, gönüllü kuruluşlarla bir paydaş olarak yoğun bir iş birliğimiz olmazsa rekabetçi duyarlılık derinleşemeyecektir, bu toplumun hayatının bir parçası olamayacaktır, olsa bile, nispi olarak biçimsel kalacaktır.

Rekabet savunuculuğu; rekabetçi değerlerin, rekabet anlayışının, bilincinin, duyarlılığının topluma mal edilmesi, toplumun hayatının bir parçası olması bakımından önemli. Eğer böyle olursa, mevcut mevzuatımız çok daha başarılı şekilde uygulanacaktır. Rekabetçi bir ortamın, rekabetçi bir duyarlılığın, rekabetçi bir kültürün oluşturulması ve geliştirilmesi gibi önemli bir konudan söz etmiş oluyorum ve bu toplantının konusu, bu konuyu gündeme getirmek, Türk kamuoyuna mal etmeye çalışmaktır.

Toplumsal öğrenme tabii ki zaman alıyor; bireyler belki daha kısa sürede, kuruluşlar, kurumlar biraz daha uzun sürede öğreniyor ama, toplumsal, sosyolojik ölçekte, toplum ölçeğinde öğrenme daha uzun bir zaman alıyor. Türkiye'de Kurum olarak 13'üncü yılımızdayız; Kanun 1994'te çıktı ama, Türk Rekabet Kurumu 1997'den beri faaliyet hâlinde. Yani, genç bir Kurumuz.

Her ne kadar Türk kültüründe, Türk toplumunun geçmişinde, kültürel kodlarında rekabeti ve regülasyonu düzenleyen, dengeleyen bir çizgi var ise de, bu çizginin modernleştirilmesi gibi bir çaba 20'nci yüzyılın sonunda başarılmıştır. Şunu demek istiyorum: Anadolu'da 13'üncü yüzyılda ahi geleneği vardı, bu, Osmanlıda loncalara dönüşmüştür ve müthiş bir düzen oluşmuştur. Orada kontrol vardır, regülasyon vardır, ama aynı zamanda otonomi vardır, özgürlük vardır. Meslek mensupları kuralları belirliyorlar, bu kuralların kendi aralarında tartışılması, kendi aralarında ortak norm hâline getirilmesi hususunda anlaşılıyorlar, ama bunların denetlenmesi önce kendi bünyelerinde, daha sonra da kamunun desteğiyle hayata geçiriliyor. Değer verdiğim bir yazar, modern Türk rekabet anlayışının hiç de temelsiz olmadığını, regülasyonun ve rekabetin, serbestliğin ve nispi olarak kontrolün birlikte dengeli şekilde bir araya gelmesi konusunda Türklerin geçmişinde çok iyi örnekler bulunduğunu yazmıştı ve severek o makaleyi okumuştum.

Eğer, "Rekabet Herkesin Yararınadır" gibi bir sloganın, bir ölçünün doğru olduğuna, sahici olduğuna inanıyor isek, rekabetçi anlayışı ve arkasından gelecek rekabetçi yapıyı ve işleyişi sürdürülebilir kılmak konusunda da çaba göstermeliyiz; bu ortak bir sorumluluktur ve tek başına Rekabet Kurulunun meselesi, görevi değildir. Sürdürülebilirlik dediğimiz özellik bir kurumun, bir düşüncenin, bir eylemin illa ki uzun vadede toplum tarafından kabul edilmesini, benimsenmesini ve desteklenmesini gerektiriyor.

Kurumsallaşmanın teknik tarifine girip, bilgi birikiminin artması, buna ilişkin bir inanç oluşması, normların belirlenmesi, organizasyonların oluşturulması, bu yönde davranışların ortaya çıkması demek olduğunu uzun uzadıya açıklamak istemiyorum. Kurumsallaşma varsa, o konu hayatın bir parçası olmuştur. Kurumsallaşma varsa, kültürel hayatın içinde, ekonominin içinde ve diğer sosyal alanlarda, politik alanda, kamu idaresinde, rekabet, önemli bir değer olarak etkisini göstermiş olmaktadır.

Tabii ki, nihai manada, bütün meseleyi tam tekmil, bütünüyle “görünmez el”e bırakarak tam rekabetçi yapı ve işleyiş gibi bir hedefin bir ütopya olduğunu hepimiz biliyoruz. Rekabetin kurumsallaşması derece meselesidir. Bugün düne göre daha iyi isek, yarınlarda bugünden daha iyi olacaksak bu önemli. Yarınlarda bugünden daha iyi olmayı hedeflemeli ve benimsemeliyiz.

Biliyorsunuz, teorideki, “görünmez el”, her ne kadar ufuk açıyorsa da, müdahalenin gerekliliği son yaşadığımız krizle de ortaya çıktı. Müdahale ederken de herhâlde, kamunun başarısızlığının faturasını toplum ödememelidir. Kötü yönetim, müdahale ederken kamuya çok daha pahalıya mal olabilir. Piyasayı düzenleyeyim derken, yanlış düzenlemeler, yanlış müdahaleler, yanlış kararlar çok daha fazla pahalıya mal olabilir. O yüzden, kamu otoritelerinin, kamu yönetiminin başarısız olmamak için çaba sarf etmek gibi asli sorumlulukları vardır ve modern yönetim anlayışı çerçevesinde kamu otoritesi, kullandığı yetki kadar sorumludur ve topluma (tüketiciye, genel manada kamu otoritelerine, başka kurumlara, paydaşlarına, sivil topluma, içinde yaşadığı ortama) hesap verebilmelidir. Ortamın bir parçası olmak aynı zamanda, onları dikkate almak, onlara hesap vermek demektir.

Paydaşlarımızla yakın iletişimi, yakın iş birliğini önemseydiğimiz için 2010 yılında bir mektup yayımladık (belki de önünüzde var); bunun İngilizcesini de ICN Toplantısında yabancı misafirlerimize dağıttık. Feedback nasıl olacak merak ediyorum; doğrusu bizim açımızdan önemli. Şunu dedik:

Rekabet önemli. Türkiye’de bir rekabet mevzuatı var. Biz kartelleri soruşturuyoruz, hâkim durumun kötüye kullanılmasını engellemeye çalışıyoruz, birleşme ve devralmaları, yoğunlaşma işlemlerini kontrol ediyoruz. Tamam. Devlet yardımlarının izlenmesi ve denetlenmesi önemli; bu konuda Meclisimizde bir mevzuat çalışması var ve zannedirim kısa süre sonra yasalaşacak (bu önemli.) Bizim görev alanımızda haksız rekabet meselesi yok; onu ifade edelim. O konudaki şikâyetler hâlen, Ticaret Kanunu çerçevesinde mahkemelerimiz ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı şemsiyesi altında sonuçlandırılıyor. Rekabeti olumsuz etkileyen kayıt dışı meselesinin bizimle tabii ki doğrudan ilgisi yok, biz olayın üzerine gidemiyoruz ama, eğer rekabet

önemliyse, kamu yönetiminin, başta söylediğim gibi, bu konuda duyarlı olması lazım. Düzenleyici etki analizini (belki Sayın Trabzon Valimiz ve diğer arkadaşlarımız öğleden sonra anlatacaklardır, bahsedeceklerdir) önemli görüyoruz. Kamuda yasalar çıkarken, yönetmelikler, tebliğler oluşturulurken, en azından, düzenlemenin rekabetçi boyutu varsa Rekabet Kurulunun görüşünün alınması ya da sürecin birlikte yönetilmesi, ki rekabetçi boyutu var, önem arz ediyor.

Üniversitelerimize, Ticaret odalarımıza, Sanayi odalarımıza, diğer sivil toplum örgütlerimize dedik ki, bu konuda size de bir görev düşüyor, bizden bir şey istiyorsanız, yardım istiyorsanız biz hazırız, ama sizden bu konuyu desteklemenizi istiyoruz; medyaya açık davetiye çıkardık.

Bir bakıma, 2010 yılını “Rekabet Savunuculuğu Yılı” ilan ettik. Bu yıl içinde internet sitelerine, çeşitli teşebbüs birliklerinin periyodiklerine, dergilerine, kamu yönetimimizin uygun mecralarına bir yolla ulaşmaya çalışacağız ve toplumsal bütünleşmeyi, en azından bilgilendirme anlamında, nispi bir farkındalığın oluşması anlamında, gerçekleştireceğimizi umuyoruz.

Üst kurullarımızla bu sene diyalogumuzu sürdüreceğiz. Sağ olsunlar; bütün üst kurul yöneticilerinde aynı düşüncenin olduğunu gördüm ve çok sevindim. Kamu İhale Kurumuyla (Sayın Başkanı burada, kendisine minnettarım, çok teşekkür ederim), normal iki kamu kuruluşunun ilişkilerinden çok daha ötede bir süreci başlattık, başlattığımızı düşünüyorum. Her iki kurumun Kurulları birlikte, kamu ihaleleri alanında etkinliğin sağlanması konusunda bir mutabakat zaptı imzaladı ve uzman arkadaşlarımız şimdi alt düzeyde yoğun şekilde çalışıyorlar.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumuyla, BDDK'yle, Sermaye Piyasası Kuruluyla, daha önce Merkez Bankamızla ve diğer kuruluşlarımızla diyalogumuzu sürdüreceğiz, çünkü onlar da ekonominin bir alanına ışık tutuyorlar, düzenleme yapıyorlar, regülasyon yapıyorlar ve o büyük alan, regülasyonlarla birlikte esasen liberal ekonomi anlayışının oluşturduğu ortam olarak karşımıza çıkmalıdır. Topluca bakıldığında, ekonomi, her alanda belki katı regülasyonların olduğu bir tablo şeklinde ortaya çıkmamalı, serbestliğin esas olduğu, ama zorunlu durumlarda, yine etkinlik gereği, rekabetin sürdürülebilirliği gereği regülasyonların bulunduğu bir yapı, bir işleyiş düzeni olarak karşımıza çıkmalıdır.

Değerli katılımcılar, yabancı misafirlerimizin ülke deneyimlerini dinleyeceğiz. Başarı için, bizim başarımız için onların ipucu teşkil edeceğine inanıyorum.

“İş Dünyasında Rekabet Kurallarının Bilinirliği Ne Ölçüde”; bunu 2’nci Oturumumuzda iş dünyasının temsilcilerinden dinleyeceğiz.

3’üncü Oturumumuzda “Kamu Düzenlemeleri ve Rekabet Savunuculuğu” ilişkisini kavramsal ve uygulama düzeyinde analiz edeceğiz.

En sonda da, “Düzenleyici Kurumlar ve Rekabet Politikası” başlığı altında bir panelimiz var.

Bugün birlikteyiz. Buradaki her söz, her cümle kayda girecektir ve bir bakıma toplumun hafızasında, tarihin hafızasında, arşivinde yerini alacaktır. İyi bir söz söylersek, iyi bir adım atarsak, yakın ya da uzak gelecekte karşılığını göreğimizden eminim.

Hepinize tekrar çok teşekkür ediyorum.

Kurumum adına, arkadaşlarım adına saygılar, sevgiler sunuyorum.

Muammer GÜLER

İstanbul Valisi

Türkiye Rekabet Kurumunun saygıdeğer Başkanı, Sayın Valim, Sayın Müsteşar Yardımcımız, Kamu İhale Kurumunun, İktisadi Araştırmalar Vakfının değerli başkanları, BDDK Başkan Yardımcımız, Rekabet Kurumunun değerli üyeleri ve değerli mensupları, değerli akademisyenler, meslek teşekküllerinin, sivil toplum örgütlerinin çok değerli temsilcileri, değerli katılımcılar ve değerli konuklar; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Rekabet Savunuculuğunun Kurumsallaşması Sempozyumunu düzenleyen Rekabet Kurumumuzu ve İktisadi Araştırmalar Vakfımızı, Sayın Ahmet İncekara'yı ve Sayın Nurettin Kaldırımçı'yı yürekten kutluyorum. Önemli bir etkinlik olduğuna inanıyorum.

Rekabet Kurumumuz bu haftayı çok yoğun geçirdi; Uluslararası Rekabet Ağı Toplantısının hemen ardından böyle bir toplantı çok yararlı.

Sempozyumumuza katılmak üzere İstanbul'a gelen değerli konuklarımıza da hoş geldiniz diyorum. İstanbul, 2010 Avrupa Kültür Başkenti, artık birçok uluslararası nitelikteki kongrelere ev sahipliği yapıyor ama, bu toplantının sonuç raporları itibarıyla etkisi mutlaka fazla olacaktır.

Değerli Yargıtay Üyemiz Sayın Kâmil Acar'ı da şimdi gördüm; ona da hoş geldiniz diyorum.

Saygıdeğer konuklar, Rekabet Kurumunun rekabet hukuku ve politikası alanındaki uygulamalarda yakalamış olduğu seviyeyi önemli buluyoruz. Sayın Başkan "genç bir Kurumuz" dedi ama, bu Kurumumuzun bu anlamda önemli bir etkinliği oldu.

Avrupa'yla kıtalar arasındaki köprü görevini sağlayan İstanbul, hem ekonomik, hem de jeopolitik konumu açısından özellik arz etmektedir. İstanbul, topraklarının bir kısmı Avrupa'da, geri kalanı Asya'da olan, ama gerçek anlamda Avrasyalı bir şehirdir. Türkiye'nin incisi, Avrupa Kültür Başkenti İstanbulumuz, Balkanlar'ın, Orta Asya'nın, Orta Doğu'nun, hatta Afrika'nın Avrupa ile buluşabileceği bir merkez özelliğini de taşımaktadır. İstanbul'un bir başka avantajı, Avrasya'yı oluşturan ülkelerle dil, din ve soy ilişkisi içinde bulunmasıdır. İstanbul aynı zamanda Türkiye'nin de ekonomik anlamda çok önemli bir merkezidir, finans merkezidir.

İstanbul, beşeri sermaye ve yaşam kalitesi dışında, bütün alt endekslerde en ön sırada yer almaktadır. İstanbul'un diğer illere göre açık ara önde olması, Türkiye'nin tarihsel gelişimi içerisinde iller bazında dengeli bir gelişme planının uygulanmadığının da açık bir göstergesidir. Tabii, bu açık fark sürdürükçe İstanbul'a diğer illerden, özellikle düşük rekabetçilik seviyesine sahip illerden olan göçün sürmesi de kaçınılmazdır; bu, uzun vadeli stratejilerde her zaman göz önünde durulması gereken de önemli bir veridir.

Rekabet Kurumu, ülkemizin küresel arenadaki rekabet yarışını sürdürülebilir kılma hedefinde ulusal bazda olduğu kadar yerel bazda da somut projeleri ortaya koyabilmektedir. Türkiye'deki illerin rekabetçiliği anlamında değerlendirildiğinde, beşeri sermaye ve yaşam kalitesinden markalaşma becerisi ve yenilikçiliğe, ticaret becerisi ve üretim potansiyelinden erişebilirliğe kadar birçok alanda hem karar vericilere, hem de araştırmacılara önemli veriler sağlandığına, önemli yol göstericilik sağlandığına da inanıyoruz.

Sayın Prof. Kaldırımcı da ifade etti; bazı tespitleri, mektuptan anladıklarımızı burada çok kısa tekrarlamak istiyorum.

Tabii ki, rekabetin korunması ve geliştirilmesine yönelik her türlü kurumsal ve toplumsal çaba geniş anlamda rekabet savunuculuğu olarak tanımlanıyor.

Tabii, -Hocam da ifade etti- rekabetçi düzenlemenin herkes için, toplumun her kesimi için yararı var; bu açık, bunu yadsıyamayız. Bu nedenle de, rekabetçi ve adil bir piyasa düzeninin oluşturulması görevi de sadece Rekabet Kurumu için değil, bütün kurumlar için ve kamu otoriteleri için de önemli bir görev niteliğindedir.

Rekabetin olduğu yerde girişimci ve tüketici özgürlüğü olduğu kadar, ürün çeşitliliği, fiyat rekabeti, yüksek kalite, yenilikçilik ve verimlilik de var demektir.

Bir diğer konu, -kamu yönetimini de yakından ilgilendiriyor- esasen düzenleyici ve denetleyici kurulların da en önemli görevleri arasında yer alan, evet, rekabetçi yaklaşım; vatandaşı istismar eden, ülke kaynaklarını israf eden, devletçi ve bürokratik anlayışı dışlayan bir yapıda. Bugün ülkenin en üst yöneticilerinin bile bürokratik oligarşi olarak tanımladıkları, ağır, hantal, geç işleyen bir merkezi yapının daha verimli, daha yerinden karar verebilir, daha etkin olabilmesi de ancak rekabetçi bir yapıyla mümkün olabilmektedir. Tabii, kamu yönetiminin yeniden düzenlenmesi çalışmalarında da bu unsur mutlaka en ön sıraya alınmalıdır. Bana göre, bundan sonraki anayasal düzenlemeler artık bu yapıyı daha etkin kılacak bir düzenlemeyi de beraberinde getirmelidir.

Tabii, 2003'lü yıllarda kamu yönetiminin yeniden düzenlenmesi anlamında Kamu Yönetimi Temel Kanunu uygulaması eğer gerçekleştirilebilseydi, kamu yönetimi anlamında bugün çok daha etkin bir yapıyı Türkiye yakalayabilmiş olacaktı. Yerel yönetim anlamında bu yapı kısmen sağlanabildi ama, merkezi yönetim için bu yapının henüz sağlandığını ifade etmek mümkün değildir.

Sayın Hocam ifade etti; bazı kamusal düzenlemelerin bizatihi kendisi rekabetin sorunlarına yol açıyor. Sayın Kamu İhale Kurumu Başkanımız da buradalar. Özellikle kamu ihalelerinin rekabetçi bir anlayış içerisinde yeniden düzenlenmesi, şartnamelerin ona göre, -tabii, Kamu İhale Kurumunun burada çok yönlendirici etkisi var, bunu da mutlaka nazara almak lazım- daha etkin bir yapıya kavuşturulması lazım. Özellikle kamu açısından bu ihalelerin düzenlenmesindeki standartların çok önemli olduğuna inanmaktayız.

Yine Sayın Hocam ifade etti; devlet yardımları da rekabetçi ortamı bozmadan yürütülebilmelidir.

Tabii ki, temel hedef, sürdürülebilir bir rekabet ortamının hayata geçirilmesidir.

Sonuç itibarıyla, rekabet, modern dünyanın hem ortak dili durumunu koruyor, hem de burada medyaya, meslek teşekküllerine, sivil topluma, merkezi yönetime, yerel yönetime önemli görevler düşüyor. Tabii ki, bunun kurumsallaşması, hepsinin ötesinde sürdürülebilir olması çok önemli.

Sanırım bu sempozyum bütün bunların ayrı ayrı dile getirildiği bir fırsat da olacaktır.

Bu sempozyumu düzenleyen Sayın Rekabet Kurumu Başkanımıza ve İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanımıza, değerli katılımcılara teşekkür ediyorum.

Bu toplantının iyi sonuçlara vesile olmasını diliyor, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Teşekkür ederim.

**TÜRKİYE'DE REKABET SAVUNUCULUĞUNUN
KURUMSALLAŞMASI SEMPOZYUMU**

*30 Nisan 2010
İSTANBUL*

I. OTURUM

**REKABET SAVUNUCULUĞUNDA
ULUSLARARASI DENEYİMLER**

*Oturum Başkanı
Murat ÇETİNKAYA
Rekabet Kurulu Üyesi*

Prof. Dr. William KOVACIC

ABD Federal Ticaret Komisyonu Temsilcisi

Birincisi bence her ülkede rekabet politikası diğer politik itici güçlerle bir aradadır ve bu itici güçlerden bazıları ekonomide rekabetle hiç ilgisi olmayan önemli unsurların bulunduğunu öne sürmektedir. İş dünyasından temsilcilerin kurumuma gelip “Diğer herkes için rekabeti isterim ama ben farklıyım. Benim için rekabet olmasın. Diğer herkes için rekabet. Benim endüstrim özel” demesine alışkınsınız. Bir endüstrinin bize gelip “Biz özel değiliz. Biz sıradanız. Lütfen kanununuzu bize karşı mümkün olduğunca şiddetli uygulayın” dediğini ise hiç görmedim. Bu istisnacı itici güç bence pek çok ülkenin ekonomisinde var. Bu fikirlerin kaybolmaya hiç niyeti yok. Dolayısıyla rekabetin değerlerinin toplum ve diğer politika belirleyiciler tarafından bilinmesini sağlamak sürekli bir mücadele.

İkincisi etkili bir rekabet programına sahip olmak için rekabet kurumu kanunu uygulamaktan daha fazlasını yapmalı. Vakalar çok önemli ama tek başına yeterli değil. Rekabet savunuculuğu programı olmayan bir rekabet kurumu bence kalecisi olmayan bir futbol takımı gibi. Yani vakalara bakmak sahada forvetlerle ilerleyip karşı ağlara gol atmaya çalışmak gibi. Ama kaleciniz yoksa onlar da aynı şekilde geri gelirler ve gol atarlar. Önemli bir paradoks var. Uygulama programı ne kadar etkin olursa iş dünyasındakilerin yasama dahil hükümetin diğer bölümlerine gidip rekabeti azaltmalarını isteme eğilimi o kadar büyük olur. Yani savunuculuk dengeli ve etkin bir stratejinin önemli bir unsurudur.

Birinci düşüncem rekabet kurumunun rolüyle ilgili. Bence rekabet kurumu diğer düzenleyici politikalarla ilgili iki şey yapabilir. Birincisi diğer düzenleyici programlarla ilgili varsayımlara odaklanabilir ve insanları bu varsayımları dikkatle izlemeye zorlayabilir. Örneğin son 30 yılda kurumumdaki en önemli girişimlerden biri sağlık sektörüyle özellikle gözlüklerle ilgiliydi. Dinleyiciler arasında gözlük takanlar var ya da muhtemelen kontakt lens kullananlar var. Ülkemde 1970’li yıllardaki kurala göre göz doktorunuzun reçetesinin kopyasını size vermesi yasaktı. Kopyayı alamıyordunuz ve kanunen reçeteyi alıp farklı türde gözlük satın almanız yasaktı.

Gerekçesi ise sağlık ve güvenlikti. Eğer göz doktoru gözlük şirketine gitmez ve reçeteyi vermezse insanlar hata yapabiliirdi. Araştırma yaparak bunun kalite üzerinde hiç etkisi olmadığını tespit ettik. Bu nedenle gözlerinizi muayene

ettirdiğinizde göz doktorunuzun size reçetenin bir kopyasını vermesi gerektiğini söyleyen bir kural kabul ettik. Sonuçta gözlükçülükte tasarım ve üretimde olağanüstü yenilikler ve gözlük üretiminin ve tüketiciler için optik hizmetlerinin sağlanmasının maliyetinde büyük bir düşüş oldu.

Bu örnek, olguların önemini, deneysel bir temele sahip olmanın önemini gösteriyor. Bence hepimiz şu anda sadece rekabetin iyi olduğunu söylemenin yeterli olmadığını anladık. Üniversitede bir meslektaşımın duvarında şöyle bir yazı var “Tanrı’ya güveniyoruz, diğerleri veri sağlıyor”. Pek çok durumda diğer politika yapımcılar bize bunu söylüyor. Rekabete güveniyoruz ama rekabetin işlediğini gösteren veriler de istiyoruz. Bence etkili savunuculuk rekabet kısıtlamalarıyla ilgili sorular ortaya çıkaran iyi bir deneysel çalışma temeline dayanır ve rekabetin nasıl daha iyi sonuçlar doğurduğunu, verimliliği artırdığını ve meşru sağlık ve güvenliğe zarar vermeden yeniliği artırdığını gösterir.

Son olarak biraz rekabetin faydalarını ortaya çıkarmak için diğer kurumları bu olgulara dayalı çabaya nasıl dahil edeceğimizden bahsetmek istiyorum. Öncelikle rekabet kurumu bunu tek başına yapamaz. Sektörlerdeki düzenleyicilerle ilişki kurmak zorundadır. Parlamentoyla etkin bir diyalogu olmak zorundadır. Bu bakımdan kurum vakalarla ve kurallarla ilgili karar alırken bağımsız olmalıdır ama soyutlanamaz. Bu bağlantıların kurulması farklı kamu kurumlarını bağlamayı amaçlayan, insanlar arası ilişkilere yatırım yapılmasını içerir. Kurum diğer ortamlarda sesinin duyulduğunu görmek için bilinçli bir çaba sarf etmelidir.

Ayrıca meslektaşlarımızın açılıştaki bahsettiği gibi akademik kurumlarla ve araştırma kurumlarıyla da bağlantı kurmalıdır çünkü kurum rekabet politikası için araştırma ve deneysel temel sağlanmasında araştırma merkezleri ve akademisyenlerden yararlanabilir.

Uluslararası örgütlerle de bağlantı kurmalıdır çünkü bu örgütler kendi ülkelerindeki konularla ilgisi olabilecek deneyimlere sahiptir ve küresel olarak gördüğümüz şey ekonomik emsal diyebileceğimiz kalkınma, avukatların kullandığı hukuki emsalle eşdeğer. Diğer ülkeler bize ne olduğuyla ilgili deneyimlere sahiptir ve her yargı çevresi diğer yargı çevrelerinin ne yaptığıyla ilgili ders çıkarabilir ve örneğin hava taşımacılığını rekabete açtığınızda ne olacağıyla ilgili güvenilir örnekler edinebilir.

Rekabet kurumu için son unsur strateji sahibi olmaktır. Takımadanın tamamına baktığımızda bu İsveç’in doğu kıyısındaki ya da Finlandiya’nın güneyindeki takımadalar gibidir. Hepsini ziyaret edemezsiniz. Hangilerinin en önemli olduğuna karar vermek zorundasınız. Bu kurumu nerede en büyük ekonomik etki yapabileceğine dair bilinçli bir şekilde kendi içinde strateji

geliştirme yönünde teşvik eder. Kamu kurumları ve akademik kurumlarla, bakanlıklarla ve genel olarak kamuyla istişare yapıldığında da durum böyledir. Yani kısacası bir kurumun kullandığı araç portföyünde savunuculuk, kurumun zaman içerisinde ne kadar iyi sonuçlar aldığıın belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır.

Teşekkür ederim.

Prof. Dr. William KOVACIC

USA Federal Trade Commission

The first is that, I think, in every country competition policy coexists with other policy impulses and some of those impulses suggest that there are major elements of the economy that should have nothing to do with competition. We are quite accustomed to having business representatives come to my agency and say “I like competition for everybody else, but I am different. For me, no competition. For everyone else, competition. My industry is special.” And I have never seen an industry come to us and say “We are not special. We are ordinary. Please apply your law to us as aggressively as you can.” This exceptionalist impulse, I think, runs through the economies of many countries. Those ideas tend to never die. So it is a continuous struggle to make sure that the values of competition are known throughout the society and to other policy makers.

The second is that, to have an effective competition program, the competition agency must do more than just enforcing the law. Cases are extremely important, but by themselves they are not enough. A competition agency that does not have an advocacy program to me is like a football team that does not have a goalkeeper. That is, bringing cases is the equivalent of going down the field with strikers and trying to score on the opposing net. But, if you have no goalkeeper, they simply come back and score on your end of the pitch. There is a paradox that is important. The more effective an enforcement program is, the greater the incentive of business operators is to go to other branches of government including the legislature and ask them to suppress competition. So, advocacy is an important element of a balanced and effective strategy.

My first idea is about the role of the competition agency. I think the competition agency with respect to the other regulatory policies can do two things. First, it can focus attention on the assumptions brought into being the other regulatory programs and force people to examine those assumptions carefully. For example, one of the major initiatives in my agency in the last 30 years has involved healthcare, and in particular eyeglasses. I noticed that a number of people in this audience are wearing these or they are probably using contact lenses. The rule in my country during the 1970s was that your eye doctor was forbidden to give you a copy of the prescription. You are not given

the copy and by law you are forbidden from taking the prescription and going and shopping for different types of eyeglasses.

And the reason given was health and safety. The people would make mistakes if it was not the eye doctor who went to the eyeglasses company and submitted the prescription. We found by doing research that it had no effect on quality at all. It had a great effect on prices and it had a great effect on innovation. So we adopted a very simple rule that said when you had your eyes examined, your doctor had to give you a copy of the prescription. And the result has been tremendous innovation in the design and the production of eyewear and a great reduction in the cost of producing glasses and providing optometric services to consumers.

What this example points out is the importance of facts, to have an empirical basis. I think all of us recognize now that it is not enough simply to say that competition is good. I have a colleague at my university who has a sign on his wall that says "In God we trust, all others provide data." In many instances, this is what other policy makers tell us. In competition we trust, but we also want the data that shows that it works. I think effective advocacy stands on a foundation of good empirical work that raises questions about restrictions on competition and shows how competition can provide better results, improve productivity, and increase innovation without any damage to legitimate health and safety.

Finally, let me talk a little bit about how to engage other institutions with this fact-based effort to provide the benefits of competition. First, the competition agency cannot do it alone. It needs to build relationships with sectoral regulators. It needs to have an effective dialogue with the parliament. In that respect, the agency should remain independent in making decisions about cases and rules, but it cannot be isolated. Building those links involves an investment in building human relationships that tends to bind together different public institutions. The agency has to make a conscious effort to see that its voice is heard in these other settings.

It also has to build links to academic and research institutions as our colleagues mentioned in the introduction because the agency can draw upon research centres and academics to provide the research and the empirical foundation for making the case for competition policy.

It should also build links to international organizations because in many ways those organizations have experience that can be brought to bear on issues in one's own country because I think what we see globally is the development what may be called economic precedence, the equivalent of the legal precedence

that lawyers use. Other countries have experience that tells us what happens and every jurisdiction can go to school on what those other jurisdictions have done and get reliable examples of what happens when you introduce competition for example into air transport.

The last element for the competition agency is to have a strategy. When you look at the entire Archipelago, it is much like the Archipelago on the east coast of Sweden or south of Finland. There are thousands of islands. You cannot visit them all. You have to decide which are the most important. That puts a premium on having the agency on the inside consciously develop a strategy about where it can have the biggest economic impact. That takes place also with a consultation with the public and academic institutions, with other government ministries and the public as a whole. So in short, in the portfolio of instruments that an agency uses, advocacy plays a critical role in determining how well the agency delivers results over time.

Thank you.

Dr. Stanley WONG

İrlanda Rekabet Kurumu Temsilcisi

Rekabet hukukundaki en önemli yazar ve düşünürlerden biri olan Prof. Kovacic'in ardından konuşmak zorlu bir test olacak. Bu bana Dublin'de rekabetten sorumlu Komisyon üyesi Neelie Kroes'tan sonra konuşmak zorunda kaldığım zamanı hatırlattı. Bilirsiniz benim gibi insanlar genellikle rock yıldızından önceki ısınma gibidir. Yani konuşmasını bitirdikten sonra insanların çoğu salonu terk etti. Bize Will'in ilk konuşmacı olduğunu söylemediler. Ben Will'in bahsettiği tamamen katıldığım noktalardan kalan boşlukları doldurarak katkıda bulunmaya çalışacağım.

Öncelikle davet ettikleri için Türk Rekabet Kurumu'na teşekkür ederim. Üçüncü kez Türkiye'de bulunuyorum ve Rekabet Kurumu tarafından düzenlenen konferanslarda ikinci kez konuşma yapıyorum. İrlanda Rekabet Kurumu'nda çalıştığım dört yıl boyunca Türk Rekabet Kurumu'ndan meslektaşlarımla birlikte çalıştım. Dünyadaki en gelişmiş ve başarılı otoritelerden biri olarak görülüyor. Bunun sayın Prof. Kaldırımçı'nın liderliğindeki Kurul sayesinde olduğunu biliyorum. Bunu açıkça belirtmek istiyorum.

İkincisi muhtemelen bana bakıp "bu kim" diyorsunuz. Cevap "Burası İstanbul ve bu muhteşem tarihi şehirde her şey olabilir." Bende her şeyden biraz var. İrlandalı gibi görünmem de konuşmam İrlandalı gibi olmasa da pek çok yönden burada İrlanda otoritesini temsil ediyorum. Kanadalıyım. Ama bu sefer de "Kanadalı gibi görünmüyor" diyeceksiniz. Kanadalı gibi konuşuyorum. Genellikle beni Amerikalı zannederler ama Kanadalıyım. Gerçekten bende her şeyden biraz var. Tabii ki atalarım Çinli. Büyükanne ve büyükbabam Kanada'ya 20. yüzyıldan önce gelmişler ama ben Avrupa'da yaşıyorum. Bende her şeyden biraz var bu nedenle burası İstanbul.

Zamanımı iyi kullanayım. Söylemek istediğim önemli bir şey var. İrlanda'da çalıştığımız bağlamdaki tecrübelerden bahsedeyim. İrlanda Avrupa'nın diğer kısımlarından biraz farklı çünkü Lizbon Antlaşması'nın imzalanması uzun yıllar aldı ve oybirliği sürecinde en son oy veren herkes gibi üzerinizde çok baskı var.

İrlanda'da rekabet kanunu 1991'de çıkarıldı. Şu anda 20 yaşında. Örgütte beş tane kurul üyesi var, ben de bunlardan bir tanesiyim. Türk Rekabet Kurumu da dahil olmak üzere dünyadaki diğer kurumların aksine sistemimiz bir

dereceye kadar ABD ya da Kanada'ya benziyor. Uygulama bakımından hiçbir şeyle ilgili karar almıyoruz. Örneğin kartel vakalarında ya da hakim durumun kötüye kullanılmasında mahkemeye gitmek zorundayız.

Ayrıca İrlanda'da ceza kanunu var. Yani hem kartel kanunları hem de kötüye kullanma kanunları uygulamamız sadece fiyat tespiti, pazar ve müşteri paylaşımı dahil olmak üzere açık karteller denilen vakaları savcıya yönlendirmek olsa da kartel kanunları ve kötüye kullanma ile ilgili kanunlar cezaidir.

Karar aldığımız alan birleşmeler. Birleşmelerin zorunlu olarak bildirildiği bir rejimimiz var sanırım Türkiye'de de böyle. Avrupa Birliğindeki 27 üye ülke içerisinde zorunlu birleşme rejimi olan 25 ülkeden birisi biziz. Birleşik Krallıkta da birleşme rejimi var ama diğer konularda olduğu gibi Birleşik Krallık bunda da farklı. Zorunlu değil.

50 kişinin çalıştığı küçük bir kurum olarak örgütlendik ama hükümetin dondurması nedeniyle her gün küçülüyor. Her birimiz bir birimden sorumluyuz. Bir üyenin liderliğinde 6-7 kişinin çalıştığı savunuculuk birimimiz var.

Savunuculuk Will'in belirttiği nedenlerden dolayı çok önemli. Ama uygulamanın çok pahalı olduğunu hatırlamak önemli. Özellikle mahkemeye gitmek zorundaysanız hayatınızı uygulamaya harcayamazsınız. Diğer konu da uygulama tabii ki ihlal etmenizin yasak olduğu kanunlarla ilgili. Rekabet kurumlarında yaptığımız işin çoğu, bir bölümü rakiplerinizle fiyat tespiti yapmak için bir araya gelemezsiniz gibi rekabet kanunlarını uygulayan rekabet politikasıyla ilgili. Ama bir şeyin yeterince rekabetçi olmadığını söylemek kanuna aykırı değildir. Piyasaların işlemlerini sağlamaz. Yani böyle bir ortamda rekabet savunuculuğu boşluğu doldurmak için fırsat yaratır. Bu, uyguladığımız kanunlarınızda somutlaşan rekabet savunuculuğudur ve diğer kısımlar piyasaları iyileştirmek için iyi şeylerdir. Burada yeterince rekabet yok demek savunuculuğun iyi tarafıdır. Bu kısıtlamalar iyi değil ama rekabet kanununun ihlali değil.

Savunuculukla ilgili göz önünde bulundurulması gereken çok önemli bir konu da daha önce söylediğim gibi bütün vaktinizi mahkemeye giderek harcayamazsınız. Bunlar pahalı süreçlerdir. Kaynaklarınızı çok dikkatli kullanmalısınız. Sürekli kimsenin bizi anlamadığını söylüyoruz. Bu çoğunlukla doğru olabilir ama yine zorluklara neden olur.

Rekabet savunuculuğunun önemiyle ilgili diğer konu rekabet savunuculuğunu tek başına yürütemezsiniz. Rekabetin nasıl iyileştirileceğiyle ilgili birçok rapor yazabilirsiniz ama eğer bir gün çok ileri giderseniz uygulama ile ilgili bir eylemde bulunacağınızı bilmezse kimse sizi dinlemez. Yani birçok

yönden savunuculuk ve uygulama yan yanadır. Eğer savunuculuk birimindeki meslektaşlarınıza sorarsanız “İnsanların uygulamayla ilgili beklentileri olmasa bu kadar etkili olmazdık” diyeceklerdir.

Belirtilmesi gereken başka bir önemli nokta savunuculuk biriminde şöyle bir tehlike var bütün bu raporlarınızı yazabilirsiniz ve hükümetlerin uygulamasını istediğiniz tavsiyeleri yayınlayabilirsiniz. Uzun süre İrlanda’da hükümeti tavsiyelerimizi izlemesi için teşvik ettik. Son zamanlarda İrlanda hükümeti bakanların neden bizim tavsiyelerimize uymadıklarını açıklamalarını gerektiren periyodik bir değerlendirme yapacağını ilan etti. Bu İrlanda’da bizim için büyük bir gelişme.

Diğer bir husus Birleşik Krallık hükümetin uygulaması olarak belirli bir ...sisteme sahip yani Birleşik Krallık’taki rekabet otoriteleri tavsiyede bulunduğu hükümet birimlerinin cevap vermesi gerekiyor. Sadece biz bunu düşünüyoruz diyemezsiniz. Yoksa vergi mükelleflerinin parasını neden bunları yapmak için harcayalım? Sadece işsiz kalacak insanlara istihdam yaratmak bize kendimizi iyi mi hissettiriyor? Hükümetler biz bununla bir gün ilgileniriz mi demeli?

Burada birkaç konudan bahsetmek istiyorum. Şunu hatırlamalıyız - bence bu savunuculukla ilgili hatırlanması gereken en önemli şey ve Will buna değindi - Prof. Kaldırmacı’nın dediği gibi çok az kişi toplumdaki tek amacın rekabet olduğuna inanıyor. Dünyada piyasa ekonomisini değişik şekillerde uyguluyoruz. Bazılarının piyasa ekonomisi çok eski. Bazılarının piyasa ekonomisi daha yeni. Çin var. Çin makamlarıyla iki kez 2007 ya da 2008’de – tam olarak yılı bilmiyorum ama çok yakın zamanda – rekabet kanununun uygulanmasıyla ilgili konuşma fırsatım oldu şimdi bu büyük ülke rekabet kanununu çıkarıyor ve piyasa ekonomisini uyguluyor ve rekabet kanunlarını nasıl uygulayacağını değerlendiriyor. Bu her zaman karşılaştığımız bir zorluk. Ama piyasa ekonomisinin uygulanmasıyla ilgili bilinmesi gereken en önemli şey ve bu ABD’nin tecrübelerinin Avrupa’daki pek çok ülkeden ve Türkiye’den ve Asya ve Afrika’daki birçok gelişmekte olan ülkeden farklı olduğu nokta, biz genellikle özelleştirilen devlet tekellerini ele alıyoruz. Bunlar büyük zorluklar. Ya da daha önceki hükümet birimleri birden kamu şirketi ya da özel haklar verilen özel şirketler haline geliyor. Bunlar önemli zorluklar çünkü bütün bu özelleştirme programlarında hükümetin hala eli vardır.

Bence buradaki ilk kural duyarlı olmak ve diğer rekabet amaçlarının demokratik bir şekilde seçilmesine saygı göstermektir. Bu çerçevede yapabileceğiniz çok şey vardır. En önemli şey yasal bağımsızlık konusunda ısrar etmek, bağımsız olmanızın ve bu bağımsızlığı dirayetle uygulamanızın iyi bir şey olduğu konusunda hükümeti ikna etmektir. Politik hassasiyetler göz ardı

edilmemeli ama savunuculukta kurumların açıkça ve bağımsız bir şekilde konuşması çok önemlidir. Mevzuat kabul edildiğinde “X davranışında bulunduğunuzda burada rekabet üzerinde etkileri olacağını anladınız mı?” demek ya da bir düzenleyici bazı kurallar önerdiğinde “rekabet açısından etkilerini değerlendirdiniz mi?” demek yanlış değil. Burada kazananlar ve kaybedenler var. Bu çok önemli bir rol. Bu savunuculuk birimimizin yaptığı bir şey. Hükümet yeni bir tasarı hazırladığında değerlendirme yapma sorumluluğu olan bakanlık genellikle bize fikrimizi sorar. Bu kurum içinde ve gizli olarak yapılır. Çevre Bakanlığı bir tasarı hazırlıyor. Söyleyeceğiniz bir şey var mı? Genellikle bunu saat 4’te yollarlar ve “Cevabı yarın sabah istiyoruz” derler. Savunuculuk birimi, birimden burada olan arkadaşım telaşla yorumlar yazar. Diğer zamanlarda bakanlıkların yaptığı halka açık istişareler olur, onlara katılırız ve yorumlarımızı ya da tavsiyelerimizi web sitemizde yayınlarız. Bunlar önemli şeyler.

Yasal gerekliliklerin parçası olarak birtakım düzenleyicilerle işbirliği yapıyoruz. Şu anda yedi tane var ve web sitemizde göreceksiniz taksilerden sorumlu düzenleyici, sağlık sigortası kurumu, yayıncılık otoritesi, enerji otoritesi, havaalanı otoritesi, telekomünikasyon otoritesi ve tüketici kurumu. Genel olarak tutarsız olan sonuçlara yol açacak şeyler yapmamaya çalışıyoruz. Bilgileri paylaşıyoruz. Açılımlardan bahsediyoruz. Bazen şöyle diyoruz “Bununla ilgilenin ama lütfen rekabetle ilgili konuları aklınızda bulundurun.” Bunlar önemli.

Zamanım doluyor biliyorum ama dışa açılım ve dışa açılımın rolüyle ilgili konuşmak istiyorum. Will’in dediğine tamamen katılıyorum. Söylediği gibi her zaman “Kimse bizi anlamıyor” diyoruz. Will’e tamamen katılıyorum. Özel işletmeler söz konusu olduğunda herkes özel. Kimse sıradan değil. Ama hükümet ve bakanlıklardan söz ettiğimizde genellikle şöyle deriz “Bakanlıktaki bu insanları tanıyoruz. Temel iktisat hakkında hiçbir şey bilmiyorlar mı? Piyasa ekonomisini rolü hakkında hiçbir şey bilmiyorlar mı?” ama soru şu biz onları eğitmek için ne yaptık? Bence rekabet kurumunun önce kendi bakanlığına sonra diğer bakanlıklara ne yaptığımız ve nasıl yaptığımızla ilgili eğitim vermeye çok zaman ayırması önemli. Bununla ilgili çok çalışma yaptım. İrlanda’da bunu daha çok yapıyoruz çünkü bu yapılacak ilk şey. Onları teşvik etmek için ne yaptık? Sadece konuşmakla olmaz. Bu hafta olduğu gibi ICN konferansına geldiğimizde birbiriyle aynı fikirde olan insanlarla konuşuyoruz. Bu çok güzel. Çok eğlenceli. Arkadaşlarınızı görmek güzel. Ama endüstriye sübvansiyonlar veren bakanlıkla uğraşmak ve “Bunu yapmamalısınız çünkü piyasanın bozulmasına neden olacak” demek her zaman zordur.

Bu nedenle dışa açılım çok önemlidir. Buradaki gibi dinleyiciler çok önemli. Ne yaptığımızı açıklamak zorundayız ve neden enerji sektörü düzenleyicisi gibi diğer düzenleyicilerle aynı olmadığımızı anlaşılır biçimde ve kesin olarak açıklamalıyız. Bazen rekabet kurumlarına düzenleyici adı verilir. Biz düzenleyici değiliz. Daha çok bilirkişi gibiyiz. Rekabet kanunu piyasa ekonomisinin bütün sektörlerine uygulanan bir çerçeve mevzuat. Bizim bilirkişi olduğumuzu hatırlamak çok önemli.

Avrupa bağlamında hatırlanması gereken başka önemli bir şey de üye devletlerde mevzuatla verilebilecek muafiyet limiti olduğu. Davranış üye devletler arasında ticareti etkilediğinde ve bu Avrupa İçtihadında serbest olarak yorumlanır, Antlaşma'nın rekabet kuralları uygulanır. Yani üye devletlerde endüstriye muafiyet vermek için bir sınır var. İrlanda'da diğer üye devletlerde olduğu gibi "Biz doktorlar çok özeliiz. Bize muafiyet verilmesini istiyoruz." demek için çok baskı var. Eczacılar "biz çok özeliiz" diyor. İrlanda'da 4.5 milyon nüfuslu bir ülkede 17.000 eczacı var. AB'de olmayan Norveç'in nüfusu aynı büyüklükte yaklaşık 4.5 milyon kişi. Kırsal bölgesi İrlanda'dan daha karmaşık ama eczacı sayısı daha az. Bunun tam bir cevap olmadığını biliyorum ama bunu nasıl açıklarsınız? Neden iyi? Bence burada sözlerimi bitirmeliyim çünkü AB'de AB kuralları etkilenecekse muafiyet verilmesinde bir sınır olduğunu söyleyediğim noktadayım.

Teşekkürler.

Dr. Stanley WONG

Ireland Competition Authority

Speaking after Prof. Kovacic, one of the most distinguished writers and thinkers on competition laws, is a very daunting test. It reminds me of the time that I had to speak at a conference in Dublin after the Competition Commissioner Neelie Kroes. You know normally people like me can be a warm-up act before the rock star. So after she finished speaking, most of the people left the room. They did not tell us that Bill is the first one to speak. I think when I try to contribute my way will be filling in some of the points that Bill has made which I am of complete agreement.

Let me first of all thank the Turkish Competition Authority for the invitation. This is my third time in Turkey and my second time speaking in a conference organized by the Turkish Authority. I want to say that I have worked with the colleagues in the Turkish Authority over the four years I have been with the Irish Competition Authority. If I may say so, it is regarded one of the most sophisticated and most successful authorities in the world. I know that this is due to the leadership of the Board headed by Prof. Kaldırımçı. So I want to acknowledge that publicly.

The second thing is that you are probably looking at me and saying “Who is he?” And the answer is “This is Istanbul and everything is possible in this great historic city.” I am a little bit everything. Although I do not look Irish and I do not sound Irish, in many ways I am here to represent the Irish Authority. I am Canadian. But then you will say “He does not look Canadian.” I sound Canadian. Maybe often I am mistaken as being American, but I am Canadian. But really I am a little bit everything. Of course I am of Chinese ancestry. My grandparents came to Canada before the 20th century, but then I live in Europe. I am a little bit of everything. That is why this is Istanbul.

Let me use my time. I do have something substantive to say. Let me just give you some experience about the context in which we work in Ireland. Ireland is a bit different from the rest of the Europe because the ratification of the Lisbon Treaty took many years and like everybody who votes last in a unanimity process you have a great leverage.

Competition Act was passed in Ireland in 1991. It is 20 years old. We have an organization where we have five board members of which I am one. Unlikely the other agencies in the world including the Turkish one, our system

is more like the US in a certain degree or Canada. We do not decide on anything in terms of enforcement. For example, in cartel cases or in terms of abuse of dominance we have to go to court.

In addition, Ireland has criminal statute. That is, both the cartel laws and abuse laws are criminal although our practice is only referring cases to the public prosecutor in what is called hardcore cartel cases involving price fixing, market sharing and customer sharing and so on.

The area that we make decisions on is mergers. We have a compulsory merger notification regime just as I understand in Turkey. We are one of the 25 of the 27 member states of the European Union that has a mandatory merger regime. The UK has a merger regime, but like many things the UK is different. It is not compulsory.

We are organized in a way where we have a very small agency of about 50 people although it is shrinking everyday because of government freezes. Each of us is held responsible for a division. We have an advocacy division staffed between 6 or 7 people headed by a member.

Advocacy is very important for the reasons that Bill has outlined. But it is especially important to remember that enforcement is a very expensive exercise. You cannot spend all your life enforcing, especially when you have to go to court. The other thing you have to remember also of course is that enforcement is about laws that you are prohibited from breaching. Much of what we do in competition agencies is about competition policy part of which has given effect to competition laws like you shall not meet with your competitors to fix prices. But to say that something does not have enough competition is not against the law. It is not making markets work. So in that environment competition advocacy forms an opportunity to fill in the gap. That is competition policy as embodied in your laws which you enforce and other parts are good things to promote markets. That is what a good part of advocacy is about, saying there is not enough competition here. These restrictions are not so good. But they are not breaches of the competition law.

The other thing that is very important to keep in mind about advocacy is that, as I said earlier, you cannot spend all your time going to court. They are very expensive processes. You have to use your resources very carefully. You have to go to the courts. Now we are always saying nobody understands us. That may be true most of the time, but again it leads to great difficulty.

The other thing about the importance of the competition advocacy is that you cannot do competition advocacy alone. You can write lots of reports about how to improve competition, but nobody will listen to you unless they

know that if you go too far there may be the day when you will bring in an enforcement action. So in many ways advocacy and enforcement go hand in hand. If you ask our colleagues in advocacy division in our authority, they will say “We are not as effective if people do not know that there may be a prospect of enforcement.”

One thing that is also important to note is that in advocacy division there is a danger that you can write all these reports and publish all your recommendations you want governments to enforce. We have for a long time encouraged our government in Ireland to follow our recommendations. Recently the government of Ireland announced that they will do a periodic review requiring the ministries to explain why they are not following our recommendation. That is a great achievement for us in Ireland.

The other point to note is that the UK has a system where as a matter of government practice there is a particular ... that is when the competition authorities in the UK make a recommendation, there is an obligation for the government departments to answer. You just cannot say we are thinking about it. Otherwise why do we spend our taxpayers’ money doing these things? Is it just to make us all feel good to find employment for people who may otherwise not be employed? Is it for governments to say we will deal with that one day?

Let me talk about a couple of other themes here. We have to remember that - and I think this is the most important thing to remember in advocacy and Bill has touched upon this – very few people believe that the only goal in society is competition goals, as Prof. Kaldırımçı pointed out. We implement market economies in different ways around the world. Some have very old market economies. Some have newer market economies. I have an occasion twice now. There is China on behalf of you to speak to the Chinese authorities about the implementation of their competition law which only could come I think in 2007 or 2008 – I forgot the exact year, but it is very recently – and there now with this massive country bringing the competition law and implementing the market economy and how to use competition laws. It is a challenge that we face all the time. But the most important thing to know about the implementation of the market economy and this is where the experience of the US is probably different from many countries in Europe and I think Turkey and many of the emerging countries in Asia and Africa is that we often deal with state monopolies now privatized. Those are the great challenges. Or former government departments suddenly become public corporation or private companies which are given special rights. These are the great challenges because in all these privatization schemes the hand of government is still present.

So I think the first rule here is that one has to be sensitive and respect the democratic choice of other competition goals. Within that framework there are many things you can do. The most important thing to do is to insist on your statutory independence, convince the government it is a good thing that you are independent and exercise that independence obviously astutely. One should not ignore political sensitivities, but it is very important in advocacy for any agencies to speak publicly and independently. Simply when legislation comes out, there is nothing wrong with saying “Do you understand if you do X, this will have the impact on the competition there” or when a regulator is proposing certain rules “Do you fully appreciate the implications for competition?” Here are the winners and the losers. That is a very important role. This is something our advocacy division does. When the government is proposing a new bill, often we are asked by the ministry which is responsible to comment. This is done internally and confidentially. “Department of Environment is proposing something. Do you have anything to say? Usually they are sending it to you at 4 o’clock and saying “We needed the answer yesterday morning.” So the advocacy division, my colleague who is here from the division will run around writing comments. Other times there are public consultations made by government departments and we participate in them and we publish our recommendations or our comments in public and on our website. These are very important things to do.

As part of our statutory requirements, we enter into cooperation agreements with a number of the regulators. We have seven right now and you will see in our website that we have cooperation agreements with the taxi regulator, health insurance authority, broadcasting authority, energy authority, airport authority, telecommunications authority and consumer agency. So we try not to do things that lead to overall inconsistent public results. We share information. We talk about implications. We sometimes we say “You deal with it but please be remindful of competition implications”. These are very important things.

I know I am running out of the time, but let me say a few things about outreach and the role of outreach. I completely agree with what Bill has said. As he said we always say “Nobody understands us”. I completely agree with Bill. When the private business comes in everybody is special. Nobody is just an ordinary person. But when we talk about government and government departments, we often say “You know those people in that department. Do they not know anything about fundamental economics? Do they not know anything about the role of market economy?” But the question is what have we done to educate them? I think is it very important that the competition agency devote a lot of time to educate first their department and then other departments about

what we do, how we do it. I have certainly done a lot of that. In Ireland we are doing it more because I think that is the first thing. What have we done to encourage them? It is not only talking. When we come to the ICN conference as we did this week, we are talking to the people all agree with each other. It is great. It is a lot of fun. It is nice to see your friends. But it is always difficult when you have to deal with a government department that hands out subsidies to industry and to say that “You really should not do that because it lead to distortion of the market place.”

So I think outreach is extremely important. Audiences like this are extremely important. We have to explain what we do and explain clearly and firmly that we are not just another regulator like the energy regulator. Sometimes competition agencies are called regulators. We are not regulators. We are more like referees. Competition act is framework legislation that applies to all sectors of the market economy. That is very important to remember that we are referees.

An important thing to keep in mind in the European context is that there is a limit to which exemption can be granted by legislation in member states. Anytime the conduct affects trade between member states and this is interpreted very liberally the European Case Law, the Treaty competition rules apply. So there is a limit on member states to exempt industry. There is constant pressure in Ireland as in any member states to say “We doctors are very special. We want to be exempted”. Pharmacists say “We are very special”. In Ireland we have about 17.000 pharmacists, in a country of about 4.5 million people. Norway which is not in the EU has a population of roughly the same size of 4.5 million people. It has countryside much more complex than in Ireland, but it has half of the number of the pharmacists. I am saying that is not the full answer, but you say how do you explain that? Why is that good? I think I can finish right here because that is exactly the point I was saying that there is a limit on granting of exemptions in the EU environment when you have the impact on the EU rules.

Thank you.

Prof. Dr. Alberto HEIMLER

OECD Temsilcisi

Teşekkürler. Davet için Türk Rekabet Kurumu'na teşekkür ederim. Benden önceki konuşmacının çizgisini sürdürerek bugün ekonomik krizde rekabetten söz etmek istiyorum. Hepimiz bunun rekabet için kötü zamanlar olduğunu biliyoruz. Bunlar özellikle rekabet odaklı reformlar için çok kötü zamanlardır. Antitröst otoriteleri serbestleştirmenin altın çağlarının bittiği ve korumacılık, sanayi politikası, yeniden düzenleme, kısıtlamaların yeniden getirilmesi ve farklı korumacılık davranışlarına geri döndüğümüz için endişeli.

Bence tam olarak nerede olduğumuzun resmi bu değil. Rekabet odaklı reformlara her zaman karşı çıkılmıştır ve altın çağ denilen yıllarda da zor olmuştur. Hepimiz biliyoruz Avrupa'da 1988'de terminal ekipmanlarının, evlerimizde bulunan telefonların satışını serbestleştiren Direktif ile başladı. O tarihten önce entegre Telekom operatörü tarafından yasal tekel olarak sunuluyordu. 1988'de Direktife beş üye devlet Adalet Divanı'nda karşı çıktı ve Avrupa Komisyonu'nun Avrupa'da bu kadar önemli olan bir endüstride, terminal ekipmanında, serbestleştirme tedbirlerine müdahale etme yetkisi ve hakkı olmadığını ileri sürdüler. Şimdi her mağazaya gidip yüzlerce model bulabilirsiniz ve aslında artık o kadar çok kullanılmıyor.

Yani serbestleştirmenin her zaman sorun olduğunu söylemek istiyorum. Bunun nedenleri çok derin ve mevcut krizden bağımsız. Rekabet iki kanaldan işler. Yeni faaliyetlerin oluşturulması, yeni piyasaların farklılaştırılması ve var olan faaliyetlerin yıkılması yoluyla işler. Sıralama çok açıktır. Daha fazla seçenek nedeniyle yeni faaliyetler oluşturulur ve sonuç olarak eski faaliyetler artık rekabetçi olmaz ve durur. Yeni girişler ve mevcut daha yenilikçi oyuncular rekabetten kazanır. Verimsiz oyuncular kaybeder.

Bu zaman alan bir süreçtir. Hemen olmaz. Bu bakımdan rekabet odaklı reform ticaretin serbestleştirilmesinden daha yumuşak bir süreçtir. Örneğin İtalya'da araç endüstrisinde yıllardır Japonya'dan yapılan ithalata karşı koruma vardı. Tarifeler kaldırıldıktan bir süre sonra Japon arabaları hızlı bir şekilde pazara girdi. Altyapıya ihtiyacımız vardı ama piyasa mekanizmaları bu ihtiyaçların karşılanmasını sağlamak için oradaydı. Japon üreticiler üç yıl ve bazen beş yıl süren garantiler sağladı ve yedek parça sağlamak için araç bakımı konusunda bir tür altyapı ihtiyacını ortadan kaldırdılar. İnsanların endişelerinden biri buydu.

Ticaret serbestleştirmesi hemen yeni ürünlerin ve yeni hizmetlerin akışını sağladı. Bu rekabet odaklı reformlardan çok farklı. Rekabet odaklı reformlar zaman alır. Örneğın perakende dağıtımda yatırım yapılması gerekir. Serbestleştirirsiniz ama yeni büyük hizmetlerin geliştirilmesi, oluşturulması ve inşa edilmesi için zaman gerekir.

Ancak sorun rekabet odaklı reformun politik ekonomisinde bu etkilerin hemen oluştuğu düşünülmesidir. Tartışmamızda herkes perakende ticareti serbestleştirdiğimizde ertesi gün ülkenin ya da bölgenin süpermarketlerle ve çok büyük süpermarketlerle dolacağını düşünür. Sorun şu ki serbestleştirmeden kazançlı çıkacak olanlar tartışmanın bir tarafı değıl. Orada değıller. Tüketicilerin diğer çıkarları var yine de katılmıyorlar. Ve halihazırda piyasada olanlar konuşuyor.

Rekabet onu destekleyenler tarafından ürün farklılaştırmasını, yeniliğı ve büyümeyi teşvik eden bir araç olarak gösterilse de karşıtları ekonomiye kötü şeyler getireceğini söylüyor, örneğın endüstrideki rekabetçilik, piyasa istikrarı, evrensel hizmet, istihdam tüketicinin korunması, vs. gibi kamu yararların elde edilmesine olanak tanımayacak. Bunları sayabilirsiniz. Bunlardan yüzlerce var. Sonuç olarak rekabet savunucuları önerilen rekabetçi çözümün bu kamu yararı amaçlarının elde edilmesi için o kadar negatif olmayacağını kanıtlamak zorunda kalıyor. Rekabete karşı olanların rekabetin iyi olmadığını savunmak zorunda olduğu tartışma rekabet savunucularının diğer amaçlar için iyi olduğunu kanıtlamak zorunda oldukları bir tartışmaya dönüştü. Bu bazen piyasa istikrarıdır. Bazen endüstrinin rekabetçiliğidir. Bazen tüketicinin korunmasıdır. Bir profesyonel ve müşterileri arasındaki profesyonel ilişkide güvendir. Yani çok zorlaşıyor ve bu nedenle rekabet savunucularının görevi bu kadar zor.

Ayrıca serbestleşme vakumlanmış bir ortamda gerçekleşmiyor. Yıllarca süren düzenleyici kısıtlamaların kaldırılmasını amaçlıyor. Yani Will Kovacic'in bahsettiğı göz doktorlarının serbestleşmeyle kaybedeceğı çok şey var çünkü hizmet sektöründe kısıtlamalar vardır ve serbestleşmeden faydalanacak olanlar orada değıldir. Onlar yeni profesyoneller, büyük süpermarketler ve genç avukatlardır. Tartışmada değıller. Tartışmanın bir parçası değıller. Sonuç olarak, korunan kategorinin serbestleştirmeye karşı muhalefeti zayıflatılamaz örneğın üretimde olduğu gibi zayıflatılamaz. Büyük ticaret serbestleştirmesi hareketleri II. Dünya Savaşı sonrası ekonomik büyümeyi daha büyük piyasaların olduğu beklentisiyle şekillendirdi. Bir üretici yerel piyasa açarken yurt dışındaki piyasalarda yeni fırsatları olabileceğini biliyor. Hizmet sektöründeki durum bu değıl. Bir ülkede çalışan avukatlar diğer ülkede çalışamaz. Ülke içinde daha fazla rekabet olmasından korkuyorlar. Kategori olarak onlar için fazla kazanç

yok. Bu nedenle Avrupa'da Avrupa çapındaki serbestleştirme çok önemli ve yerel korumacı koalisyonlar daha az başarılı oldu.

Şimdi ulusal temelde ne yapabileceğimizden bahsedeceğim. Başlangıçta telekomünikasyonda serbestleştirme sürecine Avrupa'da karşı çıkıldığından kısaca söz etmiştim. Ama bu sadece telekomünikasyonla sınırlı değil. Enerjide de oldu. Özel hizmetlerde de oldu. Her yerde oldu. Topluluk düzeyinde ne zaman bir serbestleştirme çabası olsa üye devletlerde korunan kategori, basın karşı çıkar. Yani Avrupa'da serbestleştirmenin çoğu Topluluk kökenlidir. Ancak bu serbestleştirmenin en çok gerektiği ticareti yapılmayan mallar sektöründe sorun teşkil eder. Özellikle hizmet sektöründe, burada ulusal reformların çok önemli olduğu yere Topluluk ulaşmaz. Aslında İtalya'da, diğer ülkelerde olduğu gibi, ticareti yapılanlarla yapılmayanlar arasındaki boşluğu doldurmak için antitröst kurumunun rekabet odaklı reformlar lehine müdahale etme yetkisi vardır. Kurum hem reform süreci olduğunda müdahale edebilir hem de rekabeti kısıtlayan kanunlar olduğunda reform için savunuculuk yapabilir.

15 ya da neredeyse 20 yıllık yaşamı boyunca hükümete, parlamentoya ve yerel yönetimlere 450'den fazla rapor sundu. Maalesef çok azına uyuldu. İtalya'da rekabet savunuculuğu önemli. Rekabete politik tartışmada daha büyük bir rol verdi. Rekabeti parlamentoya getirdi. Rekabeti basına getirdi. Ama etkili olamadı. Bu rekabet savunuculuğunun ilgisiz olduğu anlamına mı gelir? Hayır, ilgisiz değil. Politikacıların ve hükümetlerin rekabet odaklı reformlara bakabileceği bir veri tabanı oluşturur. Genellikle hükümetin gündemini etkileyemeyiz. Hatta parlamentoyu bile etkileyemeyiz. Ama gelecekte rekabet otoritelerinin fikirlerini alma ve ekonomimizin önemli sektörlerinde reform yapma olasılığını yaratırız. İtalya bakımından kamu ihaleleri, perakende dağıtım ve özellikle son zamanlarda özel hizmetlerde pek çok kereler bunu gördük.

Başka olasılıklar da var. İtalya'da yakın zamanda, hükümetin her yıl kurumun savunuculuk raporlarının hükümetin incelemesi ve ihtiyaç duyulduğunda ekonomiyi serbestleştirmesi gereken alanlarla ilgili tartışmaları göstereceği yıllık rekabet kanununu sunmasını zorunlu hale getiren bir kanun çıkarıldı.

İkinci etkili reform Avustralya'da başladı. Birkaç yıl önce hükümetin rekabet odaklı reformlarını teşvik etmekten sorumlu bir rekabet bakanlığı kuruldu. Bunun nedeni hükümette çevre, sağlık ve adalet gibi kamu yararlarının olması ve bunların hepsinin bakanlığı olmasıydı. Ayrıca rekabetin de bir taneye ihtiyacı var. Böylelikle rekabetle ilgili konular hükümet tartışmalarında bulunacak.

Üçüncü yaklaşım Kore'ninki. Güney Kore'de KFTC'nin başkanı bakan statüsüne sahip ve oy kullanmayan üye olarak Bakanlar Kurulunda bulunuyor.

Son olarak ekonomik sonuçları olan rekabet etki değerlendirme kurallarını zorunlu hale getiren belirli hükümler getirilmesi yararlı olabilir çünkü daha az kısıtlayıcı düzenlemelerin tanımlanmasına yardımcı olur. Mevzuatların izlediği kamu yararı amaçlarına ulaşılabilir ve herkes bir karar alınmadan daha rekabetçi çözümün detayları hakkında bilgi sahibi olacaktır. Yakın tarihli bir OECD tavsiyesi üye devletlerin rekabet etkisi değerlendirmesini kabul etmesini önerdi ve pek çok ülke bu yolu takip etti. Ancak rekabet etkisi değerlendirmesi teknik bir konu. Politik tartışmayı teknik tartışmaya dönüştürüyor. Çok önemli ama reform yapmak için politik irade gerekir. Önemli olan rekabeti destekleyen ve rekabetin bozulduğunu görmek istemeyen paydaşların oluşturulmasıdır.

İtalya'da yakın zamanda 2006 – 2007'de hizmet sektöründe özellikle de eczacılık sektöründe çok önemli reformlar oldu. Reçetesiz ilaçlar serbestleştirildi. Sonuç olarak bu reçetesiz ilaçların satılabileceği, eczacıların işlettiği küçük dükkanlar ortaya çıktı. Daha sonra hükümet değişti ve yeni hükümet içinde bu reformlara karşı daha çok tavır alındı. Ama 2000 yeni eczacının lobisi çok güçlüydü ve iki ya da üç yıl önce yapılan serbestleştirmenin ortadan kaldırılmasını engellediler.

İstihdam önemli bir konu. Rekabetten kazanan yeni aktiviteler paydaşlar için rekabet kurumunun soyut anlayışından daha önemlidir. Aslında bu reformlar meslekleri de etkiledi. İtalya'da zorunlu minimum tarife mekanizmasını ve meslek için reklam kısıtlamalarını ortadan kaldırdık. İki yıl sonra yeni hükümet önceki korumacı rejime geri dönmeye çalıştı. Ne yazık ki bu serbestleştirme hareketlerinin mesleklerdeki sonuçları çok azdı. Çok azdı çünkü özellikle tüketiciler, halk sıklıkla profesyonel hizmet almaz ve avukatın hizmetleri için internette reklam tarifeleri olmasının faydalarını göremez çünkü her gün profesyonel hizmetlerden yararlanmazsınız. İtalya'da bu reformlar gerilemiş olabilir çünkü paydaşlar yoktu.

Yani bence rekabet savunuculuğu çok önemli. Bir antitröst kurumunun tasarrufunda olan çok önemli bir araç. Kullanılması gerekir. Rekabet savunuculuğundan hemen elde edeceğimiz başarılar üzerine fazla vurgu yapılmamalı çünkü süreç çok karmaşık. Çok fazla aktör var. Özellikle göz önünde bulundurmamız gereken şey kalite. İyi kalite raporları kalıcıdır. Geleceği şekillendirmek isteyen politikacıların, akademisyenlerin, araştırmacıların ve özellikle halkın bakabileceği ve reform için doğru zamanda hangi önerinin en iyi olacağına karar verebilecekleri bir miras olacaktır.

Teşekkürler.

Prof. Dr. Alberto HEIMLER

OECD

Thank you very much. I would like to thank the Turkish Competition Authority for the invitation. I would follow the line of my predecessor by saying that I will try to speak about competition today in the economic crisis. We all know that these are bad times for competition. Especially these are bad times for competition-oriented reforms. The community of antitrust authorities is very worried that the golden decades of liberalization are over and that we are back to protectionism, industrial policy, re-regulation, re-introduction of constraints and different types of protections.

I do not think that this is the exact picture of where we are. Competition-oriented reform has always been contrasted and has always been very difficult all throughout these years also throughout the so-called golden decades. All know that it all started in Europe at least in 1988 with the first directive that liberalized the sale of terminal equipment, the phones that we have in our houses. Before that date they were provided as a legal monopoly by the integrated telecom operator. That directive in 1988 was contrasted by five member states to the European Court of Justice suggesting that the European Commission did not have the power and the right to intervene with the liberalization measures in just an important industry in Europe which terminal equipment. You now go to every shop and you can find hundreds of different models and plus they are not even used so much anymore.

So this is to tell you that liberalization has always been a problem. The reasons are very profound and are independent of the current crisis. Competition operates with two channels. It operates via creation of new activity, differentiation of new markets and destruction of existing activities. The sequence is very clear. Because of greater opportunities, new activities are created and as a result old obsolete activities are no longer competitive and they are shut down. New entrance or even existing more innovative players gain from competition. Inefficient players lose.

This is a process that takes time. It is not immediate. In this respect, competition-oriented reform is a much smoother process than trade liberalization. For example, in Italy we had for many years the protection in the car industry against Japanese exports to Italy. Very soon after the tariffs were eliminated, Japanese cars started to enter very quickly. We needed some

infrastructure, but the market mechanisms were there to make sure that these needs could be overcome. Immediately the Japanese manufacturers set up full guarantees that would last for three years and sometimes even five years eliminating the need of creating some sort of an infrastructure for maintaining the cars for providing spare parts which was one of the worries that people had.

Trade liberalization led immediately to the flow of new products and new services. This is very different with competition-oriented reforms. Competition-oriented reforms take time. Investments need to be made, for example, in retail distribution. You liberalize, but it takes time for new big services to be developed, to be created and to be built.

The problem is, however, that in the political economy of competition-oriented reform, these effects are considered as immediate. In the debate that we have, everybody thinks that when we liberalize retail trade the next day the country or the region will be filled up with supermarkets and very big supermarkets. The problem is that those that may gain from the process of liberalization are not part of the debate. They are not there. While consumers have other interests, they do not participate. And only those that are already in the market are the one to speak.

While competition is presented by its promoters as an instrument for promoting product differentiation, innovation and growth, it is contrasted by its detractors as a tool that would bring bad things for the economy like it would not allow the attainment of general interest objectives like among others industry competitiveness, market stability, universal service, employment, consumer protection, etc. You can name them. There are hundreds of those. As a result, advocates for competition are forced to prove that a proposed competition solution would not be so negative with respect to the attainment of these general interest objectives. A debate where the opponents of competition would have to prove the contrary that competition is no good becomes a debate where competition advocates have to prove that competition is good for a lot of other different objectives. Sometimes it is market stability. Sometimes it is industry competitiveness. Sometimes it is consumer protection. Sometimes it is trust in the professional relationship between a professional and its customers. So it becomes very difficult and this is why advocates of competition have such a difficult task.

Furthermore, liberalization does not take place in a vacuum. It is directed to dismantle regulatory restrictions that have existed for years and sometimes for decades. So the protected category like the eye doctor and ophthalmic practitioners that Bill Kovacic mentioned before have much to lose from liberalization because in the service sector especially those restrictions are

particularly present and those that would benefit from the liberalization are not there. It would be the new professionals, big supermarkets, and younger lawyers. They are not in the debate. They are not part of the debate. As a result, the opposition of the protected category towards liberalization cannot be weakened like, for example, it was weakened in manufacturing. Big trade liberalization exercises have characterized post World War II economic growth by the prospects of greater markets while a manufacturer knows by opening a domestic market it may also have new opportunities in foreign markets. This is not the case in the service sector. The lawyers that operate in one country will not operate in another country. All they fear is greater competition domestically. There is not much gain for them as a category as a whole. This is why in Europe European-wide liberalizations have been so important and domestic protectionist coalitions have been much less successful.

Now I will briefly touch on what we can do domestically. I briefly told you at the beginning how the process of liberalization in telecommunications has been at least contrasted at a European level. But this is not particularly limited to telecommunications. It happened in energy. It happened in private services. It happens everywhere. All the time there is a liberalization effort at the community level, there is a lot of opposition by the member states, by the protected categories, by the press. So, most liberalizations in Europe originated from the community. However, this is a problem in so far as the non-tradable sector is where liberalizations are most needed. In the service sector in particular this is where the community does not arrive at where domestic reforms are very important. Indeed to fill the gap between tradables and non-tradables in Italy, like in many other countries, the antitrust authority has the power to intervene in favour of competition-oriented reforms. The authority can intervene both when there is a process of reform and to advocate for reform when there are laws that constrict competition.

The authority in its 15 or almost 20 years now of existence issued more 450 reports to government, to parliament and to local authorities. Very few unfortunately have been followed. The competition advocacy was important in Italy. It gave competition a greater role in the political debate. It brought competition to Parliament. It brought competition to the press. But it has not been effective. Does this mean that competition advocacy is irrelevant? No, it is not irrelevant. What it creates is a database where politicians and governments can look for competition-oriented reforms. Very often we are not able to influence the government agenda. We are not even able to influence parliament. But we create the possibility for the future to pick up the ideas of the competition authorities and reform important sectors of our economy. In the

case of Italy, this has happened many times in public procurement, in retail distribution and especially more recently in private services.

There are other possibilities. In Italy recently a law was passed where it has been made mandatory for government for every year to present what is called an annual competition law where the advocacy reports of the authority would represent debates over which the government should look for and liberalize the economy where is needed.

A second effective reform originates from Australia where a few years ago a minister for competition was established in charge of promoting government competition-oriented reforms. The reason was that there are other general interests in government like the environment, health and justice and they all have a minister. Also competition would need one. So that issues of competition will be always present in government discussions.

The third approach is that of Korea. In the South Korea the Chairman of KFTC has a ministerial status and sits in the Council of Ministers as a non-voting member.

Finally, introducing specific provisions mandating competition impact assessment rules having economic consequences may prove very useful because it would have help identifying the less restrictive regulatory restrictions. That could be able to achieve general interest objectives pursued by legislations and everybody would be informed of the details of the more competitive solution before any decision is taken. A recent OECD recommendation indeed suggests that member government adopts competition impact assessment and many countries have followed this path. However, competition impact assessment is a technical issue. It transforms a political debate into a technical one. It is very important, but you need the political will to engage in reform. So what is very important is the creation of stakeholders that would favour competition and that would not like to see competition to be dismantled.

Very recently in Italy, in 2006-2007, we had very important reforms in the service sector and especially in the pharmacy sector. Over-the-counter drugs have been liberalized. As a result, thousands of small shops run by pharmacists have been created where these over-the-counter drugs could be sold. Then the government has changed and there has been a bigger position against these reforms within new government. But the lobby of 2000 new pharmacists was quite powerful and they were able to stop the elimination of the liberalization that had taken place two or three years ago.

Employment is an important consideration. New activities that gain from competition are more important stakeholders than the abstract reasoning of

the competition authority. Indeed these reforms had also affected the professions. In Italy we dismantled the mechanism of mandatory minimum tariffs and we dismantled the provision of advertisement restrictions for the profession. Two years after the new government is trying to go back to the former protectionist regime. Unfortunately in the professions the results of these liberalizations have been very few. They have been very few because especially consumers, the general public does not purchase professional services so often and they do not see the benefits that exist of having lawyer advertising tariffs for its services on the internet because not every day you purchase professional services. It is very probable that those reforms have a step back in Italy because stakeholders were not created.

So I really think that competition advocacy is extremely important. It is an essential tool that the anti-trust authority has at its disposal. It should be used. There should not be too much emphasis on the success that we immediately receive from competition advocacy because the process is very complex. There are many actors involved. Quality is one of the things that we should particularly consider. Good quality reports remain in time. They represent a legacy for the future where politicians, academicians, researchers and especially people that will be interested reforming the future will be able to look for and will be able to choose which proposal would be best when the time will be right for the reform.

Thank you.

H. Baha KARABUDAK

Rekabet Kurumu Temsilcisi

Teşekkürler Sayın Başkan. ICN ve OECD tarafından tanımlanmış temel unsurlara bir dakikalığına dönecek olursak, bir rekabet kurumunun rekabet hukuku uygulaması dışındaki bir işlevinden söz ediyoruz. Yani bir yerde kusursuz bir rekabet hukuku uygulaması olduğunu varsayıyoruz. Sağlam bir rekabet hukuku uygulaması var. ICN Savunuculuk Çalışma Grubunun tanımıyla rekabet savunuculuğu denilen bu diğer işlev ise, bir rekabet otoritesinin hukuk uygulama dışındaki mekanizmalarla, genellikle meslektaşlarımızın da söz ettiği gibi diğer kamu kuruluşlarıyla olan ilişkileri yoluyla ve rekabetin faydaları konusunda kamuoyunu bilinçlendirerek, rekabetçi bir ekonomik ortamın desteklenmesine yönelik olarak gerçekleştirdiği faaliyetleri ifade eder.

Hukuk uygulama dışındaki mekanizmalara daha yakından bakabiliriz. Örneğin yasa tasarıları, ikincil ve birincil mevzuat ve düzenlemelere ilişkin olarak düzenleyici veya idari kurumlara görüş göndermek ve tavsiyede bulunmak. Örneğin, imtiyaz izinlerinin tanınması. Rekabete aykırı düzenleme ve/veya kararları değiştirmeyi reddetmeleri halinde düzenleyici ve idari kurumlara karşı dava açma. Bazı ülkeler için, hukuki veya fiili unsurlara ilişkin olarak bir mahkemeye yardımcı olmayı, bilgi, tavsiye ve görüş sunmayı da ekleyebiliriz. Son olarak, eğitim, basın yayın ve halkla ilişkiler.

Bunlar temel mekanizmalar ise, savunuculuk faaliyetlerinin misyonları nelerdir? Esasen bu kurumların rekabet politikası sistemini destekleyecek şekilde yapılandırılması ve yapılandırılmasına yardımcı olma şeklinde özetlenebilir; üniversitelerde ders verme, avukatlara yönelik çalıştay ve seminerler, yargıçların rekabet hukuku, rekabet politikası ve dünyadaki en iyi uygulamalar hakkında bilgi sahibi olmalarına yardımcı olmak, tüketicileri, teşebbüsleri, iş dünyasının liderlerini ve iş kuruluşlarını eğitmek, bu amaçla medya ile iletişim kurmak, kararlar yayımlamak, etkili bir rekabet politikası sisteminin işleyişine destek olabilecek, mesleki kuruluşlar ve üniversiteler gibi, diğer kurumların kapasitelerini artırmak ve tabii ki görüşler sunarak mevcut düzenlemeleri iyileştirmek. Genel olarak temel misyonlar bunlar.

Gelişmekte olan veya geçiş sürecindeki ülkelerde, rekabet savunuculuğunun rekabet hukuku uygulamasından önce gelmesinin gerekçeleri olduğu savunulabilir; zira, rekabet otoritesi ile diğer karar mercileri, siyasi otorite, düzenleyici ve idari kuruluşlar arasında sürecin başında kurulacak

diyaloglar sayesinde mevzuatın temelinde rekabet yer alabilecektir. Rekabet otoriteleri savunuculuk yoluyla sektörel düzenleme ve idari kararlarda belki rekabetçi değerler tesis edebilirler, bu gibi durumlardaki düzenleme tutsaklığı olasılığını azaltabilirler. Üçüncü olarak, rekabet hukuku uygulaması rekabet vakaları üzerine karmaşık bir eğitimi gerektirir ki genç rekabet otoriteleri ve yargı sistemleri bunda zorlanabilir ve çoğunlukla da zorlanmaktadır. Ancak bu gerekçelerin karşıt gerekçeleri de mevcuttur; örneğin, savunuculuk kapasitesinin geliştirilmesi öncelikle uygulama kapasitesinin geliştirilmesini gerektirir çünkü savunuculuk için inandırıcılığa ihtiyaç duyulur. Yine, savunuculuk ihtiyacı uygulama faaliyetlerinin yoğunluğuna göre belirlenir ve belirlenmelidir. Uygulama rekabet ortamı ve rekabet kültürü hakkında bilinirliği artırmaya yardımcı olacaktır.

Son cümleden devam edecek olursak, Türk Rekabet Kurumu bu manada ne yapmıştır? Örneğin, çok sayıda yayım yapmıştır. Yüksek Lisans ve Doktora tezleri bağlamında yayımlamaya değer bulunanın hemen her çalışmayı yayımlamıştır. Rekabet politikası konularına ilişkin 17 ciltlik akademik tez yayımlamıştır. 95 ciltlik rekabet uzmanlığı tezleri, 31 ciltlik konferans ve sempozyum tutanakları, 23 ciltlik Perşembe Konferansı tutanakları (ülkemizde Türk Rekabet Kurumu tarafından Perşembe Konferansları adı altında bir uygulama mevcuttur). Bu OECD gözden geçirmelerinde merak uyandıran bir konu olmuştu. Herkes bize bu toplantıları her Perşembe düzenleyip düzenlemediğimizi soruyordu. Hayır, her Perşembe aksatmaksızın toplantı düzenlemiyoruz, ama rekabet politikasına ilişkin konuların yanı sıra diğer konularda da, örneğin değerli tarihçilerin ve değerli felsefecilerin bize gelip görüşlerini aktardığı, toplamda 117 Perşembe Konferansı düzenlemiş bulunuyoruz. Bu arada, Perşembe Konferansları sırasında çok sayıda gazeteci de Türk Rekabet Kurumunun işlevleri ve etkililiği üzerinde görüşlerini ortaya koyma fırsatı bulmuştur.

Ayrıca, Rekabet Kurumu tarafından yalnızca İstanbul ve Ankara'da değil ülkenin çeşitli şehirlerinde, sanayi ve ticaret odaları ve yerel üniversitelerin işbirliği ile, çok sayıda konferans düzenlenmiştir. Rekabet Kurumu üniversitelerle birlikte yürütülen faaliyetlerin kurumsallaşması üzerinde çalışmaktadır. Örneğin, rekabet hukuku ile ilgili düzenlenmekte olan bir seminerimiz var. Bu seminer Kayseri Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi ile birlikte gelenekselleşmektedir. Rekabet hukuku ve politikası konularının iktisat boyutu konusunda Denizli Pamukkale Üniversitesi ile birlikte çalışmaktayız. Türk Rekabet Kurumunun tanıtım amaçlı başlıca halkla ilişkiler girişimleri bunlardır.

Diğer kamu kurumları ile olan ilişkilere gelecek olursak, bu bağlamda özellikle yargı olmak üzere, düzenleyici kurumlar ve idari karar mercileri söz konusudur. Biz bu kurumlarla rekabet halinde değil eşgüdüm halinde çalışmanın yol ve araçlarını bulmaya çalışıyoruz.

Ayrıca Türk Rekabet Kurumu olarak özelleştirme konularında görüş bildiriyoruz. Özelleştirme İdaresi ve Rekabet Kurumu arasında son derece iyi, etkin ve etkili bir şekilde işleyen protokollerimiz var. Türk Rekabet Kurumu, Türk Telekom, enerji, çimento ve daha önce devlete ait olan pek çok varlığın özelleştirilmesini de kapsayan çeşitli konularda görüş bildirmiştir.

Belki bir nokta daha eklemem gerek; ICN toplantısında da belirttiğim gibi, Rekabet Kurumu temsilcileri bu kararların alındığı geçici komiteler, kurumlar arası görev güçleri ve mevzuat ve düzenleme taslaklarının hazırlandığı daimi komisyonlarda, yani işin mutfağında kendilerine yer edinebilirlerse bu ilişkiler çok daha etkin hale gelecektir. Türk Rekabet Kurumunun bugüne kadar yürütmüş olduğu rekabet savunuculuğu programlarının etkililiği ve etkinliği bakımından bu önemlidir.

Teşekkür ederim.

H. Baha KARABUDAK

Turkish Competition Authority

Thank you Chairman. If we go back for a minute to basics as defined by the ICN and the OECD, we are talking about the function of a competition authority which is not competition law enforcement. That is, we are assuming that there is competition law enforcement intact somewhere. There is sound competition law enforcement. This other function called competition advocacy as defined by the ICN's Advocacy Working Group refers to activities conducted by a competition authority related to the promotion of a competitive economic environment by means of non-enforcement mechanisms mainly through its relationships with other governmental entities which my colleagues have been talking about and by increasing public awareness of the benefits of competition.

We can just take a closer look at the non-enforcement mechanisms. For example, sending opinions and advices to regulatory or administrative bodies concerning draft laws, secondary or primary legislation and regulations. For example, recognition of concession permits. Bringing actions against regulatory or administrative bodies in case of any refusal to change anti-competitive regulations and/or decisions. In some countries, we may add assisting a court, and furnishing information, advice and opinion regarding questions of law or fact. And last but not the least, education, publication and public relations.

If these are the main mechanisms, what are the missions of the advocacy activities? It is in fact can be summarized as building or helping to build institutions to support competition policy system like teaching at the universities, workshops and seminars for lawyers, helping the judges get informed about the competition law, competition policy and the best practices in the world, educating consumers, businesses, business leaders and business organizations, communication with the media for this, publicizing decisions, enhancing the capability of other institutions such as professional associations and universities that could support the operation of an effective competition policy system and of course enhancing existing regulations by giving opinions. Overall these are the main missions.

In developing or transition countries, it may be argued that there are rationales for prioritizing competition advocacy over competition law enforcement such that dialogues between competition authority and other decision making bodies, political authority, regulators and administration at an

early stage may ensure that competition provides the foundation for legislation. Maybe through advocacy, competition authorities can install competitive values in sector specific regulation and administrative decisions reducing the possibility of regulatory capture in those instances. Third, competition law enforcement requires a somewhat sophisticated education of competition cases where young competition authorities and judicial systems may find and often find challenging. However, these rationales have their antibodies in the sense that, for example, development of advocacy capacity necessitates first development of enforcement capacity because credibility is needed for advocacy purposes. Also the need for advocacy is and should be determined by intensity of enforcement activities. Enforcement will help to increase awareness of competitive environment and competition culture.

Going on from the last sentence, what has the Turkish Competition Authority done in this sense? For example, it has done a large number of publications. It has published almost everything worth publishing in the sense of master's theses and PhD theses. It has published 17 volumes of academic theses which deal with competition policy issues. It has published 95 volumes of competition expertise theses, 32 volumes of conference and symposium proceedings and 23 volumes of Thursday conferences, which means that there is an institution called a Thursday Conference established by the Turkish Competition Authority in this country. It was a matter of curiosity at the OECD Peer Reviews. Everybody asked us whether we hold meetings every Thursday. No, we do not hold meetings each and every Thursday, but in total we held 117 Thursday Conferences on competition policy issues as well as other issues with eminent historians and with eminent philosophers coming and giving us their views. By the way, during Thursday Conferences many journalists have found a channel to bring up their opinion about the functions and effectiveness of the Turkish Competition Authority, as well.

Also the Competition Authority has organized numerous conferences in various parts of the country, not only in Istanbul, not only in Ankara, but in different cities together with chambers of industry and commerce, and the local university if there is one. It has been working on institutionalization of working together with universities. For example, it does a competition law seminar. It is getting traditional with Erciyes University Law School in Kayseri. It is working on the economics side of the competition law and policy issues with Pamukkale University in Denizli. These are the main public communication attempts of the Turkish Competition Authority involving promotion.

As far as getting into relationship with other government bodies, regulators and administrative decision makers are concerned and especially the

judiciary, we are working on finding ways and means to be able to work with them in coordination and cooperation rather than in competition.

Also we are as the Turkish Competition Authority providing opinion on privatization issues. There are protocols between the Privatization Administration and the Competition Authority which works remarkably well, efficiently and effectively. The Turkish Competition Authority has opined on various issues involving the privatization of Turkish Telecom, energy, cements and other formally state-owned entities.

I should perhaps add as a last point that these relations would be much more efficient if the competition authority representatives, as I said in the ICN meeting, could find themselves a place in the kitchen where those decisions are made like interim committees, interagency task forces and permanent commissions where the drafts of legislation and regulations are prepared. This is important for effectiveness and efficiency purposes of the competition advocacy programs that the Turkish Competition Authority has undertaken until now.

Thank you.

András G. INOTAI

AB Komisyonu Rekabet Genel Müdürlüğü Temsilcisi

Çok teşekkürler sayın Başkan. Bir sakıncası yoksa ayakta konuşmak istiyorum. Bu konu üzerinde konuşmak konusunda son derece istekliyim ve masada oturarak bu istekliliği yansıtmakta zorluk çekeceğimi düşünüyorum.

Sizlerle bugünkü mesajlarımı size iletmemi kolaylaştıracak bazı slaytlar paylaşacağım. Birçoğunuzun bildiği gibi, Rekabet Genel Müdürlüğü Avrupa Komisyonunun bir parçasıdır ve rekabet savunuculuğu alanında birtakım fırsatlar yaratır. Sizlerle bu fırsatları paylaşmak istiyorum.

Rekabet politikasının rekabeti rekabet ilkelerine saldıran ve rekabet politikası alanına tecavüz eden diğer politikalardan nasıl koruyabileceği konusunda çok şey dinledik. Akılda tutulması gereken bir husus daha bulunduğunu düşünüyorum ki o da, rekabet camiasından bazılarımızın malumu olabileceği gibi, rekabet politikasının diğer kamu politikası hedeflerine nasıl etkili bir şekilde yardımcı olabileceği hususudur. Bu husus çok sayıda diğer politika yapıcısı için açık değildir. Bunun diğer politika yapıcılarına düzenli olarak aktarılması gereken bir şey olduğunu düşünüyorum. Bu neden önemli? Rekabet politikasının diğer politikalara nasıl katkı sağladığını göstererek politik altyapı geliştirirseniz, rekabet ilkelerinize karşı çıkıldığında onları savunmanızın kolaylaşacağını düşünüyorum.

Sizlerle özellikle paylaşmak istediğim bir örnek Avrupa Birliğinin yeni ekonomik stratejisi: Avrupa 2020, Avrupa Komisyonu tarafından yakın zamanda kabul edilen, Avrupa Birliğinin önümüzdeki 10 yıllık ekonomik stratejisi. Bu belge çerçevesinde rekabet politikasının söz konusu hedeflere nasıl katkıda bulunabileceğine dair üç çok güzel örnek var.

Birincisi kaynaklarını etkin kullanan Avrupa. Avrupa'nın karşı karşıya olduğu en büyük zorluklardan biri de enerji gibi kıt kaynakları nasıl daha etkin bir şekilde kullanabileceğidir. Genel olarak, rekabetin şirketleri kaynaklarını daha etkin kullanmaya zorladığını biliyoruz. Bu hedefle rekabet arasında doğrudan bir bağlantı söz konusu. Ancak rekabet otoritesi - Rekabet GM'nin Komisyon içerisindeki işlevi bu - enerji etkinliği için kritik önemde olan gaz ve elektrik gibi sektörlerde odaklanırsa, örneğin biz bu sektördeki hakim teşebbüslerin kapasite kısıtlamalarını ele alıyoruz ya da pazar paylaşımı

anlaşmalarıyla mücadele ediyoruz, doğrudan bu amaca yönelik bir fayda da elde edilebilir.

Birliğin yenilik standartları daha önce bu panelde dile getirilmişti. Değerli fikri mülkiyet haklarına sahip şirketlerin bu hakları birbirleriyle paylaşabilmesi ne kadar kritik? Bunu ortak bir standart haline getirin ve şirketler bu standarda erişim sağlasınlar. Dolayısıyla, rakiplerin ya da şirketlerin fikri mülkiyet haklarını uygulamada açıklamamalarının ya da standardın şirketlere yalnızca yüksek bir fiyat karşılığında kullanılmasını öngören rekabete aykırı bir standardizasyonun önüne geçilebildiği takdirde, bu belirli bir pazarda bir teknolojinin yayılmasını sağlayabilir. Bu alanda rekabeti sağlama girişimleri ile yenilikçi bir birlik yaratma hedefi arasında net bir bağ vardır.

Son olarak, Avrupa için dijital gündem. Hedeflerden biri, AB'deki geniş bant nüfuzunu artırmaktır. Şu açıktır ki, rekabet otoritesi altyapıya sahip hakim durumdaki şirketlerin hakim durumlarını kötüye kullanmalarına karşı kararlar alırsa, ya da bir şebeke tesis etmek amacıyla yatırım yapmak isteyen şirketlere, aslında normalde gerçekleştiremeyecekleri çaptaki bu çalışmaların bir kısmını ve yeni bir altyapı inşa etmek için gerekli bilginin bir kısmını nasıl paylaşabileceklerine dair rehberlik sunarsa, bu hedefin gerçekleştirilmesini kolaylaştırmış olacaktır.

Kriz yönetimine ve rekabet politikasının ekonomik ve finansal kriz yönetiminde nasıl kritik bir rol oynadığına dair de birkaç söz etmek isterim. Finansal krizin başlangıcında, üye devletlerin münferit olarak farklı finans kurumlarına mali yardımda bulduklarını gördük. Piyasadaki rekabetin bozulmamasını sağlamak için bu mekanizmanın koordine edilmesi gerekiyordu. Devlet yardımları kontrolü gibi çok güçlü bir aracımız var ve bu aracı farklı devlet yardımları tedbirlerini koordine etme amacıyla kullanıyoruz. Devletin finansal sektörden çıkışı da dahil olmak üzere, krizden çıkışın koordinasyonunda kullanılması gereken araç budur. Bütçeleriyle ilgili sorun yaşayan üye devletleri fazlasıyla ilgilendiren bir örnek daha var. Düşük büyüme döneminde, sırf harçayacakları yeterli paraları bulunmadığından, ekonomi için etkili bir finansal canlandırma sağlama konusunda sorun yaşayacaklardır. Bu gibi durumlarda rekabet politikasının finansal canlandırıcı olarak kullanılması mükemmel bir fikirdir. Bununla neyi kastediyorum? Örneğin mevcut giriş engellerini ortadan kaldırarak, birkaç pazarda rekabet koşullarını iyileştirdiğiniz takdirde, bununla verimlilik artışının yükseltilmesi arasında net bir bağ vardır. Ancak rekabetin iyileştirilmesi ile enflasyonun sınırlandırılması arasında da bir bağ bulunmaktadır ki bu da birçok üye devlette sorun yaratacaktır. Sanırım rekabet kurumlarının bu gibi durumlarda ekonominin büyümesi ve kamu

maliyesinin sürdürülebilirliği üzerinde aslında olumlu bir etki yapabileceğini söylemek yanlış olmaz.

Will'in kaleci örneğinden yola çıkarak rekabet savunuculuğunun savunma unsuru ile devam edecek olursak; rekabet kurumlarının diğer kamu politikalarından kaynaklanacak rekabet kısıtlamalarının çok sınırlı olmasını sağlamak üzere yapabileceği çok şey olduğu açıktır. Avrupa Komisyonunun yapısında yer almak Rekabet Genel Müdürlüğüne bu gibi kısıtlamalar konusunda etkili olmak ve mücadele etme bakımından oldukça iyi bir fırsat sunuyor. Komisyon dahilinde çok güçlü yetkilerimiz mevcut. Komisyon dahilindeki diğer hizmet birimlerinin sunduğu politika inisiyatifleri bir etki değerlendirmesinden geçmek zorunda ve bu etki değerlendirmesinin bir unsuru da politika teklifinin rekabete olan etkisini değerlendirmek. Rekabet Genel Müdürlüğü bazı yorumlar yapabilir, hatta yasal olarak bağlayıcı olmasa da bu teklif üzerinde olumsuz görüş belirtebilir, ancak çoğunlukla söz konusu diğer hizmet birimine teklifin ilk halinde değişiklik yapması için politik baskı uygular.

Örneğin, söz edilen kamu politikası hedeflerinden bazılarını geri dönecek olursam, çoğu zaman kalite kontrol sebepleriyle rekabetin kısıtlanması gerektiğini ileri süren bazı endüstriler olduğu doğrudur. Çeşitli üye devletlerde birçok örnekle karşılaştık; taksi şoförleri, liman hizmetleri, profesyonel hizmetler, avukatlık, mimarlık, eczacılık, noterlik gibi serbest meslekler olsun, hepsi rekabete izin verirsek ya da örneğin, piyasaya yeni oyuncuların girmesine izin verirsek bir kalite sorunu çıkacağını söylüyorlardı. Devlet neden kota getirmiyor? Pazardaki aktörlerin sayısını neden sınırlandırmıyorsunuz? Farklı üye devletlerin hükümetlerinin çokça karşılaştığı bir politika tepkisiydi bu. Kota getirmenin hedefi başarmanın garantisi olmadığını, aksine bunun durumu daha da kötüleştirebileceğini açıklamak rekabet kurumlarının ve Komisyon bünyesinde Rekabet Genel Müdürlüğünün görevidir. Sektörün kendisinde sahiden böyle bir sorun varsa, kalite kontrolü sağlamanın başka yolları mevcuttur.

Bir adım daha ileri giderek rekabet otoritelerinin bu kısıtlamaları piyasadan kaldırmak konusunda daha proaktif bir rol üstelenebileceğini iddia edeceğim. Rekabet otoritelerinin masaya yatırılan yeni bir politika teklifini rekabete olumsuz bir etkisi var mı diye gözden geçirebilmeleri ayrı bir konu, AB'nin bazı üye devletlerinde halihazırda yürürlükte olan ve rekabeti kısıtlama eğilimi bulunan bazı yasal düzenlemeler olması ayrı bir konu. Bazı üye devletlerde ve AB dışında, rekabet otoritesine, düzenleyici sistemi A'dan Z'ye kontrol ederek çeşitli politika alanlarındaki rekabet kısıtlamalarını tespit edip bunların kaldırılması için teklifte bulunma görevinin verildiği çok güzel örnekler var ve bunları dikkate almanızı tavsiye ederim. Son olarak İsveç'te bu

yapıldı. Birkaç yıl önce Avustralya'da bu yapıldı ve rekabet üzerinde çok önemli bir etkisi oldu. Bu, politika tekliflerinin gelmesini beklemek yerine, gerekli olmayan her türlü kısıtlamayı kaldırmak üzere yasal sistemin proaktif bir şekilde gözden geçirilmesidir.

Kısaca değineceğim madalyonun öbür yüzü; devletin yapısı dahilinde yer alıyorsanız, başka politikalar üzerinde etkili olmaya çalışan tek tarafın siz olmayacağınız, başka politikaların da sizin üzerinizde etkili olmaya çalışacağı açıktır. Avrupa Komisyonu dahilindeki Rekabet Genel Müdürlüğü açısından bu ne anlam ifade ediyor? En önemlisi birleşme ve antitröst vakalarının gerçekte nasıl dengelendiği üzerinde bunun hiçbir etkisi yoktur. Sanırım şunu söylemek doğru olur; diğer politikaların da dikkate alınmasını istiyorsanız bunu hukuk dahilinde yapmak ve rekabet ile rekabet dışı kaygıları dengeleyen tarafın rekabet otoritesi olmaması daha iyidir. Avrupa Komisyonu tarafından birleşme ve antitröst kararlarının tamamen iktisadi değerlendirmelere dayalı olarak alındığı AB'de böyle oluyor.

Hukuku uygulama biçimimizin hiçbir şekilde etkilenmediği anlamına gelmiyor bu. En önemli etki önceliklerimizi belirlerken oluyor. Rekabet otoritesinin müdahale edeceği alanlar neler? AB'nin politika gündeminde ön sıraları işgal eden ağ endüstrileri, enerji, telekom ve ulaştırma gibi sektörlere odaklanmamız şartı olmasa gerek. Rekabet otoritesi olarak gerçeklere dayalı pazar bilgileri ile başka politikalara katkıda bulunabilmeniz de son derece önemlidir. Devlet içindeki bir başka hizmet biriminden ya da parlamentodan, pazarda bir sorun olabileceği ya da pazarın doğru işlemediği gerekçesiyle bir pazarın incelenmesi yönünde bir talep geldiğinde, rekabet otoritesi pazara ilişkin bilgisini, olguları ortaya koymak, söz konusu pazarın neden doğru işlemediği ve buna ne gibi bir politikayla cevap verilebileceğini açıklamak için mükemmel bir fırsat elde eder. Bu rekabetle ilgili bir vaka olmayabilir. Pazarın doğru işlememesinin sebebi rekabete aykırı bir anlaşma olmayabilir. Kaldırılması gereken bir düzenleme olabilir. Rekabet otoriteleri bu durumda yardımcı olabilecek çok uygun bir konuma sahiptir.

Rekabet kurallarının uygulanmasına ilişkin bazı istisnalar mevcuttur. Bunlar azalıyor. Bu istisnaların sebebi AB'nin kurucularının rekabetin belirli hedeflerin gerçekleştirilmesini kolaylaştırmayacağı bazı alanlar olduğunu düşünmüş olmalarıdır. Ancak bu çok nadirdir. Size iki örnek vereceğim. Bir tanesi çiftçilerin kendi ülkelerindeki diğer çiftçilerle, fiyat tespit etmeden üretim hakkında bilgi değiş tokuşu gibi konularda anlaşma yapabilmelerinin hala mümkün olduğu tarım sektörü. Antlaşma'ya göre bunun gerekçesi, AB'de tarım politikasının rekabet politikasından biraz farklı hedeflere sahip olması, hatta bunların bazen rekabet politikası ile çatışmasının söz konusu olabilmesidir;

örneğin, üreticilerin gelirlerinin artırılması yoluyla üreticilerin hayat standartlarının iyileştirilmesi hedefi rekabet politikasının müşteri odaklı yaklaşımı ile çelişmektedir. Kamu hizmetlerine ilişkin bir de AB ortak değerlerinin tüm vatandaşlara kamu hizmetlerine belli şartlar altında yüksek kalite güvencesi ve makul fiyatlarla erişebilme imkanı tanınması örneği var. Rekabet kurallarının uygulanmasına ilişkin istisnalar nadir de olsa var olabilmektedir.

Son olarak, devlet yardımları politikasına ilişkin son bir ekleme daha; AB rekabet politikasında farklı politika hedeflerini dengelediğimiz tek alanın burası olduğu doğrudur. Bir yardımın rekabeti bozucu etkisini kamu politikası yararlarıyla dengeliyoruz. Bir şirkete belirli bir araştırma geliştirme projesine yatırım yapması için yardım sunmak rekabeti bozabilir. Yine de, AB’de AR&GE yoğunluğunun artırılması yönünde ortak bir menfaat vardır ve kısıtlama orantılı olduğu müddetçe yardıma izin verilecektir. Avrupa Komisyonunda farklı politikaların birbirleriyle nasıl ilişki halinde olduğuna dair kısa bir özet yapmış olduk. Hala zamanımız varsa sorularınıza cevap vermekten memnuniyet duyacağım.

Çok teşekkür ederim.

András G. INOTAI

European Commission DG Comp

Many thanks Mr. Chairman. I would also prefer doing this standing up if you do not mind. I have a great enthusiasm for this topic and I would have difficulty to express that enthusiasm if I were sitting at the table.

I will share some slides with you to facilitate conveying the messages to you which I have today. As many of you know, DG Competition is a part of the European Commission and this creates a number of opportunities in the area of competition advocacy. These are the opportunities that I would like to share with you.

We have heard a lot about how competition policy can protect competition from other policies which would be attacking competition principles or encroaching on the area of competition policy. I think there is another element which needs to be born in mind which is that competition policy can effectively help other public policy objectives and this is something which might be obvious to many of us in the competition community. But it is not obvious for many other policy makers. This is something I believe that needs to be conveyed on a regular basis to other policy makers. Why is this important? I think this is important because if you can build political capital through showing how competition policy contribute to other policies, this will also help you to defend competition principles should they be challenged.

One particular example which I would like to share with you is the European Union's new economic strategy. This is Europe 2020, the EU's economic strategy for the upcoming 10 years which has been recently adopted by the European Commission. There are three very good examples to show on the basis of this document on how competition policy can contribute to the goals.

The first one is resource efficient Europe. One of the great challenges Europe faces is how it can use the scarce resources more efficiently like energy. In general, we know that competition forces companies to be more resource efficient. There is an automatic direct link to that objective. But if the competition authority, and this is what the DG Competition is doing within the Commission, focuses on those sectors which are crucial for energy efficiency such as gas and electricity sector and we are tackling for example capacity restrictions by dominant undertakings in that sector or we are challenging

market sharing agreements, then we will deliver a direct benefit for this objective, as well.

Innovation union standards have been mentioned before in this panel. How crucial it is that companies who own valuable IP rights can actually share those IP rights with each other. Put it in a common standard and then companies will have access to that standard. So, that can spread a technology on a particular market unless there is an anti-competitive standardization practice for example which excludes competitors or companies do not disclose their IP rights in practice and the standard will only be available at a very high price for companies. There is a clear link with competition action in this area with the objective of creating an innovation union.

Finally, digital agenda for Europe. One of the objectives of which is to improve the broadband penetration in the EU. It is obvious that if the competition authority takes decisions against abuses by dominant companies who own the infrastructure or provides guidance for example on how companies who want to invest in building a network can actually share some of those works and some of the information which is necessary to build a new infrastructure which they would otherwise individually probably not do. This will all facilitate the achievement of this objective.

I would like to say very few words on crisis management and how competition policy plays a crucial role in managing the economic and the financial crisis. At the beginning of the financial crisis, we have seen how individual member states granted financial aids to different financial institutions. There was a need to coordinate that mechanism in order to ensure that competition is not distorted in the market. We have a very powerful instrument which was state aid control and we use this instrument to coordinate different state aid measures. This is also the instrument which will need to be used to coordinate the exit from the crisis including the exit of the state from the financial sector. There is another example which is very relevant for those member states that have difficult budgetary situations. At a time of low growth, they will have a problem in providing an effective fiscal stimulus for the economy simply because they do not have enough money to spend. It is an excellent idea to use competition policy in these circumstances to actually act as a fiscal stimulus. What do I mean with that? It is obvious that if you improve the conditions of competition in several markets, for example removing entry barriers from there where they exist, there is a clear link between that and improving productivity growth but there is also a link between improving competition and limiting inflation which will also be a problem in many member states. I think it is safe to say that the competition agencies in these

circumstances can actually have a positive effect on the growth of the economy and also the sustainability of public finances.

Going on with the defensive element of competition advocacy, Bill's goalkeeper example, there is obviously a lot competition agencies can do to ensure that the competition restrictions that would come from other public policies remain very limited. Being integrated in the European Commission allows DG Competition to have a very good opportunity to influence and to tackle these restrictions. We have very strong powers within the Commission. All policy initiatives which are submitted by other services within the Commission must undergo an impact assessment and one element of that impact assessment is assessing the impact of the policy proposal on competition. DG Competition can make several comments and they can even issue a negative opinion on that proposal which is not legally binding though, but it often puts significant political pressure on the other service to change its original proposal.

For example, if I am going back to some public policy objectives which were mentioned, it is true that there are some industries which often claim that for the reasons of quality control competition needs to be restricted. We have seen several examples in the various member states whether it was taxi drivers, whether it was port services, whether it was professional services, liberal professions like lawyers, architects, pharmacists, notaries all saying we have a quality problem if we allow competition or if we allow, for example, additional market players to appear on the market. Why do not you the government introduce quotas? Why do not you limit the number of market players? That is one policy response which is often asked from governments of different member states. It is the role of competition agencies and the role of DG Competition within the Commission to explain why imposing quotas do not necessarily achieve that objective and in fact they might even possibly aggravate the situation. There are other means to ensure quality control if it is indeed an issue in the sector itself.

I would even go one step further and argue that competition authorities can take a more proactive role in removing these restrictions from the market. It is one thing that if a new policy proposal is tabled, competition authorities can check whether it has a negative effect on competition. It is another thing that there are a number of legislative acts in force in several member states in the EU which are already there and which have a tendency to restrict competition. There are very good examples which I would encourage you to consider in several member states but also outside the EU where the competition authority was given the task of actually screening the regulatory system from A to Z to look for competition restrictions in different policy areas and to make a proposal

to remove those. This has been done recently in Sweden. That has been done in Australia some years ago with very significant impact on competition. That is not waiting for the policy proposals to arrive, but to have a proactive screening of the legal system with a view to removing any restrictions which are not necessary.

The other side of the coin I would briefly mention is if you are integrated in the government, it is obvious that it is not only you who will try to have an impact on other policies but other policies will also strive to have an impact on you. What does this mean in the European Commission for DG Competition? Most importantly this has no impact on the way actually merger or anti-trust cases are balanced. It is probably safe to say that if you want other policy considerations to be taken into account it is better to do it in the law itself and it is better if it is not the competition authority that has to balance competition and non-competition considerations. This is the case in the EU where merger and anti-trust decisions by the European Commission are based on purely economic assessments.

This does not mean that there is no impact at all on the way we apply the law. The most important impact is the way that we set priorities. What are the areas where the competition authority will intervene? It is no surprise that we are focusing on those sectors for example network industries, energy, telecoms or transport which are high on the political agenda in the EU. It is also crucial that you can as a competition authority contribute to other policies through factual market-based knowledge. If there is a call by another service within the government or by the parliament to look into a market because they fear that there might be a problem in the market or the market is not functioning correctly, competition authority has always an excellent possibility to provide its market knowledge, its facts and to explain why that market is not functioning correctly and what might be the policy response. It might not be a competition case. The reason for market malfunctioning might not be an anti-competitive agreement. It may be a regulation which needs to be removed. Competition authorities are well placed to help out there.

There are a few exceptions to competition rules. They are decreasing. The reason why there are exceptions to the competition rules is because the founders of the EU consider that there are some areas where competition would not facilitate the achievement of specific objectives. But this is very rare. I will give you two examples. One is the agricultural sector where it is still possible for farmers to enter into agreements with other farmers in their own country, not fixing prices but they can exchange information for example on productions. This is justified according to the Treaty by the fact that agricultural policy has

slightly different objectives in the EU than competition policy and there is indeed sometimes a conflict that the competition policy has, for example, the objective of improving the living standards of producers through improving their revenues for example which is in conflict with the consumer-centred approach of the competition policy. There is another example of public services where the EU common values include the possibility for citizens to have universal access to high quality safety and affordability of public services under certain conditions. They are rare examples to competition rules but they might exist.

Finally, one last word on state aid policy because it is true that it is the only area within competition policy in the EU where we are balancing different policy objectives. We are balancing the anti-competitive distortion effect of an aid with its public policy benefits. Giving a company aid to invest in a particular research and development project may distort competition. Nevertheless, there is a common interest of improving R&D intensity in the EU and if the restriction is proportionate the aid will be allowed. This was just a brief overview of how different policies interact within the European Commission. If we still have time, I will be happy to take some questions.

Thank you very much.

Dr. Vladimir KACHALIN

Rusya Federal Antitekel Servisi Temsilcisi

Çok teşekkürler Sayın Başkan. Değerli Vali, Sayın Profesör Kaldırımçı, Düzenleyici Kurumların Değerli Başkanları, Hanımefendiler ve Beyefendiler,

Bu ilgi çekici konferansı organize ettiğiniz ve bana da burada rekabet politikası ve diğer devlet politikaları hakkında Rusya'nın yakın dönemki deneyimlerini paylaşma fırsatı verdiğiniz için çok teşekkürler.

Politika düzeyinde, Rusya yönetimi rekabet politikasının ülkenin kalkınmasına dair temel sosyal ve ekonomik öncelikleri gerçekleştirmek açısından önemini farkında. Rusya Federasyonu'nun uzun vadeli sosyal ve ekonomik kalkınması bağlamındaki söz konusu öncelikleri şöyle:

- Yeniliğe dayalı kalkınma için kurumsal bir ortamın oluşturulması
- Toplumun yaşam kalitesi ve refahının artırılması
- Ulusal rakiplerin artırılması

Rekabet politikası bu amaçların gerçekleştirilmesinde kritik bir rol oynamaktadır ve kavramın ifade ediliş biçimine de bakarsanız, rekabet politikası nihai olarak gereksiz düzenleme engellerinin, düzenleme külfetlerinin ve ticaret engellerinin kaldırılmasına indirgenebilir. Aynı zamanda özel sektör ve kamu kuruluşlarının rekabete aykırı eylemlerini kapsar.

Rekabet politikası öncelikleriyle doğrudan uygulama amaçları arasında ayırım yapıyoruz çünkü rekabet politikası önceliklerinin ve onları gerçekleştirme tedbirlerinin yalnızca uygulama amaçlarıyla kalmayıp bunların çok daha ötesine geçtiğine inanıyoruz. Bununla birlikte rekabet politikası öncelikleri, rekabet politikalarının uygulandığı sektörlerdeki uygulama önceliklerinin ve hedeflerin tespit edilmesine yardımcı olabilir.

Pratik olması bakımından rekabet politikası ile olan ilişkiler bağlamında politikaları ikiye ayırıyoruz. Bunlardan ilki, ilgili sektörde rekabetin artması ile uygulanması kolaylaşabilecek politikalardır. Rusya halkının nüfusunun büyük bir çoğunluğunun kolaylıkla konut edinmesini sağlayan Ulusal Konut Projesini örnek olarak verebilirim. İkinci politika tipi ise uygulanması rekabeti bir bakıma kısıtlayabilecek olan politikalardır. Başlıca sektörler, uzay navigasyonu, trafik güvenlik vs. İlk durumda rekabet esasen söz konusu politika amaçlarını

gerçekleştirmenin bir aracı gibi işlev görürken, ikinci durumda söz konusu politika amaçlarının rekabeti geliştirme amacı ile dengelenmesi gerekir.

Bu iki politika türünü biraz daha ayrıntılı olarak tartışalım. İlk durumda, ilgili sektörlerde politika uygulama aracı olarak rekabetçi piyasalar ve ticaret yöntemleri oluşturmanın yerinde olduğuna inanıyoruz. Sonuç olarak deneyimimizden ve pratik çalışmalarımızdan birtakım sonuçlar çıkardık. Öncelikle borsa ile ve internet üzerinden kamu ihalesi yapılması ile ilgili yasa taslaklarının oluşturulması; bu politikanın özellikle beş adet elektronik ihale teklif ve ticaret ortamı oluşturduğumuz kamu ihaleleri alanında çok etkin olduğu ortaya çıktı. Bir yıldan biraz daha fazla bir süre içerisinde bu sayede kamu ihale masraflarından 24 Milyar ABD Dolarına varan tasarruf elde ettik ve aynı zamanda özel sektör ihalelerinde küçük ve ortak büyüklükteki işletmelerin payı yüzde 20'den 40'a çıktı. Devlete hizmet sunan daha büyük ölçekli firmaların üzerinde kesinlikle bir rekabet baskısı oluştu. Ayrıca, kamu ihalelerinde yolsuzluğun ve çıkar çatışmasının önlenmesi, kamu ihale süreçlerinin hızlandırılması ve kamu ihalelerinde işlem maliyetlerinin düşürülmesi gibi rekabet politikasının da ötesinde çabaların gerçekleştirilmesine yardımcı oldu.

Birinci durum için geçerli olan bir sonraki ilke ise pazar araçlarının etkisinin azaltılmasıdır. Buna Kuzey Körfez Kıyısı'ndaki durumu örnek vermek isterim. Burada yerel çiftçiler ürünlerini çok düşük seviyelerden satın alan ve gerek tek alıcı gerekse tekel konumunda hem tedarikçileri hem de tüketicileri sömüren hakim durumdaki aracı şirketler tarafından sömürülmekteydi. Bu durumu ortadan kaldırmak için biz çiftçilerin internet ve internet üzerinden ticaret gibi yollarla alıcılarıyla doğrudan bağlantı kurabilmeleri için yeterli bilgiyi sağlamaya çalışıyoruz.

Politika uygulamaya ilişkin üçüncü ilke ise piyasaya yabancı yatırım da dahil olmak üzere yeni girişler sağlamak. Örnek olarak daha önce de sözünü ettiğim konut projesini verebilirim. Bu proje, Rusya'nın Avrupa bölgesindeki pazardaki payı yaklaşık yüzde 70 olan Euro Cement adındaki büyük bir üreticinin yüksek tekel fiyatları nedeniyle büyük ölçüde engellenmişti. Doğal olarak bazı tedbir kararları çıkarttık ama sonuç olarak bu sorunu yeterince etkin bir şekilde çözemedik. Dolayısıyla çimentoda ticareti serbestleştirerek yabancı ithalatçıların doğrudan Rusya iç pazarına nüfuz etmesine izin vermeye karar verdik. Rus inşaat şirketleri buradan yani Türkiye'den çimento satın almaya başladılar. Bu durum beton endüstrisinde fiyatların düşmesine yardımcı olarak projenin uygulanmasını da kolaylaştırmış oldu. Birinci duruma ilişkin bazı ilkeler daha var, bunlara soru cevap bölümünde soru sorarsanız değinebilirim.

Birkaç dakikam daha kaldığı için rekabetin gelişimi ve politika önceliklerinden de kısaca bahsetmek isterim. Rekabet politikaları ve politika

öncelikleri çatışma içindedir ve bu durumda rekabetin teknik veya politik sebeplerle mümkün olmadığı sektörlerde genellikle yarı rekabetçi çabalar görürüz. Bu nedenle bu gibi durumlarda büyük pazar oyuncularının girdilerini rekabetçi olarak, yani ihaleler yoluyla, temin etmelerini savunuyoruz. Rusya Parlamentosu aslında birtakım istisnalar içermekle birlikte, başlıca tekellerin, temel hizmet sağlayıcılarının, devlet kuruluşlarının gibi kurumların ihale yoluyla alım yapmalarını öngören bir yasa çıkardı.

Bir başka ilke ise rakip sektörlerdeki benzer iş süreçleri ve prosedürleri ile karşılaştırma yaparak rekabetçi bir pazarda taşeronla çalışma imkanını araştırmaktır. Rusya Demiryolları Rusya'da düzenlemeye tabi en büyük tekellerden biridir. Devletin diğer alanlarında gerçekleştirdiğimiz savunuculuk kampanyaları sonrasında, taşeronluk hizmetleri demir yolu taşıtlarının tamir ve bakımı için, ayrıca bağımsız ulaştırma şirketlerindeki taşıtların kullanılması için de sağlanmaya başlandı.

Sektörlerde fiyatın önemli unsuru sermaye giderleridir. Dolayısıyla, sermaye maliyetini düşürmek için hisse ihracı ve halka arzları rekabetçi finansal piyasalarda gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Aynı zamanda, bu şirketlere yapılan yatırımın risklerini azaltmaya yönelik olarak, hem vergi ile ilgili hem de vergi dışı teşvikler sağlıyoruz.

Dikkatle dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Dr. Vladimir KACHALIN

Russia Federal Antimonopoly Service

Thank you very much Mr. Chairman. Dear Mr. Governor, Dear Prof. Kaldırımçı, Dear Presidents of the Regulator Authorities, Ladies and Gentlemen,

Thank you very much for organizing this very interesting conference and providing me with the opportunity to share our recent Russian experience in direction of competition policy and other government policies.

At political level, the Russian government recognizes the importance of the competition policy for achieving the core social and economic priorities of the country's development. These priorities in the concept of the long term social and economic development of the Russian Federation are as follows:

- Creation of institutional environment for innovation based development
- Increase in quality and well-being of population
- Increase in national competitors

The competition policy plays a core role in achieving those goals and if you look at the wording of the concept, the competition policy is eventually reducible to removing unnecessary regulatory barriers, regulatory burdens and barriers to trade. It also includes anti-competitive practices by private and government entities.

We distinguish between the competition policy priorities and direct enforcement goals since we believe that the competition policy priorities and measures to achieve them are far beyond the purely enforcement purposes. However, the competition policy priorities may help indentifying the enforcement priorities and targets in the sectors where the competition policies are being implemented.

For practical purposes, we distinguish between two types of policies in terms of their relationship with the competition policy. The first type is the policies of which implementation can be facilitated by increased competition in the relevant sectors. As an example I can provide Dwelling National Project which provided the majority of the Russian population with accessible dwelling. The second types of policies are policies of which implementation may require certain restriction of competition. The primary sectors are space navigation, traffic security and so on. In the first case, competition actually serves as a

means of achieving those policy goals while in the second case those policy goals should be balanced against a goal of development of competition.

Let us consider both types of policies in a little bit of more detail. In the first situation, we believe it is expedient to create competitive markets and modes of trade as a means of policy implementation in relevant sectors. So we deduced several conclusions from our experience and practical work. First, to create commodity exchanges and internet based public procurement bills, this policy proved to be especially efficient in the public procurement sector where we established five electronic procurement bidding or trade environment. In a little bit more than one year of operation, it helped us to achieve the savings in public procurement outlays amounting up to 24 billion USD and at the same time the share of small and medium enterprises in private procurement grew from 20 to 40 percent. It certainly put competitive pressure on the larger suppliers to the government. In addition to that, they helped achieving efforts going beyond purely competition policy such as avoiding corruption and conflict of interest in public procurement and stimulating public procurement procedures and reduction of transactions costs in public procurement.

The next principle applicable to situation one is to reduce the influence of market intermediaries. I would like to exemplify it by referring to the situation in the North Gulf Coast where the depression is substantially deterrent by the fact that local farmers are actually exploited by intermediaries that are market dominant companies which used to buy their products at very low levels and occupy a position of both a monopsonist and monopolist at the same time and exploiting both suppliers and consumers. To avoid this situation, we seek to provide farmers with sufficient information for them to establish direct links with their buyers including internet and possibility of trading via internet.

The third principle is facilitating of new entrance into markets related to policy implementation including foreign investment. As an example I can provide the situation with the Dwelling Project that I mentioned before. It was substantially hindered by monopoly high pricing for cement by a major producer called Euro Cement that occupies about 70 percent of the market share in the European part of Russia. Of course we issued several injunctions, but as a result we could not recognize this as efficient. Therefore we decided to liberalize trade in cement enabling foreign importers to penetrate directly in the Russian domestic market. The Russian construction companies started to buy cement from here Turkey. It helped reducing the prices down in concrete industry and therefore facilitated the implementation of the project. There are some other principles related to situation one that I may address if you would raise your questions during questions and answers sessions.

With a couple of minutes remaining to me, I would like to briefly address the competition development and policy priorities. Competition policies and policy priorities are conflicting and in this case we tend to see quasi competitive efforts in sectors where competition is not possible for technical or political reasons. So in this case, for this purposes we advocate major market players that they receive inputs from the market in competitive ways that is through tenders. The Russian Parliament adopted a law that actually includes numerous exemptions but still provides that major national monopolies, utility service producers, government agencies and so on place procurement orders via tender bids.

Another principle is benchmarking similar business processes and procedures with those in competitive sectors and exploring possibility of outsourcing in a competitive market. Russian Railways is one of the largest Russian regulated monopolies. Doing so after advocacy campaigns we conducted in the rest of the government, outsource services are provided as repair and maintenance of railroad vehicles and also the operation of vehicles in the independent transportation companies.

The important component of the price in sectors is the cost of capitals. Therefore, we seek to place the stock issues and initial public offerings at the competitive financial markets in order to reduce the cost of capital. At the same time, we provide both tax and non-tax incentives intended to reduce risks of investment in those companies.

Thank you for your attention.

**TÜRKİYE'DE REKABET SAVUNUCULUĞUNUN
KURUMSALLAŞMASI SEMPOZYUMU**

*30 Nisan 2010
İSTANBUL*

II. OTURUM

**İŞ DÜNYASI, REKABET KÜLTÜRÜ ve
REKABET KURALLARININ BİLİNİRLİLİĞİ**

*Oturum Başkanı
Prof. Dr. Sudi APAK
Beykent Üniversitesi Öğretim Üyesi*

Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN

Rekabet Kurumu Başkan Başdanışmanı

Sayın Başkan, bayanlar, baylar, değerli katılımcılar; hepinize iyi günler dileyerek ve saygılarımı sunarak konuşmama başlıyorum.

Biliyorsunuz, konumuz İş Dünyasında Rekabet Kültürü ve Rekabet Kurallarının Bilinirliği.

Sözlerime “iş dünyası” kavramını tanımlayarak başlamak istiyorum. İş dünyası kavramı:

- Mal ve hizmet üreten özel ve kamu teşebbüslerinde karar alıcı konumundaki kişileri (yönetim kadrosu, pay sahipleri),
- Bu teşebbüslerin oluşturduğu yarı resmi birlikleri (TOBB TISK gibi),
- Sivil toplum örgütlerini (TÜSİAD, MÜSİAD, YASED gibi),
- Bu kuruluşların kararlarını etkileyebilen diğer özel kurumlarını (danışmanlık kuruluşları gibi) kapsamaktadır.

İş dünyasını, hem rekabet kültürünü etkileyen, hem de rekabet kültüründen etkilenen insanlar oluşturuyor. İş dünyasının rekabet kültürü düzeyi, aslında bugün iktisadi gelişmenin ve toplumsal refah düzeyinin bir belirleyicisi hâline geldi diyebiliriz; yapılan konuşmalar da zaten bunu ima ediyor. İş dünyasının rekabet kültürünü benimsemesi bir ülkede bu kültürün gelişmesinin önkoşulu olarak nitelendirilebilir. Çünkü iş dünyası kendi içinde etkileşim dinamiğine sahip olduğu gibi çeşitli şekillerde hükümetleri ve tüketicileri de etkileyebiliyor. Dolayısıyla, rekabet kültürünün iş dünyası tarafından benimsenmesi ve rekabet kurallarının bilinirliği önemli bir konu.

Rekabet kültüründen neyi kast ettiğimize de kısaca açıklık getirmekte yarar var. Şüphesiz rekabet kültürünü çeşitli şekillerde tanımlamak mümkün:

- Rekabet kültürü, genel olarak insanlar arasında statü ve zenginlik farklılıklarının, adil bir yarışma sonucunda gösterilen performans üstünlüğüne göre belirlenmesini sağlayan tüm kurumlar, kurallar ve davranışlar bütünü olarak tanımlanabilir.
- Rekabet kültürü, bireysel ve kurumsal vizyonların ve misyonların belirlenmesinde ve gerçekleştirilmesinde rekabetin temel ve öncelikli bir değer olarak benimsenmesi şeklinde de tanımlanabilir.
- Nihayet rekabet kültürünü, esas olarak rekabetin getirdiği yararların bilinmesi ve bu yararların sağlanmasında rekabet kurallarının

uygulanmasının sahip olduğu role ilişkin toplumda gerekli bilincin oluşması ve gelişmesi bağlamında da tanımlamak mümkündür.

Herkes, amaçlarını koyarken, kararlarını alırken rekabeti temel bir belirleyici olarak kabul ediyorsa rekabet kültürü gelişmiş demektir.,

Rekabet kültürünün gelişmişlik derecesini çeşitli şekillerde anlayabiliriz; Rekabet kültürünün gelişmişlik düzeyini tam olarak ölçmek kolay değildir. Ancak bu konuda bazı göstergelerin olduğu söylenebilir.Rekabet kültürünün geliştiği ülkelerde:

*Bireylerin ortalama statü (eğitim, mesleki bilgi, beceri, tecrübe, kararlara katılma, örgüt üyeliği) ve refah (gelir-servet) düzeyi yüksektir.

*Nişpi refah ve statü düzeyleri arasında önemli farklılıklar vardır.

*Refah ve statü farklılıkları kalıcı ve statik değildir. Sosyal katmanlar arasında önemli bir geçişlilik vardır.

*Herkes kaderini değiştirme şansına sahip olduğuna inanarak hareket eder.

*Çok sayıda yarış alanı ve yoğun bir yarış vardır.

*Bu yarışlarda başarı sağlamak için mutlaka yüksek performans göstermek ve kurallara uygun olarak yarışmak gerekir.

Rekabet kültürünün günlük hayata yansımaları da gelişmişlik düzeyinin pratik göstergeleri olarak değerlendirilebilir. Şayet bir toplumda aşağıda belirtilen yaklaşım ve anlayışlar yaygın ise rekabet kültürünün gelişmiş olduğunu söylemek mümkündür.

- Her zaman “en iyi olan kazansın” anlayışı .

- Daha kötü olduğu için kaybetmeyi içine sindirebilme.

- Daha iyi olanın daha fazla kazanmasının adil olduğunu düşünme.

- Her zaman daha iyinin arayışı içinde olunması gerektiğini savunma.

- Başkasının gerisinde kalmayı istememe.

- “Kurallara uymadan kazanmak bir başarı değildir.” anlayışı.

- Olduğu yerde saymaktan rahatsız olma.

- “Kaynaklar onu en iyi değerlendiren tarafından kullanılсын”, anlayışı.

- “İnsanlar rakipleriyle koşarken tek başına koşmaktan daha hızlı olur”

anlayışı.

- Ayrıcalıklı bir konumda olmaktan hoşlanmama ve fırsat eşitliğine inanma.

- Yarışta herkesin oyunun kurallarına uyması gerektiğini düşünme.

Buna karşın, rekabet kültürünün gelişmemiş olduğunun dışı vuran pratik göstergeler de vardır. Mesela kaybetmeyi sindiremememe veya “ben

kimseyle rekabet etmem” gibi anlayış ve yaklaşımlar yaygın ise rekabet kültürü açısından sorunlu bir toplum söz konusudur denilebilir.

Rekabet kültürünün gelişmesinin olmazsa olmaz koşulu, rekabetin ve rekabet kültürünün doğru olarak algılanmasıdır

- Rekabet kültürü bir çatışma ve husumet kültürü değildir.

- Rekabetin:

- Her türlü zor kullanımını reddeden,
- Genel anlamda hâkim gücün oluşumunu ve kötüye kullanımını dışlayan,
- Rakiplerin anlaşmasını değil, yarışmasını destekleyen,
- Ayrıcalıkları, dışlamaları desteklemeyen,
- Adil ve kurallı yarışmayı önemseyen,
- Refah, istikrar ve barış yaratan bir süreç olarak algılanması, bu kültürün gelişmesini ve yaygınlaşması kolaylaştırıcı etkiler yaratacaktır.

Rekabet kültürünün her ortamda gelişmesi mümkün değildir. Rekabet kültürünün oluşabilmesi için sağlanması gereken koşullar aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- *Her alanda özgürlüklerin, başkalarının aynı özgürlüklerden yararlanmasını sağlama dışında hiçbir sınırlama getirilmeksizin sağlanması ve garanti altına alınması.
- *Hem siyasi, hem ekonomik, hem de sosyal arenada dengelenemeyecek, denetlenemeyecek ve kontrol edilemeyecek hâkim güçlerin oluşumuna imkân vermeyen, insan haklarına ve hukukun üstünlüğüne dayalı demokratik bir yapının varlığı.
*Adil bir rekabetin gerçekleşmesi için gerekli olan her türlü kuralla uyumu sağlamayı ve uyumsuzluğu cezalandırmayı hedefleyen etkin bir toplumsal gözetim, denetim ve yaptırım altyapısının oluşması.
*İnsan oğlunun sahip olduğu tüm farklı yeteneklerin kullanılabilmesi, sınanabileceği ve yarışabileceği farklı yarışma alanlarının oluşması ve gelişmesi için yasal, idari, kültürel veya ekonomik engellerin olmaması.
- *Baskın kültürel yapının insanların statü ve refah arttırma çabalarına ve bundan doğacak statü ve zenginlik farklılaşmasına onay hatta destek vermesi.

Rekabet kurallarının bilinirliği açısından Őunları söyleyebiliriz:

- İŞ dünyasında rekabet kurallarının bilinirliği rekabet kültürünün oluşmasının olmazsa olmaz bir koŐuludur.
- Temel rekabet kuralları çok karmaşık değildir:
- Temel kural, rekabeti ortadan kaldırmaya, bozmaya ve azaltmaya çalıŐmama kuralıdır.
 - Rakiplerle anlaŐarak veya uyumlu çalıŐarak rekabeti ortadan kaldırmama (kartel oluŐurmama).
 - Hakim gücünü kullanarak dışlayıcı davranıŐlarla rekabeti engellememe ve tüketiciyi mağdur etmeme.
 - Dikey anlaşmalarla, rekabeti engellememe.
 - Birleşme ve devralmalarla hakim durum kazanmaya çalıŐmama.
 - Yukarıdaki davranışları rekabet otoritesine bildirme,
 - Rekabet kovuŐturma ve soruŐturmalarında kurum elemanlarına yardımcı olma.

Bir cümleyle ifade etmek istersek, temel kural Őudur: Kimse, rekabeti ortadan kaldırmaya, bozmaya, azaltmaya çalıŐmamalıdır.

Burada, rekabet kurallarının ne lde bilindiği sorusuna cevap aramak gerekiyor. Bu konuda çok güvenilir ve kapsamlı bir çalışma yok. Kısmi bazı çalışmalar var. *Rekabet Kurumunun deneyimleri bu konuda büyük boşluk olduğunu gösteriyor:

- Rekabet Kurulu'na yapılan Őikayetlerin çoğu (%80'e yakını) reddediliyor:
- Rekabetin değil, rakibin korunması isteniyor.
- Haksız rekabetin önlenmesi isteniliyor.
- Yapılan bazı ihlaller açıkça medyada ilan ediliyor ve kovuŐturmaya konu oluyor.
- Bireysel savunmalarda veya Őikayetlerde rekabet kurallarının ihlal edildiği açıkça ifade edilebiliyor.
- Özellikle dernekler bünyesinde rekabeti yok edecek veya azaltacak suç teşkil eden çalışmalar yapılabiliyor.
- Maruz kalınan ihlaller, serbest piyasanın gereği gibi görülüp Őikayete konu olmuyor.
- Rekabet politikalarının iyileştirilmesi ve rekabet kültürünün geliştirilmesi konusundaki çabalara yeterli ilgi gösterilmiyor ve destek verilmiyor.

Bunlar şunu gösteriyor ki; rekabet konusunda bilinirlik düzeyi istenilen ölçüde değil.

Bilinirlik konusunda bazı tespitler yapmamıza imkan verebilecek bir diğer kaynak Rekabet Derneği'nin TOOB ile gerçekleştirdiği anket çalışmasıdır.

- Sektörler ve alt sektörler düzeyinde rekabet konusundaki temel yaklaşımları ve eğilimleri tespit etme amacıyla Rekabet Derneği ve TOBB Sektör Kurulları Müdürlüğü'nce 2005 yılında ortaklaşa bir anket gerçekleştirildi.
- TOBB Sektör Kurulları'na mensup 226 şirket üst düzey yöneticisi veya şirket sahibinin katılımıyla gerçekleştirilen rekabet anketinde katılımcılara 23 soru yöneltildi. Sonuçlar biraz eski tarihli de olsa bazı konulara ışık tutabilecek nitelikte görünmektedir.

Bu ankete göre Türkiye'de rekabet ortamının gelişmesini engelleyen en önemli faktörler şunlardır: (İlk % rakam ilgili sebebi ilk dört faktör arasında görenlerin oranını, parantez içindeki ikinci % rakam ise ilgili sebebi birinci derecede önemli sayanların oranını göstermektedir).

- Rekabet kültürünün gelişmemiş olması, %55; (%16)
- Kamu müdahalelerinin yaygınlığı %54 (%26)
- Rekabeti koruyan yasal ve idari altyapının yetersizliği. %53 ; (%16)
- Sağlam paranın olmayışını %47 ;(%17)
- Tüketicilerin bilinçsizliği %43 (%8)
- Ekonomik özgürlüklerin tam olarak garanti altına alınmaması %28 (%4)

Ankete göre hangi rekabet türünün daha önemli olduğu ile ilgili bulgular da aşağıdaki gibidir:

- Fiyat rekabeti önemli %88,Önemsiz %12
- Kalite rekabeti önemli %45; Önemsiz %55
- Haksız rekabeti yaygın %59; Değil %41
- Yıkıcı rekabet var %6,2; Yok %93,8
- Sınırlı rekabet yaygın %3,1 Değil %96,9
- Ortaklaşa rekabet uygulayanların oranı %1 den az.

Anketin ortaya koyduğu bir başka bulgu da fiyatların ne ölçüde rekabet ortamında oluştuğu ile ilgili.

- İlgili sektörde fiyatları belirlenirken rakiplerin fiyatları göz önüne alınıyor (%55).
- İlgili sektörde hiçbir firma fiyatı tek başına belirleyemez ve önemli ölçüde etkileyemez %17.

- İlgili, sektörde lider firma fiyatı belirler. %6
- İlgili sektörde tüm firmalar fiyatı diğerlerinden bağımsız olarak belirliyor. % 14.
- Diğer % 8

Fiyatlar önemli oranda rekabet ortamında oluşuyor diyebiliriz ama, mesela yüzde 6'sında da, ilgili sektörlerde fiyatı lider firma belirliyor, diğer firmalar, o ne belirlerse onu uyguluyor. "Ben diğerlerinden bağımsız olarak fiyatımı belirliyorum" diyenlerin oranı da yüksek.

Anket girişimcilerin piyasa hakkında belli bir bilgi birikimine sahip olduklarını da ortaya koymaktadır. Piyasa hakkında bilgi düzeyinde önemli gelişmeler var. Hatırlıyorum, 1970'lerde Dünya Bankası anketi çerçevesinde, çoğunluğun rakibinin fiyatını bilmediği, rakibini tanımadığı yönünde tespitler yapmıştık. Burada, katılanların büyük bir bölümü piyasada kendi payını biliyor ve yine büyük bir bölümü, bu payın nasıl geliştiğini takip edebiliyor.

- Katılanların %67 si piyasada alıcı-satıcı sayısı ve piyasa paylarını biliyor ; %33 bilmiyor.
- Katılanların %57 si piyasa payındaki değişiklikleri takip ediyor. %43 etmiyor.
- Katılanların %29'ü ilgili piyasalara giriş-çıkış engellerini biliyor. %71 bilmiyor

Giriş engelleri de rekabetin önemli belirleyicilerinden birisidir.Bu açıdan verilen cevaplar özetle aşağıdaki gibidir.

- Hiçbir giriş engeli yok %72
- Üretim kapasitesi fazlasından kaynaklanan giriş engeli var %21
- Yatırım boyutundan kaynaklanan giriş engeli var %13
- Bürokratik engel var %11
- Yasal engel var %2,6
- Teknolojik engel 2,6
- Yerleşik firmaların yarattığı engeller var % 3,9

Anket, firmaların neden Rekabet Kurumu 'undan çekindiği konusunda da bazı ipuçları veriyor.

- Fiyat belirleme anlaşmaları %33 (%14),
- Dikey fiyat belirlemesi %15 (%5),
- Pazar ve hammadde kaynaklarının paylaşımı %11; (% 5).
- Sektörel kuruluşların engellenmesi %7 (%3)
- Bağlı satış %7; (% 2).
- Birleşme ve devralmaların kısıtlanması %6

Firmalar arasında iş birliğinin amaçlarına baktığımız zaman da rekabet kültürünün az gelişmişliğini ortaya koyan bazı ipuçlarının olduğu görülüyor.

- Kamudan yapılacak talepler % 51 (%40)
- Piyasa ile ilgili işbirliği % 35 ; (% 13).
- Teknolojik işbirliği %34 (% 8).
- İhracatta işbirliği % 28 (%7)
- Diğer % 18 (%13)

Anket, 2005 yılı itibariyle sektör kurulları üyelerinin önemli bir bölümünün ihlal soruşturmasına muhatap olduğunu gösteriyor. Bu konuda hesaplanan oranlar şöyle:

- İhlal soruşturması yaşadık % 25
- Yaşamadık % 50
- Bilgisi yok % 25

“Rekabet ihlallerini önlemek için yeterli yasal altyapı var mı” sorusuna verilen cevaplarda yasal ve idari altyapı yetersiz diyenlerin oranı % 52, yasal ve idari altyapı kısmen yeterli diyenlerin oranı % 20,9, bilgim yok diyenlerin oranı % 15,6; müeyyideleri ağır buluyorum diyenlerin oranı 6,2, nihayet -yasal ve idari altyapıyı yeterli buluyorum diyenlerin oranı da %5 civarındadır.

“İş dünyası, rekabet ihlalleri ve haksız rekabet konusunda yeterli ölçüde bilgilendiriliyor mu” sorusuna, o zaman katılanların yüzde 80’i “hayır” cevabını vermiş; bu enteresan bir gösterge.

- Evet % 13
- Hayır % 80
- Fikrim yok % 7

“İş dünyası, bağımsız düzenleyici kurumlar konusunda yeterli bilgiye sahip mi” sorusuna yüzde 16 “hepsini biliyorum” diyor, çok sınırlı bilgim var diyenlerin oranı % 37 “hiç bilgim yok” diyenlerin oranı da yüzde 36. Bu o zaman için yüksek bir rakam ama, şimdi durumun ne olduğunu bilmiyoruz.

Anket, teşebbüslerin rekabet üstünlüğü sağlama yöntemleriyle ilgili olarak da bazı bulgular ortaya koyuyor. Bu konuda baskın yöntemin girdilerde maliyet avantajı sağlama olduğu görülüyor.

- Girdilerde maliyet avantajı sağlama % 77, (%44).
- Üretim teknolojisinde üstünlük sağlama %61; (%11).
- Mal farklılaştırması yapma, %40 ; (%8).
- Ölçek ekonomilerinden yararlanma %38 ;(%9)
- Kamu Yükümlülüklerini azaltma % 23 ; (%7)

Firmaların rekabet üstünlüğünü çok sayıda yönteme başvurarak sağlamaya çalıştığı da görülmektedir.

Önemli bir bulgu da dünya piyasalarında Türk firmaları açısından en büyük rekabet dezavantajı yaratan faktörün pahalı enerji olduğudur. Ancak anket rekabet dezavantajı yaratan başka faktörler de olduğunu ortaya koymaktadır.

Birleşme ve devralma ihtiyacı konusundaki bulgular da ilginç:

- Firmaların % 57 'si dünya piyasalarında rekabet için yeterli boyuta sahip olduğuna inanmaktadır.
- Firmaların % 36 sı ise dünya piyasalarında rekabet edebilmek için yabancı firmalarla bütünleşme gereğine işaret etmektedir.

Haksız rekabetten çok fazla şikâyet olduğunu söylemiştim Bu konudaki bazı ayrıntıları aşağıdaki gibi özetlemek mümkün.

- İş dünyası en çok vergi kaçırma ve denetimsiz ithalat yoluyla haksız rekabetten şikâyetçidir. Ancak diğer haksız rekabet türlerinin de bazı sektörlerde önem kazandığı anlaşılmaktadır.
- İş dünyası haksız rekabete karşı mücadele edememekte ve etse de sonuç alamamaktadır. Hükümet'in teşvik yerine vergi-sigorta yükünü ve kredi maliyetlerini düşürmesinin daha rasyonel olacağı ifade edilmektedir.

Ankete göre iş dünyasının teşvik sisteminde (devlet yardımlarında) aradığı en önemli özellikler:

- Aşırı maliyet yükünü telafi edecek düzeyde olması,
- Haksız rekabet yaratmaması,
- Daha çok kaynağa sahip olmasıdır.

Anket sonuçlarına göre iş dünyası haksız rekabeti engellemede yasal ve idari altyapıyı yeterli bulmamaktadır.

- Anket sonuçları iş dünyasının tüketicinin korunması mevzuatının haksız rekabeti engellemek açısından yeterliliği konusunda da ciddi kuşkuları olduğunu ortaya koymaktadır.
- Anket sonuçlarına göre iş dünyası haksız rekabet konusunda yeterli bilgiye sahip değildir, ancak bilgilendirilme ihtiyacı açıkça ifade edilmektedir.

Anket sonuçları iş dünyasının fikri ve sınai hakların yeterince korunmadığından da şikâyetçi olduğunu ortaya koymaktadır.

Nihayet ankete göre iş dünyasının rekabet ortamının gelişmesini destekleme eğilimi çok kuvvetli. “Size talep gelse, rekabet ortamının geliştirilmesi için faaliyetler yapılırsa bunlara katılır ve destek verir misiniz “ sorusuna yüzde 54 “destek veririm” diyor, yüzde 41 de, “uygun görürsem destek veririm” diyor (bunlar gayet yüksek rakamlar), yüzde 5 “hiç destek vermem” diyor. Ama en azından, iş dünyası da rekabet ortamının, rekabet kültürünün gelişmesinin gerekliliğinin farkında ve bunun için de belli bir katkı yapmaya hazır olduğunu söylüyor.

Efendim ben konuşmamı burada kesiyorum. Dinleyenleri tekrar saygıyla selamlıyorum.

Çok teşekkür ederim Sayın Başkan.

Adnan NAS

PWC Kurucu Ortağı, YASED Başkan Yardımcısı

Teşekkürler Sayın Başkan.

Başkan süre sınırını koyunca zaten bizim konuşmamız bir bakıma kolaylaştı, çünkü yetiştirmek için az sayıda konuya değinmek gerekecek.

Biraz da panelin genel bileşimine bakıp tamamlayıcı olmak açısından, daha çok katkı yapmam gereken alanların, uluslararası şirketlerle ilişkiler yönü olması gerektiğini düşündüm, o tarafına ağırlık vereceğim.

Öncelikle, değinmek istediğim birkaç noktadan bir tanesi şu: Aslında rekabet kavramı bir defa, bir madalyonun iki yüzü gibi, verimlilik kavramını hemen akla getiriyor, hatta bazen bu ikisi özdeş bile sayılabilir. Biz, aslında 1980'ler sonrasındaki dışa açılma süreciyle birlikte Türkiye'nin farkına vardığı paradigmalardan rekabet ve verimlilik olduğunu söylemiştik. Ancak, bütün bu dışa açılma çabasına rağmen, 1980'lerin sonuna kadar ve bütün 1990'lar boyunca Türkiye yeterince küreselleşti diyemiyoruz; bu da, en fazla dış yatırım çekmeyişinden. Biliyorsunuz, 2004'lere, 2005'lere kadar Türkiye yıllık 1 milyar doların üzerinde dış yatırım çekemedi; bu aslında çok da şaşırtıcı bir şeydi. Ben, 1980'lerin sonunda yurtdışında Dünya Bankasının bir yetkilisinden ilk defa duymuştum; "yahu, Türkiye'de dış yatırım 1 milyar dolar bile olmuyormuş, doğru mu, bu kadar mı çekiyorsunuz" demişti. O da ilk defa duymuş ve çok şaşırmıştı. Biz aslında onu yıllardır biliyorduk, şaşırmıyorduk; farkımız oradaydı galiba. Uluslararası kuruluşların bize bu tip yararları oluyor, yani bazı şeylerde bizim de şaşkınlığa düşmemizi ve harekete geçmemizi sağlıyorlar. Nitekim, 2000'den sonraki çabalarda da, Dünya Bankasının raporlarının, YOİKK dediğimiz kurumlaşmanın ve tabii IMF destekli istikrar programının büyük payı oldu. Türk hükümetlerinin tabii bu istikrar programına güvenle sahip çıkışı ve taahhüt edişinin de çok büyük önemi oldu. Dikkat çekmek istediğim nokta şu: Büyüme ve yatırım için sadece dışa açılma yetmiyordu; demek ki, yatırım ortamının kalitesi ile rekabetçilik ve verimlilik bunun ötesinde kavramlar.

Bir defa, rekabetin temelde şöyle iki boyutu var: Birincisi, işletme iktisadı açısından olan boyutu, -ki Michael Porter gibi guruların çok fazla incelediği bir konu biliyorsunuz- maliyet avantajı ve farklılaştırma, odaklanma eksenlerinde gelişen özellikler. Ancak bir noktaya dikkat çekmek istiyorum. Hocamızın da çeşitli yönlerine değinmek istediği rekabet kavramını tam anlamıyla anlamak için, "demokrasi" kavramıyla da bir ilgisi olduğunu

düşünmek lazım, demokrasi kültürüyle de ilgisi var. Gelenekçi toplumlarda egemen kültür hiyerarşik örgütlenmeye yol açıyor, bu da, rekabetçiliği dışlayıp yerine düzenleyici otoritenin belirleyiciliğini koyuyor, yani kimin ne yapacağına düzenleyici otorite karar veriyor; rekabet bununla da çelişen bir şey, daha özgür bir piyasa öngörüyor. Bunun da temel belirleyicisi giriş ve çıkışların serbest olması. Piyasaya girişin ve çıkışın üzerinde bir kısıt olmaması gerekiyor; temelde rekabet kavramının içini dolduran nirengi noktası bu.

Söz gelişi bizim uygulamamızda, özelleştirmelerde devlet, “deregülasyon” denen, serbestleşmeyi tam sağlamadan, piyasa giriş-çıkışlarını düzenlemeden süreci sonuçlandırıp özel tekeller doğmasına yol açabilmiştir biliyorsunuz. Bu bilinçli yapılmış bir şey değil, konunun üzerinde yeterince düşünülmediği için. Piyasanın kurallarını değiştirmeden, sadece özelleştirme sorunu çözümü, rekabet koşullarını da sağlamak lazım. Bu açıdan, yabancıların “Level playing field” dediği, oyun sahasının herkes için aynı ve homojen bir şekilde işleyeceği bir çerçevenin tespit edilmesi gerekiyor.

Bizim “yabancı sermaye” demeye alıştığımız, --aslında “küresel sermaye”, “global sermaye” demek daha doğru, çünkü başka bir ülkeye gittiğimizde de biz yabancı sermaye oluyoruz-- küresel sermaye açısından bakıldığında, yatırım yapmak için seçeceği ortamdaki rekabet koşulları hayati derecede önemli. Piyasaların serbestleşmesi, çalışma mevzuatının esnekliği, vergi mevzuatının ayrımcı olmaması ve şeffaflığı, önünüzü görebilmeniz, bu gibi noktalar, bir ülkenin rekabetçi bir piyasaya sahip olup olmadığı açısından çok önemli. Bütün küresel sermaye sahipleri rekabetçi piyasalara gitmek ister. Kendisine avantaj sağlasa bile, uzun vadede tekelci piyasaya gitmek istemez. Rekabetçi piyasalar hem uzun vadeli olarak büyüyen piyasalardır, hem de herkese, verimliliğini arttırma ve planını yapma imkânı verir.

10 gün önce uçakta bir Hintliyle konuşuyordum. Büyük bir şirketin görevlisiydi. Yanardağın külleri dolayısıyla, Hindistan’a giderken Türkiye uçağına binmek zorunda kalmıştı. Tesadüfen yan yana oturduk ve ona, yahu, bu Hindistan, Çin’le birlikte yeni global düzenin lideri mi olacak, kaplanı mı olacak, ne diyorsun diye sordum. Yüzü pek öyle moralli değildi; “aa, öyle diyorlar evet, ama biz çok fakiriz” dedikten sonra, “doğrudur, çünkü, çok aç olduğumuz için potansiyel çok, o yüzden ilerinin büyüğü olacağız, yani ne kadar yatırım yapsak doymayız, o kadar büyük bir piyasayız ki, bu açıdan, geleceğin global lideri oluruz” dedi. Anlattığı bazı şeyler Türkiye’yle de bazı benzerlikler kurmama yol açtı doğrusu. Mesela dedi ki, “bizi Çin’le kıyaslarsanız, Çin’e oranla bazı dezavantajlarımız var.” Nedir dedim. “Bir defa, biz demokrasiyiz, o yüzden, bizim çok kesimi her şeye ikna etmemiz lazım, Çin’de sabah bir kararname çıkıp hemen uygulanabiliyor, ama bizimki uzun vadede daha doğru

bir yol” dedi. Bu açıdan, belki Türkiye’nin de bundan ders alacağı Şey olabilir. Türkiye de bazı Şeyleri biraz yavaş yapıyor olabilir ama, yeter ki toplum benimsesin, toplumdaki kesimler benimsesin, daha uzun vadeli ve kalıcı olabilir.

Güven SAK

TEPAV Direktörü

Bildiğiniz üzere rekabet savunuculuğu tüm dünyada rekabet otoritelerinin düzenlemeleri ve denetlemeleri destekleyecek şekilde yürüttüğü propaganda faaliyetlerinin bütünüdür.

Bu faaliyetlerde amaç bellidir. Piyasaların serbestçe işlemini sağlayacak rekabet kültürünü ilgili ülkede yerleştirmek. Peki, Türkiye’de rekabet kuralları yeterince yaygınlaşmış mıdır? İş dünyası, istenen rekabet kültürüne ulaşabilmiş midir?

Hala istenen noktadan uzakta olduğumuzu söyleyebiliriz, ama 30 yıllık serbest piyasaya geçiş tecrübemize baktığımızda önemli bir gelişme sağlayabildiğimizi de söyleyebiliriz.

Rekabet kültürünün istenen noktaya gelememesinde 2 önemli etkenden bahsetmek istiyorum. Bunların dışlayıcı bir liste olmadığını belirtmekte fayda var, ama bence en önemli problemler bunlar.

Birincisi, piyasalarda düzenleyici çerçevenin bir türlü oluşturulamaması, liberalizasyon süreçlerinde yaşanan belirsizlikler ve politika belirsizliğidir.

Düzenlemelerin sürekli değiştiği, piyasa mekanizmasına işlerlik kazandıracak mekanizmaların oluşmadığı bir ortamda rekabet kültürünün oluşmasını beklemek, tüm yükü dalgalı denizde gemisini güvenli limanlara çekmeye çalışan işadamlarının üzerine bırakmak anlamsızdır.

Hayvancılık politikasının olmadığı bir ortamda et fiyatlarının neden bu kadar arttığını anlayabilmek mümkün müdür? Ortada bir rekabet problemi varsa üreticiyi suçlu ilan etmek mümkün müdür?

Benzeri sıkıntılar özelleştirmeler sonrasında da gözlenmektedir. Aynı Ulaştırma Bakanlığı’na bağlı Havayolu taşımacılığına ilişkin serbestleşme süreci doğru yönetilmişken, telekomünikasyon hizmetlerinde rekabet koşulları hala sağlanamadı.

Bir diğer vahim tablo da perakende sektöründe gözlenmektedir. Beş seneden fazla bir süredir bu sektöre ilişkin yasa tasarısı gündemde. Her sene bir

taslak meclis gündemine geliyor, sonra kadük oluyor veya geri çekiliyor. Bu sektörde nasıl sorunlar yaşanmaktadır isterseniz bir hatırlayalım.

Önce konu “kahraman bakkal süpermarkete karşı” hikayesiyle başladı. Organize perakendecilerin hızlı yayılmasıyla esnaf zor durumda kaldı. Organize perakendeciler pazarlık güçlerini ve finansman kabiliyetlerini kullanarak aynı ürünü çok daha ucuza satabiliyordu. Bakkalların da toplu pazarlık yapmasına yönelik sistemler tartışıldı, ama olmadı!

Organize perakendecilerin şehir merkezlerinde kurulmasına yönelik kurallar konuşuldu, ama olmadı! Bugün soruna yeni halkalar eklendi. Mağazaların kendi markalarıyla ürün satmaları markalı malları nasıl etkiliyor diye konuşuluyor bu günlerde. Bir çok küçük ve orta boy üretici büyük perakendecileri finanse etmek zorunda kaldıkları için şikayetçiler. Ortada, piyasa hakimiyetinin kötüye kullanılmasına ilişkin bir sorun olup olmadığını burada tartışmıyorum. Ama düzenleme gerektiğine ilişkin görüşe herkes katılıyor.

Düzenleme bir türlü gelmiyor. Bu nedenle de perakende sektöründe ve bununla bağlantılı tüketim ürünleri sanayinde rekabet kültüründen ve adil bir serbest piyasa sisteminden bahsedilemiyor. Bel altı vurmanın serbest olduğu vahşi bir piyasa mekanizmasından bahsediyoruz.

Kimse perakende sektöründe ne olduğu ile tüketici davranışlarının nasıl değiştiği ile çok fazla ilgilenmiyor. Bizim TEPAV’da yaptığımız bir çalışmada piyasanın değişen dinamikleri çok iyi bir şekilde gözlenebiliyor.

Geleneksel kanalların payı hızla daralırken yerel organize perakendecilerin payını hızla artırdıkları gözlenmektedir. Geleneksel perakendenin payı 2001’de %63’ten 2005 sonunda %51’in altına gerilemiştir. Yerel marketlerin toplam içindeki payları %10 seviyelerinden %20'lere kadar yükselmiştir.

Geleneksel kanallar daha çok kullanılmakla beraber daha az miktar harcama yapılan mekânlar olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Modernizasyonun etkisi ile parça alışverişlerin toplu hâle getirilmesi, toplam alışveriş sayısında düşüşe sebep olmaktadır. Ailelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi arttıkça geleneksel kanalları daha az oranda kullandıkları görülmektedir.

Rekabet kültürünün gelişmesini engelleyen ikinci neden ise devletin önemli bir rant sağlayıcı olarak sistemin merkezinde olması rekabet kültürünün oluşmasını engellemesidir.

Bunun etkisini en fazla inşaat sektöründe gözlüyoruz. Hem de devletin ikili bir işlevi var bu sektörde. Hem en büyük işveren, hem de TOKİ aracılığıyla en büyük rakip.

Kamu alımlarıyla ilgili şeffaflığı bir türlü sağlayamıyoruz. En düşük teklife ihaleyi veren mevcut düzenlemelerin de sürekli değiştiği gözleniyor. Ortada bir kalite parametresi olmadıkça en düşük teklife ihaleyi vermek rekabeti olumlu mu etkiliyor, olumsuz mu, tartışılır.

Öbür taraftan TOKİ bedava hazine arazileri avantajı ve pazarlık gücüyle müteahhidin karşısına en büyük rakip olarak çıkıyor. Peki, bu etki inşaat sektörü ile sınırlı mı? Hayır, enerjide, turizmde, tüm kamu alımlarında aynı şey geçerli.

Durum böyle olunca da rekabet kültüründen bahsedemiyoruz. Özel sektör yatırımcısı rekabet kurallarını bilse de uygulayamıyor. Çünkü, düzenlenmemiş, asimetrik güçlerin olduğu bir piyasada olduğunun farkında. Ama, bu kuralları benimsememiz gerekiyor. Çünkü küreselleşen bir dünyada hepimiz küçük üreticiler haline geliyoruz. Büyük olsak da bir değer zincirinin içinde hareket etmeye zorlanıyoruz. İlerleyen dönemde rekabet kurallarını benimsediğimiz ölçüde hakkımızı savunma şansımız olacağının farkına varmalı ve ona göre hareket etmeliyiz.

Tayfun BAYAZIT

TÜSİAD Başkan Yardımcısı

Sayın Bakanım, Değerli Başkanlar ve Saygıdeğer Konuklar,

Türk Sanayici ve İş adamları Derneği adına sizleri saygıyla selamlıyorum.

Rekabet politikalarının başarıya ulaşması için rekabet kültürünün varlığı tartışılmazdır. Türkiye’de rekabet kültürünün oluşmasında ve gelişmesinde 13 senedir büyük çaba gösteren ve bu görevi başarıyla sürdüren Rekabet Kurumu’nu kutluyoruz.

Değerli konuklar,

Rekabet kıt kaynakların optimal dağılımını “kendiliğinden ”sağlayacak bir araç değil, ancak kurgulandığı zaman başarıya ulaşabilecek bir oyundur. İyi kurgulanmış bir rekabet yapısı, piyasa ekonomisinin kendisinden beklenen ve tüm oyuncuların kazanabileceği bir sonucu doğurabilir. Hiç şüphesiz teorik bir optimalden bahsediyoruz ve gerçek piyasa çerçevesinin bu optimale yaklaşmasını bekliyoruz.

Zaman zaman piyasalarda yeterince oyuncuyu bulamıyoruz, örneğin Sivil Hava Taşımacılığı, zaman zaman doğal tekeler karşımıza çıkıyor, örneğin özelleştirme sonrası alt yapı sektörleri veya bilgi dağılımı asimetrik geliyor ve piyasa aksamaya başlıyor.

İşte aksayan piyasa ekonomisinden doğan fazlalığın yönetimi çerçevesinde, literatür düzenleme ve düzenleyici kurum olgusunu geliştirmiştir. Rekabet ortamının oluşturulması ve piyasa entegrasyonunun sağlanması için belirli düzenlemelere ve bunları uygulamak için özerk, saydam ve hesap verebilir otoritelere gereksinim duyulmaktadır.

Rekabet otoriteleri, piyasa aksaklıklarının ortaya çıktığı noktalara müdahale ederek hem kaynak dağıtımının etkinliği, hem de verimlilik artışını hedef alan politikaları ve düzenlemeleri hayata geçirmektedirler. Sol iktisadi görüş ile liberal iktisadi görüşün buluştuğu en önemli ve sağlıklı kesişim de bu noktadadır.

Ancak bu politikaların ve düzenlemelerin çerçevesinin çok iyi çizilmesi gerekmektedir. Tam rekabetçi ve işleyen bir piyasa oluşturulmasının, etkin denetim ve gözetim mekanizmalarının tesisini de zorunlu kıldığını biliyoruz. Bu

çerçeve de kamunun gelecek dönemdeki rolü, yatırımcı ve işletmeci olmaktan ziyade düzenleyici fonksiyonunu ilgili kurumlarla koordineli ve etkin bir şekilde yerine getirmek olmalıdır.

Doğal tekeller, asimetrik bilgi akışı ve hakim durumun kötüye kullanılması konularının dışında {ARZU EDİYORSANIZ ULUSAL GÜVENLİK VE ASAYİŞ dışında} müdahaleler son derece sınırlı kullanılmalıdır. Bir başka deyişle, bizler optimal devletin en küçük ama en iyi düzenleyen, şeffaf, hesap verebilir ve palana-programa riayet eden devlet olduğuna inanıyoruz.

Saygıdeğer dinleyiciler,

70'lerde tüm çevrelerin çok olumsuz yaklaştığı, neredeyse bir ahlaki değersizlikle eş koşulan rekabet olgusunun, bugün makro iktisat politikalarından, şirket stratejilerine, tüketici davranışından kamu bütçe anlayışına kadar içselleştğini görüyoruz.

Türkiye'de bu kültürün oluşmasına öncülük eden TÜSİAD, 40 yıllık geçmişinde uzun süre yalnız kalmasına rağmen, rekabetçi olmanın ülke ekonomisi açısından önemine inancını sürdürerek bu konuda söyleminden geri adım atmamıştır, bugün yalnız olmadığımızı görmek hem onur verici hem de güven verici bir gelişmedir.

Nail OLPAK

MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı

Sayın Bakanım, değerli katılımcılar, Hepinizi şahsım ve MÜSİAD adına saygıyla selamlıyorum.

Değerli Katılımcılar önceki bölümde konunun Uluslararası yönüne değindiler. Bu bölümdeki konu başlığı içerisinde ben, Rekabet Kültürü'nün yanısıra, biraz da KOBİ'lere odaklanmaya çalışacağım.

Kültürü olan her şey gibi, Rekabet Kültürü de Evrenselliği ve Kapsayıcılığı açısından bir üst perspektifi yansıtır.

Bu ifadeyi somutlaştırırsak; Rekabet Kültürü, İşletmelerimiz için olduğu kadar, Tüketiciler ve Kamu için de vazgeçilmez işlevlere sahiptir. Diğer bir ifade ile, Ekonomik Aktörlerin hepsi Rekabet Kültürü'nün bir ögesidir.

Rekabet Kültürünün, bir ekonomideki rekabet düzeyini belirleyen temel faktörlerden biri olduğu aşıkardır. Fakat, bu kültürün meydana gelmesinde etkili olan yapısal nitelikler arasında belirleyici olan, yalnızca ekonomik dinamikler değildir.

Öncelikle, Rekabet Kültürünü Toplumsal Kültürden ayrı düşünemeyiz.

Toplumsal kültürümüzdeki ve yapımızdaki gelişmişlik düzeyi, bir açıdan, oluşturabileceğimiz rekabet kültürünü de belirler. Soğuk Savaş dönemindeki Sovyetler Birliği-ABD yarışını hatırlayalım. O dönemin toplumlarındaki belirleyici yapının ortaya çıkarabildiği rekabet kültürünün düzeyi için, güzel bir örnektir. Sovyetler Birliği'ne bakarsanız; Rekabete kapalı, tekeli bir siyasi ve ekonomik yapı. Özgürlükler sınırlı, demokrasi geçersiz.

Rekabete açık olduğu tek alan askeri alan ve bu sahadaki gelişmeler ve teknoloji, yıldız savaşlarına götürebilecek bir boyuta ulaşıyor. Fakat, en basit mal ve hizmet üretimlerinde aynı başarı yakalanamıyor.

O halde; meydana çıkarmak istediğimiz, gelişmesini istediğimiz rekabet kültürü, genel toplumsal yapımızın sahip olduğu kültürle etkileşim halindedir.

Özgürlüklerin, temel hakların, fırsat eşitliğinin, mülkiyet haklarının, örgütlenme ve teşebbüsçülük kültürünün gelişmediği bir ortamda rekabet kültüründen söz edemezsiniz.

İşletmelerimiz açısından, tüketiciler açısından ve kamu sektörü açısından rekabet kültürünün yaygınlaşması, gelişmesi ve süreklilik kazanarak içselleştirilmesi için; özgürlüklerin, yenilikçiliğin, değişim ve dönüşümün öncelikle içselleştirilmesi gerekmektedir.

Çünkü, Rekabet Kültürü, mevcut durumu korumaya yönelik ve bu durumdan azami seviyede istifade etmeye yönelik kültürü dışlar. Değişim, dönüşüm ve yenilikleri esas alır. Bu kültür sayesinde daha iyi olmaya, en iyiye ulaşmaya sevk eden bir güdü ile hareket edersiniz. Performansınızı arttırmak zorundasınızdır. Kalitenizi arttırmak zorundasınızdır.

İşte bu nedenlerle, rekabet kültürü yalnızca iş dünyasının bir kavramı değildir. Özellikle, rekabet öncesinde ve sonrasında var olan kaynakların dağıtımı ve uygun kullanımı açısından kamusal politikalarla da yakından ilgilidir.

Bu açılardan, Türkiye’de rekabet kültürünün filizlenmeye başladığı dönemi işaret etmek için çok gerilere gidemiyoruz. Ekonomik ve siyasi liberalizasyonu, ‘80’ler sonrasında aramak’ daha doğrudur.

Gerçekten de, ‘80 öncesinin’ aslında rekabetten izole edilmiş bir şekilde oluşturulmaya çalışılan sermaye birikimi anlayışı, ekonomik liberalizasyonla birlikte değişmeye başlamıştır. Ekonomik liberalizasyon, ekonomik rekabete; siyasi liberalizasyon da, daha fazla demokrasiye doğru bir dönüşümü başlatmıştır.

Bu dönüşüm ve yenilenme, sermaye yapıları açısından da kaçınılmaz bir şekilde etkili olmuştur. Örneğin, ben bugün aranızda, bu dönüşüm ve değişimin bayraktarlığını yapmış kuruluşlardan birini temsilen bulunuyorum. MÜSİAD’a üye işadamları, Anadolu’nun filizlenen girişimci ruhunu fazlasıyla taşımaktadır. Hepsi, Türkiye’nin yakın zamanda yaşamaya başladığı toplumsal, siyasi ve nihayet ekonomik değişim ve dönüşümün önemli birer aktörü olmuştur.

MÜSİAD’ın kurulduğu 90’lı yıllar, Demir Perde’nin tarihe karıştığı, Dünya’nın ve Türkiye’nin her alanda köklü dönüşümlere sahne olduğu bir dönemdir. Ülkemiz ve Dünya artık rekabete daha fazla açıktır. Öyle ki, bu rekabet çok boyutlu bir yapı arz etmektedir. Ve, ayakta kalabilmeniz, Rekabet Kabiliyetinizi çok boyutlu olarak geliştirebilmenize çok sıkı bir şekilde bağlıdır.

Bu noktada, Rekabet Kültürü’ne biraz da KOBİ’ler açısından değinmek istiyorum. KOBİ’lerin Rekabet Kurallarına ve Şartları’na Uyumu açısından dünyada ve özelde de, ABD’de ve AB’de görüş ve uygulama farklılıkları vardır. Türkiye’de de AB’ye benzer bir şekilde, KOBİ’lerin Rekabet Hukuku’na ve

Politikaları'na uyumuna ilişkin Sosyo-Ekonomik Koşullar oldukça belirleyicidir.

Rekabet Hukukunun, “iktisadi etkinliğin sağlanması” yanı sıra, KOBİ'leri koruma amacı da var mıdır?

ABD; küçük teşebbüsün korunması bağımsız bir amaç olarak kabul edilemez, asıl amaç iktisadi etkinliğin sağlanmasıdır.

AB'de, Tek Pazar sonucunda KOBİ'ler, büyük firmalarla rekabette çaresiz kalmaktadır.

Türkiye gibi sermaye birikimi nispeten yetersiz ülkeler açısından KOBİ'ler, ekonominin büyük kuruluşları için tedarik merkezi işlevi görmektedirler ve özellikle istihdam açısından büyük bir yükü sırtlarlar.

Bizim KOBİ politikalarımızın da, özellikle son yıllarda daha çok destek vermeye ve KOBİ'lerimizin rekabet edebilirliğini daha fazla arttırmaya yönelik olarak değişmeye başladığını memnuniyetle görüyoruz. Bu değişim ve dönüşüm, küresel pazarlara yönelik entegrasyonumuzun daha geniş bir perspektif kazanmasına paralel bir gelişmedir aslında.

Diğer taraftan, Rekabet Gücünün Dengelerinin de değiştiğine şahit oluyoruz. Sadece uzmanlaşma, büyük doğal kaynaklara sahip olma, ya da büyük tasarruf miktarlarına sahip olma, artık dengeyi lehimize çevirmenize yeterli olmamaktadır.

Teknolojik atılımlar, üretim, pazarlama aşamasında ya da organizasyonel yapınızda yapacağınız inovasyonlar, verimlilik artışları, yeni paradigmlar olarak karşımızda bulunmaktadır.

Doğal olarak bu çerçeveden baktığımızda, işletmelerimizin ölçek ekonomisi, kümelenme, ya da benzeri yöntemlerle rekabet edebilirliklerinin artması ve kurumsallaşmaları, rekabet politikaları açısından da önemli olmaktadır.

Rekabet politikalarının, işletmelerin göstereceği gelişimleri engellememesi, aksine onları gelişim yolunda desteklemesi büyük bir önem arz etmektedir.

Bir örnek olarak: Geçici olarak, rekabete açık bir alanı tekelleşmeye itebilecek nitelikte, yeni bir buluş yapılmasını politikalarınızla engelleyebilirsiniz. Bu bir tercihtir. Fikri ve sınai haklar konusundaki düzenlemelerinizi, rekabet politikalarınızla çatıştığı için arka plana atabilirsiniz.

Fakat bu tercih, o buluşun yaratabileceği toplam toplumsal refah artışının, rekabetin sağlayacağı refah artışından daha az olacağı anlamına gelmez.

Şunu ifade etmek isterim ki, rekabet politikaları alanında, özellikle KOBİ'ler açısından değerlendirdiğimizde; inovasyonu, yenilikleri, verimlilik artışını, artı değer üretmeyi teşvik edecek rekabet politikaları, genel refah artışı itibarıyla çok önemlidir. Kısacası, rekabet politikalarında da, geleneksel yöntemler dışında, yenilikçi politikalar etkili olabilmelidir.

Sonuç olarak; kamusal otorite, işletmelerimiz için rekabet alanlarını açık tutar, fırsat eşitliğini gözetir, şeffaf ve anlaşılır bir rekabet stratejisi izlerken; işletmelerimiz de rekabet kültürünün birer öznesi olarak, fiyat rekabeti kadar, kalite rekabetine, verimlilik rekabetine ve inovasyon rekabetine odaklanmalıdır.

Dinlediğiniz için teşekkür ediyorum, Saygıları sunarım.

**TÜRKİYE'DE REKABET SAVUNUCULUĞUNUN
KURUMSALLAŞMASI SEMPOZYUMU**

*30 Nisan 2010
İSTANBUL*

III. OTURUM

**KAMU DÜZENLEMELERİ ve
REKABET SAVUNUCULUĞU**

*Oturum Başkanı
İsmail Hakkı KARAKELLE
Rekabet Kurulu Üyesi*

İsmail Hakkı KARAKELLE (Rekabet Kurulu Üyesi)- Herkese iyi öğleden sonralar dileyerek başlıyorum.

Bize 1.5 saat tahsis edilmiş. Konuşmacı arkadaşarımla ayaküstü konuştuk, bunun ilk 1 saatini, 15'er dakika olmak üzere konuşmacılara vereceğiz, ardından yarım saati de siz değerli katılımcılara tahsis etmeyi düşünüyörüz; bunu şimdiden söylüyörüm, çünkü salon yetkilileriyle görüşme imkânı bulamamıştım, belki ona göre bir hazırlıkları yoktur. Bizim 1'inci saatimiz bittiğinde salon görevlisi arkadaşlar mikrofonları lütfen hazır etsinler; zamanımızın kıymetli olduğu belli, boşuna zaman harcamamış olalım.

Oturumumuzun başlığı Kamu Düzenlemeleri ve Rekabet Savunuculuğu.

Rekabet savunuculuğu (öğleden önce Baha Bey de benzer tanımı yaptı): Rekabet otoritelerinin, rekabet kurallarını kullanmaksızın rekabetçi atmosferi yaratma yönündeki çabaları; yani, rekabet otoritelerinin, kartellere yönelik, hâkim durumun kötüye kullanılmasına yönelik ya da birleşme ve devralmaların kontrollerine yönelik kuralları dışındaki enstrümanlarla, rekabetçi atmosferin, rekabetçi iklimin yaratılması yönündeki çabaları. Bunun iki cephesi var: Birisi, kamu otoritelerinin, şimdi bizim konumuz olan kamu düzenlemelerinin rekabetçi olmasını sağlamak ya da rekabetçi düzene en az zarar verecek hâlde olmalarını sağlamak; ikinci tarafı da, iş ortamında, iş dünyasında, tüketicilerde, ilgili çevrelerde rekabet kültürünü yaratmak. Biz, Türkiye Rekabet Otoritesi olarak, rekabet savunuculuğunun bu ikinci ayağı konusunda dışarıdan hep övgüler alırız, yani rekabet kültürünün yaratılması konusunda yayınlarımızdan, toplantılarımızdan, sempozyumlarımızdan hep büyük övgüyle söz edilir. Bu ikinci tarafta iyiyiz (kuşkusuz daha da iyi olabiliriz); ama birinci ayağında, yani kamu düzenlemelerinin rekabetçi gözüyle gözden geçirilmesi ve rekabet savunuculuğu yapılarak gerektiğinde değişikliklerini sağlama konusunda ne yazık ki aynı başarı içinde olduğumuzu söyleyemem; bu, kuşkusuz tek başına bizden kaynaklanan bir durum değil, kamudaki rekabet kültürünün yeterince oluşmamasından. 13 yılın kısa olduğunu Sayın Başkan da açış konuşmasında söylemişti.

İlk konuşmacımız Trabzon Valisi Sayın Recep Kızılcık. Salonda Recep Beyi tanıyan kaç kişi vardır bilmiyörüm ama, “niye Trabzon Valisi, bu ülkede 81 vilayet var” diye soranlar olabilir. Recep Bey, 1989 yılında Mülkiyeyi bitiriyor, ardından aynı Üniversitede yüksek lisans ve Doktora çalışmaları yapıyor. 1990 yılında İçişleri Bakanlığında Kaymakam adayı olarak başlıyor. Hızla geçelim. Başbakanlıkta Kanunlar ve Kararlar Genel Müdürlüğünde Genel Müdür Yardımcısı oluyor; kendisini tanıdığımda o görevdeydi. Türk bürokrasinde, hem bilgi birikimi bakımından, hem konuyla doğrudan ilgisi bakımından düzenleyici etki analizi konusunda en önde geleniydi. Bu görevi

aktif olarak yürütürken, kendisini 2007 yılında Batman Valisi olarak gördük. Ben kendisinin Batman Valiliğini duyduğumda birkaç gün sonra telefonla aradım, kutladım, ama aynı zamanda üzüntülerimi dile getirdim. Batman Valiliği de önemli bir görev, bir Genel Müdür Yardımcısının Vali olması önemli ama, bütün ülkenin yararlanması için daha değerli olacak olan hizmet Başbakanlıktaki göreviydi. Bu toplantıda konuşmacı olmasının nedeni anlaşılmıştır zannediyorum

Söz sizin, buyurun Sayın Kızılcık.

Dr. Recep KIZILCIK

Trabzon Valisi

Çok teşekkür ediyorum Sayın Başkan.

Ben de tüm hazırını selamlayarak, saygılarımı sunarak konuşmama başlamak istiyorum.

Bu iyi niyetlerinizden ve dilekelerinizden dolayı da sizlere teşekkür ediyorum. Biraz yüzümün kızardığını da hissetmişsinizdir, çünkü bu kadarını hak etmediğimi düşünüyorum.

Çok değerli konuklar, Sayın Başkanımızın ifade ettiği gibi, ben 2003 yılında Başbakanlıkta Kanunlar ve Kararlar Genel Müdür Yardımcılığına atandım; bundan önce de aslında İçişleri Bakanlığında yine Mevzuat Daire Başkanlığında kamu yönetimi reformuyla ilgili bir birimin başındaydım. Tabii, özellikle doktora çalışmalarım sırasında, “Liberal Batı Demokrasilerinde Yerel Yönetimler” konusunda ve “Kamu Yönetiminde Yeni Yönetim Anlayışı” konusunda uzmanlaştığımızı söyleyebiliriz. Tabii, teorinin yanında pratikte de özellikle ülkemizin kamu yönetimi anlamında değişim ve dönüşümün eşğinde olduğu bir dönemde oralarda bulunmak, teoride öğrendiklerimizi pratiğe aktarma, ülkemize ve milletimize faydalı olabilme imkânını bizlere sağladığı söylenebilir.

Bildiğiniz gibi, ülkemiz, Avrupa Birliği tam üyeliğini hedeflemiş ve bu yönde de tüm güçleriyle çalışan bir konumdadır. OECD'nin özellikle 2000 veya 2001 yılı raporunda da, ülkemizin iyi düzenleme alanında bazı eksikliklerine vurgu yapılıyordu. Hem bu eksiklikleri giderebilmek, hem de düzenlemeleri, kalkınmanın ve aynı zamanda Avrupa Birliği'ne tam üyeliğin de enstrümanı hâline getirebilme arayışının sonucu olarak, Başbakanlıkta “Daha İyi Düzenleme Direktörlüğü” oluşturuldu ve bu Direktörlüğün başına da bizler getirildik. Avrupa Birliği'nin 2000 yılında yayınladığı Lizbon Stratejisinde, -ki 2010 yılına projeksiyon yapılıyordu, öğleden önce Avrupa Birliği Rekabet Genel Müdürlüğü Temsilcisinin de ifade ettiği gibi, şu anda 2020 yılı Avrupa stratejisi benimsenmiş durumda- temel olarak, Avrupa Birliği'nin, dünyanın en dinamik, en bilgi temelli, rekabetçi ve sosyal birlikteliği sağlamış bir topluluk hâline getirilmesi hedeflenmekteydi ve bu hedefe ulaşmada en önemli enstrümanın da, “daha iyi düzenleme enstrümanı”nın olduğu ifade ediliyordu.

Bildiğiniz gibi, “dahi iyi düzenleme enstrümanı”nın iki alt başlığı bulunmaktadır: Bunlardan birincisi, düzenleyici etki analizi ki, zaman el verdiği ölçüde daha çok, ülkemizde hem teoride, hem de pratikte bu alanda neler yapıldığı üzerinde konuşmayı arzu ediyorum; bir diğer enstrüman da basitleştirme. Özellikle ülkemizde rekabet ortamının ve yatırım ortamının iyileştirilmesi anlamında bu iki enstrümanın son derece önemli katkılar sağladığını söyleyebiliriz.

Bizler Daha İyi Düzenleme (Better Regulation) Direktörlüğünün başına getirildikten sonra, her şeyden önce, ülkemizde daha iyi düzenleme yapma kültürünün oluşturulması için bu alanda hem OECD’nin, hem de Avrupa Birliği’nin düzenlemiş olduğu eğitim seminerlerine düzenli olarak katılıp oradaki ülke tecrübelerini paylaşma ve oralardan öğrenme ve bizim ülke tecrübelerimizi de oralara aktarma imkânına sahip olduk. Bu çerçevede Avrupa Birliği’ne hazırlamış olduğumuz bir proje çerçevesinde bir “Case study (örnek çalışma)” da yaparak, pratikte, ülkemizde kamu kurum ve kuruluşları tarafından düzenleyici etki analizi yapılırken izlenmesi gereken manuel de ortaya çıkmış oldu.

Tabii ki, düzenleyici etki analizinin özellikle Avrupa Birliği serüvenine baktığımızda, düzenleyici etki analizini ilk etapta, Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasında İngiltere’de uygulamaya konulduğunu, Avrupa Birliği’nin her ne kadar 2000 yılında yayınlanan Lizbon stratejinde ifade edilse de, 2003 yılında uygulamaya konulduğunu görmekteyiz. Çok dikkate şayandır; Avrupa Birliği içinde düzenleyici etki analizi (Better Regulation) çalışmalarının koordinasyonunu, normalde iyi mevzuat yapma enstrümanı olduğu için Kanunlar ve Mevzuat Genel Müdürlüğünün takip etmesini beklerken, bu görevi, Avrupa Birliği Komisyonunun içerisinde, sabah bir konuşmacının da yer aldığı Girişimcilik Genel Müdürlüğünün yürüttüğünü görüyoruz. Bu da bize şunu öğretiyor: Aslında, daha iyi düzenleme kültürü veya bunun alt başlığı olan düzenleyici etki analizi ve basitleştirme çalışmaları kamu kurum ve kuruluşlarını ne kadar ilgilendiriyorsa, belki onlardan daha fazla özel sektörü ilgilendirmekte ve rekabetçi bir yapının, ortamın oluşması için bu daha iyi düzenleme kültürünün yaygınlaştırılması son derece önem arz etmektedir.

Nitekim, bildiğiniz gibi ülkemizde, kamu yönetimi reformu çalışmaları çerçevesinde, merkezin Ankara’da toplamış olduğu çoğu yerel nitelikteki hizmetlerin yerele devrini öngören bir yasa Parlamentomuz tarafından çıkarıldı, fakat o dönemde Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından bu yasa veto edildi ve tekrar görüşülmek üzere Parlamenteoya iade edildi, ondan sonra da bu yasa yeniden görüşülüp kanunlaştırılmadı. Daha sonra benimsenen yöntem; bu kanunun içerisinde yer alan reformlar, adım adım giderek, kanunları tek tek

çıkarak reform yapma şeklinde gerçekleştirilmiştir. Nitekim, o kanunda, düzenleyici etki analizinin ilk defa Türk hukuku mevzuatına girdiğini, orada yer aldığını görmekteyiz.

Tabii ki, Avrupa ülkelerinde ve çoğu OECD ülkelerinde düzenleyici etki analizinin uygulandığını görmekteyiz. Bu düzenleyici etki analizi uygulamalarının bazı ülkelerde kanuni zorunluluk olduğunu, bazı ülkelerde ise idari düzenlemelerle zorunluluk hâline getirildiğini görmekteyiz. Nitekim ülkemizde de, mevzuat hazırlama esas ve usullerini düzenleyen Bakanlar Kurulu yönetmeliğiyle, ülkemizdeki mevzuat hazırlığında, her mevzuat hazırlığının veya taslağının bir düzenleyici etki analizinin de hazırlanması öngörülmekte.

Tabii, bu yeni bir enstrüman, yeni bir süreç, rasyonel karar alma süreci olması hasebiyle, düzenleyici etki analizini hazırlama kapasitesinin kamu kurum ve kuruluşlarında, sivil toplum ve özel sektörde oluşturulması son derece önemliydi. Nitekim, Başbakanlık olarak bu çerçevede çeşitli eğitim seminerlerini ve az önce ifade ettiğim, Avrupa Birliği'nden aldığımız hibe yardımıyla da bir örnek uygulama çalışması gerçekleştirilmiş oldu. Eminim, burada yer alan çok arkadaş, özellikle kamuda çalışan çok değerli bürokratlarımız bu konudan haberdar; bazılarını da yakından tanıyorum, bu çalışmalarda kendi kurumlarında bizlerle beraber görev yaptılar ve katkı sağladılar. Eminim ki, şu anda kendi kurumlarının Better Regulation, özellikle de düzenleyici etki analizi çalışmalarının yürütülmesinde öncü rolü oynamaktalar.

Gerçekleştirmiş olduğumuz eğitim seminerlerinde, özellikle kamu yönetimi reformunda yer alan tüm kamu kurum ve kuruluşlarının, eski ismiyle APK'ler, sonradan Strateji Geliştirme başkanlıkları olarak yer alan birimlerde aynı zamanda bir daha iyi düzenleme yetkilisini oluşturmalarını ve tespit etmeleri öngörmüştü. Yürütecekleri düzenleyici etki analizi çalışmalarında da hangi usulü, hangi ilkeleri takip edeceklerini sorduklarında, yine, 2007 yılının Nisan ayında Sayın Başbakanımızın imzasıyla, yani bir Başbakanlık genelgesiyle, kamu kurum ve kuruluşlarının düzenleyici etki analizi yaparken takip etmeleri gereken usul bu şekilde belirlenmiş oldu.

Bu genelgede yer alan düzenleyici etki analizinin unsurlarına baktığımızda şunu söyleyebiliriz:

Literatürde, düzenleyici etki analizinin tanımı konusunda çok farklı tanımlarla veya cümlelerle karşılaşabilirsiniz ama, düzenleyici etki analizinin olmazsa olmaz temel birkaç noktasına değinmek istiyorum. Düzenleyici etki analizi bir süreçtir, yani bir defa yapılıp sonlandırılan bir işlem değildir. Bunun nasıl bir süreç olduğunu, biraz sonra temel maddelerini izah ederken sizlerle

daha iyi paylaşma imkânına sahip olacağım. Düzenleyici etki analizinin bir diğer özelliği de, rasyonel karar alma sürecidir diyebiliriz.

Düzenleyici etki analizinin ilk adımı, mevcut sorunun tespitidir; yani, karşı karşıya kaldığımız bir sorunu ortadan kaldıracak bir çözüm için, düzenleyici etki analizinde, Başbakanlığın çıkarmış olduğu genelgede öngörülen, ilk yapılması gereken, sorunun “efradını cami, ağyarını mâni” bir şekilde tespit edilmesidir. İkinci adımı, hedeflerin tespit edilmesi, yani, biz bu sorunu ortadan kaldırarak hangi berraklıkta, hangi netlikte, hangi güzellikte bir resim oluşturmak, nasıl bir duruma geçmek istiyoruz, nasıl bir durumu oluşturmak istiyoruz’un tespit edilmesidir. Buraya kadar gayet normal. Üçüncü olarak (bizim yapmış olduğumuz alan çalışmasında zorlandığımız, dört kamu kurum ve kuruluşunun ortak katılımıyla laboratuvarlar alanında bir etki analizi çalışması gerçekleştirmiştik, en zorlandığımız alan bu); hedeften sonra, hedefe ulaşmak için minimum üç adet, bu dört olabilir, beş olabilir ama, zaman darlığını göz önünde bulundurduğumuzda uygulamalarda genelde üç veya dört alternatif geliştirildiğini görmekteyiz. Bu alternatiflerin geliştirilmesi konusunda kamu bürokrasinin çok da istekli olmadığını, yani “madem bir sorun var, o zaman düzenleme yap, sorunu çöz” anlayışının, mantığının geçerli olduğunu görüyoruz. Halbuki, düzenleyici etki analizlerinin mantığında, bir sorunla karşılaştığımızda, onu ortadan kaldırmak için illa bir düzenleme yapma gereği olmayabilir, belki o sorun, mevcut düzenlemelerin etkin uygulanmamasından kaynaklanıyor da olabilir. Dolayısıyla, bu sorunu çözmek için alternatif minimum üç çözüm yolunun geliştirilmesi gerekir. Dördüncüsü de, geliştirilen alternatif çözüm yollarının etki değerlendirmelerinin, etki analizlerinin yapılmasıdır; bu da son derece önemlidir. Burada özellikle, geliştirilen her alternatif çözüm yolunun etki değerlendirmesinin üç temel kriter üzerinden yapılması gerekiyor. Nedir bunlar? Ekonomik etki, sosyal etki ve çevresel etki.

Ekonomik etkinin ölçülmesinde, -benden sonra konuşacak olan OECD Temsilcisi, çok değerli uzmanımız OECD’deki gelişmeleri bizlerle paylaşacaktır- buraya, rekabetçiliğin ayrı bir alt başlık olarak konulması öngörülmekte; bu bölüm zaten düzenleyici etki analizinin can damarını, temelini, kalbini oluşturmaktadır. Avrupa Birliği’nin 1991 yılında Göteborg Zirvesinde almış olduğu sürdürülebilirlik ilkesi gereğince bu üç etkenin de eşit olarak değerlendirilmesi gerekiyor, yani ekonomik, sosyal ve çevresel etkileri dengeli olarak göz önünde bulundurmanız gerekiyor. Bu da, rekabetin öncelenmesi için ülkelerin, siyasi yönetimlerin tercih edecekleri yönetim anlayışıyla doğrudan bağlantılı alandır. Bu alanda Avrupa Birliği üyesi ülkelerinin liderleri arasında çok ciddi çatışmalara bizzat ben şahit oldum. Mesela 2005 yılında, genişlemeden sorumlu Günter Verheugen’in bir tabiri

vardı, yeni rekabetçiliğin artması için ekonomik değerlendirmelerin önlenmesini öneriyordu ama bunu Avusturyalı temsilciler kabul etmemişlerdi.

Diğeri (Sayın Başkan ayrıntıya girmeden söylüyorum), bunların etki analizleri yapıldıktan sonra karşılaştırmalarının yapılması. Daha sonra, en avantajlı olanın tercih edilmesi, ondan sonra, uygulama ve denetime geçilmesi, daha sonra da, denetimlerde eğer hedefe ulaşılmamışsa bunun sebeplerinin araştırılıp tekrar feedbackla sürecin yeniden başlatılması gerekiyor.

Düzenleyici etki analizinin bir defa alınan bir karar olmayıp bir süreç olduğunu da böylece görmüş oluyoruz.

Zamanımı aştım. Sayın Başkan çok teşekkür ediyorum.

Dr. Sean ENNIS

OECD Ekonomisti

Sayın Başkan, organizatörler ve herkese teşekkür ediyorum. Bugün burada konuşmak onur verici. İstanbul'da olmak çok güzel.

Düzenleyici etki değerlendirmesi ile ilgili konuşmalara dayanarak yeni bir düzenleyici etki değerlendirme alanı olan rekabet değerlendirmesini tanımlamak istiyorum. Rekabeti artırıcı reformların neden yararlı olduğundan ve daha sonra 2007'de yayınladığımız kılavuz ilkeler seti olan OECD'nin rekabeti değerlendirme araç kitini kullanarak rekabeti artırıcı reformları nasıl gerçekleştireceğinizden söz etmek istiyorum. Daha sonra size diğer ülkelerin ne yaptığıyla ilgili fikir vermek için bu tür bir rekabet reformuyla ilgili deneyimlere değinmek istiyorum.

Bütün OECD ülkelerinde pek çok kurallar ve düzenlemeler var ve hükümetler tüketicilere yardım etmek amacıyla işletmelerin davranışlarını düzenlemek için piyasalara müdahale ediyor. Rekabet değerlendirmesiyle bu amaçlara itiraz etmiyoruz. Bu çok önemli bir nokta. Biz sadece rekabeti en az kısıtlayan bir mekanizmayla meşru sosyal ve ekonomik amaçlara ulaşmaya çalışıyoruz.

Başlangıç olarak rekabetin faydalarıyla ilgili kanıtlardan konuşalım. McKinsey'in düzenleyici kısıtlamaların ekonomik performansla bağlantısını kuran bir çalışması var. McKinsey ülkelerin verimliliği artırmak için nasıl harekete geçeceği sorusuyla başlıyor. Verimliliği artırmanın bir ülkedeki büyümeyi teşvik etmek için en doğal yöntem olduğu düşüncesi var. Çalışmalarından birinde Japon ekonomisine baktılar ve onu ABD ekonomisiyle kıyasladılar. Değişik sektörlerdeki verimliliğe baktılar. Bu toplam verimliliğin değişik sektörlerdeki ortalama verimlilikten oluştuğunu hatırlayalım. Bu değişik sektörlerdeki verimlilik düzeyini tanımladılar. Burada dikey ekseninde görece verimliliği gösteren bir resim görüyorsunuz. Yani sayı 100 ise Japonya ABD ile aynı verimlilik düzeyine sahip demektir. Sayı 140 ise Japonya ABD'deki eşdeğer endüstriden %40 daha verimli demektir. Sayı 50 ise Japonya ABD'deki endüstrinin %50'si kadar üretken demektir. Grafikte belirtilen sektörler baktılar ve çelik, araba üretimi, otomobil parçaları, tüketici elektroniği gibi rekabete daha açık olan sektörlerin en verimli sektörler olduğunu tespit ettiler. Bunun aksine rekabet üzerinde düzenleyici kısıtlamaların en çok olduğu sektörler verimliliğin en düşük olduğu sektörlerdi. Bunlar arasında perakende

sektörü, konut inşaatı ve gıda işleme vardı. Bu üç sektörde verimliliğin düşük olması önemli. Grafikte bu sektörlerin ABD'deki benzer endüstrilerden %50 daha az verimli olduğunu görebilirsiniz.

Bu sektörlerle bakmak önemli çünkü ekonomide çalışanların büyük bir yüzdesine karşılık geliyor. Ekonomide daha fazla verimlilik sağlamak istiyorsanız verimliliği düşük sektörlerde çalışanların yüzdesi çok yüksektir. Bu, verimliliği artırmada bir sorundur. Bu çalışmanın mesajı rekabet üzerindeki düzenleyici kısıtlamalardan kaçınmanın çok önemli olduğudur. Bu, ekonomide verimliliğin yükselmesini sağlayabilir.

Rekabet reformuyla ilgili ilginç bir örnek de bu sabah kısaca bahsedilen Avustralya'dan. Avustralya'da rekabeti artırmak için çok önemli bir çaba var, bu çabanın en yoğun dönemi 1990'lardı. Özellikle rekabeti artırmak için yapılan çok çeşitli reformlar yaklaşık 1995 ve 2002 arasında başladı. Bu yıllarda devlet rekabeti bir şekilde kısıtladığını düşündüğü 1200 ila 1800 arasında kanun ve düzenleme tanımladı ve düzenlemeleri değiştirmenin uzun vadeli bir süreç olduğunu kabul ederek yedi yıllık sürede sistematik olarak bu kanunları ve düzenlemeleri gözden geçirdiler ve ülkede rekabet üzerindeki düzenleyici kısıtlamaları ortadan kaldırmak için çok çalıştılar. Makro ekonomik olarak Avustralya'nın performansında aynı süre içinde bazı değişiklikler oldu. Bu grafik Avustralya'nın reel GSYİH'deki büyümeyi OECD ortalamasına kıyasla göstermektedir. Avustralya burada kesikli sarı çizgi ve 1990'ların ortalarında reel GSYİH'deki büyüme OECD ortalamasından çok daha yükseğe çıkmış ve on yıldan fazla bir süre daha yüksek kalmış. Pek çok insan GSYİH'deki büyüme artışındaki farklılığın bir bölümünün rekabet reformundan kaynaklandığını düşünmektedir.

Bu iki kanıtla rekabeti artırmak için düzenleyici reformu gerçekten nasıl uygulayabileceğimizi düşünmeye başlayabiliriz. Bir rekabet testi önermek istiyorum. Sorabileceğiniz temel soru düzenleme rekabete zarar verir mi? Eğer cevap evetse düzenleme amaçlarına ulaşırken zararı en aza indirmek için yeniden yapılandırılabilir mi? Rekabet değerlendirmesinin düzenlemelerin genel olarak gözden geçirilmesinin bir parçası haline gelebileceğine inanıyoruz. Genellikle yeni düzenlemelere uygulanan düzenleyici etki analizinin bir parçası olabilir. Ama aynı zamanda mevcut kanun ve düzenlemelerin gözden geçirilmesinde de uygulanabilir. OECD'de geliştirdiğimiz ve diğer ülkelerin kendi eşdeğerini geliştirdikleri, değerlendirme için kapsamlı bir çerçeve sağlayan rekabeti değerlendirme araç kiti var ve sadece rekabet otoritesinde çalışan görevliler tarafından değil hükümetin diğer birimleri tarafından da kullanılabilir. OECD'nin web sitesinde değerlendirme araç kitini İngilizce ve

Türkçe dillerinde bulabilirsiniz. Karar almada rolü olan devlet görevlileri ya da değerlendirmeyi yapan personel için tasarlandı.

Bu materyalde iki aşamalı bir değerlendirme süreci var. İlk aşamada kontrol listesi var. Bir sayfalık sorular seti var. Sezgisel sorular var. İktisat ya da rekabet hukuku ya da rekabet politikasıyla ilgili çok fazla bilgi gerektirmiyor. Dışarıdan gelen bilgi, endüstriyle ilgili ya da endüstridekilerin pazar paylarıyla ilgili veri gerektirmiyor ama çerçeve daha çok endüstriyel organizasyondan kavramlara dayanıyor. Kontrol listesine baktıktan sonra rekabet üzerinde potansiyel bir zarar olacağını tespit ederseniz daha detaylı bir inceleme tavsiye edilir. Rekabeti değerlendirme araç kiti kontrol listesinin üzerinden nasıl gidileceği ve detaylı gözden geçirmenin nasıl yapılacağıyla ilgili kılavuzluk sağlamaktadır.

Kontrol listesi üç ana sorudan oluşmaktadır, neyle ilgili olduğu hakkında size fikir vermek için bundan söz edeceğim. İlk soru, kural ya da düzenleme tedarikçilerin sayısını ya da kapsamını sınırlıyor mu? Daha sonra düzenleme yoluyla tedarikçilerin sayı ya da kapsamının sınırlanabileceği birtakım durumları tanımlıyoruz. Örneğin mal ya da hizmet sağlama için bir şirkete münhasır haklar vererek, faaliyette bulunmak için lisans, izin ya da yetki süreci oluşturarak, bazı tedarikçilerin mal veya hizmet sağlama gücünü kısıtlayarak, bir tedarikçinin iş kurma ya da endüstriden ayrılma maliyetini artırarak ya da şirketlerin mal ya da hizmet sağlama gücüne karşı coğrafi engel oluşturarak olabilir. Bütün bunlar tedarikçilerin sayı ve kapsamının nasıl kısıtlandığına örnektir ve araç kiti bu beş alt kategorinin her biri için detaylı bilgi ve örnekler vermektedir.

İkinci soru, kural ya da düzenleme tedarikçilerin rekabet etme gücünü sınırlıyor mu? Birbirleriyle rekabet ederken yapacakları faaliyetleri sınırlıyor mu? Düzenleme, mal ve hizmet fiyatlarını kontrol ediyorsa ya da etkiliyorsa, tedarikçilerin mal ya da hizmetlerinin reklamını yapma ya da pazarlama özgürlüğünü kısıtlıyorsa, ürün kalitesi için tüketicilerin istediklerinden çok farklı standartlar belirliyorsa, bazı tedarikçilerin üretim maliyetini diğerlerine kıyasla önemli ölçüde artırıyorsa bu tür kısıtlamalar ortaya çıkar.

Kontrol listesindeki üçüncü soru kural ya da düzenlemenin tedarikçilerin rekabet etme eğilimini azaltıp azaltmadığıdır. Düzenlemelerin tedarikçilerin rekabet etme eğilimini azaltabileceği ve azalttığı çeşitli yollar vardır. Bazen bir mesleğe yönelik düzenlemeler kendi kendini düzenleme rejimi yaratabilir ve kendi kendini düzenleme rejimlerinin genellikle yararlı etkileri olsa da çalışanların rekabete aykırı faaliyetleri koordine etmesine olanak tanır. Rekabet etme eğiliminin azalması tedarikçilerin çıktıları ve fiyatlarıyla ilgili bilgiler toplandığında ve paylaşıldığında da görülür. Aslında bu tür bilgiler

kartellerin sürdürülmesinde çok faydalı olabilir. Tüketicilerin farklı tedarikçileri seçme olanağını azaltan faaliyetler olduğunda da rekabet etme eğilimi azalır ve özellikle belirli bir endüstri ya da tedarikçi grubu rekabet kanununun uygulanmasından muaf tutulduğunda rekabet etme eğilimi azalabilir.

Yani bir düzenlemeyi incelerken bunlardan birine evet cevabı aldığımızda detaylı bir gözden geçirmeye yol açacak üç esas sorumuz var. Örnek vermeyeceğim ama bu slaytlarda tıbbi mesleklerle ilgili gözden geçirmenin başlangıcı konusunda bir örnek var.

Rekabet değerlendirmesiyle ilgili OECD Konsey Tavsiyesi var. Devletlere yeni ve mevcut kanunlar ve düzenlemelerde rekabet değerlendirmesi yapılmasını ve rekabeti gereğinden fazla kısıtlıyorsa bu kanunların ve kuralların gözden geçirilmesini tavsiye ediyor. Rekabet değerlendirmesi aslında uluslararası niteliğe sahiptir. Türkçe dahil olmak üzere araç kitinin pek çok dilde bulunduğunu vurgulamak istiyorum. Bütün devlet görevlilerinin mümkün olan en kolay şekilde bu materyallere erişmesini istiyoruz. Birleşik Krallık hem rekabet değerlendirmesinde hem de düzenleyici etki analizinde aktif. Avustralya daha önce belirttiğim gibi ... süreci adını verdikleri süreçle aktifti. Ve İsveç. Kısaca yakın zamanda ne yaptıklarını anlatmak istiyorum. Ekonomi Bakanı Rekabet Otoritesinden Ağustos 2008'de rekabet kısıtlamalarıyla ilgili geniş bir inceleme yapmasını istedi. Rekabet Otoritesi çok geniş kapsamlı bir inceleme yaptı. Nisan 2009'da 60 öneri sundular ve raporlarını ve tavsiyelerini yayınladılar. Sanırım hükümet bunlardan bazılarını uyacak. Yani İsveç'in yaptığı kapsamlı gözden geçirme başka bir bağlamda diğer ülkeler tarafından yapılabilir.

Teşekkürler.

Dr. Sean ENNIS

OECD

Thank you Mr. Chairman, organizers and to all of you. It is an honour to speak here today. I must say it is a pleasure to be in Istanbul.

What I would like to do is to build upon these remarks about regulatory impact assessment by identifying one relatively new area of regulatory impact assessment which is competition assessment. What I would like to do is to discuss why pro-competitive reform can be beneficial and then discuss how you might go about a pro-competitive reform in this case using the OECD's competition assessment toolkit which is a set of guidance that we released in 2007. And then I would like to talk about where there is some experience with this type of competition reform just to give you some ideas on what other countries may be doing.

We have in all OECD countries many rules and regulations and governments intervene in markets to regulate behaviour of businesses and to help consumers. This regulation has legitimate social and economic objectives. We are not challenging those objectives with the competition assessment. That is a very important point. We are simply trying to achieve the legitimate social and economic objectives with a mechanism that is least restrictive of competition.

Let us talk about some evidence to begin with on the benefits of competition. There is a study by McKinsey that links regulatory restrictions to economic performance. McKinsey was beginning with the question of how can countries take actions to increase productivity? The idea was that increasing productivity is the most natural way to promote growth in a country. What they did in one of their studies was to look at the Japanese economy and compare that with the US economy. They looked at productivity in different sectors. This aggregate productivity we have to remember is made up of an average of productivity across many different sectors. What they did was to identify productivity levels in these different sectors. You can see a picture here that shows relative productivity on the vertical axis. So, if the number is 100, this means that Japan has the same productivity level as the US. If the number is 140, that means that Japan is 40 percent more productive than the equivalent US industry. If the number is 50, that means that Japan is only 50 percent as productive as the US industry. They looked at these sectors that are identified in

the graph and found that those sectors that were more open to competition such as steel, car manufacturing, automotive parts, consumer electronics were those that had the most productivity. In contrast, those sectors with the most regulatory restrictions on competition were those with the lowest levels of productivity. This included the retail sector, housing construction and food processing. That is very important that these three sectors were low productivity. You can see in the graph that they had 50 percent less productive than the US comparable industries.

It is important to look at these industries because they account for tremendous percentage of employees in the economy. If you are trying to promote higher productivity in the economy, you have very high percentage of workers who are in low productivity sectors. That is a problem for increasing productivity. So the message of this study was that it is very important to avoid regulatory restrictions on competition. That can lead to higher levels of productivity across the economy.

Another example that is interesting in terms of competition reform is related to Australia that was mentioned very briefly this morning. There is a major effort to promote competition in Australia that had its most intensive period in the 1990s. There were wide ranging reforms particularly to promote competition started between 1995 and 2002 approximately. What happened during those years was that the government identified between 1200 and 1800 laws and regulations that they felt limited competition in one way or another and they went through those rules and regulations systematically over a period of seven years recognizing that it is a very long term process to change regulation and they did a lot of work to eliminate regulatory restrictions on competition in the country. Macro-economically Australia's performance experienced some changes over the same time period. This graph shows Australia's real GDP growth compared to that of the OECD average. What you can see is that Australia is in the dashed yellow line and around the mid 1990s its real GDP growth moved much higher than the OECD average and it stayed higher for a period of about more than ten years. Many people think that the part of that different in the increase in GDP growth was due to the competition reform.

So with these two pieces of evidence we might move on to think about how we can actually implement regulatory reform to promote competition. What I would like to do is to propose a competition test. And the basic question you can ask is does regulation harm competition? If the answer is yes, then can the regulation be restructured to minimize harm while achieving its objectives? We believe that competition assessment can be made a part of the general review of regulations. So it can be made a part of the regulatory impact analysis process

that often applies just to new regulations. But it can also apply to review of existing laws and regulations. What we have developed at the OECD and other countries developed their own equivalence is a competition assessment toolkit that provides a comprehensive framework for assessments and it can be used by government officials not just in a competition authority, but in many other parts of government as well. On the OECD's website you can find copies of the competition assessment toolkit in English as well as in Turkish. It is designed for government officials who have decision making roles or for the staff who would be conducting assessment.

There is a two step assessment process that is built into this material. In the first step we have a checklist. It is a one page set of questions. The questions are intuitive. They do not require fancy knowledge about economics or about competition law or competition policy. They also do not require outside information, data on industry or market shares of industry participants. But the framework is very much based on the concepts from industrial organization. After you go through the checklist, if you find that there is potential harm to competition that arises from the checklist, then we suggest a more detailed review would be recommended. The competition assessment toolkit provides guidance on how to go through the checklist and how to perform detailed reviews.

The checklist itself consists of three core questions which I would like to go through today just to give you an idea of what it is about. The first question is does the rule or regulation limit the number or range of suppliers? And then we identify a number of ways in which the number or range of suppliers could be limited through regulation. It could be for example through granting exclusive rights for a company to supply goods or services, by establishing a license, permit or authorization process as a requirement for operation, by limiting the ability of some suppliers to actually provide a good or service, by raising the cost of starting a business or leaving the industry for supplier or by creating a geographic barrier to the ability of companies to supply goods or services. These are all examples how to limit the number and range of suppliers and the toolkit goes into details and provides examples of each one of these five subcategories.

The second question asks if the rule or regulation limits the ability of suppliers to compete. Does it limit the actions that they can take competing with each other? This sort of restrictions could arise if a regulation controls or influences the price for goods and services, if it limits the freedom of suppliers to advertise or market their goods or services, if it sets standards for product

quality that are very different from those that many consumers would want or if it significantly raises the cost of production for some suppliers relative to others.

The third checklist question asks if the rule or regulation reduces the incentive of suppliers to compete. There are variety of ways in which regulations can and do reduce incentives of suppliers to compete. Sometimes regulations particularly of a profession may create a self regulatory regime and often self regulatory regimes have many beneficial effects, but they also allow professionals to coordinate some anti-competitive activities. These reductions in incentives to compete can also occur when information is collected and shared on supplier outputs and prices. That kind of information can be very useful for maintaining cartels in fact. The reduction of incentives can also occur when there are actions that reduce the ability of customers between different suppliers and in particular the incentive to compete can be reduced when there is a legal exemption of a particular industry or a group of suppliers from the application of competition law.

So we have these three overarching questions which can then lead to a detailed review if looking at a regulation suggests that you might get a yes answer to one of these questions. I am not going to go through an example, but in these slides there is an example of just the beginning of a review related to the medical profession.

There is an OECD Council Recommendation on competition assessment. They recommend governments to perform competition assessment above new and existing laws and regulations and to revise those rules and regulations if they unduly limit competition. The competition assessment work is truly international in nature. We have the toolkit in many different languages including Turkish I would emphasize. So the idea is that we want all government officials to be able to access these materials as easily as possible. The UK has been active in competition assessment as well as regulatory impact analysis. Australia was active as I described earlier through what they called the ... process. And then Sweden. I just want to give a little description of what they did there recently. The Ministry of Economy asked the Competition Authority to perform a broad review of competitive restraints in August 2008. The Competition Authority did undertake a very wide ranging review. They came up with about 60 proposals and they produced their report and recommendations in April 2009 some of which are I think going to be followed by the government. So this wide ranging review that Sweden performed can also be performed by other countries in another context.

Thank you very much.

İsmail Hakkı KARAKELLE (Rekabet Kurulu Üyesi) - Şimdi, üçüncü konuşmacı olarak, Kurumumuzun Uluslararası İlişkiler Müdür Vekili Sayın Tekdemir'e sözü vereceğim. Sayın Tekdemir aynı zamanda Kurumumuzun kıdemli uzmanlarından.

Ona sözü vermeden önce, söz, Türk Rekabet Otoritesinin rekabet savunuculuğuna ilişkin pozisyonuna geldiği için, bir-iki dakikada, geçmişte neredeydik, bugün geldiğimiz nokta neresi sizlerle paylaşmak istiyorum.

Rekabet savunuculuğunun öneminin farkına zamanla artan oranda vardık. Başlangıçta rekabet savunuculuğunun önemini o kadar fark etmemiştik, her geçen yıl önemini daha fazla fark ettik. Bu bağlamda, Rekabet Kurumunun 2000 yılında, bundan 10 yıl önce yapmış olduğu uluslararası ikinci büyük sempozyumda bir Rekabet Kurumu çalışanı şöyle diyor: “Doğrudan rekabet otoritesinin sorumluluğunda olmayan rekabeti tesis etmeye yönelik çalışmaların başında, devlet birimlerince gerçekleştirilen işlemlerde rekabet kurallarının dikkate alınması gelmektedir. Kısa tecrübe bize, devlet birimlerinin rekabeti bozucu eylem ve işlemlerinin önlenmesine yönelik uygulamalarının, en az, teşebbüslerin rekabeti ihlal eden davranışlarına karşı yapılacak uygulamalar kadar önemli olduğunu göstermiştir. Bu bölümü bitirmeden önce, 26 aylık tecrübenin ışığında tekraren belirtmek istiyorum ki, devletin çoğu kez yapmaması gerekirken yaptığı, bazen de yapması gerektiği hâlde yapmadığı işlemler nedeniyle piyasada rekabet koşulları ciddi biçimde bozulmaktadır. Ayrıca, unutulmamalıdır ki, devletin gerek piyasada bir aktör olarak (örneğin bir KİT olarak) rekabet kurallarına uygun davranması, gerekse tasarruflarında, örneğin bir hukuki düzenleme yaparken piyasalarda rekabetin bozulmamasına özen göstermesi, rekabet politikasının inandırıcılığını diğer muhataplar nezdinde de büyük oranda arttıracaktır.” 2000’de böyle söylenilmiş.

Ağır ağır öneminin kavranma sürecini anlatmaya çalışıyorum.

2004 yılında yayınlanan 2003 yılı 5’inci yıllık raporumuzda, o tarihteki Başkanımız Sayın Mustafa Parlak şöyle diyor: “Geride bıraktığımız yaklaşık 7 yıllık uygulama, henüz rekabete açılmamış alanlarda rekabetin tesis edilmesinin, yaygın adıyla, serbestleşmenin, en az, mal ve hizmet piyasalarında teşebbüslerin kartelleşme ve tekelleşme eğilimleri ile mücadele edilmesi, diğer bir deyişle, rekabetin korunması kadar önemli olduğunu göstermiştir. Bu durum Rekabet Kurumu olarak bize, Rekabet Kanununun maddi hukuk hükümlerinin (madde 4, 6, 7) titizlikle uygulanmasının yanı sıra, devletin, teşebbüs sayılmayan birimlerinin tasarruflarına yönelik rekabetçi görüş ve önerileri ortaya koymak şeklinde özetlenebilecek rekabet savunuculuğu görevine daha fazla ağırlık vermeyi hatırlatmakta, diğer kamu kurum ve kuruluşlarına ise, mal ve hizmet piyasalarına yönelik, başta mevzuat hazırlıkları olmak üzere her türlü

uygulamalarında, ülkemizin yaptığı serbest piyasa ekonomisi tercihine paralel davranma sorumluluğunu yüklemektedir.”

Bugün Başkanımız Sayın Kaldırımcı açış konuşmasında belirttiler ve salondaki herkes de biliyor (sandalyelerin üzerinde); bu yılki, 2010 yılı “Rekabet Mektubu”nu ayrıntılı bir biçimde rekabet savunuculuğuna hasretmiş durumdayız. Biraz abartıyla, 2010 yılına “rekabet savunuculuğu yılı” diyebiliriz.

Özetle söylemek gerekirse, geçen yıllar, Rekabet Kurumu olarak, geldiğimiz nokta itibarıyla, bunun önemini artarak kavradığımızı, üzerinde daha fazla kafa yordüğümüzü gösteren bir süreç.

Sayın Tekdemir zamanınızdan almış değilim, belki izleyicilerin zamanından almış oluyorum. Sizin de 15 dakikanız var.

Buyurun Sayın Tekdemir.

Yaşar TEKDEMİR

Rekabet Kurumu Uluslararası İlişkiler Müdür Vekili

Teşekkür ediyorum Sayın Başkan.

Ben de Sean'ın ve İsmail Beyin bıraktığı yerden sürdürmek isterim.

Öncelikle, İsmail Beyin bahsettiği gibi, bu konu yıllardan beri bizim için önemini yitirmeden, hatta önemini arttırarak devam ediyor. Bir başka örnek daha vereceğim. Biliyorsunuz, hafta arası Uluslararası Rekabet Ağı Konferansına ev sahipliği yaptık. Orada da özel proje konusu olarak, “Rekabet Politikası ve Diğer Kamu Politikaları Arasındaki İlişki ve Çakışma, Çatışma” konusunu değerlendirme imkânı bulduk. O panelin bazı konuşmacıları bugün sabah sizlerle tekrar belki de daha ayrıntılı bir şekilde konuya ilişkin görüş ve değerlendirmelerini paylaşma imkânı buldular.

Ben biraz geniş bir çerçeve çizip oradan konuyu daraltmak istiyorum. Şöyle bir yaklaşım geliştirmek istiyorum: Ben piyasa ekonomisi modelini toplum ile piyasa oyuncuları arasında bir sözleşme olarak değerlendirerek başlamak istiyorum. Bu sözleşme kapsamında toplum, bir yandan elindeki kaynakları piyasa oyuncularına verirken, bunun karşılığında bu oyunculardan, rekabetçi davranış göstererek, ihtiyaç duyulan mal ve hizmetleri üretmelerini beklemektedir. Bu ilişki içinde piyasa oyuncularının rekabetçi davranmak gibi özel bir sorumluluğu ve yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu çerçeve içinde devlet düzenleyici bir role sahip olmaktadır. Diğer yandan, -tabii bu ideal bir tablo ve birtakım gerekçelerle gerçek hayatta birebir uygulanabilir bir tablo da değildir- burada mesele sadece piyasa oyuncularının rekabeti sınırlandırması değil, en az onlar kadar önemli husus, -ki İsmail Bey ve, Sean altını çizdi- devletin yapmış olduğu düzenlemelerin bizatihi kendisinin rekabeti bozabilir nitelikte olmasıdır. Burada mesele sadece, devlet kurumlarının bilinçli bir şekilde sınırlandırması veya bozması değildir. Hatta belki bundan daha önemlisi, farkında olmadan rekabetin bozulması ve sınırlandırmasıdır. Hangi yolla rekabet bozulursa bozulsun şu önemli bir ihtiyaçtır: Piyasa ekonomisi modeli içerisinde düzenleme yapan kamu kurum ve kuruluşlarının rekabet hakkında bir farkındalığa sahip olmaları gerekmektedir. Bu, gereğinden fazla iyimser bir yaklaşım olarak da görülebilir. Zira, bu kurumların tabii ki asıl önceliği, kendi politika alanlarında ortaya konulan hedeflerdir. Burada zannediyorum, bu kurumların kendi politika ve öncelikleriyle rekabet arasında bir denge kurulması gerekmektedir.

Burada bir Rekabet Kurumu mensubu olarak şunu ifade etmek istiyorum: Rekabet, piyasa ekonomisinin en iyi sonucu verebilmesi için olmazsa olmaz bir zorunluluk olmakla birlikte, bu bir mutlak ihtiyaç değildir. Bir başka ifade ile mutlaka rekabet olmak durumunda değildir. Kimi zaman, diğer politika hedeflerine ulaşmak için rekabetin sınırlandırılması gerekebilir ve hatta, istisnai koşullarda da olsa, rekabetin tamamen ortadan kaldırılması dahi gerekebilir. Burada, ülke içerisinde bir politika tercihi söz konusu olabilir.

Bizim için sorulması gereken soru şu: Doğru denge nerede ve nasıl kurulacak?

Ben de şunu ifade etmek istiyorum: Rekabet gerektiğinden fazla sınırlandırılmamalıdır, yani “olabildiğince rekabet” demek gerekir ve/fakat gerektiği kadar düzenleme olması gerekir diye düşünüyorum.

Evet, rekabet mutlak bir gerçeklik değildir, mutlak olarak korunması gerekemeyebilir ama, son tahlilde, eğer biz piyasa ekonomisi modelinden beklenen faydaları elde etmiyorsak rekabeti bir şekilde gözetmek, korumak ve geliştirmek durumundayız.

Kamu politikalarıyla rekabet politikası arasındaki bu denge ihtiyacı bizleri rekabetçi etki değerlendirmesine getirmektedir. Ki bu noktada Sean Ennis OECD çalışmalarına değindi ve OECD’nin geliştirmiş olduğu rekabetçi etki değerlendirmesi aracından ayrıntılı bir şekilde bahsetti.

Ben de bugün sizlere öncelikle, “şimdiye kadar Rekabet Kurumu olarak ne yaptık” çok kısaca bundan bahsedeceğim. Arkasından, gerek OECD’nin söz konusu rekabetçi etki değerlendirmesi araç seti ve gerekse Başbakanlığın yürürlüğe koyduğu düzenleyici etki analizi bağlamında önemli olabilecek bir taslak çalışmamızdan bahsetmek istiyorum. Bu çalışmanın adı “Rekabetçi Etki Değerlendirmesi rehberi taslağı”dır.

Önce hukuki çerçeveye bir değinmek gerekir. Kanunumuzun 27’nci maddesi Kurumumuza, rekabeti etkileyebilecek düzenlemeler konusunda görüş verme görev ve sorumluluğu yüklemektedir. Bunun yanı sıra, geçmişte, 1998 yılı ve 2001 yıllarında Başbakanlık iki tane genelge yayımlamıştır. Bu genelgelerle, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına, eğer düzenleme taslakları rekabet üzerinde olumsuzluğa yol açıyorsa, bu konuda Rekabet Kurumuyla iş birliği yapmaları görevini vermiştir. Son olarak, Sayın Valimiz Recep Beyin bahsetmiş olduğu düzenleyici etki analizi, diğer etki değerlendirmelerinin yanı sıra, rekabet üzerine etkinin de yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Tabii ki, bizim için bu düzenleyici etki analizi son derece önemli bir çerçeve sunmaktadır. Biz Rekabet Kurumu olarak, düzenleyici etki analizinin

sadece muhatabı değiliz, aynı zamanda faydalanıcısı konumundayız (birazdan buna geleceğim.)

Geçmiş uygulamamıza baktığımızda, şimdiye kadar Rekabet Kurumu olarak çok farklı birincil ve ikincil düzenleme taslaklarına görüşler verdik, vermeye çalıştık ve bu konularda kamu kurum ve kuruluşlarına birtakım hatırlatmalarda bulunmaya çalıştık; bakıldığında, enerji, telekom, sağlık, çevre, ulaştırma gibi sektörlerin yanı sıra, ekonominin bütününe ilgilendirebilecek düzenleme taslaklarına görüşler vermeye çalıştık. Diğer yandan, bu görüşlere ne derece uyulduğu ya da bu görüşlerin ne derece dikkate alındığı konusunda sistematik bir çalışma, izleme yapmadık; bunu belki ifade etmek gerekir. Ama, bazı önemli olabilecek düzenlemeler bir şekilde takip edildi ve bu düzenlemeler bakımından, Kurumdan giden görüşlerin dikkate alındığı gözlemlendi ve/fakat bazılarının dikkate alınmadığı da bizim açımızdan gözlemlenen bir husustur.

Düzenleme taslaklarının yanı sıra, Rekabet Kurumu olarak uygulamada birtakım eksiklikler belirleyerek bu konularda görüş ve önerilerde bulunmaya çalıştık. Örneğin yürütülen soruşturma ya da önaraştırmalarda, ilgili sektörlerle yönelik düzenleyici çerçevede gördüğümüz aksaklıkları ilgili kurumlara bildirmeye çalıştık ki, “BELKO Kararı” belki bu bağlamda örnek olarak verilebilir. Keza, uygulamada gündeme gelen dosyalarımız oldu; Sivil Havacılık Genel Müdürlüğüne gönderilen görüşümüz örnek olarak verilebilir. İç hat uçuşlarında sadece THY’nin uçmasına imkân veren düzenlemelerin kaldırılıp aynı zamanda özel hava yolu işletmelerinin girmesine imkân veren düzenleme sürecinde biz de görüş gönderdik. Tabii ki, bizim görüşümüz ne derece etkili oldu, bu başka bir tartışma konusu ama, en azından, bu görüş sonrasında ilgili sektörde önemli gelişmeler olduğunu söyleyebiliriz.

Bizim açımızdan bir diğer önemli enstrüman özelleştirmeler. Biliyorsunuz, Özelleştirme tebliğimiz var. Bu tebliğ iki aşama öngörüyor. Bu aşamalardan ilki, yani ilk inceleme, öninceleme aşaması, Kurumun rekabet savunuculuğu rolü bağlamında, özellikle serbestleşme ve özelleştirmeye tabi olan sektörler bakımından kritik bir önemi haiz diyebiliriz.

Bu aşamada, Rekabet Kurumu özellikle ihale koşullarının rekabetçi şekilde belirlenmesi ve ihale sonrası rekabetçi bir piyasa yapısının oluşturulmasına katkıda sağlama imkanına sahiptir. Bu imkân son derece önemlidir. Çünkü, kamu mülkiyetinde olan teşebbüsler farklı gerekçelerle tekel konumunda veya güçlü konumda olabiliyor. Bu teşebbüslere bir dizi fiili veya yassal imtiyazlar verilmiş olabiliyor. Burada önemli olan nokta, özelleştirme sonrasında, kamunun sahip olduğu bu gücün özel bir güce dönüşmesinin engellenmesi ve mümkün olduğunca piyasa ekonomisi koşullarının o sektörde, o piyasada hayata geçirilmesinin temin edilmesidir. Bugüne kadar, farklı

sektörlerde özelleştirme uygulamalarında Kurum olarak vermiş olduğumuz görüşler, o sektörlerde rekabetçi bir yapının oluşmasına katkıda bulunmuştur diyebiliriz.

Konuşmamın son bölümünü bu rehber taslağına ayırmak istiyorum.

Söz konusu rehber taslağıımız çok ham bir çalışma; o yüzden henüz kamuoyuyla, hatta Kurum içinde dahi çok paylaştığımız bir çalışma değildir. Bizim için, bir taraftan OECD'den Sean'ın bahsettiği "Toolkit" önemli bir çerçeve oluşturdu, diğer taraftan, düzenleyici etki analizi önemli bir zemin oluşturdu. Biz, hem bu düzenleyici etki analizini, hem de bu rehberi çok önemsiyoruz. Düzenleyici etki analizinin ortaya koyduğu çerçeve ve o çerçeve içerisinde rekabetçi etki değerlendirilmesi yapılması, Rekabet Kurumunun, kamu kurumları bakımından sahip olduğu savunuculuk rolünün kurumsallaştırılmasında, güçlendirilmesinde önemli bir fonksiyon yerine getirecektir diye düşünüyoruz.

Tabii ki, böyle bir rehberin çıkartılması akşamdan sabaha, bir aydan sonraki aya hemen sonuç doğuracak bir şey değildir. Zira, düzenleyici etki analizi ülkemizde başlı başına bir kültür değişimidir, zaman gerektiren bir iştir; biz rekabetçi etki değerlendirmesine biraz da bu gözle bakmak istiyoruz. Zaman içerisinde bu kültürel değişim gerçekleştikçe biz hem düzenleyici etki analizinin, hem de rekabetçi etki değerlendirmesinin ülkede yaygınlaşacağını ve birtakım önemli katkılar ve faydalar sağlayacağını düşünüyoruz.

Söz konusu rehber tabii ki tavsiye niteliğinde bir rehberdir ama, düzenleyici etki analizi bağlamında gündeme getirilebileceğini de hesaba katarsak ben bunu güçlü bir tavsiye olarak değerlendirmek ve görmek istiyorum. Zira Başbakanlık mevcut durumda, önüne gelen düzenleme taslaklarında düzenleyici etki analizini aramakta. Bizim beklentimiz, diğer etkilerin yanı sıra, Başbakanlığın rekabetçi etki değerlendirmesini de bu düzenleyici etki analizi çalışmalarında araması, beklemesi ve bunu yeterince barındırmayan çalışmaları bir şekilde geri göndermesidir.

Bu rehberin muhatapları doğaldır ki, merkezi olsun, yerel olsun, kamu kurum ve kuruluşlarıdır; burada herhangi bir ayırım söz konusu değildir.

Yöntem olarak da, rehberin başına ayrıntılı bir açıklama koymayı öngörüyoruz. Çünkü böyle bir açıklama başlı başına rekabet savunuculuğu işlevi yerine getirecektir. Bu açıklama kapsamında kamu kurum ve kuruluşlarına birtakım mesajlar da verilecektir. Kamu kurum ve kuruluşlarına esas olarak, kendi politik alanlarıyla rekabet nosyonu arasında bir denge gütmeleri tavsiyesinde bulunulacaktır.

Söz konusu rehber esas olarak bir kontrol listesine dayanmaktadır. Ki Sean Ennis kendi sunuşunda bahsetti, ben çok detaylarına girmeyeceğim. Üç temel soru söz konusu, kısaca hatırlatmak adına bunlardan bahsedebilirim:

- Birincisi, ilgili düzenleme, teşebbüslerin sayısı ve dağılımını azaltıyor mu, sınırlandırıyor mu? (örneğin, bir münhasırlık öngörüyor mu, giriş-çıkış maliyetlerini yükseltiyor mu gibi unsurlara bakılmakta);
- ikincisi, ilgili düzenleme teşebbüslerin rekabet etme imkânlarını sınırlandırıyor mu? (fiyat belirlemesi öngörüyor mu, reklam yasakları öngörüyor mu gibi birtakım alt başlıkları barındıran bir sorudur)
- üçüncüsü ise, ilgili düzenleme, teşebbüslerin rekabet etme güdülerini, teşviklerini azaltıyor mu?

Bu soru seti bağlamında, rehberin devamında her bir başlık açıklanmakta ve yol gösterilmeye çalışılmaktadır.

Bu noktada, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının bu rehber, bu soru seti çerçevesinde kendi düzenlemelerini gözden geçirip eğer o düzenlemelerde bu listede yer verilen hususlar yer alıyor ise bunları dikkatle incelemeleri beklenmektedir.

Tabii ki, böyle bir rehberin çıkartılmış olması yeterli değil. Arkasından, Rekabet Kurumunun, bu rehberin hayata geçirilmesi, rekabet nosyonu bağlamında farkındalığın artırılmasına yönelik birtakım faaliyetlerde bulunması gerekiyor ve bekleniyor.

Öte yandan, söz konusu çalışma, -tabii ki, bunlar taslak, tartışılabilir, geliştirilebilir, çıkartılabilir, yenileri eklenebilir- eğer düzenleme, münhasırlık ve benzeri yöntemlerle rekabeti sınırlandırıyor veya bir fiyat tespiti öngörüyorsa veya içerisinde Rekabet Kanununun kapsamını daraltan bir husus barındırıyor, bu hâllerde mevcut taslak kamu kurum ve kuruluşlarına, bu konularda Rekabet Kurumuyla iş birliği yaparak görüş sorma tavsiyesinde bulunmaktadır.

Baştan beri söylediğim gibi, şunu yine ifade etmek gerekiyor: İlgili kamu kurum ve kuruluşları bakımından bu çerçeve, bu taslak sadece, rekabet konusunda bir farkındalık ortaya koymaya, yaratmaya çalışıyor, rekabeti göz önünde bulundurma tavsiyesinde bulunuyor ve de, özetle bu kurumlardan, kendi politik alanlarıyla rekabet arasında bir denge gütmelerini tavsiye ediyor.

Doğaldır ki, böyle bir rehber çıkılmış olsa bile, ilk zamanlarda kamu kurum ve kuruluşlarının farkındalıkları az olabilir veya tam tersine fazla olabilir ve bu fazlalık bağlamında her şeyi bize gönderip görüş sorabilirler, bu da belki Kurumun iş yükünü arttıran bir faktör olarak değerlendirilebilir.

Bir de Şunu söylemek gerekir: Biliyorsunuz, düzenleyici etki analizi, belli eŐiŐin üzerinde olan birincil düzenlemeler işin bir zorunluluk olarak deŐerlendirilebilir. Tabii ki burada, birincil ve ikincil düzenlemeler bakımından BaŐbakanlıŐın birtakım hakları saklıdır.

DiŐer yandan, bizim ngrdŐmz őrŐeveye daha geniş bir perspektifi barındırmakta, yani sadece birincil düzenlemelerle sınırlı kalmamakta, aynı zamanda ikincil düzenlemeleri de barındıran bir őrŐeveyi ortaya koymaktadır.

Burada sanıyorum kaynakların etkin ve verimli kullanılması ve arzu edilen sonuca etkin bir Şekilde ulaŐılması adına rehberde nasıl bir yöntemin tercih edileceŐi önemli bir tartışma konusudur ve bu konuda sizlerin görüş ve önerilerinizi bilahare talep edip bekleyeceŐiz.

Teşekkür ediyorum.

Dr. Uğur EMEK

DPT Planlama Uzmanı

Teşekkürler Sayın Başkan, sempozyumun değerli organizatörleri ve saygıdeğer katılımcılar.

Benden önceki üç arkadaşımın, düzenleyici etki analizlerine ilişkin yaptıkları konuşmalarından sonra biraz ayrıksı bir konuma düştüğümü düşünüyorum. Ben sunuş için başka bir hazırlık yapmıştım. Bu kapsamda kamu düzenlemelerinde, yakın dönemde uygulanan iktisat politikaları çerçevesinde nereden nereye geldiğimize bakmıştım ve bugün geldiğimiz yerden nerelere gidebileceğimizi merak etmiştim. Oysa, üç arkadaşım da daha spesifik biçimde “düzenleyici etki analizleri” üzerinde yoğunlaştılar. Kamu düzenlemelerinin zaman içerisindeki değişimini ve dönüşümünü açıklamaya çalışacağım sunuşumda, bir parça da düzenleyici etki analizlerine duyulan ihtiyaca arka plan vermeye çalışacağım.

Günün bu saatinde teknik konulara girmeden önce isterseniz bir fıkrayla, değerli hazirunun karşısında kendi pozisyonumu konuşlandırayım. Amerika’da bir gün büyük bir sel felaketi olmuş (Amerika’da olan her şey hep büyük olur zaten). Yoldan geçen bir adam, selde boğulmak üzere olan birisine bir ağaç dalı uzatmış ve felaketzedenin canını kurtarmış. Ancak, kurtarmanın şamatası da büyük olmuş. “Felaketten adam kurtaran kahramanımız” coşkuyla alkışlanmış ve ondan “konferanslar vermek suretiyle felaket konusunda halkı bilgilendirmesi” istenilmiş. Amerika, telif haklarının, mülkiyet haklarının geliştiği bir ülke. Felaketten insan kurtaran kahramanımız konferanslar vermekte ve bunların karşılığında elde ettiği telif hakları ile hayatını refah içerisinde sürdürmektedir. Bir gün geliyor, emrihak vaki oluyor ve her fani gibi kahramanımız da öbür tarafa vasıl oluyor. Tabii ki, insanlığa faydalı bir kahraman olarak cennete gidiyor. Kahramanımıza “cennette bedava yaşanmadığı ve hayatın idamesi için çalışılması gerektiği” hatırlatılarak; yapacağı iş soruluyor. Kahramanımız bildiği yegane işin felaketten insan kurtarmak olduğunu söylüyor. Cevaben “cennette insan kurtarmayı gerektirecek boyutta bir felaketin olamayacağı söyleniyor. Kahramanımız bu defa “felaketten insan kurtarma” temalı konferans vermeyi teklif ediyor. “Peki” diyorlar. Bugün olduğu gibi büyük bir organizasyon çerçevesinde bir konferans tertipleniyor ve felaketten insan kurtaran kahramanımız mikrofonun başına geçiyor. Tam bu esnada melaikelerden birisi kahramanımızın kulağına eğilerek “fazla sallama,

Hazreti Nuh da aramızda ve felaketten sadece insanın değil, diğer canlıların da nasıl kurtarılacağını da gayet iyi bilir” diyor.

Kahramanımızın karşısında bir tane Hazreti Nuh var. Benim karşımda düzenleyici kurum yöneticileri ve çalışanları, akademisyenler ve bu konularda birbirinden değerli sunuş yapan panelistlerden oluşan pek çok Hazreti Nuh var. Bu nedenle benim işim daha zor ve fazla sallamadan görüşlerimi açıklamam gerekiyor.

İsmail Beyin ve benden önceki konuşmacıların başlangıçta belirttikleri gibi, kamu düzenlemeleri rekabet iklimini bir biçimde etkiliyor. Standart rekabet paradigmasına göre piyasa yapıları piyasalardaki oyuncuların davranışlarını, davranışlar da piyasaların performansı belirlemektedir. Rekabet Kanunları çerçevesinde rekabet otoriteleri, birleşme ve devralma düzenlemeleriyle piyasa yapılarını ve yatay-dikey anlaşmalar veya hâkim durumun kötüye kullanılması düzenlemeleriyle de davranışları etkilemektedir. Öte yandan, piyasa yapıları, piyasa aktörlerinin kamudan olan talepleri ve kamunun piyasalardan beklentileri de kamu düzenlemelerinin içeriğini, biçimini ve kalitesini etkilemektedir. Piyasaların özelliklerine göre, örneğin doğal tekel veya asimetrik bilgiden kaynaklanan eksik rekabetli piyasalarda; elektrik iletim-dağıtım düzenlemeleri ve bankacılık düzenlemeleri pazara girişlerde ilgili düzenleyici kurumlardan lisans alınmasını gerektirmektedir. Bu alanlarda lisans tahsisatını düzenleyen mevzuatın içeriği ve kalitesi piyasa yapısını ve rekabet seviyesini etkilemektedir. Benzer biçimde, reklam düzenlemeleri, firmaların satış-pazarlama stratejileri çerçevesinde gerçekleştirdikleri tanıtımlar ve reklamlar ile bunların bütçelerini ve dolayısıyla faaliyetlerini/davranışlarını etkilemektedir. Kamu alımları düzenlemeleri, kamu alımlarında tedarikçilerin teklif rekabetini etkilemektedir. Kamu düzenlemelerinin kullanılıp kullanılmaması veya kullanılma biçimi piyasalardaki rekabet iklimini doğrudan etkilemektedir.

Bunları söyledikten sonra, Türkiye'nin yakın dönem iktisat politikaları çerçevesinde kamu düzenlemelerinden ne anlaşıldığını açıklamaya çalışacağım.

1960'lerden 1980'lere kadar, destekçilerinin “refah devleti”, muhaliflerinin “baba devlet” olarak nitelendirdikleri dönemin hâkim iktisat anlayışı (ithal ikameci politikalar) çerçevesinde kamu düzenlemelerinin temel amacı, piyasa aktörlerini, yani yerli üreticileri ve işletmeleri özellikle dış rekabetten korumaktır. Bu dönemde “kamu düzenlemeleri” teriminden daha çok “devlet müdahaleleri/kontrolü” terimi kullanılıyor. Bu yaklaşım çerçevesinde bütün kamu kurumları; teşvik, dış ticaret, vergi ve kredi düzenlemeleri aracılığıyla ekonominin bütününe yönetmeye, yönlendirmeye çalışıyorlar. Bu politikaların ve düzenlemelerin öncelikli amacı sanayileşme ve hızlı büyümedir. 1980'lerden sonra uygulanan iktisat politikaları çerçevesinde kamu

düzenlemeleri başka bir işleve dönüşüyor. Destekleyicilerinin Washigton Konsensus, muhaliflerinin Neoliberalizm şeklinde de isimlendirdiği liberalizasyon/deregülasyon (ya da kamu düzenlememeleri) politikaları çerçevesinde piyasa aktörleri üzerindeki devlet müdahalelerinin önemli ölçüde kaldırılması ve ekonominin kamu düzenlemelerinden daha çok makro politika araçlarıyla yönlendirilmesi öngörülüyor. 1990'lara geldiğimizde kamu düzenlemeleri “düzenleyici devlet” veya “düzenleyici kapitalizm” gibi başlıklar altında yeniden ve güçlü biçimde gündeme getiriliyor. Ancak, yeni durumda kamu düzenlemelerinin amacı; eksik rekabetli piyasalarda rekabetin geliştirilmesi ve tam rekabetli piyasalarda rekabetin korunmasıdır. Tam rekabetli piyasalarda rekabetin korunması rekabet hukukunun genel düzenlemeleriyle; kamu ihaleleri, enerji, bankacılık ve telekomünikasyon gibi eksik rekabetli piyasalarda rekabetin geliştirilmesi sektörel düzenleme araçlarıyla yönetiliyor, yönlendiriliyor.

Kamu düzenlemelerinin anlamındaki tarihi dönüşümü incelerken Türkiye özelinde kalkınma planlarında yer alan iktisat politikalarına kuşbakışı olarak göz atmaya çalışacağım.

Kalkınma planları iki açıdan önemlidir; birincisi, planlar geniş bir katılımı organize edilir. Plan hazırlıklarında oluşturulan ve plan metinlerine girdi sağlayan Özel İhtisas Komisyonlarına çok sayıda kamu kurumu, üniversiteler, özel sektör kuruluşları ve sivil toplum örgütü tarafından katkı sağlanır. Bu katkılar Devlet Planlama Teşkilatının süzgecinden geçer, Meclis kararı olarak Türkiye'nin resmi politika metni haline gelir.

Kalkınma planları ikinci olarak neden önemlidir? Çünkü, ben Devlet Planlama Teşkilatında çalışıyorum ve kalkınma planlarının hazırlıklarına katkı sağlıyorum. Kalkınma planlarına benim verdiğim öneme, bir anlamda da “plancı” olarak “üretimini yaptığımız ürünün değerine gösterilen hassasiyet” de diyebilirsiniz.

Refah Devleti Dönemi (1963-1980)

1963 yılında uygulamaya konulan Birinci Plandan itibaren bakıldığında kalkınma planlarında piyasadaki fiyat rekabetine özel vurgu yapıldığı görülmektedir. Planlı kalkınmada, kaynak tahsisatında fiyat rekabetine özel bir önem verilmektedir. Bunun karşın özel sektöre karşı da bir güvensizlik, özel sektöre devletin rehberlik etmesi ihtiyacı duyulmaktadır. Neden? O yıllarda yeteri kadar ölçek tasarrufuna veya üretim, pazarlama, satış organizasyonunda yeteri kadar birikime sahip olamamaları nedenleriyle özel teşebbüslerin özellikle de uluslararası rekabete hazır olmadıkları düşünülüyordu. Bu nedenle bu kuruluşların belirli bir olgunluğa ulaşmaya kadar devletin yönlendirmesiyle

gelişmeleri öngörülüyor (bebek endüstri hipotezleri). Ancak, özel sektörün denetimi ve yönlendirilmesi önceden belirlenmiş, istikrarlı kurallar yerine, esnek politikalar çerçevesinde ve gerektiğinde yapılacak düzenlemeler/müdahaleler ile gerçekleştiriliyor. Politikalar esnek olduğu ve kamu müdahaleleri/düzenlemeleri de gerektiğinde gerçekleştirildiği zaman siyasetin ve bürokrasinin takdir yetkisi genişliyor. Bu genişleyen takdir yetkisi, iş dünyasının karşına belirsizlik olarak çıkıyor. Belirsizlik, istikrarsızlığa ve istikrarsızlık da krize neden oluyor. Bu belirsizlik ortamında, vergi düzenlemeleriyle, teşvik düzenlemeleriyle, dış ticaret düzenlemeleriyle, kamu işletmeciliğiyle devlet ekonomiyeye sınırsız biçimde müdahale ediyor ve bu tür müdahaleler de demokratik bir rejimde merkezi idarenin meşru aracı olarak kabul ediliyor. 1970'lerin sonlarına geldiğimizde, refah devleti politikaları, beklenen sanayileşme ve hızlı büyüme yerine, istikrarsız büyüme ortamına ve borç ve döviz krizlerine neden oluyor. Kamu müdahalelerinin/düzenlemelerin çokluğu ve sıklığı öncelikle mevzuat dağınıklığına ve ekonomi yönetiminde istikrarsızlığa ve hatta yolsuzluğa neden oluyor.

Dördüncü Plan ilk üç plandaki kamu düzenlemelerine dönüp bakarak kamu düzenlemelerindeki bu istikrarsızlığı/belirsizliği şu şekilde açıklıyor: “Hukuk düzeniyle kalkınma süreci arasında bütünleşme sağlanamamış; mevzuat arap saçına dönmüş; çok sayıda mevzuat birbirine girmiş. Özellikle kamu idarelerine verilen yönetmelik yapma yetkisi, yani idari işleme girecek yetki aşırı derecede kullanılmış, bir yönetmelik enflasyonu oluşmuş”. Bu istikrarsızlığa somut bir örnek vereyim: 1940 yılında çıkartılan, 19 yıl yürürlükte kalan ve hükümete fiyatları saptamada, ürünlere el koymada, hatta zorunlu çalışma yükümlülüğü getirmede sınırsız yetkiler veren, diğer bir deyişle devlet müdahalelerine meşruiyet sağlayan Milli Koruma Kanunu, kendisi 12 defa değişmiş, bu kanunun uygulanmasına yönelik olarak 1135'den fazla koordinasyon kararı alınmıştır.

Kamu düzenlemelerindeki keyfiyetin, kayırmacılık anlayışının ve istikrarsızlığın neden olduğu belirsizliğin de katkısıyla 1970'lerin sonlarında yaşanan yokluklar, karaborsa ve borç/döviz krizlerinin arkasından, 1980 yılından itibaren sonra ekonomi politikaları yeniden yapılanma sürecine giriyor.

Liberalizasyon/Deregülasyon Dönemi (1981-1995)

Mevzuat dağınıklığının neden olduğu belirsizlik ve ekonomik krizlerin sonunda, 1980'lere geldiğimizde iktisadi aktörlerin davranışlarının üzerindeki devlet müdahalelerinin azaltılması gündeme geldi. Literatürde, gemicilikten alınan bir metaforla devlet piyasa ilişkileri şu şekilde açıklanır. Refah devleti döneminde “ekonomi gemisinin hem dümencisi, hem kürekçisi devlet” idi. Deregülasyon döneminde korumacılık terk edilerek, uzun yıllardır korunan

sanayi işletmeleri uluslararası rekabete açılarak, ekonomiye müdahale, kamu müdahaleleri yerine makro politikalara bırakılarak ekonominin hem dümeni, hem küreği özel sektöre devredildi. Bu dönemde dış ticaret serbestleştirilecek, kredi politikalarına müdahale edilmeyecek, mali piyasalarda faizler serbest bırakılacak ve kamu işletmeciliği hızla terk edilecek, özelleştirilecek idi. ABD’de neo-con politikaların gelişmesine önemli katkılar sağlayan siyaset bilimci Francis Fukuyama, “Washington konsensüsü” olarak da adlandırılan bu politikaları, 1989 yılında yayımlanan “Tarihin Sonu” isimli makalesinde şöyle yorumlamıştı: “ekonomik liberalizm insanlığın ideolojik gelişiminin geldiği en son noktadır.” Nobel ödüllü iktisatçı Milton Friedman 1990’ların başlarında, sosyalizmden piyasa ekonomisine geçen ülkelere politika tavsiyesinde bulunurken üç kelimelik bir reçete önermişti. O üç kelime şuydu: “Özelleştir, özelleştir, özelleştir.” Ama, bu politikalar da, refah devleti politikaları gibi, istikrarlı bir büyüme, adil bir gelir dağılımı yaratmadı, yolsuzluklar ekonomide hala hüküm sürüyordu.

Düzenleyici Devlet (1996- Bugüne)

2000’lere gelindiğinde “Washington Consensus” olarak adlandırılan bu politikalara bir kelime daha eklendi: “Washington Consensus Plus.” Friedman 1980-90’larda uluslararası örgütler tarafından gelişmekte olan ülkelere yoğun biçimde tavsiye edilen özelleştirme politikalarında hatalı olduğunu itiraf ederek, özelleştirmelerden daha önemlisinin, iyi yönetim ve kural hâkimiyeti ile teminat altına alınan mülkiyet hakları ve rekabet politikası olduğunu söyledi (yani konumuz itibarıyla rekabetçi kamu düzenlemeleri.) Düzenlenmemiş piyasalarda yapılan, özellikle Rusya’da “big bang” özelleştirmelerin sosyal refaha faydalı sonuçlar doğurmadığı tespiti yapıldı. Çünkü bu ülkelerde özelleştirilen kamu tekelleri, sadece özel tekellere dönüştürüldü. Sadece mülkiyet değişikliği özel tekellerin daha etkin faaliyet göstermesine özendirim sağlamadı. Dünya Bankası, IMF ve OECD gibi uluslararası örgütlerin raporlarında gelişen ülkelere politika tavsiyesi olarak “iyi yönetim” ve “kural hâkimiyeti” ya da “hukukun üstünlüğü” kavramlarına bolca yer verilmeye başlandı.

Dünyada bu gelişmeler olurken Türkiye’de de 1990’larda sıkça ekonomik krizler yaşanıyordu. 1991 Körfez Krizi, 1994’te borç, döviz ve faiz krizi, 1997 Asya krizi, 1999 deprem krizi, 2000-01’deki büyük finansal kriz. Diğer gelişen ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de kriz olmadan politika değişikliği olmuyor. O krizler Türkiye’yi yeni politika arayışlarına ve ekonomide yeniden yapılanmaya yöneltti.

Devlet özelleştirmeler ve serbestleştirmeler yoluyla ekonomiden hızla çekilirken bir şeylerin eksik kaldığı biz de keşfedildi. Deregülasyon/

liberalizasyon politikaları piyasaların daha iyi işleyişi üzerine bina edilmişti. Ancak, burada bir konu ihmal edildi. Türkiye’de bir çok alanda gerçek anlamda işleyen, arz ile talebi etkin denge üretim ve fiyat seviyesinde bir araya getiren piyasalar yoktu. Elektrik piyasası, telekomünikasyon piyasası, posta piyasası ve demir yolu piyasası gibi kavramlar ve bu piyasaların işleyişini analiz eden iktisadi yaklaşım Türkiye’nin hakim iktisadi anlayışı içerisinde yer almamıştı. - Ki şu anda bile ne kadar yer aldığı da tartışılır da-. Bu alanlarda özelleştirmeler hızla yapıldığı zaman her şeyin yoluna gireceği sanıldı, önceleri. Daha sonra anlaşıldı ki, bu alanlarda piyasaların geliştirilmesi ve bu piyasaların kamu düzenlemeleri ile düzenlenmesi ve denetlenmesi gerekmekte. Yani, özelleştirmeden önce piyasalaştırma reformlarının, rekabeti geliştirici düzenlemelerin yapıyor olması lazım. Eksik rekabetli piyasalarda rekabet işlemiyor, dolayısıyla etkinlik artmıyor. Etkinliğin gerçekleşmediği piyasalarda da kaynak tahsisatı bozuluyor ve ekonomik büyüme inişli-çıkışlı bir süreç giriyor.

1996’da uygulaması başlatılan Yedinci Plan bence Türkiye’nin iktisat politikasında düzenleyici devlet yönünde dönüşümü öngören ilk ve en önemli resmi metindir. Yedinci Planda ilk defa, devletin kural koyma ve konulan kurallara uyulmasını sağlama işlevlerinin ağırlık kazanacağı altı çizilerek belirtildi. Diğer bir deyişle, bu ifadeyle ilk defa kural hâkimiyeti ve iyi yönetim kavramları resmi politika önceliği olarak tescillendi. Bunun yanı sıra, Yedinci Plan piyasalarda rekabetin geliştirilmesi yönünde iki önemli önermede bulundu. Birincisi, Plan, “özelleştirme uygulamalarıyla, rekabet hukuku arasında bir ilişki kurulması” yönünde bir politika önermesinde bulundu. Benim bilebildiğim kadarıyla ilk defa bir resmi politika metninde rekabet hukuku gözetilerek yapılmayan özelleştirmelerin piyasaların etkili biçimde işlemesine yardımcı olamayacağı, aksine zarar verebileceği kabul edildi. İkincisi, Planda sektörlerin özellikleri göz önünde bulundurularak, piyasalarda rekabetin geliştirilmesi için gerekli düzenlemelerin yapılmasını önerdi. Bu kapsamda rekabet politikası Planda ayrı bir bölüm olarak yer aldı. Ayrıca, bankacılık, enerji, telekomünikasyon, sivil havacılık gibi sektörlerde piyasa geliştirici kuralların ve kurumların oluşturulması önerildi. Bu politikalar neticesinde Türkiye’de “ekonomi gemisinin dümenine tekrar devletin geçmesi ve küreklerin özel sektöre devredilmesi” öngörüldü.

2007 yılında uygulamaya konulan Dokuzuncu Plana gelindiğinde “olmaz” denilen bir şey daha oldu. Planda uzun yıllar sonra ilk defa, “belirli sektörlerde özelleştirmelerin yapılmaması” öngörüldü. Oysa, 5-8. Planlarda özelleştirmeler çok önemli bir politika önceliği idi. Tohumluk üretimi, demir yolu ulaşım altyapısı, elektrik iletimi, petrol arama, hava meydanlarının işletilmesi, posta hizmetleri, kıyı emniyetinin sağlanması faaliyetlerinde

özelleştirme öngörülüyor, ama bu sektörlerde piyasa yapılaştırılması, rekabetin geliştirilmesi öngörülüyor. Devletin politika oluşturma, düzenleme ve denetleme işlevlerinin güçlendirilmesinin tekrar altı çiziliyor ve genel ekonomik çıkara ilişkin hizmetlerin gerektirdiği durumlar dışında rekabeti bozucu düzenlemeler yapılmaması öngörülüyor.

Ekonomi politikalarında gerçekleştirilen bu tür reformların sonucunda, bugün için piyasa aksaklıklarının sıkça yaşandığı bankacılık, sermaye piyasaları, telekomünikasyon, enerji, şeker, içki, tütün ürünleri, radyo ve televizyon, gıdaların güvenliği ve kamu alımları başta olmak üzere şu an tek tek saymadığım bir çok alanda piyasa geliştirici kurallar ve kurumlar oluşturuldu. Benden önceki konuşması arkadaşlarım bahsetti gibi, rekabet etki analizlerini de içeren ve belirli eşik değerlerin üzerindeki yasal düzenlemelerin değerlendirilmesinde kullanılan düzenleyici etki analizi konusunda mevzuat altyapısı oluşturuldu.

Çok yol geldik, ama yolun sonuna gelmedik. Daha yapılacak çok iş var. Piyasa aksaklıklarının kaçınılmaz olduğu, düzenleyici yapıların oluşturulması gerektiği sigortacılık, su, posta, demir yolu gibi sektörlerde yeniden yapılanma ihtiyacı bulunmaktadır. Devlet yardımlarının denetime tabi tutulması gerekiyor. Özel ve münhasır hakların tahsisini ve özel ve münhasır hak sahibi işletmelerin davranış biçimini düzenleyen, denetleyen mevzuatımız hala yok.

Daha da önemlisi ve en zoru; bu kuralların ve kurumların içselleştirilmesi yönteminin ve sürecininin yönetimi? Piyasalarda rekabeti geliştirmek amacıyla yasal düzenleme yapmak gerekli olmakla beraber yeterli değildir. Yürürlüğe konulan yasal düzenlemelerin amaçları doğrultusunda ve etkili biçimde uygulanmaları gerekmektedir. Sabahki oturumda sayın Kovacic'in de belirttiği gibi rekabet politikasına yönelik düzenlemelerinin uygulanmasında en önemli handikaplardan birisi de iktisadi aktörlerin düzenlemelerden istisna tutulma talebidir. Piyasa aktörleri, politikacılar düzenleyici kurumlar nezdinde lobicilik yapıp; istihdam, ekonomik kalkınma ve uluslararası rekabet gücü gibi gerekçelerle kendilerinin diğerlerinden farklı olduklarını ileri sürmekte ve rekabet düzenlemelerinden muaf tutulmayı isteyebilmektedir.

Türkiye'de bu istisnalaşmanın en iyi örneği Kamu İhale Kanunudur (KİK). Kamu alımlarında rekabeti ve saydamlığı artırarak, kamu harcamalarında etkinliği artırmayı hedefleyen ve 2003 yılında uygulamaya konulan 4734 sayılı KİK'da bugüne kadar çok sayıda değişiklik yapılmıştır. Yapılan değişiklikler bir taraftan rekabet ve saydamlığı azaltmakta, diğer taraftan da (daha da önemlisi) kanuna tabi kamu kuruluşlarının kapsamı daraltılmaktadır, yani kanunun istisnaları artırılmaktadır. Bu konuda ayrıntılı değerlendirmeyi veya aksi görüşü

Kamu İhale Kanunu Başkanımıza bırakayım ve bir başka metaforla sunuşumu bitireyim.

Kamu veya özel sektör kurumu fark etmeksizin, iktisadi aktörlerin rekabet düzenlemelerinden istisna tutulma taleplerini (politikacıları ve/veya düzenleyicileri kuşatma çabalarını) bir dönemden beri şu şekilde açıklıyorum: Hepimiz cennete gitmek istiyoruz. Cennete gitmenin bileti ölüm, önce ölmek gerekiyor. Ancak, kimse de ölmek istemiyor. Peki ölmeden cennete nasıl gidilecek? Benzer biçimde herke piyasalarda rekabet istiyor, ama kimse, kendisi rekabet etsin istemiyor. Piyasa aktörleri diğerlerine “hepiniz rekabet edebilirsiniz, serbestsiniz, ama bu oyundan (rekabetten) beni muaf tutun” diyor. İşimiz zor yani.

Beni dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.

SORU ve CEVAPLAR

Nur KARAN (Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Görevlisi)- Kamu düzenlemeleri ve rekabet konusunda yargının yaklaşımını merak ediyorum. Danıştay, genel düzenleyici işlemlerde rekabete aykırılığı hiç değilse kamu yararı açısından ölçü norm olarak kullanıyor mu? Kime dersiniz, kim cevaplayabilirse.

Oturum Başkanı- Süratle ben cevaplayayım. Yanlış anlamadıysam, Danıştay'ın konuya ilişkin düzenleyici işlemlerdeki yaklaşımını soruyorsunuz.

Nur KARAN- Aslında bir tek Danıştay da değil, burada Anayasa Mahkemesi de gündeme getirilebilir. Rekabete aykırılık herhangi bir yasada söz konusu olursa, -Anayasayla da korunan bir durum- ya da genel düzenleyici işlemlerde Rekabet Kanununa aykırı bir düzenleme olursa Danıştay ölçü norm olarak Rekabet Kanununu da dikkate alıyor mu?

Oturum Başkanı- Zamanın kısıtlılığını dikkate alarak kısaca şöyle söyleyeyim. Öncelikle, Anayasa'nın 167. maddesinin karşısındaki durum: Anayasa Mahkemesi bir kanunun 167. maddeye aykırı olduğu iddiası ile önüne gelen bir dosyada, söz konusu kanunu tekelleşmeyi ve kartelleşmeyi artırıp artırmadığı noktasından denetleyebilecektir diye düşünüyorum. Ancak bildiğim kadarıyla bu güne kadar Anayasa Mahkemesi Önüne böyle bir iddia ile gidilmedi, gidilirse Mahkeme Anayasa'nın 167. maddesini de incelemenin çerçevesini oluşturan unsurlardan biri olarak ele alır diye düşünüyorum.

Danıştay açısından, idarenin eylem ve işlemlerinin hukuka uygunluk denetimi yapılırken, 4054 sayılı Kanun da hukuk bloğunun bir parçası olarak mutlaka göz önüne alınmalıdır. Yüksek Mahkememizin, Özelleştirme İdaresinin özelleştirme işlemleri aleyhine açılan davalarda dava konusu işlemin Rekabet Kanununa uygun olup olmadığı yönünde değerlendirmeler yaptığını hatırlıyorum.

Öte yandan Rekabet kurumu olarak bir meslek kuruluşunun Rekabet Kanununa aykırı yönetmeliğinin iptali talebiyle Danıştay'a gittiğimizde, Yüksek Mahkeme esasa girmeden dava ehliyetimiz olmadığı gerekçesiyle başvurumuzu reddetti. Danıştay kararını saygıyla karşılıyoruz. Ancak esasa girebilseydi, sorununuzun cevabını Yüksek Mahkeme nezdinde tam olarak almış olacaktık.

Fettullah GÜLER (Rekabet Uzman Yardımcısı)- Bildiğim kadarıyla biz genelde taslak aşamasında olan kanun tasarılarına görüş veriyoruz. Bugüne kadar, 4-5 yıldır uygulanan, verdiğimiz görüşün tersi yönünde çıkarılan

kanunlara karşı bir görüş vermiş değiliz; yanlış da biliyor olabilirim. Böyle bir uygulama sizce uygulanabilir olabilir mi, sonuç alınabilir mi? Örneğin aklıma Şeker Kanunu geliyor. Orada her teşebbüse bir kota verilmiş durumda. Bu kotadan fazlasını üretemiyor ve kota talepten daha az belirleniyor. Nişasta bazlı şeker, rekabetin hiç olmadığı bir endüstri. Biz buraya, örneğin 5 yıllık bir uygulamayı göz koyup “burada rekabet yoktur, olmadığı için de şu tür sorunlar çıkmıştır, bundan dolayı bu kanun değiştirilmelidir” yönünde Meclise görüşler göndersek bu uygulanabilir olur mu veya bu konuda farklı bir yol izlenebilir mi?

Yaşar TEKDEMİR- Aslında belki bu soruya, düzenleyici etki analizinden yola çıkarak cevap vermek gerekir. Her ne kadar ilk bakışta düzenleyici etki analizi taslaklar için öngörülmüş olsa da, aslında daha geniş bir perspektiften bakmak gerekir. Hem taslaklar için, hem de mevcut uygulanmakta olan düzenlemeler, kanunlar için düzenleyici etki analizini uygulanabilir görmek gerekir. Benzer şekilde, biz de Rekabet Kurumu olarak sadece taslaklarla sınırlı değiliz, olmamalıyız da. Eğer mevcut durumda, herhangi bir piyasada herhangi bir şekilde rekabet üzerine önemli ya da belli ölçüde sınırlandırıcı etkiye yol açan, rekabeti bozan düzenlemeler var ise, bunlara yönelik olarak tabii, doğal bir şekilde, hem ilgili kuruma, hem de Meclise, Başbakanlığa birtakım tavsiyelerde bulunabiliriz diye düşünüyorum, bunun önünde herhangi bir engel söz konusu değil.

Oturum Başkanı- Biz de teşekkür ediyoruz. Planladığımız zamanda, 15.30’da bitiriyoruz.

Bu tür toplantılarda zaman zaman yaptığım bir şeydir; Toplantıya katılanları sayarım, toplantı başlarken, saat 2’de görevliler hariç salonda 48 kişiydik, girenler-çıkanlar oldu, soru-cevap bölümüne geçtiğimizde yeniden saydım, 76 kişi olmuşuz.

Sayın Başkan, size salonu, 48’le alıp 76’yla devrediyorum. Devrederken erken ayrılan, OECD’den konuğumuz da dahil olmak üzere konuşmacılarımıza öncelikle teşekkür ediyorum, sonra siz katılımcılara sabırlarımız için çok teşekkür ediyorum. Nihayet, tercümanlarımıza çok teşekkür ediyorum. Hâlâ çeviri kaldı mı bilmiyorum ama, başlangıçta, en azından konuğumuz buradayken yapıldı. O bölüm için arkadaşlara ayrıca teşekkür ediyoruz.

Oturumu burada bitiriyorum.

Hepinize yeniden teşekkürler. Sağ olun.

**TÜRKİYE'DE REKABET SAVUNUCULUĞUNUN
KURUMSALLAŞMASI SEMPOZYUMU**

*30 Nisan 2010
İSTANBUL*

PANEL

**DÜZENLEYİCİ KURUMLAR ve
REKABET POLİTİKASI**

*Oturum Başkanı
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Rekabet Kurumu Başkanı*

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI (Rekabet Kurumu Başkanı) - Değerli misafirlerimiz, panelimizde üst kurullar olarak bir araya gelmeye çalıştık. Düzenleyici ve denetleyici kurullarımızın başkanlarına yönelik davetimiz daha önce kendilerine intikal etti ve prensip itibarıyla hepsinin katılacağını duymaktan dolayı yakın zamana kadar sevinçli idik; ama bugün itibarıyla, anlaşılır mazeretlerinden dolayı (bir kısmını ben açıklayacağım, bir kısmını arkadaşlarımız açıklayacaklar) başkanlarımızın hepsini bir araya getiremedik; fakat Kurullarımızın kendilerine ayrılan yerleri boş kalmadı. Bazı arkadaşlarımıza biraz emrivaki yaptık, onun için kendilerinden özür diliyorum.

Panelimizin başarılı geçmesini diliyorum. Hepinize saygılar, sevgiler sunuyorum.

Sayın BDDK Başkanı yakın zamanda, zorunlu programından dolayı Birleşik Devletler’de olduğunu, katılamayacağını ifade etti.

Sayın EPDK Başkanı “katılacağım” demişti ama, Mardin’deki bir programı ve daha sonra bir sağlık problemi dolayısıyla aramızda değil. Kendisine geçmiş olsun dileklerimi bugün iletmeye çalışacağım.

Sayın SPK Başkanı Vedat Akgiray aramızda olacaktı ama, yine bugün 1.30’daki, dün akşamdan ortaya çıkan bir olağanüstü randevusu dolayısıyla aramızda değil, ama Bekir Sıtkı Şafak Bey buradalar.

Davut Hocam baştan beri hep yanımızda. Sağ olsun, zahmet etti geldi.

Azmi Bey, Mehmet Bey, Hasan Bey aramızda. Vedat Bey, Ertuğrul Karaçuha Bey, İhsan Uğur Delikanlı Bey ve Bekir Sıtkı Şafak Beyle birlikte programımızı icra edeceğiz.

Kurumlarımızı temsilen burada bulunan arkadaşlarımız ilk turda 10 dakika içinde, başlığa uygun şekilde, “Düzenleyici Kurumlar ve Rekabet Politikası” bağlamında, ele alınabilecek şekilde, durdukları yerden rekabetçi bakışın ne olduğunu, kendilerinin konuyu nasıl gördüğünü bize özetlemeye çalışacaklar. Bu çerçevede Kurullarımızın misyonu da bir şekilde ortaya çıkmış olacak.

Değerli dinleyiciler, esasen böyle bir gündemle, böyle bir toplantıyla yeni bir Türkiye gerçeğiyle karşı karşıya olduğumuzu, iç içe olduğumuzu da düşünmek abartma olmayacaktır.

Bundan 20 yıl önce, hatta 10 yıl önce, doğrudan rekabetle ilgili, asli görevi rekabetçi piyasa yapısı ve işleyişini ortaya koymak, geliştirmek olan Rekabet Kurumuyla diğer Üst Kurullarımızın, -ki ağırlıklı olarak regülasyon kurumları- bir araya gelip rekabetçi perspektifi, rekabeti konuşmaları belki

beklenmezdi. Kimsenin de aklına -20 yıl öncesi için söylerim- böyle bir konu gelmezdi, ama bugün konuşuyoruz. Bu çok önemli bir gelişme, anlamlı bir değişim, dönüşüm göstergesi olarak algılanabilir ya da görülebilir.

Hoşgörünüze sığınarak şahsi bir tespitimi sizlerle paylaşmak istiyorum. Doğru iş yapmak önemli, ama yetmez; işi doğru yapmak da en az bunun kadar önemli. Doğru iş yapmak üzerine 150 yıl geriye kadar gidiyorum. Tanzimat döneminde ciddi manada, mütefekkir diyebileceğimiz insanlarımız, diyelim ki Cevdet Paşa ufuk açıcı tespitler yapıyor. Daha sonra, Sait Halim Paşa'nın yazdıklarına bakıyorsunuz, şaşırıyorsunuz, müthiş tespitler. Mehmet Akif Ersoy'un şiirlerine yansıyan tespitler malumunuz. Çalışmak gerekli, işi ciddiye almak gerekli, ilkeli olmak gerekli; bunların hepsi doğru. Hadi buna biraz başka şeyleri, duygusallıkları da ekleyelim; sevmek gerekli. Geleceğimize sahip çıkmalıyız. Teknoloji önemli, bilim önemli, ahlâk önemli. 150 yıldır veya daha uzun süredir bu toplumun gündeminde olan benzer konuları tekrar tekrar konuşmaktan yorulduğumuzu düşünüyorum. Evet, ne yapılacağı önemli, ama nasıl yapılacağı da en az onun kadar önemli. Nasıl yapılacağını herhalde iyi bilmiyoruz.

Kurumlarımız ne yapacak? Rekabet Kurumu için söylüyorum, rekabeti tesis için, rekabeti engelleyen şartların ortadan kaldırılması için çalışacak, çaba gösterecek, rekabet savunuculuğu yapacak; hakeza diğer Kurumlarımız da. Fakat diyorum ki, bunları tatad etmek, bunları sıralamak, bir liste oluşturmak, hatta kanuna yazmak, sonra yönetmeliklere geçirmek yetmiyor, biraz daha ötesi; uygulamaya biraz daha yakın olan, biraz daha ayrıntı, biraz daha sahici, nasıl'ı ortaya koymamız lazım. Şimdi yönetim ve organizasyonların geldiği nokta, süreç yönetimidir. Klasik, geleneksel, yüz yıllık görev tanımları, yetkiler, sorumluluklar devri esasen bitti. Tabii yetkiler, sorumluluklar; yasal zemin, hukukilik için, meşruiyet için önemli ama, "nasıl" geleceğe yönelik bir şey oluyor ve bu prosedür dediğimiz, geliştirme dediğimiz şey oluyor. Başarılı olmak için, sahicilik adına, bu nasıl'ı, hem toplumsal ölçekte, hem kurum ölçeğinde konuşmamız lazım diye düşünüyorum.

Olan bitenleri, yapılanları ölçmemiz ve değerlendirmemiz gerekiyor, ondan sonra raporlandırmamız gerekiyor, hesap vermemiz gerekiyor. Demokratik bir ortamda olduğumuza şükretmemiz gerekiyor. Toplumsal açıdan, her açıdan demokratik denetim ciddi bir denetimdir. Ciddiye alındığında, insanları uyanık tutacak bir denetimdir demokrat denetim; bu önemli.

Hukuki denetim önemli tabii, ama bazen formalitede kalabilir. Ama vicdanen de, demokratik olarak da, yaptığımız işin doğru olduğuna inanarak ortaya bir performans koymak her hâlde anlamlı, önemli.

Bütün kurumlarımıza, bütün üst kurul yöneticilerimize, Türkiye'nin geldiği bu noktada iyi bir yerde durduğumuzu ifade ederek başarılar diliyorum.

Tekrar davetimize icabet ettikleri için, bu programların tekrarını yine temenni ederek saygılar sunuyorum.

İlk sözü heyetin müsaadesiyle RTÜK Başkanımız Davut Dursun Hocama vermek istiyorum. Ondan sonra SPK'den itibaren sırayla gidelim istiyorum.

Buyurun Hocam.

Prof. Dr. Davut DURSUN

RTÜK Başkanı

Değerli Başkanım teşekkür ederim.

Sayın Başkan, değerli üyeler, kıymetli misafirler; hepinizi şahsım ve Radyo ve Televizyon Üst Kurulu (RTÜK) adına saygıyla selamlıyorum.

10 dakika içerisinde hızlı bir şekilde birkaç hususun altını çizerek dikkatinize arz etmek isterim.

Öncelikle, Türkiye’de henüz isimleri üzerinde bile bir uzlaşımın olmadığı düzenleme ve denetlemeden sorumlu kurullar veya kurumlar veya bağımsız idari otoriteler, üst kurullar gibi bir sürü ismin üretildiği, “kurullar” şeklinde kamu yönetiminde bir yeni yapılanmanın oluşması Türkiye için nispeten yeni bir husustur, moda demeyeceğim ama, yeni bir gelişmedir diyebiliriz.

Aslında Amerika Birleşik Devletleri’nde ve oradan hareketle önce Anglosakson ülkelerinde, arkasından Kıta Avrupa’sı ülkelerinde belli sektörlerin, siyasetin etkisi dışında hareket edebilme kabiliyeti olduğu düşünülen kurullar yoluyla düzenlenmesi ve arkasından da denetlenmesi şeklinde bir kamu yönetimi anlayışı bizden çok daha önce Avrupa’da ve çağdaş dünyada yerleşmişti. Bize, hatırlayabileceğiniz gibi, 1980’li yıllardan sonra, 1990’ların başında, Rekabet Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu, arkasından Radyo ve Televizyon Üst Kurulu gibi kurulların oluşturulmasıyla başlayan bir süreç oldu. Sanıyorum bunun teorik arka planı, kamu yönetimi biliminde ve siyaset biliminde “yeni kamu yönetimi anlayışı” diye ifade edilen yeni bir yönetim anlayışının oluşturulmasıyla ilgiliydi.

Genellikle bir klasik kamu yönetimi anlayışı var. Bu klasik kamu yönetimi anlayışı esas itibarıyla Fransız kamu yönetiminin temel tecrübelerine dayanır. Arkasından, verimlilik gibi, hesap verebilirlik gibi, rasyonellik gibi, açıklık gibi ilkeleri taşımadığı eleştirileriyle, özellikle Amerika Birleşik Devletleri’nde, piyasa koşullarına göre hareket eden bir kamu yönetimi anlayışının yaygınlaşmasıyla Kıta Avrupa’sından bize de bu anlayış intikal etmiştir.

Hatırlayalım; bizde 1990’lı yıllarda ve arkasından özellikle krizlerin yaşandığı 1990’ların sonunda ciddi ekonomik bunalımların gündemde olduğu dönemde, biliyorsunuz, Amerika Birleşik Devletleri’nde Dünya Bankasında

bulunan bir uzmanın Türkiye'ye davet edilmesi ve o günkü Hükümette Bakan olarak görev almasının arkasından birtakım sektörlerin üst kurullar yoluyla düzenlenmesi ve denetlenmesi daha bir canlılıkla gündeme gelmişti, bu çerçevede yeni bazı üst kurullar oluşturulmuştu. Buradaki temel mantık şuydu: Birtakım sektörler vardır ki, değişen siyasal iktidarların tercihlerine göre ikide bir farklı şekilde düzenlenirse, bu, dünya koşullarında rasyonellik oluşturuyor. O sebeple, öyle bir yapılanma oluşturulsun ki, değişen siyasal iktidarların farklı tercihleri ve politikalarından fazla etkilenmesin, belli bir özerklik kavramı içerisinde kendi düzenlemelerini ve denetlemelerini yrtebilsin.

Aslında, st kurullar dediğimiz, bağımsız düzenleyici ve denetleyici kurulların oluşturulmasının arka planında, değişen siyasal iktidarların tercihleriyle sektörlere ilişkin düzenlemelerin değişmemesi mantığı yatıyordu. Buraya bir an için küçük bir nokta koymamız yerinde olur.

Türkiye'de üst kurullar belli bir rekabet ortamı içerisinde, üst kurulların doğasını oluşturan siyasal iktidarların etkisinden bağımsız piyasaların düzenlenmesi, belli bir rasyonellik içerisinde, belli bir evrensellik ölçütü bağlamında hareket edilmesi anlayışı ne kadar yerleşiktir, ne kadar işlemektedir, ne kadar sonuç vermekte dir sorunu tartışmak gerekir diye düşünüyorum.

Geende kendi kendime şöyle bir şey düşünmüştüm:

Başında bulunduğum Radyo ve Televizyon st Kurulu, evet, bağımsız, idari bir otorite. Bizim düzenleme yetkimizle, -hep öyle deniyor ya, bağımsız düzenleyici ve denetleyici kurul- mesela bir genel müdürlük arasında ne kadar fark var acaba? Onlar da yönetmelik yapabiliyor, biz de yönetmelik yapıyoruz. Bunu biraz daha sorguladığımızda şöyle bir şey çıkıyor: Aslında düzenleme konusunda bir sıkıntımızın olduğunu düşünüyorum. Bu da şuradan kaynaklanıyor: Bizim kamu yönetimi mantığımızda hem siyaset camiası arasında, hem de kamu yönetiminde kariyer sistemiyle yetişmiş olan insanlarda, klasik anlayışla yetişmiş olan insanlarda, hatta sıradan vatandaşlarda bile, "kamu yönetimi içerisinde bağımsız düzenleyici ve denetleyici bir kurul olur mu" mantığı vardır. O sebeple, henüz bunun mantığı ve kültürü gelişmediğinden dolayı, kanaatimce, bağımsız düzenleyici ve denetleyici kurullar veya kurumlar yeteri kadar etkin olamıyorlar, etkin olmadıklarından dolayı da ilgili sektörlerin düzenlenmesinde bazı problemler yaşanıyor. Birinci tespitim bu. Bu elbette ki, dolayısıyla, rekabet şartlarını olumsuz etkileyen önemli faktörlerden birini oluşturuyor.

Rekabet şartlarını olumsuz etkileyen bir diğer önemli husus: Türkiye'de bu kurulların faaliyette oldukları dönemi ortalama 15 yıl olarak alırsak, 15 yıl bir toplumun yönetim tarihinde, geleneklerin oluşması, belli bir kültürün

yaygınlık kazanması, hatta kurumsallaşması anlamında bana çok yeterli bir süre gibi gelmiyor. Belki 30 sene sonra benzer bir konuyu burada tartışıyor olsak, muhtemelen o zaman daha sağlıklı, daha iyi şeyleri tartışma imkânımız olacak. O sebeple, bu 15 senenin, Türkiye’de bu anlamdaki kurulların oluşmasında çok yeterli olduğunu düşünmüyorum. Sanıyorum yeni yeni emekleme dönemini yaşıyoruz.

Bütün bunları bir tarafa bıraktığımızda, her şeye rağmen Türkiye’de, bildiğimiz klasik kamu yönetimi mantığı içerisinde hareket etmeyen, etmediklerini sandığımız, belli özerklik yetkileri bulunan denetleme ve düzenleme kurulları var. Bu kurullar belli sektörlerde faaliyet gösteriyorlar ve sektörlerin düzenlenmesinde, -yine turnak içinde- siyasal iktidardan bağımsız olarak, siyasal iktidarların tercihlerinden ve güncel politikalarından bağımsız olarak, belli bir rasyonalite içerisinde düzenlemelerini ve denetlemelerini sürdürmektedirler; bu elbette olumlu bir gelişme. Sanıyorum orada da şöyle bir gözlemi hatırlamakta yarar var: Bu kurulların iki temel işlevi var ve yasa koyucu da aslında, kurullara ilişkin kanunları yaparken, denetim ve düzenleme, bu iki işleve özellikle işaret ediyor. Fiiliyata baktığımız zaman şöyle bir şey var: Genellikle bu kurullar, -bunu sadece Radyo ve Televizyon Üst Kurulu için söyleyemiyorum, genel gözlemimi ifade ediyorum- düzenlemeden ziyade denetleme işleviyle meşguller. Düzenleme konusunda, düzenlemenin nasıl yapılacağına ilişkin ortada ciddi bir boşluk olduğunu düşünüyorum.

Düzenlemenin ilkinin kanun koyucu yapıyor, Parlamento yapıyor. Parlamento yasa çıkarıyor, ilgili sektörün yasasını çıkarıyor, o yasayla kurula birtakım yetkiler veriyor, o yetkiler çerçevesinde kurul, düzenleme bağlamında ikincil mevzuatı oluşturuyor. Oluşturulan bu mevzuatla ilgili denetim faaliyetlerin her biri de, idari karar olması nedeniyle idari yargıya gidiyor. Böylece, bir taraftan düzenlemesi, idari karar olması nedeniyle idari yargıya gittiğinden dolayı ikide bir idari yargı önünde şu veya bu şekilde denetime tabi tutuluyor, diğer taraftan, yasa değiştirme ihtiyacı belirdiğinde, yasa kolay değiştirilemediğinden dolayı piyasanın düzenlenmesi noktasında, belki modası geçmiş bazı yasaların yürürlüğü nedeniyle sıkıntılar yaşanıyor. İlgili kurum, “ben bunu artık böyle düzenliyorum, bu bir ihtiyaçtır” dese bile, önündeki yasa bazı engeller oluşturuyor. O sebeple, piyasanın dinamizmiyle bu kurullara verilmiş olan denetim ve düzenleme işlevi arasında bir ters orantının olduğunu söyleyebiliriz.

Sonuç olarak yayıncılık sektörü ile ilgili bir-iki hususa işaret ederek bitirmek isterim.

Bu anlattığımız genel çerçevede, Radyo ve Televizyon Üst Kurulunun düzenlemeye çalıştığı sektör olan, görsel- işitsel medya hizmetlerinin faaliyette

olduğu yayıncılık sektörüne ilişkin olarak, bu sektördeki temel düzenlemeler iki çerçeveden geliyor: Birisi ulusal düzeydeki düzenlemeler, yani ulusal Parliamentonun, kanun koyucunun bu konudaki temel düzenlemeleri, ikincisi ise, uluslararası anlamda, Türkiye'nin de taraf olduğu veya taraf olmaya çalıştığı Avrupa Konseyi'nin, Avrupa Birliği'nin veya Birleşmiş Milletler'in muhtelif organlarının düzenlemeleri. Burada ister istemez, evrensel anlamdaki düzenlemelerle ulusal anlamdaki düzenlemeler arasında bir bütünlüğün, bir entegrasyonun olması gerekiyor. Bizim sektörümüz açısından da, sanıyorum diğer sektörler açısından da, yer yer, uluslararası düzenlemelerle ulusal düzenlemeler arasında yasal anlamda bir farklılık olduğundan dolayı, bu, rekabet şartlarını olumsuz etkileyen faktörlerden birini oluşturuyor.

Bir diğer husus: Bu alanda, medya sektörünün düzenlenmesiyle ilgili yapılmış olan ilk düzenleme 3984 Sayılı Yasanın çıktığı 1994'te gerçekleşmiş, ondan bu yana şu kadar yıl geçmiş, artık müthiş bir değişiklik meydana gelmiş, ama şimdiye kadar yeni yasayı bir türlü çıkaramamışız. Şu anda biz yasa yapma çalışması içerisinde bulunuyoruz. Dolayısıyla, sektörün dinamizmine bu yapı erişemediğinden dolayı bu da rekabet şartlarını olumsuz etkiliyor.

Bir üçüncü hususa daha işaret ederek kapatıyorum. 3984 Sayılı Yasayla 1994'te yapılmış olan düzenlemede (rekabet koşulları bağlamında düşünülmesi gerekli olan şey); yayıncı şirketlerin sermaye yapıları ve tekelleşmeyi, -ki piyasadaki tekelleşme, rekabeti olumsuz etkileyecek en önemli faktördür sanıyorum- olumsuz etkileyecek birtakım gelişmelerin önüne konulmuş olan bazı bariyerler vardı. İlginçtir, bu bariyerler bir dönem Anayasa Mahkemesi'nin yeterli görmeyerek iptal etmesiyle, bir dönem, fiiliyatta uygulanması imkânsız görüldüğünden dolayı, yasadaki düzenlemeye rağmen, fiiliyat devam ettiğinden dolayı maalesef bizim sektörümüzde tekelleşmeyi engelleyen yasal anlamdaki herhangi bir düzenleme ve uygulama söz konusu olmadığından rekabet koşullarını olumsuz etkileyen ciddi bir sorunla karşı karşıyayız.

Tabii, bize hemen şu soru yöneltilebilir: Madem böyle bir durum var, Radyo ve Televizyon Üst Kurulu o zaman neden harekete geçmiyor, neden düzenleme yetkisini kullanamıyor? Az önce işaret ettim; genellikle bir düzenlemeden çok denetlemeyle meşgulüz. Oysa ki, bu kurulların öncelikle, rekabeti sağlıklı işletebilmeleri için düzenleme konusunun da biraz önünün açık olması gerekiyor ki, rekabet şartlarına uygun bir piyasanın tesisi mümkün olabilsin.

Sayın Başkan teşekkür ediyorum.

Bekir Sıtkı ŞAFAK

SPK Başkan Yardımcısı

Teşekkür ediyorum Sayın Hocam.

Başlamadan önce Kurumum, Başkanım ve şahsım adıma size en derin saygılarımı sunuyorum.

Aslında son ana kadar katılmayı çok isteyen Başkan Beyin son dakika değişikliği nedeniyle bu toplantıya katılamamasından dolayı özürlerini ve üzüntülerini siz değerli haziruna iletmeyi bir borç bilirim. İnşallah bundan sonraki toplantılarda kendisi de konuşmak fırsatı bulur.

Aslında Sayın Davut Hocam genel çerçeveyi çok güzel çizdi; o yüzden ben genel kapsamda, kurulların işlevi veya karşılaştıkları zorluklar konusuna girmeyeceğim, çünkü bu konuda söz söylemek bu dakika çok uygun olmayacak. Biraz Kurumum adına, Sermaye Piyasası Kurulunun rekabet politikalarına karşı durumunu anlatmak istiyorum.

Tabii, ilk idari ve mali özerkliğe sahip bir üst kurul olarak Sermaye Piyasası Kurulu aslında, Müslüman mahallesinde salyangoz satmak gibi bir durumla karşı karşıya kalmıştır. Bizim hukuk sistemimizin üzerine, yani Kıta Avrupası hukuk sisteminin üzerine biraz Anglo-sakson hukuk sistemi özelliği taşıyan bir idareyi koymak, aslında uygulamada zorluklar çıkaran bir durum yaratıyordu; onun sıkıntıları oldu ve olmaya devam etmekte. Tabii Hocam bundan çok sarih bir şekilde bahsetti.

Sermaye Piyasası Kurulunun temel görevi olarak Sermaye Piyasası Kanununda belirtilen üç tane temel husus var; ben bunları özellikle söylemek istiyorum, çünkü buradan rekabet politikasına bir atıfta bulunmak istiyorum. “Tasarrufların menkul kıymetlere yatırılarak halkın iktisadi kalkınmaya etkin ve yaygın bir şekilde katılmasını sağlamak”; ilk temel görev olarak bu verilmiş. İkinci ve üçüncü görevi de, “sermaye piyasasının güven, açıklık ve kararlılık içinde çalışmasını ve tasarruf sahiplerinin hak ve yararlarının korunmasını düzenlemek.” Kanun Sermaye Piyasası Kuruluna yüklemiş olduğu üç temel görev ile aslında bir ölçüde, sermaye piyasasında rekabetin etkin bir şekilde uygulanmasının kontrolü görevini de dolaylı olarak yüklemektedir.

Hangi kurumlar veya hangi kuruluşlar Sermaye Piyasası Kurulunun kapsamına giriyor diye bakacak olursak; yine Kanundan gelen çerçevede, menkul kıymetlerini (hisse senedi, tahvil) kamuya ihraç eden şirketler, diğer

tarafından, borsalar ve sermaye piyasası kurumları ki, sermaye piyasası kurumlarının içinde aracı kuruluşlar, yatırım ortaklıkları, yatırım fonları, takas ve saklama kuruluşları, denetim, derecelendirme ve yatırım danışmanlığı gibi kuruluşlar yer almaktadır.

Yine Davut Hocamın belirttiği gibi, 2001 krizinden sonra bazı üst kurullar oluşturulmuştu. Aslında Sermaye Piyasası Kurulunun oluşması da bir kriz neticesindedir; 1980'lerdeki banker krizi sonrasında, oradaki kötü uygulamaları önlemek ve düzenleme ve denetleme faaliyetini hızlı ve etkin yerine getirmek amacıyla Sermaye Piyasası Kurulu oluşturulmuştur. Orada da yine, bir krizin sonrasında bir tepki kanunu olarak Sermaye Piyasası Kanunu 1981'de yayımlandı ve Kurul faaliyetini 1982'de yerine getirmeye başladı. Kanunu, hem bu banker krizinin etkisini, hem de o dönemin olağanüstü koşullarını dikkate alarak okumak gerekiyor. O dönem düşünüldüğünde belki biraz fazla yetki de verilmiş olabilir. Tabii bunlar, olağanüstü durum biraz daha normalleşmeye başladığında ortaya birtakım sorunları da beraberinde getirdi. Uygulamalar hukuki zemine nasıl oturtulacak veya olağanüstü yetkiler diğer kamu kurumlarına göre nasıl daha normal bir şekilde kullanılacak; bu tür konular hep daha sonra sorun olarak ortaya çıktı.

Kanunda temel amaç sermaye piyasasını geliştirmek. Zaten dünyada da düzenleyici ve denetleyici otoritelerin temel amaçlarından birisi de, ilgili olduğu alandaki kurumların rekabet güçlerinin artırılması, etkin rekabet koşullarının sağlanması, böylece, ilgili olduğu alandaki serbest piyasa koşullarının oluşmasının sağlanması. Bu temel amaç olduğu için, temel stratejilerden birisi de mutlaka, ilgili olduğu alanda, otoritesi altındaki kurumlar arasındaki rekabet koşullarının en üst seviyeye çıkarılması ve böylece, ondan faydalanacak tüketicinin hak ve menfaatlerinin korunması. Aynı bizim kanunda da yazdığı gibi, tasarruf sahiplerinin hak ve yararlarını korumak ancak ve ancak, bu ilgili kurumlar arasındaki rekabet koşullarının etkin hâle getirilmesiyle sağlanabiliyor.

Bu kapsamda Sermaye Piyasası Kurulu olarak, yapılan düzenlemelerde, sermaye piyasası kurumları arasındaki (örneğin aracı kurumlar arasında ya da bağımsız denetim kuruluşları arasında) rekabet koşullarını arttırmak amacıyla, rekabet hukukunun, özel olarak Sermaye Piyasası Kurulu kapsamına giren kurumlardaki işlevine kendi düzenlememizde de yer vermeye çalışıyoruz.

Bunun dışında, halka açık şirketlerin mesela birleşme ve devralma işlemlerinde de yine rekabet koşullarının sağlanması gerekiyor ki, bu da zaten Rekabet Kurumunun temel görevleri arasında. Orada zaten belli bir iletişim içerisinde bunu da yerine getirmeye çalışıyoruz. Bazen çok ufak tefek düşünce

farklılıkları da çıkabiliyor; Sayın Nurettin Hocamın da belirttiği gibi, bunlar aslında yine iletişimin artırılması gerektiğini ortaya koyuyor.

Sermaye piyasası ülkemizde çok fazla büyümüş bir sektör değil; bizim finans sektöründe ağırlıklı olarak bankacılık yer tutuyor. Bir ölçüde baktığımızda, sermaye piyasasının faaliyet alanı içerisine bankacılık kesiminin yatırım bankacılığı kısmı da giriyor. Tabii, büyüklükler karşılaştırıldığında, aracı kurumlar çok fazla rekabet edebilir mi edemez mi çok tartışmalı bir konu. Böylece, BDDK'nin ilgili olduğu alanda bulunan finansal kuruluşlar hâkim güç olarak değerlendirilebilir. Yanlış bir terim kullanmak istemiyorum.

Tabii, bankacılık sektörünün ağırlığı, sermaye piyasasının gelişmesinin önünde bir engel olarak ortaya çıkıyor. Bu rekabet koşullarının sağlanabilmesi amacıyla mesela sermaye piyasası alanında, bankalarla diğer aracı kurumların faaliyetlerinin belki iş birliği içerisinde geliştirilmesi gerekebilir diye düşünüyorum.

Onun dışında, bazı konularda, örneği birleşme ve devralmalarda yönetim kontrolü tanımı Sermaye Piyasası mevzuatı açısından farklı tanımlanıyor, Rekabet Kurulunun düzenlemeleri açısından daha farklı tanımlanabiliyor; geçmişte buna benzer örnekler yaşanmıştı. Burada da kurumlararası işbirliğinin önemi ortaya çıkıyor.

Çok fazla uzatmadan, ezcümle, gelecekte düzenleyici kurumlar arasındaki işbirliğinin daha da artması, bu kurumların temel amacı olan piyasa ekonomisinin gelişmesini ve dolayısıyla halkın refahının artmasını sağlayacaktır diye düşünmekteyim.

Teşekkür ederim.

İhsan Uğur DELİKANLI

BDDK Başkan Yardımcısı

Teşekkür ederim Sayın Başkanım.

Değerli katılımcılar, konuşmama başlamadan önce hepinizi saygı ile selamlıyorum.

Kurumumuz perspektifinden rekabete olan yaklaşımımızı iki bölümde sizlere arz etmeye çalışacağım: İlk bölümde, Kurumumuz perspektifinden rekabetin neden önemli olduğu üzerinde duracağım. İkinci bölümde de geliştirilebilecek uygulamalar ile ilgili önerilerimizi paylaşacağım.

1980’li yıllardan beri bankaları ilgilendiren kanunlarda üç tane temel amaç bulunduğunu görüyoruz: Bunlardan ilki, finansal piyasalarda güven ve istikrarı sağlamak, diğeri kredi sisteminin etkin çalışmasını sağlamak, üçüncüsü de tasarruf sahiplerinin hak ve menfaatlerinin korumak. Bu amaçlara paralel olarak halen yürürlükte bulunan 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nda da Kurumumuza; tasarruf sahiplerinin haklarını, bankaların düzenli ve emin bir şekilde çalışmasını tehlikeye sokabilecek, ekonomide önemli zararlar doğurabilecek her türlü işlem ve uygulamaları önleme, kredi sisteminin etkin bir şekilde çalışmasını sağlayacak karar ve tedbirleri alma, uygulama yükümlülüğü verilmiştir. Bankacılık Kanunu’nun amaçları ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun kendisine verilen görev ve sorumluluklar birlikte değerlendirildiğinde Kurumumuz faaliyetlerinde doğal olarak rekabet boyutunun da dikkate alınması zorunluluğu ortaya çıkmakta.

Örneğin; Kurumumuzun düzenlemek ve denetlemekle görevli olduğu kuruluşlardan bankaların, mevduat ya da kredi faiz oranlarının belirlenmesinde rekabetçi olmayan uygulamalara yönelmeleri hem tasarruf sahiplerinin haklarını zedeleyebilecek, hem de kredi sisteminin etkin çalışmasına zarar verebilecek uygulamalara dönüşmesi söz konusu olabilir. Aynı şekilde, bazı bankaların ölçek ya da kapsam ekonomilerinden kaynaklanan durumlarını tek başlarına ya da diğer bankalarla yapacakları anlaşmalarla kötüye kullanmaları, diğer bankaların düzenli ve emin bir şekilde çalışmasını tehlikeye atabilecek, yani ekonominin bütünü üzerinde domino etkisi yaratabilecek bir süreci tetikleyebilir. Dolayısıyla, Kurumumuzu uygulamalarında rekabet boyutunun dikkate alınması adeta kaçınılmaz bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim, Bankacılık Kanununun 94’üncü maddesinde Kurumumuza,

stratejilerini belirlerken, finansal piyasaların tarafları arasında da rekabet ortamının sağlanmasına dikkat edilmesi konusuna özel bir vurgu yapılmıştır.

Burada akla gelebilecek ilk soru Kurumumuzun rekabeti nasıl sağlamaya çalıştığıdır? Esasında, dünyada olduğu gibi, Türk bankacılık sektöründe de eksik rekabet söz konusu. Bankacılık piyasalarında teoride varsayıldığı gibi tam rekabetin sağlanması belki de mümkün değil. Piyasaya girişler ancak, çok sıkı kontroller ve bir izin müessesesi ile gerçekleşiyor.

Bu eksik rekabet içerisinde rekabeti çalıştırmak için Kurumumuz nasıl bir yöntem izliyor? Kurumumuz konuyu önce düzelleme aşamasında dikkate alıyor. Yönetmelik ve tebliğ taslakları, bankaların kendi aralarındaki ya da yine Kurumumuzun düzenlemek ve denetlemekle görevli olduğu finansal kiralama, faktoring finansman şirketlerinin kendi aralarındaki ya da bankalarla olan rekabet boyutunu dikkate alınarak hazırlanıyor. Düzenleyici etki analizleri ile rekabete ne şekilde katkı verebilir ya da ne şekilde zarar verebilir soruları değerlendiriliyor. Mesela bankalar için uygulanmasını zorunlu tuttuğumuz “Karşılık Yönetmeliği”nin bir benzerini faktoring finansal kiralama ve tüketici finansman şirketleri için de zorunlu tutuyoruz, eğer birtakım esneklikler getiriyorsak, kısa zamanda aynı şekilde bir benzerini de bu şirketler için öngördüğümüz “Karşılık Yönetmeliği”ne de taşıyoruz. Bunun yanı sıra, eğer Kurumumuz denetim elemanları bir bankada ya da finansal kiralama, faktoring finansman şirketinde idari yaptırıma tabi tutulabilecek bir hususla karşılaşılırlarsa, ancak bunun açık olmadığı gibi bir görüş oluşursa, bütün bankalar ya da diğer finansal kuruluşlar bakımından da konunun incelenmesi yoluna gidiyoruz. Eğer karşılaşılan örnek uygulama bütün bankalarda aynı şekilde uygulanıyorsa, idari yaptırıma tabi tutmak yerine, konuya bir genelge ile açıklık getirme, düzenleyici kararlar alma yahut ilgili tebliği, yönetmeliği değiştirme yoluna gidiyoruz. Dolayısıyla,, eksik rekabet piyasası dahi olsa Kurumumuz her kuruluşa eşit mesafede durmak suretiyle en azından rekabetçi olmayan uygulamalar geliştirilmesini önlemeye çalışmakta.

Kurumumuz dışında Rekabet Kurulu yönünden de yapılan uygulamalar söz konusu olabilmekte. Zira, Bankacılık Kanunu’nda doğrudan Rekabet Kurumunu ilgilendiren bir hüküm bulunmakta. Eğer, Türkiye’de faaliyette bulunan bankalardan birinin diğer bir veya birkaç bankayla ya da finansal kuruluşla birleşmesi, devrolması hâlinde, bu işlemler sonucu ortaya çıkan bankanın bankacılık sektöründeki aktif büyüklüğü itibarıyla payı yüzde 20’yi geçmiyorsa Rekabet Kanununun 7’nci, 10’uncu ve 11’inci maddelerinin uygulanmayacağı öngörülmüş. Ancak, bankacılık faaliyeti dediğimiz şey bugün sadece mevduat toplama ya da kredi kullandırma değil... Bunların da türleri var, örneğin krediler için kredi kartı gibi, faktoring alacağı, finansal kiralama alacağı

gibi... Dolayısıyla, Rekabet Kurulunun geliştirebileceği uygulamalar yönünden konunun yeniden değerlendirilmesi gerektiği görüşümdedir. Bu bağlamda, geliştirilebilecek uygulamalara ilişkin önerilerimizi sizinle paylaşmak istiyorum.

Rekabet Kurulu, rekabete aykırı uygulamaları sadece aktif büyüklüğü değil bankacılık alt faaliyet kolları itibarıyla da değerlendirebilecek yaklaşımlar geliştirilmeli ya da bu esnekliğe sahip olmalı. Rekabete uygun olmayana davranışın ölçüsü olarak her bir alt faaliyet kolu için farklı piyasa payları belirlenmesinin doğru bir yaklaşım olacağını düşünüyorum. Bu belirlemenin yurtdışında emsal alınacak benzer piyasalardaki paylardan hareketle yapılabilmesi mümkün... Ancak, bu oranları Rekabet Kanununa dercetmek yani Kanun hükmü şeklinde belirleme yoluna gitmek yerine gelişen koşullar karşısında gerekli esnekliği sağlayabilmek için belli dönemler itibarıyla Rekabet Kurulunca gözden geçirilecek, yeniden belirlenecek bir yapıya geçme alternatifinin de değerlendirilmesi gerektiği görüşümdedir. Böyle bir yaklaşım geliştirilirken bir noktanın da göz ardı edilmemesi gerektiği kanaatimdedir. Bildiğim kadarıyla, Rekabet Kurulunun uygulamalarında brüt gelir üzerinden hareket edilerek ceza uygulanması söz konusu. Dolayısıyla, yeni yaklaşımda ilgili faaliyet kolundan kaynaklanan brüt gelirin dikkate alınması gereği de gözden kaçırılmamalı. Böyle bir uygulama hem daha doğru hem de daha adil sonuçlar doğuracaktır.

Ayrıca, bankalara arasında ya da bankalar ile diğer finansal kuruluşlar veya sermaye piyasasında faaliyet gösteren kuruluşlar arasında rekabeti sağlamak bakımından gerek Rekabet Kurulu gerekse Kurumumuz ile Sermaye Piyasası Kurulu arasındaki iletişime de özel önem verilmelidir. Bu iletişimin çok kolaylıkla sağlanabileceği platformlardan birinin “Finansal Sektör Komisyonu” olacağını düşünüyorum. Bankacılık Kanununun 99’uncu maddesinde Finansal Sektör Komisyonunun nasıl oluşacağı belirlenmiş. Çok sayıda kurum ve kuruluşun temsilcisi Finansal Sektör Komisyonunu oluşturuyor. Bunlar arasında Rekabet Kurulu, Sermaye Piyasası Kurulu ile İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasının yanı sıra Türkiye Bankalar Birliği ile Türkiye Katılım Bankaları Birliği’nin de temsilcileri yer almakta. Dolayısıyla, özellikle para ve sermaye piyasasında Rekabet Kurulu’nca başlatılacak uygulamaların bu Komisyonda tartışılmasının çok daha sağlıklı sonuçlar doğuracağını düşünüyorum.

İfade ettiğim hususlar ülkemiz içindeki rekabetle ilgili dikkate alınabilecek hususlar. Ancak, sermayenin serbest dolaşım imkanı özellikle finans sektörü bakımından işlerin ya da işlemlerin uluslararası boyutunun da dikkate alınmasını gerektirmektedir. Zira finansal kuruluşlar ya da işlemler ile ilgili yapılabilecek bir düzenlemenin karşı tepkisi olarak, işlemin veya işlemlerin

uluslararası diğer kuruluşlara kayması gibi uygulamalar ortaya çıkabilmektedir. Türkiye’de finansal sektörde faaliyet gösteren oyuncular, rekabet edebilmek adına, aynı Şekilde dışarıda işlemler yapmaya başlamak için düzenleme arbitrağı yapabilme imkanı sunan yerlerde kuruluşlar kurma veyahut ortaklık edinme yoluna gidebilmektedirler. Bu gelişmeler aynı yöntemi izlemeyen finansal kuruluşlara karşı rekabet avantajı yaratabilmektedir. Dolayısıyla, özellikle finansal sektörü ilgilendiren düzenlemelerde uluslar arası rekabet boyutunun da dikkate alınması gereği hiçbir zaman akıldan çıkarılmamalıdır.

Bu nedenle, finansal sektörde faaliyet gösteren kuruluşlar yönünden rekabetin sadece Türkiye içindeki rekabet olarak değil, uluslararası boyutu da dikkate alınarak yaklaşımlar geliştirilmesi, üzerinde düşünülmesi gereken bir konu olması gerektiğine özellikle vurgu yaparak sözlerimi tamamlamak istiyorum.

Beni dinlediğiniz için teşekkür eder, saygılarımı sunarım.

Doç. Dr. Ertuğrul KARAÇUHA

BTK Başkan Yardımcısı

Efendim sizlere kısa bir sunumum var. Pazar göstergeleriyle girip yıllar itibarıyla nasıl bir değişim olmuş hızlı bir şekilde aktarıldıktan sonra, bu boyuta nasıl geldik, nasıl bir politika izledik, rekabetin tesisi için neler yaptık o konuda bilgi vermek istiyorum.

Tabii, hepimiz bilgi toplumu diyoruz, malımızı satalım diyoruz, inovasyon diyoruz, araştırma-geliştirme diyoruz. Bunları niye diyoruz? Hepimizin, insanların iyiliği için yapmış olduğum mal ve hizmet üretiminin rekabet edebilir olması için. Eğer üretmiş olduğum mal ve hizmet rekabet edemiyorsa, o zaman biz buradan bir şey elde edemeyeceğiz. Dolayısıyla, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu olarak gece rekabetle yatıyoruz, gündüz rekabetle kalkıyoruz; öyle bir iş yapalım ki, oyuncular bol miktarda olsun, onlar birbirlerini yesinler, tabii öldürmesinler, biz de tüketiciler olarak buradan yararlanalım.

Gelirlere baktığımız zaman, gelirlerde önemli bir gelişme var. Tabii biraz da hızlı gitmek zorundayım; Hocamın dediği gibi, zamanız sınırlı.

Bunlar, -bizim yetkilendirme dediğimiz- oyuncularımız; yani, piyasaya giren oyuncularda nasıl bir artış olmuş bunu gösteriyoruz. 2003 yılına baktığımız zaman, 126 iken, 2010 Nisan ayı itibarıyla 392. Dikkat ederseniz, 2008 yılından sonra da bir sıçrama var. Buradaki oyuncularımızın sayısı çok fazla arttı. Bunun sebebi de şu:

Daha önce lisans rejimimiz 406 Sayılı Kanuna göre idi. Avrupa Birliği direktiflerine uyumlu yeni bir kanunumuz çıktı. Bu kanun çıktıktan sonra piyasaya giriş engellerini ortadan kaldırdık. Artık, işletmeci bir iş yapmak istiyorsa ve kıt kaynakla talep etmiyorsa, bildirim usulüyle telekomünikasyon hizmeti sunabilir hâle geldi; dolayısıyla işletmeci sayısında bir artış oldu.

Şunu da itiraf etmek istiyorum: Ben 2000'in başında İstanbul'dan Üniversiteden Ankara'ya gidince, vaziyete baktım, Ankara, bürokrasi falan, Allah bu millete yardım etsin dedim. Birisi iş yapmak istiyorsa, o işe girebilmek için oraya git buraya git, bunu bul, onu yap, iflahı sökülüyor. Tabii, bizim uzman yardımcısı arkadaşları almaya başlayınca, onlara, aman, gözünüzü seveyim devlet memuru olmayın, devlet memuru kafası buraya girmesin, bu kafayla girerseniz işimiz iş dedim.

Sonuçta, Avrupa Birliği direktiflerine baktığımız zaman, ona göre, kardeşim, piyasada oyuncu olsun, zurna çalın, insanlar güzel güzel halaylarını çeksinler, bol miktarda oynasınlar, birbirlerinin ayaklarına baktıkları zaman da, düzenleyici otorite var, Rekabet Kurumu var (zamanımız olursa onu da söyleyeceğim.) Tabii bu arada, Rekabet Kurumuyla aramızda al gülüm ver gülüm olmadı da, gerginlikler de yaşamadık değil. Tabii, oraya gidince, piyasada oyuncu var, regülasyon otoritesi kurulmuş, maç başlamış; Türk Telekom var, operatörler var, biz de hakem olarak girdik. Düşünün, futbol maçını hiç bilmiyorsunuz, maç başlamış, sizi götürüyorlar “hadi bu maçı idare et” diyorlar. Maç devam ediyor, her taraftan bir gürültü, bu arada biri “hakeme gözlük” diyor falan. Hakem, bu ne biçim iş, ne yapacağız kardeşim diyor, bir taraftan Avrupa Birliği’ne bakıyor, gelişmiş ülkelere bakıyor, bir taratan arkadaşlarla görüşüyor. Anlayacağımız, biz 2001 yılında, bir taraftan maçı idare ederken, bir taraftan da arkadaşlarımızı yetiştirdik. Bunlar derslerle okutulmuyor. Mühendis iktisadı, hukuku bilmiyor, hukukçusu elektronikten bihaber. İşin içine girince kazasız belasız bugünlere getirdik.

İşletmeci sayımızın çeşitleri burada; bunların ayrıntılarına girmemize gerek yok. Abone sayılarımızda, sabit aboneye dikkat ederseniz bir saturasyon var, hatta bir düşme var.

Bizim burada amacımız ne? Bizim insanlarımız istediği zaman istediği yerde katlanılabilir bir fiyattan elektronik haberleşme hizmetini alabilir olsun. Yayladaki Fatma Nine internete girmek istiyorsa, -tek tük öyle talepler de çıkıyor- bizim burada istediğim fiyattan alabilir bir hizmet olsun; bütün amacımız bu, bu amaç doğrultusunda hareket etmeye çalışıyoruz.

Bakın, mobil abone sayısında da önemli artışlar oldu. Tabii o da yavaş yavaş saturasyona geldi. 3G abonesinde de önemli artışlar var; Avrupa Birliği’nden daha hızlı gidiyoruz. Geniş bant abone sayısına baktığımız zaman, burada da önemli bir artış var. Ara bağlantı ücretlerinde düşüş var ki, bu ara bağlantı ücretleri son kullanıcı fiyatlarını etkiliyor.

Ne yaptık? İşletmeci sayılarımız çoğaldı. Biz, Avrupa Birliği direktifleri çerçevesinde düzenlemelerimizi, kurallarımızı belirledik. Bu çerçevede belirlenen kurallar doğrultusunda da fiyatlar düşmeye başladı. Görüyorsunuz, ara bağlantı ücretlerinde böyle önemli bir şekilde düşüş var.

Mobil numara taşınabilirliği mesela bir şeydi; elinizde telefonunuz var, şebekeden memnun değilsiniz, değiştirmek istiyorsunuz, ama akrabanıza, eşinize dostunuza bu numarayı vermişsiniz, oradan da çıkamıyorsunuz. Ne oldu? Artık numarayı alıp gidiyorsun. Bu sefer operatör, “aman gözünü seveyim gitme, sana iyi paket vereceğim, bilmem ne yapacağım” demeye başladı.

Rekabetteki yaklaşımımız şöyle oldu: Bir, servise dayalı rekabet, bir de altyapıya dayalı rekabet. Biz servise dayalı rekabetle başladık. Altyapı yatırımları büyük yatırımlar. Dolayısıyla, Türk Telekomun mevcut altyapısı tam olarak kullanılmıyor, bunu olabildiğince etkin bir şekilde kullanabiliriz diye, uzak mesafe telefon hizmeti, internet servis sağlayıcılığı gibi hizmetleri lisanslayarak ilk önce altyapıya dayalı rekabetten başladık. Bu altyapıya dayalı rekabette oyuncular piyasaya girdikten sonra da, veri akışı, yerel ağın paylaşımına açılması çalışmalarını bitirdik, altyapı lisanslarını verdik (kaç kişinin aldığını biraz önceki slaytlarda göstermiştik), kablo platform lisanslarını verdik.

Tabii burada, öncül-ardıl düzenlemelerin burada avantajlarından, dezavantajlarından bahsetmek istemiyorum.

Evet, biz düzenleyici otoriteyiz, piyasaya girişleri düzenliyoruz, kuralları belirliyoruz; fakat düzenleme de her derde deva değil. Bizim oralarda, “çok söylersen arsız edersin, çok döversen hırsız edersin” diye söz var. “Şöyle yap böyle yap” diye ikide bir operatörlerin işine burnunu sokunca iş biraz daha kötüye gidiyor. Gerektiğince burnu sokmak lazım. Hele hele devletin piyasaya burnunu sokması çok riskli bir şey; benim kişisel düşüncem bu.

Dolayısıyla, düzenleme her derde deva değildir. Düzenleme, pazar gücü sorununu ele alırken maliyetleri de beraberinde getirmektedir. Düzenlemenin gerekli olduğu durumlarda iyi sonuçlar için düzenleyici sakinme gereklidir. Kademeli olarak öncül düzenlemelerin devre dışı bırakılması ve genel ardıl rekabet düzenlemelerinin arttırılması gerekmektedir. Biz öncül düzenlemeler yapıyoruz ama, rekabet ortamı oluşukça biz bu öncül düzenlemelerden vazgeçiyoruz. Mesela Türk Telekomun tarifeleri önceden onaya tabi idi, şimdi, uzak mesafe ve şehirlerarası, milletlerarası lokal telefon hizmetleri olduğu için artık onların tarifeleri de onaya tabi değil, izlemeye alıyoruz, eğer bir problem varsa müdahale ediyoruz.

Biz, BTK düzenlemelerinde AB direktiflerini, diğer ülkelerin tecrübelerini, ülke koşullarını dikkate alıyoruz, sektörün yapısına ilişkin çalışmalara ağırlık veriyoruz. Tabii bu arada, biz bir şeyler yapıyoruz, Avrupa Birliği de gelip ne yaptık diye bakıyor. Kendimizi de birazcık eleştirelim. Çok büyük eleştiriler yok ama, “yaptığınız düzenlemeler bize uygun, bir-iki tane eksikliğinizi, aksağınız var” diyorlar, yani “Sen düzenlemeyi yapmışsın da, nasıl uyguluyorsun, bu uygulamada endişelerimiz var” diye bize birtakım eleştiriler var.

Gerektiği kadar düzenleme yapmaya çalışıyoruz. Tüketici refahı için rekabetin şart olduğuna inanıyoruz. Rekabet Kurumuyla etkin iş birliği yapmamız gerekiyor. Biz işin başındayken, -İsmail Bey burada, onunla beraber

yemek yerken de konuştuk- başta epeyce bir gerildik. Baha Bey burada yok herhâlde. O, “yok, benim işim” diyor. Yahu kardeşim, burası benim işim, bu oyun benim şeyim, benim çöplüğümde sen niye ötüyorsun? “Yahu, benim kanunumda var” diyor, “doğru da” diyor, kanuna bakıyor. Sonuçta iş tatlıya bağlandı. Artık Rekabet Kurumu, sektörle ilgili bir iş yaptığı zaman, “sevgili BTK, kardeşim, bak, böyle bir şey geldi, bu konuda ne diyorsun” diye soruyor, biz de dönüyoruz, Sayın Rekabet Kurumu şu konuda düşüncelerimiz budur, bununla ilgili düzenlemelerimiz var, yanlış bir şey yapma, düzenlemelerimiz burada diyoruz veyahut da, düzenlememiz yoktur, Allah yolunu açık etsin kardeşim, sen ne yapacaksan yap diyoruz. Sonuçta, son birkaç yıldır önemli bir problem çıkmıyor. Tabii, bunlar biraz tecrübesizlikten de kaynaklanıyor. Çok şükür, dua edelim, nazar deymesin, Rekabet Kurumuyla aramız fena değil.

Teşekkür ediyorum. Sağ olun, var olun.

Vedat GÜN

EPDK Başkan Yardımcısı

Sayın Başkanım, ana hatlarını herkes izah etti. Ben kendi sektörüm adına birkaç şey söylemek istiyorum.

Hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Bizim durdurduğumuz yerden nasıl görünüyor? Biz dört temel sektörü düzenliyoruz: Bunların iki tanesinin işi kolay da, iki tanesiyle problemlerimiz var, çünkü iki tanesi şebeke işletmeciliği yapıyor. Diğer ikisi normal piyasa koşullarında hizmet alım satımıyla ilgileniyor; bunlar da petrol ve LPG.

Petrol ve LPG'nin kendine ait bir ruhu var ve burayla ilgili rekabet piyasa şartlarında uzun zamandan beri oluşmuş, bir seviyesi var, bir gelişmişlik düzeyi var. Burada, düzenlemeden çok, sadece denetleme amaçlı müdahalemiz var. Ama, elektrik ve doğalgazın başka bir yapısı var. Buralarda rekabeti sağlamak için alınması gereken çok uzun bir mesafe var. Bunun bir ruhu var, bu iki sektör doğal tekel durumunda; bir. İki; şebeke işletmeciliğine mahkûm iki sektör. Üçüncüsü ve en önemlisi; rekabetin oluşmasının en temel şartı olan piyasa talebinin bir fazlasını arz edebiliyorsanız rekabetten bahsedebilirsiniz. Ülkelerin en temel sıkıntısı, enerji kıydı, yani arz güvenliği problemi, yani mal fazlası oluşturamamak gibi bir temel sıkıntı.

Doğal tekelden başlayayım. Devlet, tabii kaynakların tabii sahibi olarak uzun zaman tek alıcılı ve tek satıcılı bir sistem yönetti, ta ki 1980'lere kadar. 1980'lerden sonra, dışa açılma, sermayenin çeşitlendirilmesi ve devletin gelişmeye ayırdığı paranın bu işe yetmemesi, -bir sürü nedenler sayılabilir, bu nedenlerin hepsini üst üste koyun- sonucu devlet önce tedarik tarafını vatandaşlarla beraber yapmaya karar verdiğinde kanuni altyapısını ilk defa 1996'yla açmaya başladı. TEK dışında diğer şirketlere de devlet enerji üretim tesisi yapma yetkisini verdi. Ondan önce, çok kaale alınmayacak ölçüde ufak tefekler vardı ama, bizim için ilk kırılma noktası burasıydı. Ondan sonra, yap-işlet, yap-işlet-devret, işletme hakkı, devir gibi süreçler başladı ama, hâlâ daha bunun vatandaşa yansıyan bir tarafı yoktu. Devlet alım tarafını çeşitlendirmişti, hepsi oydu, çünkü tek tarifeli, ulusal tarifeli bir sistem yönetiyorduk.

Elektrikte durum böyleyken, doğalgazda da, yine belediyelerin işlettiği doğalgaz işletmeciliği ve BOTAŞ'ın tek tedarikçi olduğu bir sistem vardı.

Bizim sektör aşağı yukarı bir kum saati sektörü gibi. Yukarıdaki kum taneciklerinin geçtiği boru tarafı devlet tekelinde olmak zorunda; önceki oturumda Uğur Bey bunun kanuni dayanağını gösterdi. İletim devlet tekelinde. Doğalgazın iletimi de, kanunen olmasa bile BOTAŞ'ın tekelinde; bunu kıramıyorsunuz. Rekabeti nerede sağlayacaksınız? O zaman, piyasaya serbest girişlerin önünü açacaksınız, bir de, vatandaş tedarikçisini dilediği şekilde seçebilecek. İletim kısımlarının tamamı devlet tekelinde olduğuna göre, rekabeti açmanın iki tane temel şartı vardı. Devlet önce tedarikçisini çeşitlendirme noktasına gitti. Bunun için, dediğim gibi, yap-işlet, yap-işlet-devret santralleri, işletme hakkı devriyle bazı santrallerini bir taraflara verdi ama, yine fiyatını kendi belirliyor, alıcısı kendisi. “Hazine garantili, devlet garantili fiyatlandırmalarla alınıyor” diye ciddi eleştirilere muhatap olmuştu ama, başka yol yok. Tek alıcılı ve tek satıcılı bir sistem bugüne kadar geldi. Bu sistemin sürdürülemeyeceği noktasında ciddi kanaatler oluşunca, 2000’li yılların başında, benden önceki bir konuşmacının bahsettiği gibi, önce bir piyasa oluşturmak lazım, bu işin piyasası yok dendi. Piyasa kanunları çıkmaya başladı. Bu Piyasa Kanunu, bizim Kuruluş Kanunumuzla eş zamanlı Elektrik Piyasası Kanunuyla başladı. Piyasayı oluşturmak istiyorsunuz ama, yine temelde iki tane oyuncunuz eksik; sermayedarınız yok, yatırımcınız yok, en önemlisi, kaynaklar hâlâ devletin elinde. Devlet, Devlet Su İşlerinin redevans ihaleleri, TKİ’nin redevans ihaleleri, MTA’nın jeotermal sahalarını ihale etmek şeklinde bir sistematığe gitti; kaynakların kullanımını vatandaşa açtı, özel sektöre açtı, dış sermayeye açtı. Burada bir rekabet oluştu ama, rekabetin nihai tüketiciye yansımından hâlâ daha bahsedemedik.

Dağıtım tarafına bakalım. Dağıtım tarafındaki özelleştirmelerin çok eski maceraları, bir sürü hukuki duvarlara toslanmışlıkları var ama, son 3 yıldır çok başarılı dağıtım özelleştirmeleri yapıyor. Dolayısıyla, vatandaşla doğrudan muhatap olan devlet değil artık. Ama yine, -dikkat edin- fiyatı devlet belirliyor. Dolayısıyla, fiyatı belirlediğiniz yerde rekabetten yine söz edemiyorsunuz. Sadece, elinizdeki istisnailikleri vatandaşa veriyorsunuz, özel sektöre veriyorsunuz. Burada yine rekabetten bahsedemiyoruz. Rekabet sadece, devletin ihalesine giren şirketlerin verdiği fiyatın ötesine gitmiyor. Bu arada bizim imdadımıza inanılmaz bir şekilde kriz yetişti. Kriz neye neden oldu? Kriz, piyasada ilk defa mal fazlalığına neden oldu.

Rekabetin oluşmasında enerji sektörünün en temel katkısı krizdir. Krizde mal fazlası olunca, ilk defa sonbahardan itibaren özellikle büyük ticarethaneler (oteller), mevcut ulusal tarifeden yüzde 15, yüzde 20, hatta yüzde 30 daha aşağıya elektrik satan alma imkânına sahip oldular. Geçen hafta Doğu gezisine gitmiştik, orada ilk defa, “daha ucuza elektrik almak istiyorsanız bizimle görüşün” diye bir ilan gördüm; bu inanılmaz güzel bir şey. İlk defa

geçen yaz bir doğalgaz şirketi İzmir ve Eskişehir bölgelerinde vatandaşlarına kendi tarifesinden yüzde 4'lük, yüzde 5'lik daha ucuza doğalgaz vermeyi taahhüt etti.

Dolayısıyla, geç, sıkıntılı bir şekilde bizim rekabetçi bir piyasaya doğru gidişimizin halkaları bazen kontrolümüzde, bazen kontrolümüzün dışında, böyle krizlerin filan yardımıyla tamamlanıyor.

Bir fıkranın sonunu söyleyeyim: “Ben darı değilim ama, tavuklar bunun farkında mı?”

EPDK iki tane ciddi karar aldı. Yıllık serbest tüketici limitini 100 bin kilovat/saate, doğalgazda da 800 bin metreküpe indirdi. İyi bir site yöneticisi gidip “ben dilediğim fiyattan elektrik alabilirim, bunun için bir araştırma yapmalı mıyım”ın sorgulamasına girebilmeliydi.

İki misal vereyim. Piyasanın açıklığı dediğimiz, yani dilediğinden enerji alabilme kabiliyetinde olan insanların enerjideki oranı yüzde 63. Piyasada 200 milyar kilovat/saat enerji satılıyorsa, bunun yüzde 63'ü, dilediği yerden enerji alabilme kabiliyetine sahip oyuncular tarafından kullanılıyor. Peki, bu oyuncular abonelerin yüzde kaç? Binde 25'i. Bu şu demek: Piyasadaki elektrik tüketicilerinin binde 25'i, piyasada tüketilen enerjinin yüzde 63'ünü kullanıyor. Henüz daha, doğrudan, sıradan, fani vatandaşların rekabetten istifadesine epeyi bir zaman var. Ama bu bir başlangıç. Elektrikte bunu sağlayabilmemiz için bizim kısa sürede limitlerimizi çok daha düşük, hatta sıfır limite indirmek gibi bir hedefimiz var. Bu hedefe ulaştığımızda da, yeterli oyuncu sayısı, yapılan özelleştirmelerin rekabete yansısıyla da bu süreci tamamlayabileceğimizi umuyorum.

Saygılar sunuyorum.

Dr. Hasan GÜL

Kamu İhale Kurumu Başkanı

Teşekkür ediyorum Sayın Başkan. Sözlerime başlamadan önce tüm katılımcılara da selam ve saygılarımı sunuyorum.

Tabii, tüm üst kurulların alanıyla rekabet alanı ilgili, bizim alanla da yine çok yoğun bir ilgisi var. Ben önce kendi alanımızdan girip daha sonra, karşılıklı ilişkili olan alanlar nelerdir o konularda bazı yorumlarda bulunacağım.

Bu alanlarda ilk defa bu sempozyum dolayısıyla bir hazırlığım oldu; bu vesileyle Rekabet mevzuatına da biraz daha ayrıntılı baktım. Bazı değerlendirmelerim eğer doğru olmazsa o konuda uyarılarınızı da bekliyorum.

Kamu alımları alanı niye önemli; önce oradan başlamak lazım.

Günümüzde kamu alımları alanı ülkemiz gayri safi milli hasılasının yaklaşık yüzde 10'unu oluşturmakta. Tabii, bu kadar büyük bir rakam, bu kadar büyük bir alım doğrudan şu sonuca getiriyor: Eğer bu alan rekabete açık bir şekilde veya iyi bir şekilde düzenlenmezse burada büyük bir israf meydana gelir, siz bu alanı çok iyi düzenlerseniz, etkin, verimli çalıştırırsanız burada ülke olarak büyük kazanımınız olur.

İkinci bir özellik; kamu alımları ekonomik ve sosyal politikanın da en önemli araçlardan birisidir. Bunu niye söylüyoruz? Bazı durumlarda kamu alımlarında rekabet ikinci planda da kalabiliyor; onun birkaç örneği üzerinde duracağız.

Üçüncü önemli konu: Etkin bir kamu alımları sisteminin oluşturulması, kurumsal kapasiteye, iyi bir mevzuata, piyasanın yapısına ve gelişmişliğine bağlı. Tabii, bu söylediğimiz de, doğrudan piyasaların ne kadar rekabetçi olduğuyla ilgili.

Konuya böyle kamu alımlarının üç ana başlığıyla girdiğimiz zaman, zaten üçünün de doğrudan rekabet alanıyla ilgili olduğunu görüyoruz.

Artan önemi sonucu, kamu alımlarının özellikle son yıllarda hızlı bir artış trendi var (o rakamların üzerinde duracağız.) Aslında bu alan global düzeyde bir reforma tabi tutuldu. Birtakım model kanunlar kabul edildi. Yine Dünya Bankası, Avrupa Birliği birtakım usuller tespit etti.

Bu reformlar niye hızlandı? Zaten buradaki temel kabul de, -iktisadın da temel kabullerinden- uluslararası rekabetin toplamda tüm ülkelerin refahını arttıracak yaklaşımı. Peki, bu sadece teorik bir şey midir? Avrupa Birliği'nin bu alanda yaptığı çok ciddi çalışmalar var. Onların çalışmaları şu alana yönelik: Birlik olmadan önce ve Birlik olduktan sonra, kamu alımlarından etkinlik, verimlilik, tasarruf açısından nereden nereye geldik diye birtakım ölçmeler yapmışlar. Yaptıkları çalışmalarda, Tek Pazarın kendilerine yaklaşık yüzde 30 tasarruf sağladığını iddia ediyorlar. Bu daha az olabilir ama, yüzde 10, yüzde 20 rakam bile, rekabetle birlikte bu alanda çok ciddi bir tasarruf olabileceğini gösteriyor.

Alanın ne kadar büyük ve önemli olduğunu göstermek adına bizdeki birtakım rakamlara bakalım. Kamu İhale Kurumuna gelen bilgilere göre 1 yılda kaç tane sözleşme imzalanıyor? Şunu da söyleyelim: Aslında imzalanan sözleşme sayısı bir miktar daha fazla. Maalesef kamu kurumları hâlâ imzaladıkları sözleşme bilgisinin bir miktarını bize göndermiyorlar; istatistiklerimizde çok az miktarda da olsa bazı eksik bilgiler var. Sadece birkaç rakam üzerinde duralım. 2008 yılında, kamu kurumlarıyla ihaleye katılanlar arasında 189 bin sözleşme imzalanmış; tabii, katılımcının sayısı bunun defalarca üzerinde. 2009 yılında, -krizden dolayı bir miktar azalma var- imzalanan sözleşme sayısı 174 bin.

Bu arada, bununla bağlantılı çok genel bir bilgi vereyim. 2008 yılında toplam ihale sayısı aşağı yukarı 150 bin (istisna kapsamında olanlar hariç.) Yaklaşık 1 milyon teklif verilmiş. Aşağı yukarı her bir ihaleye 7 katılımcı var. 2009 yılında 131 bin ihale (istisnalar hariç) var. 903 bin teklif var. Katılımcı yine 7. Türkiye'de son 2 yıldır, -mal, hizmet, yapımda bir miktar farklılaşma var, merak edenler o rakamlara bakabilir- bir ihaleye ortalama verilen teklif sayısı 7 ve bu rakam Avrupa Birliği'nin değerlendirmelerinde vesairede, piyasanın işleyişi açısından olumlu değerlendirilen bir nokta.

Yine son 2 yılın rakamlarına bakarsak, 2008 yılında kamu alımlarının toplamı 84 milyar lira. Bize eksik gönderilen bilgileri de dikkate aldığımız zaman. O yılki gayri safi milli hasıla zannederseniz 940 milyar idi. Bize gelmeyen bilgileri de üstüne koyduğumuz zaman, aşağı yukarı gayri safi milli hasılanın yüzde 10'u kadar bir harcama. Rakamlar çok büyük.

Kamu alım sistemimiz:

İlk düzenleme Osmanlı İmparatorluğu zamanında başlıyor, -aradakileri atlıyoruz- 2002 yılında yeni Kamu İhale Kanunu kabul ediliyor. Peki, bunun diğerlerinden farkı ne? Pek çok farkı olabilir ama, konumuz rekabet, o açıdan temel fark, kanunun geneli itibarıyla şeffaf ve rekabete açık bir sistem

kurulmasını öngörmesi. Aslında burada çok temel tek bir örnek yeterli olabilir. Bilenler mutlaka vardır; 2886 Sayılı Kanuna göre, -daha önceki kanun- kamu kurumlarının kendi aralarında yaptıkları alımlar İhale Kanunu kapsamı dışındaydı. Tabii, o dönemde piyasada da kamunun pek çok mal ve hizmetin üreticisi olduğunu düşündüğümüz zaman ve bunların arasındaki alımların da İhale Kanununa tabi olmadığını söylediğimiz zaman, pek çok alım aslında İhale Kanununun dışında idi. Yeni sistemde artık, kamu kurumu da olsa, eğer ihaleye teklif veriyorsa girip özel sektörle yarışmak zorunda; yani kamudan kamuya doğrudan alım yok. Ben bunu sadece sistemin mantığındaki değişimin belki en çarpıcı örneği olması açısından söylüyorum.

Bizim Kurumumuz açısından da önemli olan buradaki bir değişiklik de, Kamu İhale Kurumunun kurulması. Temel görevi, yine diğer üst kurullarda olduğu gibi, düzenleme; “ve denetleme” diye ben de diyemiyorum, -bu denetleme lafından ben de çok hoşlanmıyorum- çünkü denetleme değil. Onu gerçi çok anlatamıyoruz. O ayrıca uzun bir tartışma konusu. Ben Kamu İhale Kurumunun yaptığı göreve, denetlemeden ziyade, ihtilaf çözme mekânizması diyorum. Oradaki süreçten de çok hızlı bir şekilde bahsedeyim. Üç aşamalı bir süreç var. İhale sürecine katılan istekli, istekli olabilecek kişiler sonuçta ilk önce, eğer yapılan ihale sürecinde haklarının haleldar olduğunu düşünüyorlarsa, bir menfaat kaybı olduğunu düşünüyorlarsa idareye gidiyorlar. İdareden tatmin edici bir cevap alamazlarsa Kamu İhale Kurumuna geliyorlar; eğer Kamu İhale Kurumunun kararıyla da tatmin olmamışlarsa idari yargıya gidilmesi de mümkün.

Peki, Kamu İhale Kurumunun kararlarının yaptırım açısından en temel özellikleri ne diye baktığımız zamanda belki üç önemli özellikten bahsedilebilir: Kurul kararları yerindelik denetimine tabi değil; Kurum gerekli gördüğü durumda şikâyet veya ihtilaf çözme mekânizmasında ilgilileri dinleyebiliyor; idareler, Kurul kararlarının gerektirdiği işlemleri ivedilikle yerine getirmek zorunda.

Bize kaç tane başvuru oluyor, kaç tane karar veriyoruz? Toplam kısmına bakarsak, bize yapılan başvurular çok hızlı artmış. 2008 yılı rakamına bakarsak, 5600 şikâyet başvurusu yapıldı, 5200 incelememiz var. 2008 yılı sonunda kanunda bir değişiklik yapıldı; ondan sonra şikâyet başvuru sayısı yaklaşık 3000'e düştü ama, yine de çok yüksek olduğu söylenebilir.

Kararlarımız:

En azından yüzde olarak temelde üç karar var. Başvuru uygun değil dediğimiz kararlar, idarenin haklı görüldüğü kararlar; bunların oranı aşağı yukarı yüzde 50-60 arasında değişiyor, yani verdiğimiz kararların yüzde 50-

60'ında idare haklı görülüyor. Bize yapılan başvurular sonucu yaklaşık yüzde 20 civarında ihale iptal ediliyor. Yüzde 10 civarında da düzeltici işlem, yani süreçte bir hata var, fakat düzeltilebilir olduğu kararı verilmiş.

Yine burada, oran olarak, ne kadar ihale yapılıyor, ne kadar başvuru var ondan da bahsedelim. 2008 yılında, istisnalar hariç, 150 bin ihale, 5600 başvuru vardı (yüzde 3.71); son değişiklikten sonra, 2009 yılında bu oran düştü.

Peki, kamu alımları alanında yaşanan en ciddi sorun ne? Uluslararası kuruluşların yaptığı birtakım çalışmaların da gösterdiği sonuç; bu alanın israf ve yolsuzluğa en açık ve en hassas alan olduğu. Buna ilişkin bir OECD çalışmasından alınan bir grafik var, belki ondan da çok kısa bahsedilebilir.

Bu yapılan çalışmada, uluslararası iş yapılan kişilere, “en çok hangi işlerinizde kanun dışı ödeme yapıyorsunuz” diye bir soru sormuşlar. Orada verilen alternatifler: “Kamu hizmetleri”, “Vergi”, “Kamu alımı”, “Adalet.” Buna bakıldığı zaman, -o kitapta bunun ayrıntısı var- en çok, yasa dışı ve usulsüz ödemenin kamu alımları alanında yapıldığı gibi bir sonuç var. Bunu niye gösteriyoruz? Bu alan gerçekten çok iyi düzenlenmesi gereken, riskin çok yüksek olduğu bir alan.

Bu israf ve yolsuzluklar nasıl önlenir? Pek çok şey yapmak gerekir ama, belki en etkin yöntem, şeffaf olmak ve bu alanda rekabeti mümkün olduğu kadar sağlamak.

Kamu ihale alanında temel ilkeler nedir? Biraz önce belirttim; saydamlık, rekabet ve eşit muamele. Zaten, saydamlık sağlandığı ölçüde de rekabetin sağlanması ve israf ve yolsuzlukların önlenmesi mümkün. Bir örnek verecek olursak, -başta söylemiştim- bazı durumlarda kamu alımlarında rekabetin sağlanması ikinci plana itilebilmektedir. Buna iki tane örnek verecek olursak, belli tutarın üzerinde vergi, sigorta borcu olanlar ihaleye alınmıyorlar, böyle bir tercihte bulunuluyor, rekabet ikinci planda. Belki üzerinde en çok tartışılan ve aslında daha da tartışılması gereken bir nokta da, yerli malı teklif eden yerli isteklilere yüzde 15 oranına kadar fiyat avantajı sağlanması. Aslında bu, ülkemizde çok konuşulan ama, piyasalara etkisi, rekabet yönünden etkinlik, verimlilik vesaire yönlerden etkisi bizim ülkemizde çok analiz edilmeyen bir konu. Bana göre, belki bizim, Rekabet Kurumunun, bazı kurumların üzerinde çok ciddi birtakım bilimsel çalışmalar yapılması gereken bir alan.

Kendimizle ilgili bahsedeceklerim bu kadar. Bundan sonrası ilk söylediğim alana giriyor. Çok da zaman yok ama, bazı iddialı değerlendirmeler olabilir.

Kamu alımlarında rekabetin sağlanabilmesi için neler yapılabilir? Benim ilk aklıma gelenler; ihale tasarımının rekabetçi olması lazım, iyi işleyen bir piyasanın olması lazım, rekabete aykırı davranışların bir yaptırımının olması gerekiyor.

İhale tasarımının rekabetçi olmasından ne kastediyoruz? İdarelerin uygun zamanda ve uygun miktarlarda alıma çıkmaları gerekiyor. İhale şartnamesinin ihaleye en geniş katılımı sağlayacak şekilde hazırlanması gerekiyor. İhalenin de en geniş bir şekilde duyurulması gerekiyor. Buna bazı ilaveler daha yapılabilir ama, benim en önemli gördüğüm unsurlar bunlar.

Rekabeti bozucu davranışlar, -yine, sayı arttırılabilir ama, ben temelde diyorum- belki iki şekilde toplanabilir: Bir, idarelerce ihale şartnameleri hazırlanırken katılımı sınırlayıcı bir şekilde hazırlanabilir ve bize gelen şikâyetlerin pek çoğu bununla ilgili; iki, ihaleye katılan firmaların danışıklı hareket ederek rekabeti ihlal etmeleri mümkün olabilir. Ben, bu mevcut durumun bizim ülkemizde, Kamu İhale Kurumu ve Rekabet Kurumu arasında nasıl bir ilişkiye yol açtığına biraz üzerinde durdum.

Eğer idarelerin ihale şartnamesini katılımı sınırlayıcı şekilde hazırladığı düşünülüyor ise, bizim mevzuatımıza göre burada yapılacak şey ve bunun çözümü şu oluyor: İhale tarihinden en geç 3 iş günü içinde, fakat dokümanın satın alındığı tarihten en geç 10 gün içinde idareye şikâyet başvurusunda bulunulması gerekiyor. Eğer tatmin edici sonuç alınmazsa Kamu İhale Kurumuna gelinecek. Bunun çözümü bu, benim vardığım sonuç.

Belki burada yine bir iddialı yorum var; Başkanımız ne diyecek bilmiyorum. Benim Rekabet mevzuatından anladığım kadarıyla, kamu kurumlarının bu şekilde rekabeti bozucu bir şartname hazırlamaları Rekabet Kurumunun görev alanına girmiyor gibi bir değerlendirmem oldu. Rekabet Kanunu sanki, bu tür rekabeti bozucu davranışların herhâlde sadece işletmeler arasında olan kısmını değerlendirmeye almış gibi bir kanaatim oldu.

Kamu kurumlarının ihale şartnamesini hazırlarken rekabete aykırı birtakım düzenlemeleri varsa, bunun yöntemi var. Kamu İhale Kurumuna şikâyet ediliyor. Eğer şartnameler gerçekten rekabete aykırı hükümler ihtiva ediyorsa düzeltilmesi veya ihalenin iptali gerekiyor.

İhaleye katılanların danışıklı hareket ederek teklif vermeleri durumunda, aslında burada da teorik olarak bu durumun Kamu İhale Kurumuna şikâyet edilmesi mümkün; fakat, adı üstünde, eğer ihaleye katılanlar danışıklı teklif vermişlerse kim Kamu İhale Kurumuna niye şikâyet edecek gibi bir soru var. Rekabet Kurumunun görev tanımıyla bizimkinin arasında çok temel fark: Kamu İhale Kurumu resen bir inceleme başlatmıyor, taraf olanlar tarafından Kamu

İhale Kurumuna mutlaka şikâyet edilmesi gerekiyor; fakat Rekabet Kurumunun resen inceleme başlatma yetkisi var.

Burada da benim geldiğim sonuç: Kamu İhale Kurumu, çok istisnai durumlar dışında, ihaleye teklif verenlerin danışıklı teklif verdiğini ortaya çıkarma şansı yok. Niye? Bu işin tabiatı gereği, bireysel bir ihalede bunu ortaya çıkarmanız zaten zor (son slaytta onun üzerinde biraz daha duracağım.) Benim değerlendirmem de, buradaki görev ve yetkinin büyük ölçüde Rekabet Kurumunda olduğu.

Alanlar da çakıştı. Bunu nasıl çözeriz diye baktığımız zaman, 14 Ekim 2009 tarihinde Rekabet Kurumuyla Kamu İhale Kurumu bir protokol imzaladı. Bu protokole göre ne yapacağız? Rekabet ihlali iddialarını içeren, ancak Kamu İhale Kurumuna, mevzuatta belirtilen süre, usul, şekil şartlarına uyulmadan yapılmışsa başvuru, bunu Rekabet Kurumuna göndereceğiz. Niye? Çünkü bizim resen inceleme yetkimiz yok, buna bakma şansımız yok. İki; Kurulca yapılan inceleme sonucunda, rekabet ilkesinin ihlal edildiği kanaatine varılırsa, yine ilgili bilgiler Rekabet Kurumuna yollanacak.

Aslında benim çok daha önemseydiğim ikinci kısım. 2010 yılında tamamlanacak olan elektronik ihalenin altyapısını sağlayacak Elektronik Kamu Alımları sistemi “EKAP” aracılığıyla Rekabet Kurumuna biz, ihaleye katılanlara ve verilen tekliflere ilişkin verileri aktaracağız. Bu ne sağlayacak? Biraz önce bahsetmiştim; bireysel bir ihaleden, aslında ihaleye danışıklı teklif verildiğini ortaya çıkarmak çok zor. Niye? Çünkü bu genelde tek bir ihalede ortaya çıkmaz; ya ülkenin belli bir alanı paylaşılır veya dönüşümlü teklif verilir, bir yeri birisi alır, bir yeri birisi kazanır. Bu şekliyle, rekabet ihlalinin ortaya çıkarılabilmesi için ihalelere bütüncül bakmak gerektiği için, biz burada, Rekabet Kurumunun, -birtakım başka ülkelerde örneği var, mesela Kore’de yapıldığını biliyorum- birtakım istatistikî analizlerle, ihalelerde danışıklı teklif verilip verilmediğinin ortaya çıkarılmasını destekleyecek birtakım çıkarımlar yapması mümkün gibi gözüküyor. Bu şu anlama geliyor: Biz, aşağı yukarı 200 bin ihaleye ilişkin tüm verileri Rekabet Kurumuna aktaracağız, onlar da bu analizi yapacaklar. Yani işleri biraz daha çoğalacak gibi gözüküyor. Bu gerçekten çok verimli bir iş birliği olacak ve umuyoruz bunun faydalarını da göreceğiz.

Hepinize teşekkür ediyorum.

Dr. Mehmet KÜÇÜK

TAPDK Başkanı

Sayın Başkanım çok teşekkür ediyorum.

Öncelikle, böyle güzel bir toplantıdan dolayı, güzel bir buluşmadan dolayı hem sizi, hem İktisadi Araştırmalar Vakfını kutluyorum. Yaklaşık 3-4 senesini biliyorum; üst kurullar başkan düzeyinde ve üst yönetim düzeyde ilk kez bir araya geldiler. Böyle bir arada da hasbıhal etme şansımız oldu; ayrıca teşekkür ediyorum.

Tüm katılımcıları Kurum adına selam ve saygılarımla selamlıyorum.

Düzenleyici kurumların, kamu yönetiminin bütünlüğü anlayışı çerçevesinde rekabet savunuculuğu konusunda çok önemli görevleri olduğu ortada. Rekabetçi bir piyasa düzeninin tesisi, düzenleyici kurumlar için, öncelikle de, sektörel düzenleme yapan Tütün, Tütün Mamulleri ve Alkollü İçkiler Piyasası Düzenleme Kurumu gibi kurumlar, genel düzenlemenin ötesinde, bizzat belli sektörlerle tahsis edilmiş kurumlar için çok daha önemli.

Adı üstünde, tek kelimeyle, tekelden, monopolden düzenleyici kuruma geçiş süreci; hepimiz o tarihi sürecini biliyoruz. Yanlış hatırlamıyorsam EPDK konuşmasında “ikisi kolay, ikisi de zor alan” gibi bir ifade kullandı. Bizde hakikaten iki zor piyasa var.

Diğer üst kurulların tamamından farkımız; benim tabirimle, bizim iktisadi regülasyon çalışmalarımız aksak. Biz, sosyal regülasyonu da neredeyse Sağlık Bakanlığı kadar, Hıfzıssıhha kadar, tütün ve alkol kontrolü faaliyetlerini iktisadi regülasyonla birlikte götürmeye çalışıyoruz. Hâliyle bu, tam rekabet piyasası niteliği bulunmayan bir piyasa gibi. Reklam koşulları, kamu sağlığı, - her şeyden önce hassas sektörler- gibi birtakım öncelikler olduğu zaman, -4207 Sayılı Yasadan biliyoruz, Markalar Kanunundan biliyoruz- tam rekabet piyasası niteliği bulunmayan bir piyasa. Onun için, bizim Rekabet Kurumuyla işimiz diğer muadillerimize göre daha çok. Daha çok çalışmamız lazım, birlikte daha çok müşterek projeler oluşturmamız lazım, müşterek kararlar oluşturmamız lazım diye sözüme başlamak istiyorum.

Sayın Hocam başta olmak üzere arkadaşlar düzenleyici kurumlarla ilgili birtakım genel düzenlemeleri ifade ettiler. Düzenleyici kurumların kuruluş amaçları ortada zaten. Böyle bir dönemde mal ve hizmet üretimi özel teşebbüslere bırakılmış. Piyasa modeli olarak da serbest rekabet anlayışına

dayansa da, devletin düzenleyici olarak rol almadığı durumlarda ortaya çıkan tekelleşme, kartelleşme eğilimleriyle çok ciddi sorunların ortaya çıktığı ortada zaten, hepimizin bildiği konular.

Türkiye’de, tütün mamulleri ve alkollü içki üretim ticaretinde devlet tekelinin kaldırılması, tütün ve alkol piyasasının hem ülke ekonomisi açısından stratejik önemde olması ve duyarlı kamusal alan olarak görülmesi, hem de kamu sağlığıyla doğrudan ilgili olmasından kaynaklanan, duyarlı kamusal alan niteliğinin gerektirdiği çeşitli koşul ve kısıtlamalar sebebiyle özel bir düzenleyici Kurum olarak Kurumumuz 2002 yılında kurulmuş ve o günden bugüne kadar da, hızla liberalleşen bu süreçte, piyasa argümanlarının, serbest piyasa koşullarının yerli yerine oturması konusunda mücadele veriyor.

Her şeyden önce, bizim Kurumumuz uhdesinde en önemli daire başkanlarımızdan bir tanesi olan Sektörel Rekabet ve Tüketici Haklarını Koruma Daire Başkanlığımız, adı üstünde, rekabetin kurallarına ne kadar itibar etmemiz gerektiğini açıkça ortaya koyuyor. Bu Dairenin görevine baktığımız zaman, malumunuz, kamuoyunda bir taraftan tüketici bilincini oluşturmaya çalışma görevi var, diğer taraftan da, tüketicilerin seçeneklerinin azaltılmasına veya kısıtlanmasına zemin oluşturabilecek her türlü uygulamaları da ortadan kaldırma görevi var.

Tütün, Tütün Mamulleri ve Alkollü İçkiler Piyasası Düzenleme Kurumunun faaliyet alanları (çok detaylı girmek istemiyorum): Tüm gelişmiş ülkelerde gerçekleşen tekeli piyasalardaki özelleştirme uygulamalarındaki ilk adım malumunuz, piyasanın serbestleşmesi, rekabete açılması, akabinde de, böyle bir piyasada düzenleyici kurumun aktif rol oynayacağı açık. Bu amaçla zaten, 4733 Sayılı Kanunla, söz konusu hassas piyasaları düzenleme ve denetleme yetkisi Kurumumuza verilmiş. Üretim ve ithalat faaliyetlerinin başından başlayarak, dağıtım, satış, nihai tüketiciye ulaşımına dek her türlü düzenlemeleri Kurumumuz yürütüyor.

4733 Sayılı Kanunla kurulan Kurumumuz, bir taraftan idari regülasyon, bir taraftan iktisadi regülasyon, bir taraftan da, az önce söylediğim gibi, sosyal regülasyon sorumlulukları kapsamında görevlerini hassas bir şekilde yerine getirmeye çalışıyor.

Rekabet otoritelerinin, serbest piyasa kurallarının tam olarak işlediği sektörlerle yönelik faaliyette bulunmak üzere kurulduğu ortada. Eğer bir piyasa tümüyle rekabete açılabilirse, burada esas denetim organı zaten Rekabet Kurumudur; bu piyasaya özgü ayrı bir düzenleyici kuruma ihtiyaç yok. Bu bağlamda Kurumumuz, bu geçiş süreci içerisinde piyasa argümanlarını, serbest

piyasa koşullarını yerli yerine oturtabilmek için münhasıran bir düzenleme yapan bir Kurum.

Malumunuz, bu piyasalar yine katı, oligopol yapıda olan piyasalar olması hasebiyle doğal veya hukuki tekel altında bulunması gibi sebeplerle eksik rekabet kurallarıyla işleyen sektörlerde, yani devletin, kamu yararının sadece rekabet otoritelerinin gözetimindeki serbest piyasalar yoluyla sağlanacağına yönelik kanaatinin oluşmadığı bir veya birkaç sektörde kabul edilebilir teknolojiyi, pazarlama metotlarını, uygulanacak fiyatı doğrudan belirleyerek piyasa aksaklıklarını giderme görevini, serbest piyasa koşulları oluşana kadar verdiği, özel bir idari otorite eliyle bu hassas sektörü düzenlemektedir.

Sektöre girişlerin asgari kapasite koşuluna bağlanmış olması, yine sıkı reklam yasaklarının uygulanması, bu ürünlerin bağımlılık sebebiyle farklı ürüne kolayca kaymasının zorluğu, yani düşük talep esnekliğinin duyarlı alan kabul edilmesi ve mevcut mevzuat gereğince faaliyetlerin neredeyse her aşamasında izin ve denetim mekânizmasının işletilmesi, tütün ve alkol sektörünü regüle etmek üzere gözetim ve denetimi hâliyle sıkı bir şekilde yapmayı gerektiriyor.

Bugünkü durum itibarıyla tütün mamulleri ve alkollü içkiler sektöründe rekabeti etkileyen bazı uygulamalara ve kurallara ilişkin birkaç örnek vererek konuşmamı tamamlamak istiyorum. Bu örnekler biraz uzun olacak tabii.

Bazı satış teknikleri, tüketiciye, daha fazla sigara alması, perakende satıcıya ise, daha fazla satması şartıyla ek bir ürün veya hediye kazanacağı mesajını vermesi sebebiyle, -efendim burada birtakım promosyon, sponsorluk vesair uygulamaları getiriyor- bunu kısıtlayan, başta 4207 sayılı sigara ile ilgili düzenlemeleri yapan kanun.

Çok hassas sektörler. Elbette, bir sürü kamu kurum ve kuruluşumuzun bu konularda görevleri var, sorumlulukları var.

4207 Sayılı Yasa, 2004'ün sonlarında Sayın Sağlık Bakanımızın Tütün Kontrol Çerçeve Sözleşmesi Yasasına uluslararası düzeyde imza koymasıyla, arkasından, Sayın Başbakanımızın 2007'nin Aralık ayında Ulusal Tütün Kontrol programını ve eylem planını açıklamasıyla çok daha ulusal düzeyde bir sürü kamu kurum ve kuruluşuna çok ciddi görevler yüklüyor.

Bu bağlamda, nihai satıcı, perakende satıcı dediğimiz dağıtıcı ve ürün sağlayıcı arasında yapılan sözlü ya da yazılı anlaşmalar ile nihai satıcıya promosyon, hediye vesaire altında avantajlar sağlayan teşebbüsün, haksız rekabeti önleme açısından, ürünlerin hassasiyeti açısından, sigara, tütün mamulü

ürünlerinin ulaşılabilirliğinin kontrol altına alınması, kontrol altında tutulabilmesi açısından engellenmesi gerekiyor.

Teşebbüslerin alıcıları olan yeniden satıcı firmaları, kendi ürünlerinden daha fazla almalarını teşvik etmek için benzer ödeme ve katkılar sağlaması, hepimizin bildiği gibi serbest piyasa ekonomilerinde olağan şeyler. Ancak, sigara, rakı, bira sektörü gibi, sıkı oligopol yapı arz eden, üstelik rekabetin doğal veya hukuki olarak kısıtlandığı sektörlerde, özellikle teşebbüslerden birinin çeşitli avantajlar sağlayarak yeniden satıcıları kendisine bağlaması, Anayasamızın 167'nci maddesinde amaçlanan şekilde, piyasanın sağlıklı ve dengeli işlemesine imkân da tanımıyor, bunu da kabul etmek lazım. Bu açıdan, “tam rekabet piyasası niteliği taşıyor” şeklinde nitelendirmemin sebebi de bu.

Buradan da anlaşılacağı üzere tütün, tütün mamulleri, alkol ve alkollü içkiler sektöründe pazar payları etkin olan teşebbüslerin tüm faaliyet ve yönelimleri, yeniden satış sözleşmeleri, dikey sözleşmeler, pazar payları, pazarlama yöntemleri ve bunun gibi sektörün işleyişini direkt ve kalıcı şekilde etkilemekte olup bu eylemler hâkim durumun kötüye kullanılması olarak nitelendirilebilecek içerik taşıyıp sektördeki rekabeti olumsuz etkilediğinde oligopol yapı daha da sertleşmektedir, bunu kabul ediyoruz.

Farklı bir örnek daha verelim. Satış yerlerinde, kullanıcı, nihai tüketici tarafından, nitelikleri, fiyatı ve kullanım amaçları bakımından benzer sayılan malların etkin rekabet hâlinde olması için, oligopol niteliğindeki sektörlerin mevcut olduğu ve talep esnekliği son derece az olan ürün gruplarının da yer aldığı sektörde, tüketici talepleri doğrultusunda ürün bulundurulması zorunluluğu bulunmaktadır; bu itibarla, perakende satıcılara tek dağıtıcıdan ürün temin etmek mecburiyeti bu bağlamda getirilememiştir.

Söz konusu kişilerin rekabet hukuku normları, reklam mevzuatı çerçevesinde faaliyette bulunmalarını sağlayıcı düzenlemeleri yapmak, tütün, tütün mamulü, alkollü içki tüketimi konusunda tüketici bilincinin oluşturulması için Kurumumuza, kamu yönetiminin bütünlüğü anlayışı çerçevesinde rekabet savunuculuğu konusunda çok önemli görevler düşüyor. Kurumumuzla, ekonominin bütün alanlarına dönük bir görev üstlendiği kabul edilebilecek Rekabet Kurumunun amaçları ve sorumlulukları da bu anlamda çok önemli ölçüde örtüşüyor.

Bu bağlamda tütün mamullerinin nihai satış noktalarında sergilenmesi ve satış yerlerine ilişkin usul ve esasları düzenleyen tebliğ, yine az önce söylediğim gibi, 4207 Sayılı Yasanın birtakım idari yaptırımlarını Kurumumuz bu anlamda da çok aktif olarak uyguluyor. Diğer taraftan, bu çalışmalar, gerek Kurumumuz mevzuatını, gerekse diğer kamu kurum ve kuruluşlarının

reklamlarla ilgili mevzuatını ilgilendiren konularda ilgili kurum veya kuruluşlarla yakın ilişki içerisinde götürülüyor. Rekabete soracağımız zaman, sormaktan kesinlikle çekinmiyoruz.

Üretici ve ithalatçıların doğrudan tüketiciye yönelik olmayan özendirme faaliyetlerini yine Kurumumuz izliyor ve bu anlamda da bir sürü idari yaptırımlar tahakkuk ediyor; bunları da Rekabet Kurumumuzla paylaşıyoruz, onların kararları doğrultusunda gereğini yapıyoruz.

Tüketici sağlığı ve rekabetin korunmasına yönelik olmak üzere yine bu bağlamda sahte ve kaçak mamul satışları ile belgesiz olarak yapılan satışlar hakkında da çok değişik, çok ayrıntılı idari işlemleri yürütüyoruz. Yine, 556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun kapsamında aynı çalışmalarını yürütüyoruz.

Kurum olarak, tütün mamulleri piyasasında ve alkollü içkiler piyasasında, 4703 sayılı Ürünlerle İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun kapsamında yetkili Kurumuz. Bu bağlamdaki bir sürü yaptırımını uyguluyoruz.

Ayrıca, ürünlerini tüketiciye ulaştıran nihai satış noktaları ile bu noktalara satış yapan üretici teşebbüsler veya bayiler, distribütörler arasında yapılan anlaşmalarda ise, satış noktasına, Tekelden satın alma ve rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmesi mevzuat uyarınca mümkün değil zaten, Kurum olarak böyle bir uygulamamız yok. Bu bağlamda da gerekli çalışmaları yapıyoruz.

Diğer taraftan, başta da ifade ettiğim gibi, aksak iktisadi regülasyon yapan Kurumumuz, sosyal regülasyon sorumluluğu bağlamında, başta saydığım ilgili uluslararası yasalar başta olmak üzere ulusal düzeydeki 4207 ile ilgili bütün ayrıntıları uygulamaya yetkili, bu konuda üzerine düşen bütün sorumlulukları yerine getiriyor; hiçbir şekilde, kendi mevzuatımız çerçevesinde, kısıtlarımız çerçevesinde, tüketici seçeneklerini azaltacak, kısıtlayacak hiçbir fırsata da yer vermemeye çalışıyor, şans tanımamaya çalışıyor. Bu sebeple, sektöre özel yetkilerle donatılmış düzenleyici Kurum olarak Kurumumuz, rekabet hukuku ilkelerine mevzuatımız kapsamında uymaya zaten gerekli hassasiyeti gösteriyor. Rekabet Kurumu da, yine birlikte çalışmalarımız bağlamında gerekli soruşturma ve karar tekemmül sürecini tamamlayarak bu konuda üzerine düşen kamusal duyarlılığı en üst seviyede yerine getiriyor.

Kamuoyunda uzunca süredir konuşulan, tütün kontrolü konusunda, sigara ve tütün mamulleri paketleri üzerinde yer alacak resimli uyarılar yarın, 1 Mayıs itibarıyla yürürlüğe giriyor. O tarih itibarıyla hiçbir firma yeni üretim yapamayacak. Ancak, ticaretin gereği piyasada eski ürünlerin bir dolaşma süreci

var. Firmalar Temmuz başına kadar piyasaya mal arz edebilecek, Temmuz'dan Aralık sonuna kadar da o mallar piyasada dolaşabilecek, 1 Ocak 2011 tarihi itibarıyla da piyasada hiçbir şekilde, resimli uyarısı olmayan paketler yer almayacak.

Böylesine hassas bir sektörde Rekabet Kurumunun bütün desteğini her aşamada yanımızda görmemiz, her zaman en üst seviyede bu bilinçle katkılarını görmemiz hasebiyle Sayın Başkan nezdinde Rekabet Kurumunu tebrik ediyorum, çalışmalarının devamını diliyorum. İnşallah bu piyasada beraber çok daha güzel işler başaracağız.

Sabırla dinlediğiniz için çok çok teşekkür ediyorum.

Mehmet Azmi AKSU

Şeker Kurumu Başkanı

Sayın Başkan öncelikle izleyicilere, bu saatte dinledikleri için Allah'tan sabırlar diliyorum.

Ayrıca, panelimizin ülkemize hayırlı ve yararlı olması dileklerimle dünya genelinden ülkemiz özeline doğru şeker sektörüne ilişkin bilgilerle konuşmama başlamak istiyorum.

Dünyada şeker olarak bilinen ve sofr şeker olarak adlandırılan, en yaygın kullanılan tatlandırıcı türü olan sakarozun dünyada tatlandırıcı pazarındaki payı yüzde 77 civarındadır. Dünyada kullanılmakta olan ikinci yaygın tatlandırıcı türü, sakaroz gibi kalorili bir tatlandırıcı olan, glukoz ve fruktoz içeren nişasta bazlı şekerler olup bunların pazar payı yüzde 13'tür. Şekere göre 300 ila 7000 kat daha az kullanılarak aynı tatlılığı sağlayabilen yüksek yoğunluklu tatlandırıcıların tatlandırıcı pazarındaki payı ise yüzde 9 civarındadır. Pazardaki payı yüzde 1 olan ve sakarozun yarısı kadar tatlılık sağlayan şeker alkolleri; diş macunu, sakız gibi ağız hijyeni ile ilgili ürünlerde kullanılmaktadır.

Sofra şeker, ticari olarak, kamış ve pancar olmak üzere iki temel hammaddeden üretilmektedir. Dünyada her yıl 140-150 milyon ton civarında şeker üretilmekte ve günümüz itibarı ile bunun yaklaşık 5'te 1'i pancardan, 5'te 4'ü kamıştan elde edilmektedir. Kamış ve pancardan elde edilen şekerlerin tatlılık ve diğer özellikleri arasında kayda değer bir farklılık bulunmamakla birlikte, sadece tropik ve benzer iklim kuşağındaki bölgelerde yetiştirilebilen şeker kamışında, birim alandan elde edilen şeker veriminin pancara göre çok yüksek olması nedeniyle, pancardan elde edilen şekerin kamıştan elde edilen şekerle maliyet olarak rekabet etme şansı çok zayıftır. Buna bağlı olarak, şeker borsa fiyatları, dünya ticaretine neredeyse tamamen hâkim pozisyonda bulunan düşük maliyetli kamış şeker tarafından belirlenmektedir.

Dünyada şeker üreten ülkelerin sektörel politikaları, dünyadaki rekabet güçlerine, şeker pancar ya da kamıştan üretebilme durumlarına, ithalat veya ihracat kapasitelerine, şeker hammaddesini etanol gibi alternatif ürünlere yönlendirebilme yeteneklerine göre değişiklik gösterebilmektedir.

Hammaddesinin tarıma dayalı olması ve stratejik bir ürün olması nedeniyle üretimin sürdürülebilirliği büyük önem taşıyan şekere ilişkin

sektörel politikalar en gelişmiş ülkelerde bile ekonomik ve sosyal menfaatler dikkate alınarak belirlenmektedir. Avrupa'ya benzer olarak, ülkemizdeki iklim şartları da, daha ucuz bir hammadde olan kamışın yetişmesine uygun değildir.

Şekerin sadece pancardan üretilebildiği ülkelerde temel amaç, iç talebin, ithalata meydan vermeksizin yerli üretimle karşılanmasıdır. Pancar şekerinin ihraç pazarlarında kamış şekeriyle maliyet olarak rekabet şansının düşük olması nedeniyle dünyada sadece pancar yetiştirilmeye uygun bölgelerde şeker, ticaret amacıyla değil, stratejik bir ürün olması nedeniyle kendine yeterlilik ilkesi çerçevesinde üretilmektedir.

Ülkemizde şeker sanayi, büyük önder Atatürk'ün kurduğu Cumhuriyet döneminin sağladığı geniş imkânlar sayesinde kurulmuş olup ilk şeker üretimi 26 Kasım 1926 tarihinde Alpullu Şeker Fabrikası'nın ve yaklaşık 1 ay sonra da Uşak Şeker Fabrikası'nın işletmeye açılmasıyla gerçekleştirilmiştir. Bugün biri, 25 fabrikaya sahip olan Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. olmak üzere toplam 7 şirket tarafından toplam 3.1 milyon ton şeker üretim kapasiteli 33 fabrikada pancardan şeker üretimi yapılmakta olup, dünya pancar şekeri üretiminde Türkiye; Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri, Rusya'nın ardından dünyanın dördüncü, Avrupa'nın ise, Avrupa Birliği ve Rusya'dan sonra üçüncü büyük pancar şekeri üreticisidir.

Sakaroza alternatif olarak mısır, buğday, patates gibi nişasta içeren tarımsal hammaddelerden elde edilen nişastadan üretilen nişasta bazlı şekerlerin 1960'lı yıllarda piyasaya girmesi ve bunların bir türü olan izoglukoz üretiminin 1970'li yıllarda büyük bir ivme kazanmasına bağlı olarak ülkemizde de, 1980'li yılların sonuna gelindiğinde, nişasta bazlı şeker üretim tesisleri kurulmaya başlanmıştır. Hâlihazırda, 5'i kota kapsamında yurtiçi amaçlı, diğer 2'si ihraç amaçlı üretim yapan toplam 7 şirkete ait 8 fabrikada mısır hammaddesi kullanılarak nişasta bazlı şeker üretimi yapılmaktadır.

Ülkemiz şeker sektörü kuruluşundan beri yasalarla düzenlenmektedir. Sektörde 2000'li yıllara yaklaşılrken yaşanan gelişmeler, nişasta bazlı şeker üretiminin başlaması ve hızla artması, ülkedeki kurulu şeker üretim kapasitesinin ihtiyacın üzerinde olması, şeker stoklarının artışı gibi gelişmeler, sektörün yeni bir yasayla düzenlenmesi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır.

Dünyadaki değişimlere adapte olunabilmesi, etkin ve daha rekabetçi bir şeker sanayinin geliştirilmesine yönelik olarak sektörün düzenlenmesinin sağlanması, aynı hedef piyasaya mal üreten pancar şekeri ve nişasta bazlı şeker sektörlerinin, birbirlerine zarar vermeksizin belirli bir rekabet düzeyinde, yurtiçi talebe göre belirlenecek miktardaki şekeri yurtiçinde kotalar vasıtasıyla üretmesini teminen 4634 sayılı Şeker Kanunu 2001 yılında yürürlüğe girmiştir.

4634 sayılı Şeker Kanunu; gerekçesinde de yer aldığı üzere şeker rejimini;

- Şeker üretiminde istikrarın sağlanması ve korunması,
- Sektörün iç piyasada rekabet kurallarına göre yönlendirilmesi,
- Avrupa Birliği düzenlemeleri, Dünya Ticaret Örgütü ve diğer uluslararası değişimlere uyum sağlanması,
- Özelleştirmeye olanak sağlayacak hukuki alt yapının hazırlanması

gibi hedeflere yönelik olarak düzenlemektedir.

Yurtiçi talebe yetecek miktarda şekerin yurtiçinde üretilmesini amaçlayan Şeker Kanunu; şeker rejimini, şeker üretimindeki usul ve esaslar ile fiyatlandırılmasını, pazarlama şart ve yöntemlerini düzenleme görevini Şeker Kurumu'na vermiştir. Şeker Kurumu, verilen bu görev kapsamında yaptığı (kota sistemi, kota dışı, kayıt dışı, kaçak şekerle mücadele, pancar ekim alanı belirlenmesi, vb.) düzenlemeler ile ülkemizde şeker ve temel hammaddesi olan pancar üretiminin ihtiyaca uygun şekilde üretilmesini ve pazarlanmasını sağlamaktadır.

Kota sistemi, ilk bakışta rekabete aykırı gibi görünmekle birlikte, sistem incelendiğinde, esasında şeker üretiminin ülke gerçeklerine göre planlanmasından ibaret olduğu görülmektedir.

Pancar şekerinin dış piyasalarda doğal rekabet gücü nedeniyle kamış şekerleriyle rekabet edebilmesi zor olmakla birlikte, gelecekte yaşanabilecek ithalat baskılarından korunmanın ve sektörün sürdürülebilirliğinin temel şartı, verimli ve rasyonel bir yapının yurtiçi talep miktarını karşılayacak düzeyde kotalı üretimle gerçekleştirilmesi ve ithalatta koruma tedbirlerinin uygulanmasıdır.

Ülkemizde şeker üretiminin Avrupa Birliği'ne benzer olarak kota sistemi dahilinde yapılmasının en önemli nedenleri; şeker üretim kapasitesinin ülkenin ihtiyacının üzerinde olması, sektörün verimliliğinin ve rekabet gücünün arttırılması için yeni atıl kapasitelerin oluşmasının engellenmesinin gerekli olması ve pancar şekerinin dünya pazarına hâkim durumdaki düşük maliyetli kamış şekerleriyle rekabet etme şansının azlığı nedeniyle ihracat şansının düşük olmasıdır.

Pancar şekeri ancak, dünyada arz eksikliği yaşanan dönemlerde borsa fiyatlarının artması nedeniyle ihraç edilebilmektedir.

Ülkemizin etrafında ciddi miktarlarda şeker ithal eden ülkelerin var olması da ülkemiz için ayrı bir fırsat olarak değerlendirilmektedir.

Dünyada dış ticarete konu olan şeker miktarının düşük (50 milyon ton civarında) olması ve dünyada oluşabilecek arz eksikliği durumunda, eksikliğin giderilmesinin en erken, tarımsal hammaddeler olan pancar veya kamışın yetiştirilmesi sonrasında mümkün olabilmesi gibi nedenlere bağlı olarak, geçen yıl olduğu gibi, dünya genelinde şekerde 2-3 milyon tonluk bir arz eksikliği dünya şeker borsa fiyatlarının kısa zamanda iki kat yükselmesine neden olabilmekte ve pancar şekerinin de ihrac edilebilmesi için fırsat doğmaktadır. Bu da, ülkemiz gibi, yurtiçi şeker tüketimi 2 milyon ton civarında olan bir ülkenin, Şeker Kanunu'nun getirdiği kota sistemi dahilinde, yurtiçi talebe yetecek miktarda şekerin yurtiçinde üretilmesinin sağlanması ve sürdürülmesi ve hatta yine aynı kanuna göre, güvenlik için belli miktarda şekerin stoklarda saklanması ne kadar isabetli politikalar olduğunu ortaya koymaktadır.

Kota sisteminin kurulmasından önceki dönemde üretimin ihtiyacın üzerinde olması ve ihracat şansının da bulunmaması nedeniyle şeker stokları oluşmuş ve stokların yarattığı finansman yükü maliyetlerin de yükselmesine neden olmuştu. Oysa, Şeker Kanunu ile getirilen ve planlı bir üretim modeli olan kota sisteminin uygulanması sonrasında ve yapılan diğer düzenlemeler vasıtasıyla stoklar makul seviyelere çekilmiş, ihtiyaca uygun miktarda şekerin yurtiçinde ve yerli hammadde kullanılarak üretilmesi, yani sektörün sürdürülebilirliği sağlanmıştır.

Ülkemizde tarım ve sanayinin bütünleşmesine en güzel örnek şeker sektörüdür. Sektör, kalkınma için seçilen sektörlerde aranan en temel özellik olan ileri ve geri bağlantılara sahiptir.

Teknik ve ekonomik boyutta yaşanan hızlı gelişmelerin, ülkelerin sanayisine ve tarımına etkileri sonucunda rekabet ön plana çıkmıştır. Bu rekabet içerisinde şeker neredeyse tüm ülkeler için yaşamsal önemini sürdürmeye devam etmektedir.

Türkiye gibi, pancar şekeri üreticisi olan Avrupa Birliği, kota sistemi ile sürdürdüğü şeker rejiminde daha rekabetçi bir yapı oluşturabilmek için 2006 yılında reforma gitmiştir. Pancar şekeri kotalarının, pancar ve şeker fiyatlarının düşürülmesini, verimsiz işletmelerin üretimden çekilmesini destekleyen yeniden yapılandırma mekanizmasıyla, telafi edici tedbirler gibi düzenlemeler içeren reformun, Avrupa Birliği'nde şeker üretiminde kendi kendine yeterliliği hedef alan uzun dönemli sürdürülebilir bir gelecek sağlanması, sektörün rekabet gücünün güçlendirilmesi beklenmektedir.

Ülkemizde de, şeker üreten şirketler 4634 Sayılı Kanun kapsamında, "pazarlama yılı" adı verilen yıl içerisinde yurtiçine satabilecekleri miktarı sınırlayan "A kotası" şeker miktarına göre pozisyonlarını belirlemekte ve ürün

çeşitliliği, pazarlama tekniği gibi enstrümanlar kullanmak suretiyle pazar payını korumakta ya da arttırarak rekabet güçlerini korumaktadırlar.

Şeker Kanunu ile kurulmuş olan kota sisteminin, kendisine tahsis edilen kota kadar şeker üretimi gerçekleştiren şirketlere, kotasının altında üretim yapan şirketlere göre bir avantaj sağlaması da, sistemin rekabetçi yapıyı desteklediğinin bir göstergesidir.

4634 sayılı Şeker Kanunu, işleyici ve üreticilerin menfaatlerini buluşturacak bir fiyat belirleme mekanizmasıyla devletin fiyatlara müdahalesini ortadan kaldırmıştır. Ayrıca, yurtiçinde pazarlanması mümkün olmayıp ihraç edilmesi gereken “C şeker”nin elde edildiği “C pancarı” fiyatının, ihracatta, C şekerinin dünya fiyatlarıyla rekabet edebileceği düzeyden satın alınması, söz konusu kanunla mümkün kılınmıştır. Diğer taraftan, Şeker Kurumu ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın işbirliğiyle oluşturulan bir sistemle, şekerli mamul imalatçı ve ihracatçıların yapmış oldukları ihracatlara karşılık yılda yaklaşık 100-120 milyon dolar değerinde 200 bin ton pancar şekerinin yurtiçi şeker satış fiyatından değil, dünya borsa fiyatına navlun eklenerek bulunan fiyat üzerinden satılması suretiyle hem imalatçı ve ihracatçıların dünyadaki benzer firmalarla rekabet imkânları arttırılmakta hem de ihracatçıların ihtiyacı olan şekerin, döviz ödeyerek ithalat yapılması yerine, yurtiçinde üretilmiş pancardan elde edilen şekerle karşılanması sağlanmaktadır.

Küresel ısınmanın gıda güvenliğini tehdit etmeye başladığı son yıllarda, ülkelerin, temel ve stratejik gıda maddelerinde kendine yeterli politikalar izleme ihtiyacı olduğu giderek daha iyi anlaşılmaktadır. Bu amacı temel alan 4634 sayılı Şeker Kanunu ve bu kanunun en iyi şekilde uygulanmasını sağlayan Şeker Kurumu’nun faaliyetleri sonucu şekerde gıda güvenliği sağlanmış, şeker ve pancar fiyatlarında istikrar, piyasada rekabet tesis edilmiş, 2002-2003 pazarlama yılından itibaren şeker fiyatlarında reel olarak düşüş kaydedilmiştir.

Beni sabırla dinlediğiniz için teşekkür ederim.

SORU ve CEVAPLAR

Panel Başkanı- Herkese çok teşekkür ediyorum.

Bu saatten sonra, konuşmacılarımızın açıklamalarından hareketle bize düşen görevin görev sorumluluğu çerçevesinde yapmamız gereken açıklamalar var diyerek, konuşacak kadar cesur değilim. Daha fazla tepki almamak adına ben bu görevimden affımı istiyorum, bu açıklamaları yapmak istemiyorum.

Bankacılıkla ilgili yapılacak açıklamalar var. Kamu İhale Kurumu Başkanımızın açıklamalarından hareketle, bütün üst kurullarımız adına burada yapılan açıklamaların bizi ilgilendiren yönleri vardı; dinlediniz. Bunlarla ilgili açıklamalar yapmak mümkün. Önümüzdeki dönemde biz bunların önemli kısmını, ikili temaslar hâlinde, Rekabet Kurumu ve diğer üst kurullarımız arasındaki iş birliği modelimizi geliştirerek inşallah hâlledeceğiz, çözeceğiz.

Efendim bütün üst kurullarımız tabii ki önemli işler yapıyor. Hiçbir statü endişesi olmaksızın ifade etmek istiyorum ki, sonuçta tablonun bütünü önemli. Ortak paydada rekabet var.

Bugün bu toplantıda, rekabet savunuculuğunun çeşitli açılardan gündeme gelmesi hepimiz açısından anlamlı, önemli. İnşallah bu çabalar, biraz daha etkin olmak yolunda toplumsal bir kabul, toplumsal bir görünürlük, ağırlık kazanır diye düşünüyorum.

İhsan Uğur DELİKANLI- Benim de içinde bulunduğum tüketiciler açısından rekabet çok arzu edilir bir şey, çünkü fiyatı düşürecek bir şey. Ama, bankacılıkta öyle bir denge var ki, bir taraftan, kredi faizlerini düşürmeye kalktığımız an, tamam, iyi, güzel, öbür taraftan, mevduat faizlerini düşürmeye kalktığımız zaman da mevduat sahipleri mutlu olmayacak.

Bu işin doğası gereği bizim sektörde zaten eksik rekabet denilen şey olmak zorunda ama, bunu eksik rekabetin içinde daha rekabetçi çalıştırmak adına da bir şeyler yapmak gerekiyor. “Yeniden büyük finansal kuruluşlar çıkmasın” yaklaşımları esasında, dünyada hep bankacılık denetim otoriteleri üzerinden giden bir tartışma. Bence bu tartışmanın bir tarafının da rekabet kuruluşları olması gerekiyor. Bizim ülkemizde olan rekabet kurumları (BDDK, Rekabet Kurumu gibi) temsilcilerinin de orada yer alıp beraber, ortak hareket ederek o sorunu çözmeleri gerekiyor.

Dolayısıyla, dünyada da bu rekabet olgusu sanki bayağı bayağı atlanmış gözüküyor.

Türkiye olarak bugüne kadar hep onların düzenlemelerinden veya görüşlerinden faydalanıyorduk ama, inşallah bu toplantının sonucunda da biz onlara bir yol gösteririz.

Panel Başkanı- Niye olmasın?

İhsan Uğur DELİKANLI- Benim söylemek istediğim rekabet boyutu, eğer büyük finansal kuruluşlar çıkmayacaksa, bunun bir parçası da rekabet. Dolayısıyla, rekabet kuruluşlarının da burada aktif rol üstlenmeleri gerekiyor.

Naçizane, bu çalışmanın sonucunu uluslararası bağlamda da değerlendirebilirsek herhâlde ileride daha etkin sonuçlar yaratabilir diye düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

Panel Başkanı- Temennilerinize katılıyorum. Biz de teşekkür ediyoruz.

Küçük bir tavzih yapayım. Biz, o yüzde 20 eşiğin altındaki işlemlere tabii bakıyoruz. İştirakler, ortaklıklar, bankaların doğrudan-dolaylı olarak kontrol ettikleri işletmelerin birleşmesi ilgili piyasalarda önemli. Dosyaları biz o açıdan denetliyoruz, değerlendiriyoruz.

Ertuğrul Bey, sizinle ilgili hukukumuz eski; protokol yaptık, daha sonra bir kısım tartışmalar oldu, yanlış anlamalar oldu. Şimdi yeni bir protokolün öncesindeyiz, arifesindeyiz, inşallah bu daha sağlam olacak.

Doç. Dr. Ertuğrul KARAÇUHA- İnşallah, inşallah.

Efendim ben de, ayırım gözetmeme ilkesi çerçevesinde benim epeyce bir sürem var Hocam, ama Başkan olarak...

Panel Başkanı- Bu konuda, af adaletten üstündür diyoruz. Hakkınızdan dolayı affedin.

Doç. Dr. Ertuğrul KARAÇUHA- Tamam. Efendim ben de şunu söylüyorum: Rekabet, rekabet, rekabet; Kurum olarak bunun için varız. Bu konuda piyasaya giriş engellerini kaldıran düzenlemeler bitmiştir. Vereceğimiz, geniş bant telsiz erişim lisansı kalmıştır; bu da bu sene içerisinde verilecek. Dolayısıyla, önümüzdeki günlerde sizler internete, geniş bant erişimine başka şebekelerden de erişme imkânına kavuşacaksınız.

Düzenlemeler bakımından Avrupa Birliği direktiflerine uyumlu hareket ediyoruz. Yabancı yatırımcılar geldiği zaman da göğsümüzü gere gere onlara, herhangi bir tereddüde, endişeye kapılmadan diyeceğiz ki, evet, giriş engelleri

yok, piyasaya girdiğinde başına neler geleceğini bilen ve bu şekilde de yatırıma hevesli insanlar geliyorlar, düzenlemeler çerçevesinde gidişat iyi.

Teşekkür ediyorum, iyi akşamlar diliyorum.

Panel Başkanı- Biz de size teşekkür ederiz. Hocam buyurun.

Prof. Dr. Davut DURSUN- Efendim arkadaşları dinledikten sonra konuşma yapmış olsaydım daha farklı konuşmayı kurgulardım ama, benden üst kurulların yapısı ve sistemiyle ilgili genel bir değerlendirme talep edildiği için daha farklı noktalara dikkat çekmiştim.

Vakit ilerledi, o bakımdan fazla uzun tutmayacağım. Şu kadarını belirteyim: Bir piyasaya eğer özel izinle giriliyorsa, burada iş yapmak için lisans almanız gerekiyorsa, o lisans alma noktasında da belli bir kısıt söz konusuysa, elbette ki o piyasada tam rekabet şartlarının oluşması mümkün değildir. Bizim yayıncılık sektörü açısından baktığımız zaman, yayıncılık sektöründe, karasal yayın yapan televizyon ve radyoların kullandıkları frekanslar bir kamu imkânı olarak sınırlı mal olduğundan dolayı ancak belli kişilere tahsisle bu piyasaya girilebiliyor; dolayısıyla bu, tam rekabet şartlarını olumsuz etkileyen önemli faktörlerden birisini oluşturuyor. Diğer yandan, bu piyasaya girmiş olan, - arkadaşların kavramlarıyla konuşacak olursak- oyuncuların hepsi, aynı koşullarda hareket eden oyuncular değil, kimisi, ulusal yayıncı dediğimiz, bütün Türkiye genelinde yayın yapan kuruluşlar, bunların koşulları farklı, kimisi bölgesel düzeyde yayın yapan kuruluşlar, kimisi de yerel düzeyde yayın yapan kuruluşlar. Bunların bu piyasaya girmelerinde deniyor ki, “sen ancak yerel düzeyde yayın yapabilirsin”, “sen ancak bölgesel düzeyde yayın yaparsın.” Dolayısıyla, kendi içerisinde de bir rekabet kısıtı baştan söz konusu oluyor.

Diğer bir faktöre dikkat çekerek bitireceğim değerli arkadaşlar. Özel yayıncılık başladığında, 1994 yılında yasa yoluyla bir düzenleme yapıldığında hızlı bir şekilde, kamu imkânı olan frekansların yayıncılara tahsisi öngörülüyordu. Bugün 2010’dayız, aradan 16 sene geçmiş bulunuyor ve bu 16 sene içerisinde yayıncılar hâlâ kendilerine tahsis edilecek olan frekans beklemektedirler. Yasa çıkmadan önce bütün frekanslar hem radyo, hem de televizyon yayıncılar tarafından, deyim yerindeyse, gecekondularla işgal edildiğinden dolayı, buldukları yerde yayının sürmesine müsaade edilmiş. Bu piyasaya 1994’ten bu yana, karasal yayıncılık anlamında yeni bir yayıncının girmesi mümkün değil. Bir piyasada yeni yayıncılar giremiyorsa, sadece 1994’te yasa çıkmadan önce fiili durum yaparak piyasaya girmiş olanlar devam ediyorlarsa, orada elbette ki tam rekabet koşullarının oluşması mümkün değil.

Dolayısıyla, bizim sektörümüz açısından rekabet ciddi bir problemdir. Rekabet Kurumuyla olan iş birliğimiz genellikle, bir yayın kuruluşunun devrine

ilişkin herhangi bir gelişme söz konusu olduğunda gündeme geliyor. Diyelim ki, A yayın kuruluşunu bir başka şirket satın almak istediğinde yayın kuruluşunu devralmak isteyen kuruluş elindekilerle birlikte rekabeti olumsuz etkilemesi söz konusu olur mu, şeklinde soru gündeme geliyor. Bu soruyla ilgili Rekabet Kurumundan görüş talep ediliyor ve Rekabet Kurumunun verdiği görüş doğrultusunda hareket ediliyor.

Fiili duruma bakıldığı zaman, görsel ve işitsel yayın sektöründe rekabet koşullarının sağlıklı işlediğini söyleme mümkün değil.

Değerli Başkan Nurettin Kaldırım'ın önerdiği kurulların belli periyotlarla bir araya gelmeleri ve belli konuları konuşmaları önerisi, kanaatimce hem bir ihtiyaçtır, hem de belli konularda ortak hareket etmenin alt yapısını oluşturmak için zarurettir. Mesela, "Üst Kurullar Platformu" diye bir platform oluşturabiliriz, bu platformun belli periyotlarla bir araya gelmesini planlayabiliriz. Her bir araya gelişimizde de belli bir konuyu ele alarak tartışma imkânını sağlayabiliriz. Ben ilk konu olarak, üst kurulların hukuksal ve kurumsal yapılarıyla ilgili bir tartışmayı ele alabileceğimizi düşünüyorum bu yönde önerimi yapıyorum.

Panel Başkanı- Arkadaşlar da zannedirim böyle bir teklifi anlamlı bulur. Tema belki tartışılabilir; o hakkınız mahfuz olsun. Başka bir teklif gelmezse bu tema niye olmasın diyorum ben de.

Efendim soru-cevap faslı olmaz diye düşündüm ama, bu haktan mahrum etmek gibi bir kabalık yapmayalım. Sembolik de olsa, soru sormak isteyen katılımcılarımız varsa buyursunlar, birer cümlelik üç tane soru alabiliriz... Peki. Çok lütüfkârsınız. Çok teşekkür ediyoruz.

İyi akşamlar diliyorum.

İktisadi Araştırmalar Vakfıyla birlikte tertip ettiğimiz bugünkü sempozyum programının konuşmaları metinler hâlinde inşallah ortaya çıkacaktır, konuşmalar deşifre edilip bir yayına dönüşecektir; elinize geçeceğini umarım.

Böyle bir toplantı inşallah hepimiz için hayırlı oldu. İyi bir başlangıç oldu diye düşünüyorum. En azından, rekabetçi açıdan, rekabet savunuculuğunun kurumsallaşması açısından, üst kurullarımızın ilk defa, resmen bu ölçekte bir araya gelmeleri bakımından anlamlı oldu, önemli oldu.

Katkısı olan herkese teşekkür ediyorum.