

**REKABET HUKUKUNDA DİKEY BİRLEŞMELER:
ETKİNLİK ve REKABET**

Serpil ÇINAROĞLU

ANKARA 2003

© Bu eserin tüm telif hakları
Rekabet Kurumuna aittir. 2003

İlk Baskı, Temmuz 2003
Rekabet Kurumu - Ankara

Bu kitapta öne sürülen fikirler eserin yazarına aittir;
Rekabet Kurumunun görüşlerini yansıtmaz.

06/12/2001 tarihinde
Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı İsmail Hakkı KARAKELLE
Başkanlığında, 4 No'lu Daire Başkanı Yasemin ERDEM,
Baş Hukuk Müşaviri Doç. Dr. Osman Berat GÜRZUMAR,
Prof. Dr. Ejder YILMAZ ve Prof. Dr. Erdal TÜRKKAN'dan oluşan
Tez Değerlendirme Heyeti önünde savunulan bu tez,
Heyetçe yeterli bulunmuş ve Rekabet Kurulu'nun 10/01/2002 tarih ve
02-1/16 sayılı toplantısında "Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi"
olarak kabul edilmiştir.

ISBN 975-8301-61-6

YAYIN NO

0111

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

SUNUŞ	
GİRİŞ	

Bölüm 1 DİKEY BİRLEŞMELERE İLİŞKİN GENEL BİLGİLER

1.1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE	
1.2. İKTİSADİ YAKLAŞIMLAR.....	

Bölüm 2 DİKEY BİRLEŞMELERİN REKABETÇİ ETKİLERİ

2.1. İŞLEM MALİYETLERİ EKONOMİSİ.....	
2.2. TEKNOLOJİK ve YÖNETSEL YAKINLIKLAR	
2.3. PİYASA AKSAKLIKLARI.....	
2.3.1. Dışsallıklar.....	
2.3.2. Girdi Arzını Güvenceye Alma	
2.3.3. Fiyatlandırma Etkinlikleri.....	

Bölüm 3 DİKEY BİRLEŞMELERİN REKABET KARŞITI ETKİLERİ

3.1. RAKİPLERİN MALİYETLERİNİ YÜKSELTME	
3.1.1. Pazarların Kapatılması (<i>Vertical Foreclosure</i>) Teorisi	
3.1.2. Giriş Engellerini Artırma	
3.2. POTANSİYEL BİR RAKİBİN ORTADAN KALKMASI	
3.3. OLİGOPOLİSTİK İŞBİRLİĞİ DOĞURUCU ETKİLERİ	
3.4. REKABET KARŞITI EŞGÜDÜM	
3.5. AYIRIMCILIK	
3.5.1. Fiyat Farklılaştırması (Fiyat Ayırmacılığı)	
3.5.2. Zorunlu Unsurlarda Ayırmacılık	
3.6. REGÜLASYONLARDAN KURTULMA	

- 3.7. DİKEY BİRLEŞMELERİN ETKİNLİK DOĞURUCU ETKİLERİ İLE REKABET KARŞITI ETKİLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI
- 3.8. DİKEY BİRLEŞME ve ALTERNATİFLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI
- 3.8.1. Stratejik İşbirlikleri
- 3.8.2. Tam Dikey Bütünleşme ve Dikey Anlaşmalar.....

Bölüm 4
ABD ve AB REKABET HUKUKU'NDA
DİKEY BİRLEŞMELER

- 4.1. ABD ANTİTRÖST HUKUKU'NDA DİKEY BİRLEŞMELER
- 4.1.1. Genel Yaklaşım
- 4.1.2. Yasalar ve Örnek Davalar Çerçevesinde Uygulamalar
- 4.1.3. Birleşme Rehberlerinde Dikey Birleşmelere İlişkin Düzenlemeler
- 4.1.3.1. 1968 Birleşme Rehberi
- 4.1.3.2. 1984 Birleşme Rehberi
- 4.1.4. Son Dönem Uygulamalar
- 4.2. AVRUPA BİRLİĞİ REKABET HUKUKU'NDA DİKEY BİRLEŞMELER
- 4.2.1. Yasal Düzenlemeler Çerçevesinde Yaklaşımlar
- 4.2.2. Örnek Kararlar
- 4.2.3. Son Dönem Uygulamalar

Bölüm 5
TÜRK REKABET HUKUKU'NDA
DİKEY BİRLEŞMELER

- 5.1. YASAL DÜZENLEMELER.....
- 5.2. ÖRNEK KARAR.....

SONUÇ

ABSTRACT.....

KAYNAKÇA.....

SUNUŞ

Rekabet Kurumu 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun tarafından kendisine verilen görevleri yerine getirmenin yanısıra düzenlediği bilimsel etkinliklerle ve yayımladığı eserlerle toplumda rekabet kùltürünün yaygınlaştırılmasını da hedeflemektedir. Çeşitli illerde düzenlenen panel ve sempozyumlar, Kurum tarafından çıkarılan Rekabet Dergisi ve diğer yayımlar, mutad hale gelen ve alanında uzman konuşmacılarla konuların geniş bir yelpazede tartıőıldıđı, herkesin katılımına açık olan Perşembe Konferansları bunun örneklerini oluőturmaktadır.

Kurum tarafından uzmanlık tezlerinin bir seri halinde yayımlanması da bu faaliyetlerin bir parçasını teşkil etmektedir. Rekabet uzman yardımcılarının üç yıllık uygulama birikimleri ile yoğun mesleki eğitim ve araőtırmalarını yansıtan uzmanlık tezleri hem Rekabet Kurumu'na hem de diğer ilgililere ışık tutacak önemli birer kaynaktır. Bu tezlerin bir bölümünde rekabet hukuku ve politikasının temel konu baőlıklarını içeren teorik hususlar irdelenmiő, diğerlerinde ise rekabet hukuku uygulamaları bakımından öne çıkan sektörlere ilişkin çalışmalar yapılmıştır. Tezlerden bazılarının ait oldukları alanlarda yapılan ilk akademik çalışmalar olmasının yanısıra, bu eserlerin Türkiye'nin halen yürütmekte olduğu ekonomik serbestleőme sürecine de yardım edecek nitelikler taőıdıđına inanıyoruz.

Rekabet uzmanlığına yükselme tezleri yaklaşık üç yıllık uygulama deneyiminin ve yurt içi ve yurt dışı eğitim sürecinin ardından, titiz bir akademik araştırma çabasının neticesi olarak ortaya çıkmış ürünlerdir. Ele alınan konular bakımından kaynak olarak kullanılabilir yerli eserlerin yok denecek kadar az olmasının getirdiği zorluk ve ilk olmanın yüklediği sorumluluktan doğan baskı bu çalışmaların değerini bir kat daha arttırmıőtır.

Rekabet Kurumu tarafından yayımlanarak ilgililerin ve araőtırmacıların hizmetine sunulan bu tez serisini, rekabet hukuku ve politikaları alanındaki bilimsel çalıőma sayısının yeterli düzeye ulaőmaktan henüz uzak olduğu ðlkemizde önemli bir açığı kapatacağı inancıyla kamuoyuna sunuyoruz.

Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOğLU
Rekabet Kurumu Başkanı

GİRİŞ

Dikey bütünleşme teorisini, Klasik İktisat Okulu'nun önde gelen iktisatçısı Adam Smith'in Ulusların Zenginliği (1776) isimli eserinde bahsettiği, iktisadi gelişmenin kaynağının işbölümüne dayandığı görüşüne kadar geriye götürebiliriz. Ulusların zenginliğinin yaratıcısı olarak emeği gören Smith, emeğin kullanımında gelişmenin temeli olan işbölümünün de pazarın boyutları ile sınırlı olduğunu savunur. Pazarın boyutları küçükse her firma üretim aşamalarının tamamını kendisi gerçekleştirmek durumunda kalacaktır; çünkü, talep ve dolayısıyla üretim miktarı küçük olduğunda kuruluş maliyetleri nedeniyle birim sabit maliyetler yüksek olacağından, işbölümü ve uzmanlaşmaya gitmek yeterli kazanç sağlamayacaktır. Ancak ekonomi geliştikçe, talep ve üretim miktarları arttıkça işbölümünün getirisi de artacak ve firmalar her bir aşamayı kendileri gerçekleştirmektense piyasadan temin etmeyi daha karlı bulacaklardır.

Diğer taraftan, piyasalar bazı nedenlerle mükemmel işlememektedir. Üretimde kullanılacak mal ve hizmetleri, piyasalardan temin etmenin birtakım maliyetleri veya riskleri ortaya çıkabilmektedir. Bu çerçevede, firmaların dikey birleşme veya bütünleşmeye giderek bir mal veya hizmetin üretim aşamalarından tamamını veya bir kısmını içselleştirmelerinin nedenleri ve bunun yarattığı iktisadi etkinlikler birçok teorik çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmalarda, dikey birleşme ve bütünleşmeler genellikle, işlem maliyetleri, teknolojik açıdan maliyet tasarrufları ve piyasa aksaklıkları gibi teşvik edici unsurlar çerçevesinde ele alınmaktadır.

Bununla birlikte, dikey birleşmelerin tek motivasyonu ya da sonucu maliyetleri düşürerek etkinliği artırmak olmayabilir. Yatay seviyedeki faaliyetlerin sürdürülebilmesinin dikey seviyedeki tamamlayıcı mal ve hizmetlere bağlı olduğu göz önüne alındığında, pazarların dikey kontrolü yoluyla rekabet baskısının ortadan kaldırılması ve bu sayede fiyatları yükseltebilecek bir pazar gücü elde edilmesi ya da bu gücün daha da artırılması söz konusu olabilir. Bu açıdan, piyasalarda etkin rekabeti koruma ve geliştirme amacına hizmet eden rekabet hukuku uygulamalarında dikey birleşmeler, fiyat dışı rekabet yöntemlerinden biri olarak önem taşımaktadır. Dikey birleşme sonucu rakiplerin dikey ilişkili pazarlardan dışlanması, giriş engellerinin artması,

oligopolistik pazarlarda birlikte davranışın kolaylaşması, rakiplerin rekabet açısından önemli bilgilerine erişilerek bu bilgilerin onlar aleyhine kullanılması ve fiyat ayırmacılığı en çok üzerinde durulan konulardır.

Yukarıda bahsedilen hususlar çerçevesinde bu tezin amacı; farklı, ancak dikey yönden ilişkili pazarlarda faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki birleşmelerin, ortaya çıkardıkları iktisadi yapı ve firma davranışlarına bağlı olarak hem iktisadi etkinliği artırıcı yönünü hem de rekabet açısından yaratacağı olumsuz etkileri ortaya koymak ve genel olarak, pazarların dikey birleşme yoluyla kontrolünün hangi gerekçeler altında haklı ve hangi sonuçlar açısından rekabeti sınırlayıcı olduğunu ABD, AB ve Türkiye rekabet otoritelerinin uygulamaları ışığında belirlemektir.

Bu amaç doğrultusunda; birinci bölümde, iktisadi literatürde dikey birleşme kavramının dikey bütünleşme ve dikey kontrol kavramları altında ele alınması dolayısıyla bu kavramlar üzerinde durulmakta ve rekabet hukuku çerçevesinde konuya ilişkin çeşitli iktisadi yaklaşımlara yer verilmektedir. İkinci bölümde, dikey birleşmelerin etkinlik doğurucu iktisadi gerekçeleri sunulmakta; üçüncü bölümde, rekabet hukuku açısından piyasalarda yaratacağı olumsuz etkiler incelenerek etkinlik yönüyle karşılaştırılmakta ve dikey birleşmelere alternatif diğer dikey kontrollere değinilmektedir. Dördüncü bölümde, Avrupa ve Amerika'da dikey birleşmelere yaklaşımlar ve uygulamalar; beşinci bölümde ise, Türk Rekabet Hukuku uygulamalarında dikey birleşmeler anlatılmaktadır. Sonuç başlığı altında diğer bölümlerde ele alınan konular çerçevesinde genel değerlendirmelere yer verilmektedir.

BÖLÜM 1

DIKEY BİRLEŞMELERE İLİŞKİN GENEL BİLGİLER

Endüstri iktisadında ve bu iktisat dalının analizlerinin kullanıldığı rekabet hukukunda, teşebbüsler arasındaki ilişkiler genellikle yatay ve dikey ilişkiler şeklinde sınıflandırılır. Bir mal veya hizmetin üretim zincirinin farklı seviyelerinde yer alan firmalar arasındaki dikey ilişkiler, dikey bütünleşme ve dikey kontrol kavramları ile açıklanmaktadır. Bu bölümde, dikey birleşmelerin¹ tanımı ve ilişkili olduğu bu kavramlar ile rekabet hukuku çerçevesinde konuya ilişkin çeşitli yaklaşımlara yer verilmektedir.

1.1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Dikey birleşmeler, bir mal veya hizmet üretiminin farklı aşamalarında yoğunlaşmış firmaların birleşmesi olarak tanımlanabilir. Dikey birleşmeyi içeren üst kavramlar ise dikey bütünleşme veya dikey kontroldür.

Davut (1994:19), dikey bütünleşmeyi şu şekilde açıklamaktadır:

Dikey bütünleşme, üretim sürecinin birbirini takip eden aşamalarındaki girdi-çıkıtı (input-output) alışverişinin piyasa yerine firma içinde gerçekleştirilmesi durumunu ortaya çıkarır. Üretimde birbirini takip eden bu aşamalar, dikey bütünleşmeyi gerçekleştiren firmanın sahipliğinde ve kontrolü altındadır.

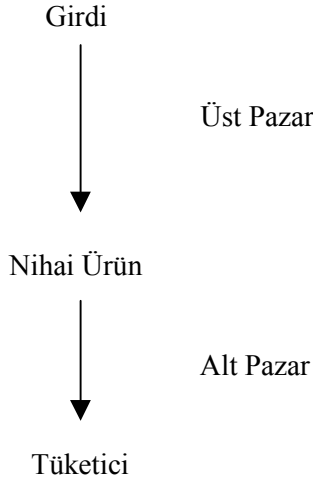
Hovenkamp (1999:369)'a göre, dikey bütünleşme bağımsız iki firmanın birleşmesi, bir firmanın dikey ilişkili diğer alanlara doğru genişlemesi veya bir firmanın başka bir firma ile davranışlarının belli yönlerini koordine edebilecekleri uzun dönem sözleşmelere girmesi şeklinde olabilir.

Warren-Boulton (1978:2), dikey kontrolü dikey bütünleşme ve birleşmeyi de içeren daha geniş bir kavram olarak kullanmaktadır. Dikey kontrol, dikey ilişkili pazarlara doğru dikey bütünleşme, münhasır dağıtım ve

¹Rekabet hukukunda sonuçları açısından birleşme ve devralma kavramları arasında farklılık olmadığından birleşme kavramı devralmayı da içerecek şekilde kullanılmaktadır.

münhasır satın alma anlaşmaları, satıcının bir ürünün satışını başka bir ürünün de kendisinden alınması koşuluna bağlayan anlaşmalar, alıcıyı bütün ürün çeşitlerinden almaya zorlayan anlaşmalar (full-line forcing), yeniden satış fiyatı tespiti gibi değişik yollarla sağlanabilir.

Bu kontrol şekillerinden üretimin iki veya daha fazla ayrılabilir aşamasının tek bir firma altında birleştirilmesi olan dikey bütünleşme, ya farklı aşamalardaki bağımsız firmaların birleşmesi ya da üretimin bir aşamasındaki firmanın diğer aşamaya da genişlemesi (de novo) ile olur. Genellikle, bir ürünün nihai tüketiciye ulaşmaya kadar geçirdiği üretim süreci yukarıdan aşağıya doğru bir sıra takip edilerek, nihai tüketiciye daha yakın olan aşamalar alt pazar (downstream), girdiye daha yakın aşamalar ise üst pazar (upstream) olarak tanımlanır. Alt pazardaki firma üst pazarda da faaliyet göstermeye başlıyorsa geriye, üst pazardaki bir firma alt pazarda da faaliyet göstermeye başlıyorsa ileriye doğru dikey bütünleşmeden söz edilir.²



Dikey birleşme bu dikey kontrol şekillerinden sadece biri olmakla birlikte, dikey ilişkili üretim aşamalarına doğru içsel genişlemeden sonra en etkili dikey kontrol şekli olarak değerlendirilebilir.

²Ancak bu ayırım her zaman kesin olmamaktadır. Çünkü ileriye ve geriye eşanlı dikey bütünleşme olabilir. Örneğin, otomobil üreticisi bir firmanın parça üretimi alanına girmesi durumunda üretilen parçalar hem montajda (üst pazar) hem de tamirde (alt pazar) kullanılabilir (Warren-Boulton, 1978:5).

1.2. İKTİSADİ YAKLAŞIMLAR

Stigler (1983:134), Adam Smith'in işbölümünün pazarın büyüklüğü ile sınırlı olduğu teoremine dayanarak endüstrinin hayat seyri olarak bilinen bir teori geliştirmiştir. Bu teoriye göre; endüstrilerin gelişimine bakıldığında, yeni gelişen endüstrilerde firmaların yeni türde veya yeni özelliklere sahip girdilere gereksinimi olacağından bütün aşamaları içsel olarak kendilerinin gerçekleştirilmesi gerekecektir. Endüstri belli bir büyüklüğe ulaştığında, üretim aşamaları bölünmeye ve uzmanlaşmış birimlere devredilmeye başlayacak, ancak endüstri küçüldükçe yan endüstriler de küçülecek ve hayatta kalabilen firmalar artık bağımsız firmaları destekleyebilecek düzeyde faaliyet gösteremeyeceklerinden üretim fonksiyonlarını yeniden düzenlemeye başlayacaklardır. Ayrıca, tekeller veya kamusal düzenlemeler nedeniyle fiyat mekanizmasının başarısız olduğu durumlarda da firmaların dikey bütünleşmeye gitme eğilimleri olabilecektir.

Dikey birleşmelere endüstrilerin yaşam seyri teorisi çerçevesinde ve piyasa aksaklıklarından kaynaklanan rasyonel davranışlar olarak bakan Stigler (1968:303), üretim sürecinin en az bir aşamasında pazarın önemli derecede kontrolü söz konusu ise bu davranışların masumluğunu kaybedebileceğini belirtir. Çünkü dikey bütünleşmiş bir üretim sürecine giriş için artan sermaye gereksinimleri, potansiyel rakiplerin dışlanmasına yol açabilecek veya dikey bütünleşme fiyat ayırmacılığı için bir araç olarak kullanılabilir. Bu tür durumlarda dikey birleşmelerin engellenmesi gerekir.

Dikey bütünleşmeyi ilk defa Coase tarafından geliştirilmiş olan "işlem maliyetleri ekonomisi" çerçevesinde inceleyen Williamson (1975:116), bir firmanın işlem maliyetleri dolayısıyla bağımsız teşebbüslerle işlem yapmasının rasyonel olmayacağını, piyasada gerçekleştireceği işlemleri kendi organizasyonu içerisinde gerçekleştirirse bu maliyetlerden kurtularak etkinlik³ sağlayacağını öne sürer. Bununla birlikte, etkinliği artırma çabasının pazar gücü nedeniyle rekabeti sınırlama etkisi olabileceğine de dikkat çeker.

Chicago Okulu iktisatçıları da benzer şekilde, bir firmanın piyasada gerçekleştireceği işlemlerin maliyetleri ile iç organizasyon maliyetlerini karşılaştırdığında, işlem maliyetleri organizasyon maliyetlerinden yüksekse, bu firmanın izleyeceği en iyi stratejinin dikey bütünleşme olacağını savunurlar. Genellikle dikey kontroller ve bu kontrol şekilleri arasında da özellikle dikey

³Statik ve dinamik etkinlik olmak üzere iki tür etkinlik tanımlanabilir. Statik etkinlik, mal ve hizmetlerin en düşük maliyetle üretilmesini ifade eden üretim etkinliği ile toplumdaki bir bireyin refahını düşürmeden diğerinin refahını yükseltmenin mümkün olmadığı "pareto etkinliği"ni ifade eden dağılım (allocative) etkinliğinden oluşur. Dinamik etkinlik ise, kaynakların uzun dönemdeki dağılımı ile ilgili olarak maliyetleri düşüren, kaliteyi artıran ve piyasaya yeni tür mal ve hizmetlerin sunumunu sağlayan yeniliklerin gerçekleşebilmesidir.

birleşmeler, iç organizasyon maliyetlerinin fiyat mekanizmasının kullanıldığı işlem maliyetlerinden daha düşük olması sebebiyle avantajlıdır. Bu Okul görüşüne göre, firmalar tek taraflı eylemleri ile pazar gücü elde edemeyecekleri için dikey stratejiler üretim etkinliğini artırır ve firmaların üretimi sınırlayabilmelerini sağlayacak nitelikte bir pazar gücü elde etmelerine neden olamaz. Çünkü, firmanın üretimi sınırlaması pazar payına bağlıdır ve pazar payını dikey birleşmeler değil yatay birleşmeler artırır (Schmidt ve Rittaler 1998:43).

1990'larda ortaya çıkan ve birleşmelerin uzun dönemdeki etkileri ile dinamik etkinliklere önem veren Post-Chicago yaklaşımına göre ise, bazı durumlarda dikey birleşmelerin rekabet karşıtı etkisi olabilecektir. Özellikle, dikey bütünleşmenin fiyat ayırmacılığını kolaylaştırdığı veya tekelci firmanın kaldıraç etkisi (leverage effects)⁴ ile mevcut veya yeni firmaların tehdidini ortadan kaldıracılabileceği durumlarda, dikey sınırlamalar ve dikey birleşmeler tehlikeli olabilir. Bu okul iktisatçıları genel olarak, eksik rekabet piyasalarında oyun teorisi analizleri ile firmaların stratejik davranışlarının rekabeti azaltabileceğini göstermeye çalışmaktadırlar. Son dönemde, özellikle Microsoft davasında bu yaklaşımın etkisi görülmektedir (Gal 2000:34).

Birbirinden farklı ya da bazı yönlerden benzer olan bu yaklaşımların her birinin rekabet hukuku alanındaki dikey birleşme uygulamalarında önemli etkileri olmuştur. Hangi yaklaşımın doğru ya da geçerli olacağı ise incelenen olaya ve izlenen rekabet politikalarına göre değişebilmektedir.

⁴Bir pazardaki pazar gücünün bir başka pazardaki satışları etkilemesi olarak tanımlanır.

BÖLÜM 2

DIKEY BİRLEŞMELERİN REKABETÇİ ETKİLERİ

Piyasalarda karını maksimize etmeye çalışan firmalar mal ve hizmetleri, tüketicinin istediği kalite ve miktarda ve en ucuza üretmek durumundadırlar. Dikey birleşmeler bu yönde bir araç olarak kullanılarak maliyetlerin düşmesine, üretimin artmasına, yeni ve kaliteli ürünlerin sunulmasına ve nihai olarak da fiyatların düşmesine yol açabilmekte ve böylece iktisadi etkinlikte birlikte etkin rekabeti de artırabilmektedirler. Bu bölümde dikey birleşmelerin yarattığı bu olumlu etkiler işlem maliyetlerindeki azalma, teknolojik ve yönetsel yakınlıklardan kaynaklanan maliyet tasarrufları ve toplumsal refah açısından optimum üretim ve rekabetçi fiyatın oluşumunu engelleyen piyasa aksaklıklarına çözüm çerçevesinde incelenmektedir.

2.1. İŞLEM MALİYETLERİ EKONOMİSİ

İşlem maliyetleri, fiyat mekanizmasının işletilmesi ile ilgili maliyetlerdir. Bu maliyetler mal veya hizmetlerin üretim maliyetlerinden farklıdır. Çünkü analiz birimi mal veya hizmetler değil işlemlerdir. Geleneksel mikroiktisat teorisinde işlem maliyetlerinin sıfır olduğu varsayılır. Ancak, gerçek hayatta piyasalar mükemmel işlememektedir ve bu nedenle piyasaları kullanmanın bir takım dezavantajları olabilmektedir. Bu durumda; üretim, yatırım, kalite ve fiyatlandırma kararlarını sözleşme veya diğer piyasa araçları yerine firmanın tek taraflı olarak kendisinin belirlemesi daha ekonomik olabilir. Firma açısından “yap-satın al/kullan-sat” (make-or-buy/use-or-sell) kararı, üretim faaliyetlerini firma içinde veya fiyat mekanizması yoluyla koordine etmenin görece maliyetlerine bağlıdır ve bu, firmanın dikey bütünleşme derecesini belirler (Kaserman 1978:485).

Literatürde işlem maliyetleri ile ilgili teorik çalışmaların çıkış noktası Coase’in 1937 yılında yazdığı “The Nature of the Firm” isimli eseridir. Coase bu

eserinde, işlemlerin piyasalarda gerçekleştirilmesinden kaynaklanan işlem maliyetlerini şu şekilde özetler:

- Fiyat düzeyinin belirlenmesi ile ilgili araştırma maliyetleri
- Sözleşmelerin müzakere maliyetleri
- Uzun dönemli sözleşmelerde, değişen koşullara göre davranma esnekliğinin azalmasından kaynaklanan maliyetler
- Hükümet veya düzenleyici otoritelerin firma içi işlemlere uygulamadığı, ancak piyasa işlemlerine getirdiği maliyetler (vergi gibi).

Firma içi koordinasyon maliyetleri ise şunlardır:

- Firma büyüdükçe ilave işlemleri yönetmenin maliyetlerinin artması nedeniyle yönetime göre azalan getiriler,
- Firma içerisinde gerçekleştirilen işlemler arttıkça kaynakların israf edilme olasılığının artması,
- Küçük bir firmanın büyük bir firmaya kıyasla daha fazla sahip olduğu diğer üstünlükler dolayısıyla içselleştirme süreci ile birlikte bir veya daha fazla faktörün arz fiyatının artması (örneğin yöneticilik yeteneğine sahip insanların büyük bir firmanın yöneticisi olmaktansa küçük bir firmanın yöneticisi olmayı tercih etmeleri nedeniyle sahip oldukları vasıflı emeğin arz fiyatını artırmaları gibi).

Firma, diğer üretim aşamalarını içsel olarak koordine etme maliyeti fiyat mekanizması yoluyla koordine etme maliyetine eşit veya daha büyük olduğu düzeye kadar dikey alanlara doğru genişleyecektir.

Williamson (1975), Coase'nin çalışmasını daha ayrıntılı işlemiş ve firma içi işlem maliyetlerinin bazı nedenlerden dolayı piyasa alışverişlerinden daha az maliyetli olabileceğini açıklamaya çalışmıştır.⁵ Williamson'a göre piyasada gerçekleşen işlemlerin maliyetlerini artıran iki faktör vardır. Birincisi çevresel faktörlerdir. Bunlar, bir ara malının alıcıları ve satıcıları arasındaki sözleşmelerin müzakere edilmesini ve uygulanmasını zorlaştırıcı nitelikte olan, piyasa belirsizliği, işlemin taraflarının sayısının azlığı ve işlemlerin sıklık derecesidir. İkincisi ise beşeri faktörlerdir. Bunlar, sınırlı rasyonellik ve fırsatçılıktır. Çevresel ve beşeri faktörler karşılıklı etkileşimle işlem maliyetlerini artırır.

Bu faktörlerin işlem maliyetlerini nasıl etkilediğini Williamson ve diğer yazarların çalışmalarını takip ederek açıklayabiliriz.

Piyasa belirsizliği, mal ve hizmetlerin gelecekteki fiyat ve kalitesi ya da herhangi bir fiyat ve kalite bileşiminde gelecekteki arz ve talep miktarı hakkında olabilir. Bir piyasada belirsizlik arttıkça ara malının alıcı ve satıcıları arasında daha ayrıntılı ve karmaşık sözleşmeler yapılır (Blair ve Kaserman 1983:19).

⁵Bu bölümde Williamson'ın diğer çalışmalarından da yararlanılmıştır. Bkz. Williamson ve Winter (1993:90), Williamson (1971), Williamson (1986:150-170)

İşlem yapacak tarafların sayısının az olması işleme özgü varlıklardan⁶ kaynaklanır. Bu varlıklar, yenilenen bir sözleşme için potansiyel alıcı veya satıcıların daha önceki sözleşme taraflarına göre dezavantajlı konumda olmasına ve bunun sonucunda da tarafların karşılıklı tekel gibi davranmalarına neden olur. Bu durumda, sözleşmesel ilişki içerisinde birbirlerinin üretimine özgü yatırımlar yaparak “quasi-rantlar”⁷ elde eden taraflardan biri, diğerinin ikinci en iyi alternatifine kayması durumunda bir kar kaybına uğrayacağını biliyorsa, sözleşmeleri sürekli yenileyerek koşulları kendi lehine değiştirmeye çalışacaktır. Bu da tarafların daha az yatırım yapmalarına neden olabilecektir (Besanko, Dranove ve Shanley 2000:154). Williamson, rant paylaşma problemi (hold up) olarak adlandırabileceğimiz bu problemi az sayıda işlemci pazarlığı problemi (small numbers bargainig problem) olarak açıklamaktadır.

Özgü varlık kavramı, teknolojik açıdan karmaşık ürünlerin sunulduğu endüstrilerde özellikle önemlidir. General Motors (GM) ve Fisher Body'nin birleşmesi bu çerçevede incelenebilir. Ahşap kaportaların kullanıldığı otomotiv endüstrisinin gelişme aşamalarında kalıp üreticileri otomobil üreticilerinden bağımsızdır. Ancak, kaporta üreticilerinin büyük miktarda özgü yatırım yapmasını gerektiren metal kaportaların üretilmeye başlanması ile otomobil üreticileri ve kaporta üreticileri arasında uzun dönemli sözleşmeler yapılmaya başlanmıştır.

Örneğin, 1919 yılında General Motors (GM) ve Fisher Body arasında GM'nin hemen hemen bütün kaporta gereksinimlerini Fisher'den almasını öngören 10 yıllık bir sözleşme yapılmıştır. Bu sözleşme, GM'un işlemin daha güçlü tarafı olarak Fisher aleyhine davranmasını engeller. Ancak bu defa GM'un Fisher'e bağımlı olmasından kaynaklanan rant paylaşma problemi ortaya çıkar. Karşılıklı pazarlıktan doğan bu işlem maliyetleri, 1926 yılında iki firmanın birleşmesi ile azalır (Oster 1999:214).

İşlem maliyetlerini artıran beşeri faktörlerden biri olan sınırlı rasyonellik ise, iktisadi birimlerin rasyonel davranmakla birlikte, bilgiyi alma, biriktirme ve işleme kapasitelerinin sınırlı olduğunu belirten bir kavramdır. Bu davranışsal varsayım, tarafların geleceğe ilişkin bütün olasılıkları öngören bir sözleşme yapmalarını engeller; bu nedenle sözleşmeler eksiktir.

⁶Yaparak öğrenme şeklinde ortaya çıkan beşeri varlık özgülüğü, taşıma ve stok tutma maliyetlerini düşük tutmak üzere tesis yerinin belirlenmesiyle ortaya çıkan yer özgülüğü, genel amaçlı bir tesiste belli bir alıcının isteklerine uygun şekilde faaliyet gösterebilmek üzere yapılan yatırımlarla ortaya çıkan varlık özgülüğü ve marka alanında ortaya çıkan varlık özgülüğü söz konusu olabilir (Davut, 1994:34).

⁷Özgü varlığın kullanıldığı alandaki değeri ile ikinci en iyi kullanımındaki değeri arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır.

Son olarak fırsatçılık kavramı, kendi çıkarını maksimize etmeye çalışan bireylerin karşı tarafı aldatma eğilimi içerisinde olmalarını ifade eder. Fırsatçılık özgü varlık durumuyla birlikte pazarlık maliyetlerini artırır. Ayrıca, fırsatçı davranış tarafların aralarındaki sözleşmeye uymamalarına neden olabilir. Böyle bir durumda, taraflar arasındaki bilgi asimetrisi nedeniyle sözleşmelere uyulup uyulmadığını kontrol etmek zordur. Yasal düzenleme ve müeyyideler de bu soruna etkin çözüm olamıyorsa, artan işlem maliyeti firmaları dikey bütünleşmeye yöneltcektir. Williamson (1971), fırsatçılığın ahlaki unsurlar içeren güvende aldanma (moral hazard) kavramı ile ilişkili olduğuna işaret ederek, güven ortamının sağlanamaması durumunda dikey bütünleşme derecesinin de artacağını belirtir.

Belirsizlik ve sınırlı rasyonellik uzun dönem sözleşmelerin müzakere edilmesi ve uygulanmasına ilişkin maliyetlerin artmasına yol açar. Ayrıca bu tür sözleşmeler tarafların değişen piyasa koşullarına göre davranma esnekliğini de azaltır. Az sayıda işlemci pazarlığı problemi ve fırsatçılık ise tekrarlanan kısa dönem sözleşme maliyetlerini artırır. Çünkü, özgü varlıklar nedeniyle yatırım kararlarını birbirlerine göre alan ve alternatif alıcı ve satıcıları olmayan firmalar, sözleşme yaparken fırsatçı davranış içerisinde birbirlerinin quasi-rantlarını elde etmeye çalışacaklardır. Bu durumda işlemlerin tekrarlanma sıklığı ve özgü varlık derecesi yüksekse firma içi işlemler rasyonel olacaktır.

Firma içi organizasyonun işlem maliyetlerine göre üstünlükleri şöyle özetlenebilir (Kaserman 1978:487):

- Ara malını kendisi üreten firmalar değişen pazar koşullarına daha kolay uyum sağlayabilirler. Üretim ve kapasite değişimleri zaman gecikmesi olmaksızın aynı firmanın bölümleri arasında iletişimle gerçekleştirilebilir.
- Firma içi işlemler, işleme taraf olan birimlerin fırsatçı davranış eğilimlerini azaltabilir. Çünkü, aynı firma içinde çalıştıklarından ortak karı maksimize edici bir davranış içerisinde olacaklardır. Ancak, maliyet düşüşü nedeniyle elde edilen karlar bu birimler arasında paylaşılacağı için dikey bütünleşme fırsatçı davranışları tamamen ortadan kaldıramayabilir.
- Üretimin dikey ilişkili aşamaları arasındaki bilgi akışı da, fırsatçı davranışın azalması, aynı firmanın birbiriyle ilişki içerisinde olduğu birimler arasındaki resmi olmayan (informal) iletişimin artması, iç birimlerin performans bilgilerine daha kolay ulaşım ve bilginin iç denetimlerle doğrudan elde edilebilmesi ile gelişecektir.

Bu durumda, firma içi organizasyon işlem yapma zorluklarını artıran koşulların etkisini azaltabilirse piyasa işlemlerine göre daha cazip olacaktır.

İşlem maliyetleri teorisi zaman içerisinde yeni çalışmalarla desteklenerek gelişen iktisadi yaşamdaki somut durumlara uygulanmaya çalışılmıştır. Langlois

ve Robertson (1989:361-375), Amerikan otomotiv endüstrisinin gelişimini inceleyerek pazarın büyümesi şeklinde niceliksel değişimlerin veya teknolojik ve organizasyonel değişimlerin getirdiği işlem maliyetlerinin bir endüstrideki dikey bütünleşme yapısını şekillendirdiğini açıklayan “dinamik işlem maliyetleri” teorisini geliştirmişlerdir. 1920 ve 30’lu yıllarda Amerikan otomotiv endüstrisindeki dikey bütünleşme yapısını etkileyen en önemli faktörün yıllık model değişimi ve buna bağlı olarak ürün yeniliği olduğunu belirtmektedirler. Kullanılmış otomobil pazarının gelişimi, yeni otomobil üreticileri açısından daha önce karşılaşmadıkları bir rekabet ortamı yaratmış; bu da, otomobil firmalarını müşterileri yeni otomobillere çekmek için kullanılmış otomobillere karşı ürün yeniliği üstünlüğü sunmaya yöneltmiştir. Ürün yeniliği üretimin tamamlayıcı diğer aşamalarında da yenilikleri gerekli kıldığından, sağlayıcılarla üreticiler arasında koordinasyon kurulmaya başlanmıştır. Ancak, özellikle GM örneğinde olduğu gibi model değişimi ve ürün yeniliği için gerekli özgü varlıklardan kaynaklanan rant paylaşma problemi nedeniyle dikey bütünleşme yaygınlaşmıştır.

Muris, Scheffman ve Spiller (1992:83-128), firmaların değişen iktisadi koşulların yarattığı fırsatlardan faydalanmak amacıyla, rakiplerine karşı geliştirdikleri stratejik davranışların organizasyon yapılarını nasıl şekillendirdiğini Coke-Cola ve Pepsi-Cola’nın üretim ve pazarlama stratejilerinin tarihi gelişimi çerçevesinde incelemişlerdir. 1980’li yıllarda şişeleme teknolojisindeki değişim ölçek ekonomisine yol açtığından, bağımsız şişeleme firmalarının sayısı büyük ölçüde azalmış ve bu da kendi pazarlama politikalarını uygulamak isteyen daha büyük ve güçlü firmalar yaratmıştır. Bu firmalar, şişeleme ve dağıtımını yaptıkları cola firmalarının satış politikalarından farklılık gösteren kendi satış politikalarını uygulama eğilimindedirler. Cola firmalarının rakiplerine karşı başlattıkları satış kampanyalarında başarılı olabilmeleri için, bu kampanyaları bölgesel düzeyde uygulayabilecek şişeleme firmaları ile koordinasyon sağlamaları gerekmektedir. Bu pazarlama ve dağıtım faaliyetlerinin koordinasyonu ihtiyacı, Coke-Cola ile kıyasıya rekabet içerisindeki Pepsi’nin stratejik olarak, şişeleme firmalarının çoğunu satın almasında ve pazarlama faaliyetlerini merkezileştirmesinde önemli rol oynamıştır.

2.2. TEKNOLOJİK ve YÖNETSEL YAKINLIKLAR

Dikey bütünleşmenin yarattığı bu etkinlikler, ayrı ayrı firmaların fiziksel olarak veya kontrollerinin yaklaşması sonucu maliyetlerinin düşmesi ile ilgilidir. Dikey birleşme ile üreticiler uygun fiyat ve kalite arama, sağlayıcılar ise satış artırma amacıyla pazarlama maliyetlerinden kurtularak ve aralarında daha etkin iletişim sağlayarak işletme sinerjisi yaratabilirler. Örneğin girdi üreten bir

firma, dikey bütünleşme sonucu reklam giderlerinden kurtulur. Ayrıca, yönetim giderleri, reklam gibi sabit maliyetler birden fazla üretim birimine dağıtılacağından, dikey bütünleşmiş firma ölçek ekonomisinden yararlanarak karlarını artırabilir. Stok ve üretim planlaması da tek bir firma içinde daha etkin gerçekleştirilebilir (Weston ve Chung 1998:5;76).

Üretim süreçlerinde teknolojik tamamlayıcılık nedeniyle etkinlik artırıcı dikey bütünleşmenin klasik örneği ise, demir ve çelik üretiminin birleşmesidir. Çelik üretim sürecinde taşıma ve ısıtma maliyetleri tesislerin yakınlığı dolayısıyla azaltılabileceği için dikey bütünleşme anlamlı olabilir. Özellikle demir ve çeliği çok yüksek sıcaklıklarda ısıtmak gerektiğinden bütünleşmiş üretim ile önemli enerji tasarrufları sağlanabilir. Bu tür teknolojik ekonomiler çelik üretiminin tek bir tesiste gerçekleştirilmesi eğilimini ortaya çıkarır. Metal ve kimya sektörlerinde de bu tür maliyetler dikey bütünleşme ile azaltılabilmektedir (Clarke 1985:178).

2.3. PİYASA AKSAKLIKLARI

2.3.1. Dışsallıklar

Dışsallıklar, piyasaların pareto etkin olmamasına⁸ yol açan koşullar olarak tanımlanan piyasa aksaklıklarından biridir. Bir kişinin eylemlerinin diğerlerine maliyet yüklediği durumlarda negatif dışsallık, fayda sağladığı durumlarda pozitif dışsallık söz konusudur. Kişiler pozitif dışsallık meydana getirdiklerinde bu faaliyetlerin bütün kazançlarını elde edemedikleri için daha az yapmak isteyeceklerdir. Bu çerçevede, firmaların dikey bütünleşmesinde iki tür pozitif dışsallık teşvik edici unsur olabilir:

a- Dağıtım Ağında Yer Alan Firmalar Arasında Dışsallıklar

Dağıtım ağında yer alan bağımsız dağıtıcılardan birinin personel eğitimi, reklam gibi maliyetli satış artırma faaliyetlerinde bulunarak sağlayıcısının ürün farklılaştırma çabasına katkıda bulunması yaygın bir durumdur. Ancak, müşteriler ürünü dağıtıcının sağlayıcıya bu tür bir katkı sağlayıp sağlamadığına bakmaksızın satın alıyorsa bu, diğer dağıtıcıların ürün farklılaştırmasına katkı sağlayan firmanın faaliyetlerinden maliyetine katlanmaksızın bedava faydalanması (free riding) anlamına gelir. Bu tür hizmetleri sunmadıkları için maliyetleri artmayan dağıtıcılar daha düşük fiyatlarla satış yapabilecekleri için diğerlerinin maliyetli ürün farklılaştırması hizmetlerini caydırıcı etkide bulunurlar. Optimum miktarda hizmet sunumunu engelleyen bu pazar

⁸ Toplumda bir kişiyi başka bir kişinin durumunu kötüleştirmeden daha iyi bir duruma getirmenin mümkün olmadığı durumdaki kaynak dağılımıdır.

başarısızlığını çözenin bir yolu dağıtım ağında yer alan teşebbüsleri satın alarak dikey bütünleşmeye gitmek olabilir (Fisher ve Sciacca 1984:14).

b- Ar-Ge Alanındaki Dışsallıklar

Firmaların yenilik (inovasyon) yapma eğilimleri, tamamlayıcı varlıkların yapısına ve taklitçiliğin kolay olup olmamasına bağlıdır (Langlois ve Robertson 1989:365). Yenilikler üzerindeki dışsallıkların dikey bütünleşme ile içselleştirilmesi eğilimi iki şekilde ortaya çıkabilir. Birincisi, taklitçilik kolaysa ve yoğun Ar-Ge faaliyetlerinde bulunarak yenilik yaratan firmalar patent gibi yollara rağmen etkin korunamıyorlarsa rakip firmalar ya da sağlayıcılar bu yüksek maliyetle yaratılan yenilikten kolayca istifade edebileceklerdir. Bu da firmanın optimum miktarda yenilik yapmasını engeller. İkinci olarak, dikey bütünleşmiş rakip bütünleşmemiş rakibin maliyet ve teknik bilgisine kolayca ulaşabiliyorsa bu defa o firmanın yenilik ve Ar-Ge girişimlerini azaltabilir. Sonuçta bir firma diğer firmaların kendi buluşları üzerinde bedava yararlanma sağlayacağını biliyorsa yenilik yapma güdüsü ciddi ölçüde azalabilir (Parker 1998).

Bu koşullarda, bir firmanın karlı olabilmesi için, geliştirdiği yeniliği tamamlayıcı nitelikteki varlıklara kendisinin sahip olması ya da belli tamamlayıcı varlıklara özgü hale getirmesi gerekecektir. Bir başkasının tamamlayıcı varlıklarına özgü olduğunda ise rant paylaşma problemi ortak mülkiyet veya kontrolü gerektirir (Langlois ve Robertson 1989:365).

Diğer taraftan, yenilik yaratıcı firmaların dikey bütünleşmesi geleneksel anlamdaki girdi üreticilerinin dikey bütünleşmesinden farklıdır. Geleneksel girdi ve nihai ürün üreticileri arasındaki dikey birleşmeler alt ve üst pazarlardaki rekabeti etkilerken yenilik yaratan firmalar ile üreticiler arasındaki birleşmeler Ar-Ge eğilimlerini de etkiler. Çünkü yenilik yaratan firmaların yüksek Ar-Ge yatırımı ve kaliteli yenilik yaratma seçimi, özellikle ürün pazarında tekel olarak büyük karlar elde edebilmelerine bağlıdır. Bu durumda, rekabet otoritelerinin rekabeti korumayı amaçlayan politikaları ile yüksek yatırım gerektiren Ar-Ge eğilimlerini korumayı amaçlayan politikalar çatışabilir (Brocas 2000:2).

Özellikle yeni ekonomilerde, şebeke etkileriyle bir alanda tekelleşebilen firmaların dikey ilişkili alanlarda da tekel olmasının yeni ürün ve teknolojilerin gelişmesini engelleyeceğine ve pazarlarda düşük kaliteli standartların hakim olarak kalmaya devam edeceğine dair görüşler de vardır. Bork (1993:242) ise, yenilik yaratan tekelci firmaların dikey birleşmesinin yenilik yapma eğilimlerini olumsuz etkilemeyeceğini savunmaktadır. Çünkü, rekabetçi nihai ürün üreticilerinin ürettikleri mal ve hizmetlere talep arttıkça bu firmalara girdi sağlayan tekelci bir girdi üreticisi aynı fiyatta daha çok girdi satabileceği için müşterilerinin daha yaratıcı ve aktif olmasını isteyecektir. Bu nedenle tekelci firma, müşterilerini devralarak dikey bütünleşmeye gitmeye karar verirken

yenilik yapma eğilimlerindeki düşüşün yaratacağı etkinsizliği de dikkate almak durumundadır.

2.3.2. Girdi Arzını Güvenceye Alma

Bazen pazarlardaki rastlantısal talep dalgalanmaları ve kamu müdahaleleri, istenen kalite ve miktarda girdi temin edilememesine yol açabilir. Firmalar ve müşterileri bu tür risklere çeşitli şekillerde cevap verebilirler. Örneğin öngörülemez talep artışına karşı girdi ya da üretim stoklarını önceden artırabilir, fazla kapasite bulundurabilir, ilave değişken girdi arayabilir veya fiyatları artırabilirler. Hükümetlerin fiyatlara müdahale ettiği belli dönemlerde ise tayınlama⁹ (rationing) gibi fiyat dışı mekanizmalar kullanılabilir. Ancak bu yöntemlerin maliyetli olması veya istenilen düzeyde etkin olmaması nedeniyle dikey bütünleşme tercih edilebilir.¹⁰ Carlton ve Perloff (1994:507), ABD’de bazı dönemlerde çelik sektöründe yaşanan dikey bütünleşmeleri bu çerçevede değerlendirmektedirler. Örneğin, II. Dünya Savaşı’ndan sonra federal hükümet birçok kez çelik fiyatlarını maksimum fiyat belirlemek yoluyla kontrol etmiştir. Bu durumda çeliği girdi olarak kullanan firmalar istedikleri miktarda çelik satın alamamaktadırlar; çünkü üreticiler kontrol edilen fiyatta talep miktarı kadar arz etmektense tayınlama yolunu seçerler. Bu durumda fiyat kontrollerinin olumsuz etkisinden kurtulmak için bir çok firma dikey birleşmeye gitmeyi tercih eder. Yine Kore Savaşı’nın olduğu 1950’li yıllarda fiyat kontrolleri nedeniyle ABD’de çelik üretimi daralmaya başlar ve çelik dağıtımını kontrol edebilmek için bazı firmalar çelik üreticilerini devralırlar.

Bir sektörün gelişim aşamasında piyasalarda belli özellikte ve miktarda girdi temin edemeyen firmalar da dikey bütünleşme yoluna gidebilirler. Örneğin, Renault’un büyüme aşamasında parça üretim endüstrisinin yeterince gelişmemesi nedeniyle yüksek derecede dikey bütünleşme gerçekleştirmesi, hızlı gelişme ve değişmelerin yaşandığı veya yeni gelişen endüstrilerde dikey bütünleşme eğilimine örnek olabilir (Fisher ve Sciacca 1984:15).

Günümüz ekonomilerinde internet servis sağlayıcılarının fiber optik ağlarını kullandıkları telekomunikasyon operatörleri ile birleşmeleri ve medya şirketlerinin de internet üzerinden müşteriye ulaşmaları için önemli bir araç olan Yahoo, Infoseek, Lycos ve Netscape gibi portallarla yakın ilişki kurmaları da bu çerçevede değerlendirilmektedir. Çünkü bu firmalar, bilgi teknolojisinde yaşanan hızlı gelişmelerin ve kaynak kontrolünün sık sık el değiştirmesinin

⁹Tayınlama, arzın talebi karşılayamadığı durumlarda söz konusu olan malın tüketiciler arasında karne usulüyle dağıtılması yöntemidir.

¹⁰Bu konuda bkz. Warren-Boulton (1978:12); Davut (1994:29) ve Fisher ve Sciacca (1984:15).

yarattığı belirsizlikleri azaltarak kritik kaynakların yeterli ve sürekli teminini sağlamayı amaçlamaktadırlar.¹¹

Yeterli miktarda girdi teminini güvenceye almak için yaygın bir strateji de zayıf (tapered) bütünleşmedir. Üreticiler, girdilerinin bir kısmını kendileri üretirken diğer bir kısmını bağımsız sağlayıcılardan temin ederler. Bu tür dikey bütünleşmeler, özellikle üreticinin ortalama girdi talebinin bu girdiler için minimum etkin tesis ölçeğini aştığı büyük otomobil ve uçak üreticileri tarafından kullanılmaktadır. Zayıf bütünleşmenin en önemli etkinliği ise, piyasadaki sağlayıcıların verdikleri fiyatların firmanın kendi maliyetlerini ve firmanın kendi maliyetlerinin de piyasadaki sağlayıcıların fiyatlarını değerlendirebilmesini sağlamasıdır. Ayrıca bu tür bir dikey bütünleşme, dış kaynak gereksinimini azalttığı için özellikle talep artışlarının yüksek olduğu dönemlerde üreticinin sağlayıcılar karşısında pazarlık gücünü artırılabilmesine de imkan sağlar (Fisher ve Sciacca 1984:16).

Arrow (1975:174), girdi üreticilerinin üretim kararını bir yıl önceden belirledikleri endüstrilerde girdi arzında belirsizlik nedeniyle olmasa bile girdi fiyatlarındaki belirsizlik nedeniyle dikey bütünleşme eğilimi ortaya çıkabileceğini belirtmektedir. Bu durumda nihai ürün üreticileri doğru yatırım kararları açısından önemli olan fiyat belirsizliğini azaltmak için dikey bütünleşmeye gidebileceklerdir.

Böylece, firmalar gerek arz gerekse fiyat belirsizliği nedeniyle dikey bütünleşmeye gittiklerinde kendileri açısından bu belirsizlikleri ortadan kaldırmakta, ancak rakipleri açısından artırmaktadırlar (Whinston ve Bolton 1993:121).

2.3.3. Fiyatlandırma Etkinlikleri

Fiyatların marjinal maliyetlere eşit olmadığı eksik rekabet piyasalarındaki firmaların dikey birleşmesinin etkinliği artırması, genellikle “ikili mark-uplama” kavramıyla açıklanır.¹² Buna göre; dikey ilişkili üretim aşamalarında pazar gücüne sahip firmalar olması durumunda, girdi üreticisi firma girdi fiyatlarını maliyetlerinin üzerine “mark-up” ekleyerek belirleyecek, bu girdiyi satın alarak üretimde kullanan üreticiler de nihai ürünün satış fiyatını belirlerken maliyet unsuru olan bu fiyata kendi “mark-up”larını ekleyeceklerdir.

¹¹Bilgi teknolojisi alanında dikey birleşme ve işbirlikleri konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. <http://siyaset.bilkent.edu.tr/Harvard/zeckhauser.htm>

¹²Genellikle, her iki pazarın da rekabetçi olması durumunda fiyatlar marjinal maliyetlere eşit olacağından, dikey bütünleşmenin karlı olması beklenmemektedir. Bu durumda, işlem maliyetleri ve teknolojik açıdan maliyet tasarrufları nedeniyle dikey birleşme eğilimi olabilir; ancak, diğer bağımsız firmaların da dikey birleşmeye gitmesi mümkün olduğundan pazarın rekabetçi durumu etkilenmeyecektir.

Dikey bütünleşme sonrasında üst pazardaki firma alt pazardaki kendi firmasına maliyetlerine eşit bir transfer fiyatta¹³ girdi sağlayacağı için girdi satış fiyatındaki “mark-up” ortadan kalkacaktır. Örneğin birim maliyeti 10 \$ olan girdi üreticisinin girdi fiyatını 20 \$ belirlediğini varsayalım. Bu girdiyi 20 \$'a alan nihai ürün üreticisi de fiyatını 40 \$ olarak belirlerse iki defa kar marjı eklenmiş olacaktır. Bu iki firma birleşirse maliyetler üzerine yalnızca bir defa kar marjı ekleneceği için fiyat düşecektir (Salop 2001:4).

Bu çerçevede, rekabet otoritelerinin dikey birleşmelere yaklaşımını belirleyici olması açısından pazar gücüne sahip teşebbüslerin dikey birleşmelerinin iktisadi rasyonalitesi ve toplumsal refah üzerinde yarattığı etkiler teorik olarak incelenmiştir. Genellikle üretimde sabit veya değişen oranlı girdi kullanımı ve birbirini takip eden üretim aşamalarının her ikisinin de tekel veya sadece birinin tekel olması varsayımlarına göre sonuçlar değişebilmektedir. Aşağıdaki analizlerde genel olarak Blair ve Kaserman (1983) ile Warren-Boulton (1978)'un çalışmalarından faydalanılmıştır.

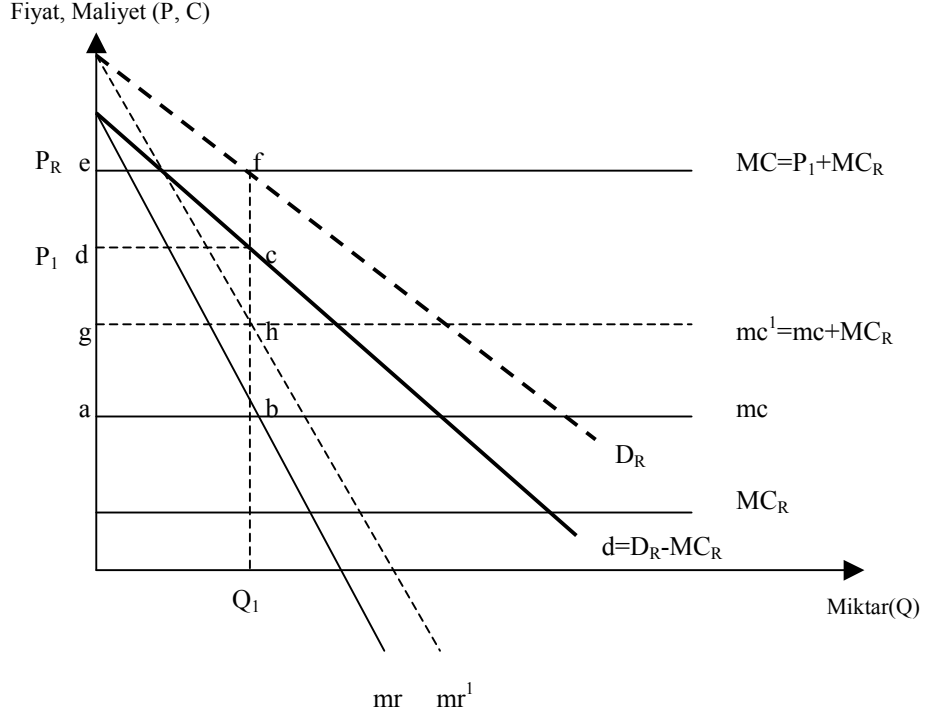
a- Üretimde Sabit Oranlı Girdi Kullanılması

Üretimde kullanılan girdiler arasında ikame olmadığı ve bir birim nihai ürünün bir birim girdi kullanılarak üretildiği varsayımları altında, sadece bir aşamada tekel durumu ile her iki aşamada tekel durumunda ortaya çıkabilecek sonuçları, bir üreticinin ürünlerini dağıtım ağı ile tüketiciye ulaştırdığı bir model kullanarak şöyle açıklayabiliriz:

i. Sadece Bir Aşamanın Tekel Olması

Üretim aşamasında pazar gücüne sahip bir firmanın ve dağıtım aşamasında rekabetçi dağıtıcıların olduğu durumda dikey birleşmenin etkileri Şekil-1 yardımıyla incelenmektedir.

¹³Bir firmanın kendi içerisindeki kaynak dağılımında kullanılan ve piyasa koşulları tarafından belirlenmeyen fiyattır.



Şekil 1

Şekilde tüketici talep eğrisi, nihai ürün fiyatı ve talep edilen miktar arasında negatif ilişkiyi gösteren D_R eğrisidir. Dağıtım ve üretim aşamasında marjinal maliyetler sırasıyla MC_R ve mc ile gösterilmektedir. Bu maliyetlerin ortalama maliyete eşit ve sabit olduğu var sayılmaktadır.

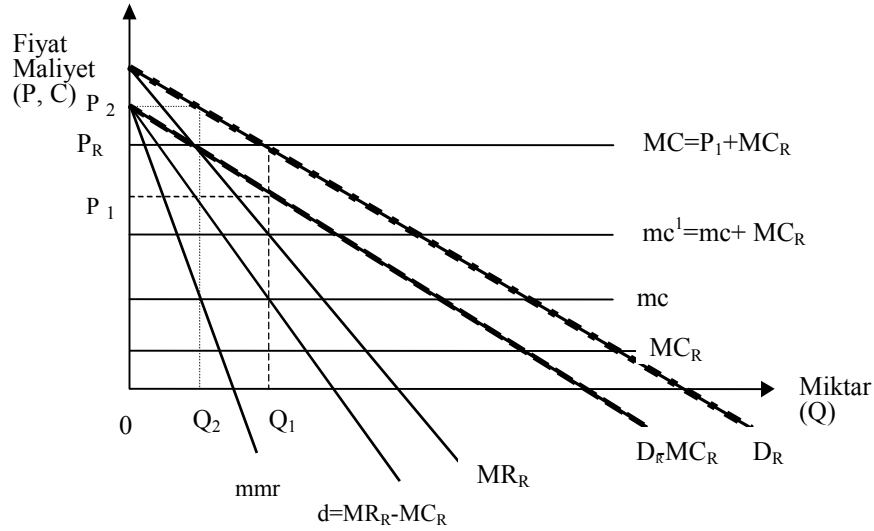
Dağıtıcı firmaların söz konusu nihai ürüne talebi tüketicilerin talebinden türetilmiş bir taleptir. Dağıtıcılar tüketicilerin ödemek istedikleri fiyattan dağıtım maliyetlerini çıkardıktan sonra kalan fiyattan daha fazla ödemek istemeyecekleri için, üreticinin karşılaştığı talep eğrisi tüketici talep eğrisinden türetilen $d = D_R - MC_R$ eğrisidir. Karını maksimize etmeyi amaçlayan üretici, marjinal üretim maliyetlerini (mc) türetilmiş talep ile ilgili marjinal gelirene (mr) eşitleyerek üretim yapar. Bu durumda üretim miktarı Q_1 ve bu miktarda ürünün dağıtıcılara satıldığı fiyat P_1 olacaktır. Tam rekabet piyasasında faaliyet gösteren dağıtıcılar ise, nihai ürün satış fiyatını, P_1 'e marjinal maliyetlerini ekleyerek belirleyeceklerdir.

Üretici, P_1 fiyatından satarak elde edebileceği bütün tekel karlarını elde etmektedir. Dikey birleşme sonrasında nihai ürünün üretim miktarı ve fiyatı,

üreticinin toplam marjinal maliyetlerinin (mc^1) nihai ürün talep eğrisine göre belirlenen marjinal gelirine (mr^1) eşit olduğu noktada belirlenecektir. Bu durumda, maliyetlerde düşüş olmadığı sürece nihai ürün fiyat ve miktarı ile üreticinin karlarında bir değişme olmayacaktır. Şekil-1'de görüleceği üzere, üreticinin birleşme öncesi karını gösteren $abcd$ alanı birleşme sonrası karını gösteren $efgh$ alanına eşittir. Dolayısıyla, üreticinin dağıtım alanına dikey bütünleşerek ikinci bir tekel olması için bir nedeni bulunmamaktadır. Literatürde bu durum, tekelci firmaların bir pazardaki tekel güçlerini dikey uygulamalarla diğer pazarlara yayacaklarına ilişkin “tekel kaldırıcı teorisi”ne karşı öne sürülen “tek tekel karı argümanı” olarak bilinmektedir.

ii. Her İki Aşamanın Da Tekel Olması

Her bir coğrafi bölgede mutlak bölgesel koruma¹⁴ sağlanmış tek bir dağıtıcının olduğu iki aşamalı tekel modelinde dikey birleşmenin etkileri Şekil-2 yardımıyla incelenebilir.



Şekil 2

Şekilde bölgesel tekel gücüne sahip dağıtıcılar için D_R talep eğrisinden türetilen marjinal gelir eğrisi MR_R , dağıtım hizmetinin marjinal maliyeti ise MC_R ile gösterilmektedir. Dağıtıcıların her biri kendi bölgesinde tekel olduğu için etkin talep eğrileri $d=MR_R-MC_R$ olacaktır. Bu talep eğrisine göre belirlenen marjinal gelir eğrisi ise mr ile gösterilmektedir.

¹⁴Rekabet hukuku literatüründe aktif ve pasif satışın engellenmesi olarak nitelendirebiliriz.

Dikey birleşme öncesi üretici, marjinal gelirlerini marjinal maliyetlerine eşitleyerek belirlediği Q_2 kadar malı P_1 fiyatından satarak $(P_1 - mc)XQ_2$ kadar kar elde eder. Dağıtıcıların marjinal maliyetleri, üreticiye ödemek zorunda oldukları fiyat ile dağıtım hizmetinin marjinal maliyetinin toplamı olan MC 'dir. Marjinal gelirlerini marjinal maliyetlerine eşitleyen tek el gücüne sahip dağıtıcılar da nihai tüketicilere P_2 fiyatından satış yaparak $(P_2 - MC)XQ_2$ kadar kar elde etmektedirler. Bu firmalar birleşirlerse toplam marjinal maliyetlerini (mc') marjinal gelirlerine (MR_R) eşitledikleri noktada Q_1 kadar ürünü P_R fiyatından satacaklardır. Bu durumda, birleşme sonrası toplam kar $(P_R - mc')XQ_1$ olacaktır. Görüldüğü üzere, her iki aşamadaki firmanın da tek el olduğu durumda her bir aşamadaki üretim sınırlanacağı ve fiyatlar rekabetçi düzeyin üzerine çıkacağı için etkinsizlik iki kat olmaktadır. Bu firmalar birleşerek tek bir tek el olurlarsa toplam endüstri karları ve üretim artacak, fiyatlar ise düşecektir. Bu nedenle iki tekelin birleşmesi toplam refahı artırıcı etkide bulunmaktadır.

Dağıtım aşaması rekabetçi olsaydı, nihai ürün fiyatı P_R , miktar Q_1 , üreticinin karları ise $(P_1 - mc)XQ_1$ olacaktı. Bu değerler iki tekelin birleşmesi durumundaki fiyat, miktar ve karlara eşittir. Çünkü birleşme sonrası oluşan tek tek el, iç işlemlerinde rekabetçi bir firma gibi davranmaktadır.

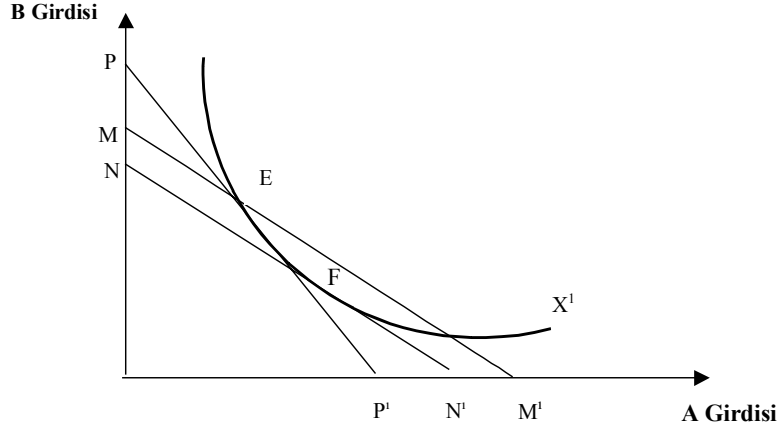
Bu analizlerden çıkan sonuçlar ise:

- İki aşamada ayrı ayrı iki tek el olması tek tekelden veya dikey bütünleşmiş tekelden daha yüksek nihai ürün fiyatı ve daha düşük kar demektir.
- Sabit oranlı girdi kullanımı koşulu altında tek elci sağlayıcının rekabetçi endüstriye ileriye doğru bütünleşmesi ne kar düzeyini ne de nihai ürünün karı maksimize eden fiyatını değiştirir.
- Ardıl iki tekelin birleşmesi toplam refahı artırır.

b- Üretimde Değişen Oranlı Girdi Kullanılması

Nihai ürün A ve B olmak üzere iki girdinin değişen oranlı kullanımı ile üretilebiliyorsa ve A girdisi pazar gücüne sahip bir firma tarafından sağlanıyorsa, A girdisinin rekabetçi olmayan bir şekilde fiyatlandırılması alt pazardaki üreticilerin seçtikleri girdi bileşimini değiştirmelerine ve böylece girdi tekelinin tek elci gücünün sınırlanmasına neden olur. Bu koşullarda girdi tekelinin nihai ürün üreticisi bir firma ile birleşerek üretim aşamasını tekelleştirme dürtüsü olabilir ve böylece A girdisinin rekabetçi fiyatın üzerinde fiyatlandırılmasından kaynaklanan etkinsizlik de giderilebilir.

Bu durumu Vernon ve Graham (1971) ile Warren-Boulton (1978:92)'un yaklaşımını takip ederek şöyle açıklayabiliriz.



Şekil-3

Üretim teorisine göre; firma, belirli bir üretim düzeyinde en düşük maliyeti ya da belirli bir maliyet düzeyinde en yüksek üretimi sağlayan faktör bileşiminde dengeye ulaşır. İki faktörlü üretim fonksiyonunda faktörlerin nispi fiyatlarını gösteren eş maliyet doğrusunun eş ürün eğrisine teğet olduğu noktadaki faktör bileşimi optimum faktör bileşimidir. Şekilde MM' eğrisi rekabetçi ortamda A'nın marjinal maliyetinin B'nin marjinal maliyetine (fiyatı) oranını gösteren eş maliyet doğrusu¹⁵ iken PP' doğrusu A'nın tekelci fiyatının B'nin fiyatına oranını göstermektedir. Dikey kontrolden önce nihai ürün miktarı X^1 eş ürün eğrisi üzerindedir. Herhangi bir sabit maliyet olmadığı durumda tekelin birleşme öncesi karı B cinsinden PM kadardır. Birleşme sonrası, dikey bütünleşmiş firma üretimini E noktasından F noktasına kaydırarak karını en az MN kadar artırabilir. Eğer birleşme sonrası karı maksimize eden üretim miktarı X^1 ile belirtilen düzeyden daha çok olursa kar artışı da MN 'den daha çok olacaktır.

¹⁵Eş ürün eğrisi belirli bir üretim düzeyinin gerçekleşmesini sağlayan girdi bileşimlerinin geometrik yerini gösterir. Eş maliyet doğrusu ise işletmenin elinde sınırlı olanaklarla satın alabileceği farklı girdi bileşimlerini gösterir. Firmanın belli bir üretim düzeyini belli harcamalarla gerçekleştireceği girdi bileşimi eş maliyet doğrusu ve eş ürün eğrisinin kesiştiği noktadaki girdi bileşimidir (Bulmuş, 1994:125)

Bununla birlikte, toplam refah etkisinin yönü talep ve üretim fonksiyonlarındaki belirli parametrelerin değerine bağlıdır. Warren-Boulton (1978:109-114)'un kullandığı model ve simülasyonlar, girdi pazarında belli koşullar dışında tüketiciler için daha yüksek nihai ürün fiyatı ve tekelleşmemiş girdiler için daha az taleple sonuçlanacağını göstermektedir. Genellikle, girdiler arasında ikamenin yüksek olduğu durumda nihai ürün tekelinin gücü sınırlanmamışsa, nihai ürün fiyat artışlarının olumsuz etkisi etkinlikteki artışın olumlu etkisini aşacaktır. Ancak, nihai ürün tekeli rekabet otoritelerinin müdahaleleri, potansiyel rekabet veya regülasyonlar nedeniyle sınırlanmıyorsa fiyatlarını önemli ölçüde artıramayacağı için dikey birleşmenin toplam refah etkisi pozitif olabilecektir.

A sektörü tekelden çok oligopolse, dikey kontrolün fiyat etkisini belirlemek zordur. Her iki pazarın da oligopol olması durumunda dikey bütünleşmeden sonra A ve X'in fiyatının artması yönünde bazı baskılar olabilir. Piyasada A fiyatı X fiyatındaki artışa oranla daha fazla artarsa bağımsız firmalara A satışının kar marjı A'nın firma içi satışları üzerindeki kar marjına kıyasla daha çok olacağından bağımsız X üreticilerine bu tür satışlar yapma arzusu güçlü olabilir. Ayrıca dikey kontrol öncesi A üzerindeki oligopol *mark-up*'ının tam tekel *mark-up*'ından daha az olması beklendiğinden etkinlik sonucunun da daha az olması beklenir.

Häckner (2001) ise, değişir oranlı girdi kullanımı durumunda pazarlarda birbirine karşıt iki tür etki ortaya çıkacağını belirterek rekabet otoritelerinin bu iki tür etkiyi görelî değerlendirirken kullanabilecekleri basit bir kural geliştirmiştir. Yazara göre dikey birleşme sonucu oluşan etkiler şunlardır:

- *Pazar Yapısı Etkisi*: dikey birleşme üst pazardaki firma sayısını azaltarak daha yüksek girdi ve faktör fiyatları ile daha düşük refaha yol açar. (Buna karşın birleşme sonrası alt pazarda daha az sayıda firmanın girdi talep etmesi ters yönde bir etki yaratabilir, ancak bu etkinin stratejik etkiden zayıf olması muhtemeldir.)

- *Maliyet Etkisi*: dikey birleşme ikili *mark-up*'ı kaldırarak dikey bütünleşmiş firmayı alt pazarda daha aktif hale getirir, refah üzerine de olumlu etki yapar.

Alt pazarda ürün farklılaştırması söz konusu ise, firmanın marjinal maliyetindeki değişme diğer firmaların fiyatlandırma kararlarında daha az etki yapar ve pazar yapısı etkisi üstün olur. Üst pazardaki firma sayısı alt pazardaki firma sayısından daha fazla ise pazar yapısı etkisi zayıf kalacaktır. Bu durumda birleşmenin etkisi toplumsal açıdan olumludur. Buna karşın, alt pazardaki firma sayısı daha fazla ise rekabetçi baskı önemlidir; dikey bütünleşmemiş firmalar daha güçlü hale gelen dikey bütünleşmiş rakibe karşı fiyatlarını kolayca

düşüremezler. Sonuçta maliyet etkisi zayıf kalır ve birleşme zararlı olabilir. Hackner'ın önerdiği basit kural ise şöyledir:

Üst pazar alt pazara göre yoğunlaşma oranı daha küçük bir pazar ise ve/veya nihai ürünler yakın ikame ise dikey birleşme toplum refahı açısından zararsızdır.

Häckner bu çerçevede, AB Komisyonu'nun birleşen tarafların alt ve üst pazardaki toplam pazar payları 25'ten küçük ise rekabet hukuku açısından sorun yaratmayacağı şeklindeki yaklaşımını¹⁶ eleştirmektedir. Dikey bütünleşmenin refah etkilerinin tarafların mutlak pazar paylarına değil görece pazar paylarına ve ürün farklılaştırmasının derecesine bağlı olduğunu savunur.

Üretimin bir aşamasında monopson ve iki taraflı tekel durumlarında da dikey birleşmelerin etkileri incelenmiştir. Sonuçlar, dikey birleşmelerin hem toplam karlarda artışa hem de nihai ürün fiyatında düşüşe neden olabileceğini göstermektedir (Warren-Boulton 1978:55-56).

Dikey birleşmelerin rekabete etkisini, rekabet otoritelerinin nihai amacının tüketici refahı ağırlıklı toplumsal refahı maksimize etmek olduğu noktasından hareketle fiyatlardaki değişimlere göre inceleyen bu teorik çalışmalar, rekabetçi ortamda olumsuz hiçbir etki olmayacağını öngörmekte, pazar gücüne sahip firmaların dikey birleşmelerinin ise değişir oranlı girdi kullanımı dışında fiyatları ya hiç etkilemeyeceğini ya da düşüreceğini göstermektedirler.

Bu bölümde yer verilen analizler ve teoriler doğrultusunda, maliyetlerini düşürerek etkinliği ve karlarını artırmayı amaçlayan firmaların dikey birleşmeye giderek piyasa işlemlerini içselleştirmeleri rasyonel bir davranış olabilir. Bu, hem maliyet tasarrufları nedeniyle hem de azalan piyasa işlemleri nedeniyle firmalara rakipleri karşısında bir üstünlük sağlayacaktır. Rekabet hukukunun rakipleri değil iktisadi etkinliğe dayalı rekabet düzenini korumayı amaçladığı göz önüne alındığında bu durumun sorun yaratması beklenmez. Ancak birleşen firmalardan biri veya her ikisi de pazar gücüne sahipse, etkinlikle birlikte bu pazar gücü de artacağı veya korunacağı için rekabet hukuku açısından bu duruma olumlu bakılamamaktadır.

¹⁶Bkz. "Commision Notice on a simplified procedure for treatment of certain concentrations under Council Regulation (EEC) No 4064/89", O.J. C 217, 29.07.2000; 4. md.

BÖLÜM 3

DIKEY BİRLEŞMELERİN REKABET KARŞITI ETKİLERİ

Rekabet hukuku açısından birleşmelerin kontrolünde en önemli husus birleşme sonrası fiyatların yükselip yükselmeyeceği, bu anlamda bir pazar gücü yaratılarak veya bu güç daha da artırılarak rekabetin önemli ölçüde azaltılıp azaltılmayacağıdır. II. bölümde dikey birleşmelerin piyasalardaki etkisizlikleri gidererek fiyatları düşürebileceği ve bu nedenle rekabetçi etkiler yaratabileceği incelenmiştir. Bu bölümde ise, fiyatları yükseltebilecek bir pazar gücü elde edilebilmesi veya bu gücün daha da artırılabilmesi çerçevesinde; dikey birleşme sonucu rakip firmaların maliyetlerinin yükselmesi, birleşen teşebbüslerden herhangi birinin potansiyel rakip olarak pazarın bir ucundan silinmesi nedeniyle pazar performansının olumsuz etkilenmesi, azalan rakip sayısı nedeniyle oligopolistik işbirliğinin kolaylaşması, rakiplerin rekabet açısından önemli ve gizli bilgilerinin birleşen teşebbüsler arasında geçişinin yarattığı rekabet karşıtı davranışlar, fiyat ayırmacılığı, rakiplerin faaliyet gösterebilmesi için zorunlu unsurlara erişimin engellenmesi ve regülasyonlardan kaçınma gibi rekabet karşıtı etkiler ele alınmaktadır.

Rekabet karşıtı bu etkiler ortaya konulduktan sonra dikey birleşmelerin hem etkinlik ve rekabeti azaltıcı etkileri karşılaştırılmakta hem de benzer etkiler yaratan bazı dikey birleşme alternatiflerine karşılaştırmalı olarak değerlendirilmektedir.

3.1. RAKİPLERİN MALİYETLERİNİ YÜKSELTME

3.1.1. Pazarların Kapatılması (*Vertical Foreclosure*) Teorisi¹⁷

Pazarların kapatılması, dikey birleşmeye giden bir firmanın müşteri veya sağlayıcı olarak diğer firmalarla işlem yapmaması veya bu firmalar aleyhine işlem koşullarını zorlaştırması olarak açıklanabilir. Dikey birleşmeye giden bir firma, pazarları rakiplerine¹⁸ iki şekilde kapatabilir:

- Üst pazardaki diğer firmalardan girdi almayı veya alt pazardaki diğer firmalara girdi satmayı reddederek,
- İç işlemlerindeki transfer fiyatları açısından her iki aşamadaki yatay rakipleri aleyhine ayrımcı davranarak (fiyat sıkıştırması)¹⁹

Bu durumda, birleşen taraflar, birleşme öncesi bütünleşmemiş firmalara açık olan pazarları daraltarak bu firmalar açısından bir dezavantaj yaratabilmektedirler. Rekabet karşıtı etkinin iki boyutu vardır. Birincisi, dikey birleşme pazarın bütünleşmemiş kısmındaki yoğunlaşma oranını yükseltebilecektir. Örneğin, üst pazarda birleşme öncesi her biri pazarı eşit ölçüde paylaşan üç firma varsa, birleşme sonrası pazarda iki firma kalacağından tek firma yoğunlaşma oranı pazarın üçte birinden yarısına yükselecektir. İkincisi ise, bütünleşmemiş firmaların pazarın bütünleşmiş kısmına girişleri engellenirken bütünleşmiş firmanın pazarın bütünleşmemiş kısmına girişleri serbest olacağından, bağımsız firmalar bu firmaya göre dezavantajlı konumda olacaktır. Böylece, alt pazardaki bağımsız firmalar pazarı terk etmek durumunda kalabilecek ve bu pazardaki yoğunlaşma oranı da yükselebilecektir.

Pazarı kapatma teorisinin kullanıldığı en ünlü davalardan biri 1962 tarihli *Brown Shoe v. U.S.*²⁰ davasıdır. 1955 yılında Brown Shoe % 5 pazar payı ile ülkenin dördüncü büyük ayakkabı üreticisidir. Çok sayıda perakende mağazayı da kendi kontrolünde işletmektedir. Perakende ağını genişletmek amacıyla, en büyük perakende mağazalar zinciri sahibi olan Kinney'i devralmıştır. Kinney'in toplam perakende satışları içerisindeki payı % 1,6 dır. Birleşme öncesinde aralarında hiç bir ticari ilişki yokken, 1957 yılında Brown, Kinney'in toplam ayakkabı alımları içerisinde % 7,9 oranındaki payı ile Kinney

¹⁷“Vertical foreclosure” için pazarı rakiplere kapatma ile birlikte rakipleri dışlama kavramı da kullanılmıştır.

¹⁸Bu teori, geniş anlamda hem mevcut firmaların hem de pazara yeni girecek firmaların, dar anlamda ise sadece mevcut firmaların pazarlardan dışlanmasına işaret eder. Yeni firmaların dışlanması dikey birleşmelerin giriş engellerini artırma etkisi başlığı altında incelenmektedir.

¹⁹Dikey bütünleşmeye gitmiş bir sağlayıcının nihai ürün fiyatlarını düşürerek ve rakiplerine kendi transfer fiyatından daha fazla fiyat uygulayarak onların kar marjını daha yüksek ara mali fiyatı ve daha düşük nihai ürün fiyatı arasında sıkıştırma stratejisidir.

²⁰370 U.S. 294 (1962)

mağazalarının en büyük ayakkağı sağlayıcısı olmuştur.²¹ Bu davaya ilişkin dikey pazarları kapatma meselesi Yüksek Mahkeme Baş Hakimi Warren Court'un şu ifadesinde yer almaktadır:

“Bir dikey birleşmenin en kötü tarafı dikey birleşme olmasaydı kendilerine açık olacak pazarın bir bölümünden rakipleri dışladığı için, onları eşit fırsatta rekabetten mahrum bırakarak rekabeti engelleyebilmesidir. Doğası itibariyle her dikey ilişki en az bir defa sağlayıcının rakiplerinin, bu sağlayıcı ve müşteri arasındaki ilişkinin müşteri tarafındaki ticaretin tamamı veya bir kısmı için rekabet etme fırsatlarını ortadan kaldırır.”

Bu yaklaşım içerisindeki Yüksek Mahkeme, ayakkağı imalat pazarının rekabetçi olmasına ve birleşmeye taraf teşebbüslerin pazarın önemli bir bölümünü kontrol etmiyor olmalarına rağmen, pazardaki diğer firmaların da dikey birleşme eğiliminde olduklarını, perakende mağazaları devralan üreticilerin, devraldıkları perakendecilerin toplam gereksinimlerinin giderek artan kısmını kendilerinin karşladıklarını ve diğer üreticileri dışladıklarını göz önüne alarak Brown'un Kinney'i devralarak bu eğilimlere katkıda bulunduğu için rekabeti kısıtladığı sonucuna ulaşmıştır.

Ancak, rakiplere kapatılan pazarın boyutunun çok küçük (% 1-2) ve perakende aşamasına girişlerin kolay olması nedeniyle Yüksek Mahkeme'nin kararının iktisadi temellere dayanmadığı iddia edilmektedir (Kaserman 1995:322).

Ayrıca, Warren Court'un ifadesinden, dikey birleşmelerin rakipleri olumsuz etkilemesi için pazar gücünün değil pazar pozisyonunun esas alındığı anlaşılmaktadır. Bu açıdan, rakiplerin pazardan dışlanma derecesi üretimin her iki aşamasında rakiplere kapatılan pazarın derecesi ile ve simetrik olarak ölçülmektedir. Oysa bu, mutlaka birleşen firmaların pazar payında ve pazar gücünde artış olacağını göstermez. Özellikle birleşme öncesinde birleşen firmalar piyasa alış verişlerinin büyük bölümünü ya da tamamını kendileri arasında gerçekleştiriyorlarsa ve birleşme sonrası kapasitelerini genişletmeleri zorsa bu firmaların ek alım ve satım miktarları çok az değişeceğinden pazar pozisyonlarında değişme olmayabilir. Bu durumda rakipler de pazardan dışlanmamış olacaktır (Comanor 1967:256).

Bu konu, sağlayıcı ile dağıtıcı arasındaki dağıtım anlaşması gereği dağıtıcının rakip mal ve hizmetleri dağıtmasının sınırlandırıldığı ve belli koşullarda rekabet otoritelerince rekabet kurallarının uygulanmasından muaf

²¹Belli koşulları taşıyan birleşmelerin bildirilmesini düzenleyen 1976 tarihli HSR Yasası yürürlüğe girmeden önce gerçekleştiği için rekabeti sınırlayıcı bulunan birçok diğer birleşme gibi bu birleşme de uygulanmasından belli bir süre geçtikten sonra dava konusu olmuştur. Bu nedenle, mahkemelerce rekabeti önemli ölçüde sınırlayıcı bulunan dikey birleşmeler için dikey bölünme kararı verilmiştir.

tutulan münhasır dağıtım anlaşmalarında özellikle önemli olmaktadır. Bu anlaşmalar, teşebbüsler arasında dikey bütünleşme olmasa da rakipleri sağlayıcının dağıtım hizmetinden dışlayan anlaşmalardır. Bu durumda, sağlayıcı ile dağıtıcının birleşmesi rakipler açısından birleşme öncesine göre önemli bir etki yaratmayacaktır. Nitekim AB Komisyonu, Volvo'nun İrlanda'da Volvo otomobillerinin ithalatçısı ve dağıtıcısı olarak faaliyet gösteren LEX'i devralma işlemine ilişkin olayda²², genel olarak otomotiv pazarında dağıtımın münhasır hakların verildiği dağıtım anlaşmalarıyla yürütülmesini ve bu birleşmenin pazar paylarında bir artışa yol açmayacak olmasını göz önünde bulundurarak işleme izin vermiştir.

Rekabet otoritelerinin yaklaşımı bir yana, pazarları rakiplere kapatma teorisi iktisatçılar tarafından çok eleştirilen bir teoridir. Genel görüşe göre, açık bir pazar oluşturacak yeterli sayıda alıcı ve satıcının olması durumunda bütünleşen firmaların rasyonel bir davranış olarak, pazardaki fiyatları takip etmeleri beklenir. Pazardaki fiyatlar bütünleşmiş firmaların transfer fiyatlarından farklı ise, pazarlarda alıcı veya satıcı olarak işlem yapmaya devam edeceklerdir (Blair ve Kaserman 1983:151). Ayrıca rekabetin olumsuz etkilenmesi için birleşen firmaların her ikisinin de pazar gücünün²³ ve üretimi artırabilme kapasitelerinin olması gerekmektedir. Çünkü pazar gücüne sahip olmayan, örneğin % 10 pazar payı olan bir ara malı üreticisi (A), bu pazardaki toplam ara malı üretiminin % 50'sini satın alarak kendi üretiminde kullanan bir (X) firması ile dikey birleşme gerçekleştirirse, X firması A firması üretimini artırmadığı sürece geri kalan % 40'lık (en az) kısım için diğer ara malı üreticilerine başvurmak zorundadır (Sullivan ve Harrison 1998:347).

Dikey uygulamalara karşı "per se legal" yaklaşımını benimseyen Chicago Okulu iktisatçıları ise, dikey birleşmelerin rekabet karşıtı bir dışlamaya asla neden olmayacağını, dikey bütünleşmeye giden teknelci firmanın dahi rakipleriyle işlem yapmayı reddetmesinin ya da fiyatları yükseltmesinin kendisine kazanç sağlamayacağını savunurlar. Çünkü teknelci karlar sadece bir aşamada söz konusudur ve dikey bütünleşmeye gitmeden de bu karlar elde edilebilmektedir. İkinci bir tekel yaratmak için pazar gücünü diğer üretim aşamasına yaymanın iktisadi açıdan bir anlamı olmayacaktır. Bu çerçevede, dikey bütünleşme ve kontroller ancak etkinlik dürtüsü ile gerçekleştirilir (Bork 1993:226).

²²IV/M.224-Volvo/Lex, (1992)

²³Fiyatları rekabetçi düzeyin üzerinde belirleyebilme gücünü ifade eder. AB ve ülkemiz rekabet hukuku mevzuatında hakim durum kavramına yakın bir kavramdır. Pazar gücü konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. Su (2001)

*Western Resources v. Surface Transportation Board*²⁴ davasında bu argüman kullanılmıştır. Elektrik üretim tesislerine demiryollarını kullanarak kömür taşıyan elektrik kurumlarının, Burlington Northern (BN) ile The Atchinson, Topeka ve Santa Fe isimli demiryolu şirketlerinin birleşmesine itirazlarının incelendiği bu davada, BN ile Santa Fe'nin birleşmesi alt pazarda tekel olan bir firmanın geriye doğru dikey bütünleşmesi niteliğindedir. Çünkü elektrik kurumlarının kullandığı kömürün kömür madenlerinden Santa Fe'nin hatlarına taşınmasında BN ile diğer demiryolları arasında rekabet varken, bu noktalardan elektrik kurumlarına taşıma hattında Santa Fe tekel konumundadır. Gerek temyiz mahkemesi gerekse Eyaletlerarası Ticaret Komisyonu nihai mal veya hizmetin (burada elektrik üretim tesislerinde kullanılacak kömürün taşınması) satışından elde edilebilecek yalnızca bir tekel karı olabileceği, bir tekelin dikey birleşme ile diğer üretim aşamalarını da tekelleştirmesinin fiyatları yükseltmeyeceği ve bu nedenle de nihai tüketicileri olumsuz etkilemeyeceği gerekçesiyle birleşmeyi onaylamışlardır.

Ancak “tek tekel karı” argümanı birleşen firmalardan birinin tekel olduğu, üretimde girdilerin sabit oranda kullanıldığı ve ürünlerin homojen olduğu varsayımına dayanmaktadır. Dikey birleşmelerin ve genel olarak dikey kontrollerin iktisadi etkileri üzerine geliştirilen son teorilerde, bu varsayımların olmadığı durumlarda ne tür sonuçlar ortaya çıkacağı incelenmiştir.²⁵ Oligopolistik piyasalardaki dikey birleşmeleri oyun teorisi analizi çerçevesinde inceleyen bu teorilere göre, dikey bütünleşen firma, pazarlardan birinde rakiplerini stratejik olarak dışladığında onların maliyetlerini artırmakta ve böylece diğer pazarda tek başına veya rakipleri ile birlikte fiyatları rekabetçi düzeyin üzerine çıkarabilecek bir pazar gücü yaratabilmektedir.

3.1.2. Giriş Engellerini Artırma

Dikey birleşme, pazara yeni giren veya girmeyi planlayan firmaların mevcut firmalardan daha yüksek maliyetlere katlanmasına neden olabileceği için giriş engellerini artırabilir. Böylece pazar gücünün korunmasını veya güçlenmesini de sağlayabilir.

Dikey bütünleşmiş firmaların pazara girişleri engellemeleri için iki koşul gerekir. Birinci koşul yeni giren veya girmeyi planlayan firmaların da dikey bütünleşme gerçekleştirmek zorunda kalmalarıdır. Girdi üretimine dikey

²⁴103 F.3d 782 (D.C.Cir.1997)

²⁵Bkz. Ordoover, Saloner ve Salop (1990:127-42). OSS modeli olarak adlandırılan bu model rakipleri pazarlardan dışlamayı oyun teorisi çerçevesinde açıklayan ilk modeldir. Salinger (1988) bu modelin bazı varsayımlarını değiştirerek yaptığı analizle bir dikey birleşmenin her zaman rakiplerin maliyetini yükseltmeyebileceği, bu nedenle “rule of reason” yaklaşımı ile incelenmesi gerektiği sonucuna varmıştır. McAfee (1999:2-8) ise bu modelleri eleştirerek, belli koşullar altında dikey birleşme sonucu rakiplerin maliyetinin düşebileceğini göstermeye çalışmıştır.

bütünleşen firma girdi fiyatlarını yükselterek ya da bu firmalara girdi arzını tamamen keserek bu koşulu sağlayabilir. Ancak, üretimde sabit oranlı girdi kullanıldığı durumda, pazar gücüne sahip bir firmanın dikey bütünleşme olsun veya olmasın üretimin bir aşamasındaki tekel karlarının tamamını elde edeceği için, yeni girişleri engellemesinin bir anlamı olmadığı ileri sürülebilir. Warren-Boulton (1978:85)'a göre, bu durumda firmanın pazara girişlere karşı koymasının nedeni, pazara yeni giren firmaların dikey ilişkili diğer pazarlara doğru genişleyerek kendisinin dikey kontrolünü ve pazar gücünü tehdit edebileceği endişesi olabilir. Bu tür bir strateji pazar gücünü artırmaktan çok korumaya yönelik bir stratejidir.

Dikey bütünleşmenin giriş engeli olarak kullanılabilmesi için gerekli diğer koşul ise, dikey kontrolün potansiyel veya yeni firmalar açısından daha maliyetli olmasıdır. Bu, yeni girenlerin ya dikey kontrol için gerekli üretim faktörlerine daha yüksek fiyatlar ödemelerinden ya da dikey ilişkili aşamalarda ölçek ekonomilerinin söz konusu olmasından kaynaklanmaktadır (Warren-Boulton 1978:76). Comanor (1967:262) dikey bütünleşmenin ürün farklılaştırmasını kolaylaştırarak da giriş engeli yaratabileceğini belirtir.

a- Farklı Faktör Fiyatları

Bir pazara girmek isteyen firmalar dikey bütünleşmiş firmaların kendilerini pazarlardan dışlamalarından dolayı dikey ilişkili diğer aşamalara da girmek durumunda kalabilirler. Ancak, her iki aşamaya eşanlı giriş görelisi olarak daha büyük sermaye gerektirir. Bu durumda, sermaye piyasaları eksik piyasalar²⁶ ise artan sermaye gereksinimi yeni girişleri engelleyebilir. Ayrıca, diğer faktörlerin birim maliyetleri de artabilir. Örneğin, her iki aşamaya aynı anda giriş için gerekli bilgi ve yönetim ihtiyacı büyük olduğundan teknik açıdan etkin girişin eşanlı değil aşamalı olması gerekebilir. Özellikle firmanın kurulması için gereken yönetim girdisi üretim faaliyetinin devam ettirilmesi için gerekenden çok daha büyüktür (Warren-Boulton 1978:76).

Williamson (1975:109) ise, dikey bütünleşmeden kaynaklanan giriş engellerini ikiye ayırır. Birincisi, dikey bütünleşmiş firmaların yeni girecekler karşısındaki bilgi ve deneyim üstünlüğü; ikincisi ise, alt ve üst pazarlar arasındaki ölçek ekonomilerindeki farklılıktır. Bilgi ve deneyim üstünlüğü yaparak öğrenme olgusundan kaynaklanır. Eğer deneyimle kazanılan bilgiye gizliliği nedeniyle deneyimsiz firmalar kolay ulaşamıyorsa veya uzmanlaşmış personel bütünleşmiş firmalardan kiralanamıyorsa, üretimin her iki aşamasına birden girmek zorunda kalan yeni firmalar açısından sermaye maliyetleri yükseleceğinden giriş engeli teşkil edecektir. Burada, üretimin bir aşamasına

²⁶Sermaye piyasalarında ödünç verenler genellikle ödünç alanlar hakkında yeterli bilgiye sahip değildirler. Bu nedenle optimum miktarda sermaye sağlanamaz.

girmek için gerekli olan bilgi ve deneyim eksikliği şeklindeki giriş engelinin diğer pazara girişleri engellemesi söz konusu olmaktadır.

Bork (1993:241), dikey birleşmelere karşı çıkmak için kullanılan giriş engelleri argümanının aslında geçersiz olduğunu iddia etmektedir. Çünkü dağıtım firmalarını satın alan üretici, potansiyel rakipler açısından ek sermaye, tesis ve uzmanlık ihtiyacı doğurur, ancak bu ek maliyetlerin rekabetçi karlardan daha yüksek olmasının girişleri engelleyeceği argümanı, gerçek hayatta söz konusu olmayan yapay giriş engelleri teorisine dayanmaktadır ve aslında dikey bütünleşme, girişleri engellemek yerine ödüllendirecektir. Bunun iki nedeni vardır. Birincisi, endüstri karlı ise yeni giren firmalar dağıtım alanına girmek isteyen başka firmalar bulmada güçlük çekmeyecektir. Ayrıca, potansiyel firmanın her iki aşamaya birden kendisinin girmesi gerekse dahi, endüstrinin mevcut firmaları endüstriye girişleri engellemeye yöneltecek derecede karlı bir endüstri olduğunu gören sermaye sağlayıcılar, yeni firmalara sermaye vermeye istekli olacaklardır. Bu durumda endüstriye yeni giren firmaların hiçbirisi, üreticinin dikey bütünleşme gerçekleştirmediği durumdaki sermaye maliyetinden daha yüksek bir sermaye maliyeti ile karşılaşmayacağı gibi, bu firmaların tekelci firmaya göre önemli bir maliyet üstünlüğü de olacaktır.

İkinci olarak, ara malı tekeli girişleri engellemek amacıyla dikey bütünleşmeye giderse birtakım maliyetlere katlanması gerekecektir. Çünkü dikey bütünleşme iktisadi açıdan karlı olsaydı firmalar zaten dikey bütünleşmiş olurlardı. Dikey bütünleşmenin kendisinde ölçek eksi ekonomiler varsa potansiyel firmalar pazarın diğer aşamasına girmek isteyen firmalarla anlaşacaklardır. Dolayısıyla Bork'a göre, dikey bütünleşme ile giriş engeli yaratma stratejisinin nihai etkisi girişi kolaylaştırmak olacaktır.

b- Ölçek Ekonomileri

Dikey bütünleşme için gerekli faktör fiyatları bütün firmalar açısından aynı olsa bile, diğer aşamalardaki faaliyetler için minimum etkin ölçeğin girilmek istenen birincil üretim aşamasından daha büyük olması, dikey ilişkili pazarlara eşanlı giriş gerektirebilir (Warren-Boulton 1978:77). Örneğin, ikincil pazarda minimum etkin ölçekli tesis kapasitesi birincil pazarda gerekli minimum etkin ölçekli tesis kapasitesinden daha büyükse, yeni girecek firmalar ikincil düzeyde etkin olmayan bir şekilde çalışmak ya da birincil düzeyde gerekli olandan daha büyük bir ölçekle çalışmak arasında seçim yapmak durumunda kalacaktır. Firma, birincil düzeyde etkin çalışmayı tercih ederse ikincil düzeyde etkin minimum ölçekli tesiste çalışmamasının getirdiği maliyetlere katlanacaktır. İkincil düzeyde etkin çalışmayı tercih ederse, bu defa da birincil düzeye gerekenden fazla mal ve hizmet arz etmiş olacaktır (Williamson 1983:607).

*Fruehauf Corp. v. FTC*²⁷ davasında FTC, % 25 pazar payı ile Amerika'da en büyük kamyon römorku üreticisi olan Fruehauf'un kamyon ve römork tekerlekleri üretiminde pazar payı % 15 olan Kelsey-Halles'ı devralmasının giriş engelleri üzerindeki etkisini de incelemiştir. FTC, tekerlek üretimi pazarına giriş engellerinin yüksek olduğunu tespit etmiştir. Çünkü, pazara giriş en az 10-20 milyon \$ arasında bir yatırım gerektirmektedir ve yeni bir tesis için minimum etkin ölçek pazarın yaklaşık % 9'u kadardır. Fakat temyiz mahkemesi, birleşmenin her iki düzeye eş anlı giriş gerektireceğine ya da pazarın herhangi bir düzeyine girişi zorlaştıracağına dair yeterli kanıt olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Williamson (1975:115-116), dikey birleşme ve giriş engelleri konusuna işlem maliyetleri çerçevesinde yaklaşmaktadır. Sermaye maliyetlerini artırma dışında, ikinci giriş engeli olarak bahsettiği ölçek ekonomilerindeki farklılıktan kaynaklanan giriş engeli, az sayılı işlemci pazarlığı problemini ortaya çıkarır. Çünkü, üst pazardaki firmanın alt pazardaki firma ile birleşmesi sonucunda üst pazar küçüleceği için alt pazardaki diğer bütünleşmemiş firmalara etkin ölçekte mal ve hizmet arz edebilecek firma sayısı azalacaktır. Bu da işlem maliyetlerini artıracaktır. Daha önce işlem maliyetleri dikey birleşmeye neden olurken burada dikey birleşme pazara yeni girecek firmaların işlem maliyetlerini artırmaktadır.

c- Ürün Farklılaştırması

Ürün farklılaştırması, yalnızca mevcut rakipler arasındaki rekabeti değil, aynı zamanda potansiyel rakipler açısından giriş koşullarını da etkiler. Firmalar kendi ürettikleri girdileri kullanırlarsa, üst ve alt pazar arasındaki eşgüdüm içselleştirilecek; bunun sonucunda da girdi özelliklerindeki çeşitlendirme daha kolay gerçekleşeceğinden ürün farklılaştırması kolaylaşacaktır. Bu nedenle, üretim ve dağıtım aşamaları arasındaki bütünleşme, ürün farklılaştırma derecesini artırır ve fiyat rekabetini sınırlar.²⁸ Bu çerçevede, dikey bütünleşmenin ürün farklılaştırmasını kolaylaştırarak giriş engellerini artırabilme etkisi söz konusudur (Comanor 1967: 262).

Giriş engeli ve pazarları rakiplere kapatma meselesi aslında bir zincirin iki halkasıdır. Dikey bütünleşmeye giden firmalar, bütünleşmemiş rakiplerini üst pazardaki hammadde veya alt pazardaki müşteri kaynaklarından dışarlarsa, rakip firmalar ya bütünleşmeye gitmek ya da pazardan çıkmak zorunda kalacaklardır. Bu da dikey bütünleşmenin etkilediği pazar aşamalarından herhangi birine yeni girecek firmaların başarılı olabilmesi için dikey bütünleşmesini gerektirecektir. Dolayısıyla, pazarları önemli derecede kontrol eden firmaların dışlayıcı davranışları hem mevcut hem de potansiyel rakiplerin

²⁷603 F.2d 345 (2d Cir.1979), bkz. Hovenkamp (1999:386)

²⁸Ürün farklılaştırması ve giriş engelleri konusunda bkz. Davut (1994:134)

maliyetlerini birbirine bağılı olarak yükseltebilmekte, bunun sonucunda da pazar gücünün elde edilmesine veya sürdürülmesine elverişli koşullar yaratabilmektedir.

AB Komisyonu tarafından ayrıntılı incelenen *Alcoa/Reynolds*²⁹ olayı, bu konuda örnek teşkil edebilecek önemli bir dikey birleşme işlemidir. Yapılan incelemelere göre; uzay araçlarında kullanılan alüminyum alaşımların üreticisi olan Alcoa'nın yüksek saflıktaki P0404'ün en önemli sağlayıcısı Reynolds'u devralması sonucunda yaratılan dikey bütünleşme, diğer sağlayıcıların Alcoa'nın rakibi McCook Metals'in taleplerini yeterince karşılayamayacak olmaları nedeniyle McCook'un alt pazardan çıkmasına neden olabilecektir. Çünkü üst pazarda P0404'ü uzun dönemli sözleşmelerle sürekli arz edebilecek sadece iki firma vardır: Reynolds ve Southwire. Southwire, yeni oluşumun satış yapmayı reddetmesi ya da fiyatlarını yükseltmesi durumunda, kendi fiyatlarını rekabetçi düzeyin üzerine çıkarabilecek bir pazar gücü elde edebilecektir.³⁰ Ayrıca, bu işlem sonucunda potansiyel rakiplerin pazara girişleri de zorlaşabilecektir. Çünkü, uzay araçları alaşımı üretmek isteyen potansiyel rakipler P0404 pazarında yaratılan hakim durumun P0404 arzını sınırlamasına yol açması nedeniyle pazara giremeyeceklerdir. Üst pazardaki fiyat artışı pazara yeni girişleri teşvik edecek olmasına karşın bu potansiyel rekabet, giriş engelleri (özellikle Alcoa-Reynolds'un diğer sağlayıcılara kıyasla daha yüksek olan kapasite fazlasını P0404 fiyatının olası artışı durumunda kullanarak stratejik giriş engeli yaratabilecek olması) nedeniyle birleşen şirketin pazar gücünü sınırlayabilecek düzeyde değildir. Bu nedenlerle, Alcoa-Reynolds P0404 pazarındaki arz koşullarını kontrol ederek alt pazarda fiyatlarını atırabilecektir.

Birleşen firmalar, McCook'un pazardan çıkmak zorunda kalması ve birleşme sonrası uzay araçları alaşımında fiyatların rekabetçi fiyatların üzerine çıkması durumunda yeni girişlerin olabileceğini öne sürmüşlerdir. Ancak, P0404 pazarında arz sınırlıdır ve birleşen teşebbüs hakim durumdadır. Potansiyel rakipler, geriye doğru dikey bütünleşebilen veya kendi P0404 gereksinimini üretebilen alüminyum üreticileri olsa bile, uzay araçları alaşımları pazarındaki teknik engeller girişleri kısıtlamaktadır. Alcoa'nın kaynak ve deneyimlerinden yoksun olan potansiyel rakipler, bu pazara girebilmek için Alcoa'dan daha fazla teknik yardıma ihtiyaç duyacaklardır.

Sonuçta; Reynolds'un pazara arza devam etmesi durumunda yeni oluşum hakim durumu nedeniyle ya P0404 arzını kısırarak ya da fiyatlarını artırarak uzay araçları alaşımları pazarındaki rakiplerinin maliyetlerini yükseltebilecek ve

²⁹Comp/M.1693 -Alcoa/Reynolds (2000)

³⁰Bu davada ilginç bir nokta da, Southwire Alcoa'nın kendisine alüminia sağlayan tek firma olması nedeniyle McCook'a satış yaparak Alcoa ile ilişkilerini tehlikeye düşürmek istemeyebilecektir.

böylece fiyatlarını artıracaktır. Reynolds'un sadece Alcoa'ya P0404 sağlayarak pazardan çekilmesi ve P0404 pazarında Southwire'in hakim duruma yükselmesi de alt pazarda özellikle McCook'un pazardan dışlanmasına yol açacaktır. Bu durumda, Alcoa-Reynolds uzay havacılığı araçları alışımının tek üreticisi olabilecektir.

Komisyon bu değerlendirmeler çerçevesinde, üretim etkinliği sağlansa bile tüketici fazlası ve refahının düşebileceği sonucuna varmış ve birleşmenin bu pazardaki rekabeti azaltıcı etkisini önlemek için, Alcoa'nın P0404 hammaddesini üreten eritme işletmesini üçüncü bir teşebbüse satışa çıkarmasını istemiştir. Ayrıca yeni teşebbüs, Reynolds'un McCook'a karşı girdi arzına ilişkin sözleşmesel yükümlülüklerini yerine getirmeye devam edecektir.

Bu olay, yoğunlaşmanın ve giriş engellerinin yüksek olduğu pazarlardaki dikey birleşmeler sonucu hem pazarların mevcut rakiplere kapatılarak hem de potansiyel rakipler açısından giriş engelleri artırılarak bir hakim durum yaratılabileceğini göstermektedir.

3.2. POTANSİYEL BİR RAKİBİN ORTADAN KALKMASI

Dikey birleşmelerin belli bir potansiyel rakibi ortadan kaldırması nedeniyle rekabeti olumsuz etkilemesi, potansiyel rekabet teorisine dayanmaktadır. Bu teoriye göre, pazarın ucunda bekleyen potansiyel rakipler pazardaki fiyatların iki şekilde düşmesine neden olur. Birincisi, mevcut rakipler fiyatlarını yükselttikleri zaman potansiyel rakiplerin pazara gireceklerini bildikleri için fiyatlarını sınırlarlar.³¹ İkincisi, mevcut firmalar pazarın dışındaki firmaların pazara girmeyeceğini düşünseler bile fiyatlarını yükselttikleri anda o firmalar pazara girebilir ve yeni girişler de pazara arz edilen mal ve hizmet miktarını yükselterek fiyatların düşmesini sağlarlar (Sullivan 1998:343).

*Ford Motor Company v. U.S.*³² davasında, Ford'un 1961 yılında Electric Autolite Co.'dan Autolite ticaret markasıyla birlikte buji üretim tesislerini devralarak buji pazarına girmesinin Clayton Yasası'na aykırı olduğu iddiası, özellikle bu teoriye dayanmaktadır. Söz konusu devralma öncesinde, GM kendi otomobilleri için AC markasını üretmekte; Champion, Ford'a; Autolite, Chrysler'e satış yapmaktadır. American Motors, buji gereksinimlerini hem Champion'dan hem de Autolite'den karşılamaktadır. Devralma sonrası, Champion'un toplam üretimi düşmüş ve pazar payları yeniden şekillenmiştir.

³¹Endüstri ikisadında "limit fiyatlandırma" olarak bilinmektedir.

³²405 U.S. 562 (1972)

DOJ'nin bu birleşmeye itirazı esas olarak iki konudur:

- Ford'un içsel genişleme yerine iki önemli buji üreticisinden birini devralma yoluyla pazara girmesi potansiyel bir rakip olarak pazarda yaratacağı rekabetçi etkiyi ortadan kaldırmaktadır.

- Devralma işlemi, kalan bağımsız buji üreticileri için önemli bir müşteri olan Ford'un buji satın alımlarını Autolite'in rakibi olan müşterilere kapatmaktadır.

Ford bu argümanlara karşı,

- Buji pazarında rakiplerin hem sayı hem de etkinliklerinin arttığını (Autolite'in pazar payı artmış ve Eltra firması da yeni bir rakip olarak buji üretimine başlamıştır.),

- Hiç bir zaman buji pazarına içsel genişleme ile girmeye ciddi niyeti olmadığını,

- Her bir otomotiv üreticisinin zaten bujileri tek bir ana üreticiden aldığını öne sürmüştür. Ancak, Ford'un bağımsız sağlayıcılar için önemli bir alıcı olduğu ve işlemin pazarın önemli bir bölümünü kapattığı tespit edilerek Ford'un devraldığı tesisleri kendisinden ayırmasına karar verilmiştir.

3.3. OLİGOPOLİSTİK İŞBİRLİĞİ DOĞURUCU ETKİLERİ

Firmaların sistematik bir şekilde ileriye doğru dikey bütünleşmesi, nihai ürün aşamasındaki fiyatların takibini kolaylaştırarak, üst pazarda birlikte davranış riskini artırabilmektedir. Ancak bunun için üretim veya dağıtım pazarının birlikte davranışa imkan veren bir yapıda olması gerekir.³³ Bu durumda dikey kontrol, pazardaki kartellerin ayakta kalmasını sağlayabilmektedir. Çünkü üretim aşamasındaki firmalar arasında kurulan bir kartelin sürdürülebilmesi açısından, anlaşmaya uymayan üyelerin tespit edilmesi zordur. Ancak perakende fiyatlar kamuya daha açıktır ve daha kolay izlenir. Kendi çıkarını maksimize etmeye çalışan kartel üyelerinden birinin, dağıtım aşamasındaki firmalara gizli indirimler teklif edip etmediğini tespit edebilmek için bütün kartel üyelerinin ürünlerini kendi perakendecileri ile satma konusunda anlaşmaya varmaları durumunda karteli sürdürmeleri daha kolay olacaktır (Sullivan ve Hovenkamp 1999:800).

Fisher ve Sciacca (1984:27)'ya göre, dikey bütünleşmenin oligopolistik işbirliği riskini artırabilmesi için 3 koşulun sağlanması gerekmektedir:

³³Pazarın paralel davranışa elverişli olabilmesi için, şeffaf olması, az sayıda ve birbirine benzer teşebbüslerden oluşması ve giriş engellerinin söz konusu olmasının yanında, malın homojen, talep esnekliğinin az olması ve yeniliklere pek açık olmaması gibi karakteristik özellikler taşıması gerekmektedir.

- 1- Üretim veya dağıtım sürecinin bir aşamasında oligopol olmalı,
- 2- Sonraki aşaması rekabetçi olmalı,
- 3- İkinci aşamadaki firmaların sayısı, bu firmaların müşterilerinin sayısından daha az olmalıdır.

Örneğin, 5 gıda imalatçısı ürünlerini 20 toptancıya satıyorsa ve bu toptancılar da 100 perakendeci ile ticaret yapıyorsa, gıda imalatçıları toptancıları satın alarak doğrudan perakendecilere satış yaptıklarında aralarındaki fiyat anlaşmasını sürdürebileceklerdir.

Firmalar geriye doğru dikey bütünleşme ile de girdi fiyatlarını kontrol edebilir ve nihai ürün fiyatlarını birlikte belirleyebilirler. Böylece oligopolistik yapıyı korumuş olurlar. Fiyatları belli bir düzeyde sürdürmek için katlanılan kısa dönem zararlar, oligopolist firmaların yeni denge fiyatı ve pazar payı arayışı süreci içerisinde, nihai ürün pazarında maruz kalacakları fiyat savaşlarından kurtulmalarının getirdiği yararlarla telafi edilebilir. Bu nedenle, girdi fiyatlarındaki dalgalanmaların yarattığı “rekabetçi kaos korkusu” oligopolistlerin dikey bütünleşmeye gitmelerine neden olabilecektir (Kaserman 1978:509).

Dikey bütünleşmenin işbirliğini kolaylaştırıcı etkisinin bir başka yönü de, ticari açıdan cazip bir nihai ürün üreticisi için sağlayıcıların birbirleri ile rekabet içerisinde oldukları durumda ortaya çıkmaktadır. Çünkü sağlayıcılardan birinin bu müşteri ile birleşmesi sonucunda, üst pazarda rekabet azalacağı için bu pazardaki bağımsız sağlayıcıların aralarındaki işbirliğini devam ettirmeleri daha kolay olacaktır (Kaserman 1983:153). Krattenmark ve Salop (1986), özellikle pazara giriş engelleri yüksek olduğu durumda, pazarda kalan firmaların kartel gibi davranarak fiyatları yükseltmelerini “*Frankenstein Canavarı*” yaratılması olarak açıklamaktadırlar.

3.4. REKABET KARŞITI EŞGÜDÜM

İşlem maliyetleri teorisine göre, dikey birleşmeler firmalar arasındaki bilgi akışı açısından sözleşmeler karşısında daha üstün olduklarından etkinliği artırıcıdır. Ancak, birleşme sonrası rakiplerle işlemler devam ediyorsa, pazar gücüne sahip olan birleşen firmalar arasındaki bu bilgi akışının rakipler aleyhine rekabeti azaltıcı etkisi olabilmektedir. Örneğin, dikey bütünleşmiş firmanın üst pazardaki işlemleri alt pazardaki rakiplerinin fiyat, maliyet, ürün tasarımı, know-how veya müşterileri hakkındaki bilgiler gibi stratejik bilgilerini öğrenmesine ve bu bilgileri de alt pazardaki rekabette rakiplerine karşı kullanabilmesine yol açabilir (Willcox 1995:233). Dikey birleşme sonrası rakiplerle devam eden sözleşmesel işlemler, tarafları özel bilgilerin resmi veya gayri resmi olarak açıklanmasına karşı yeterince koruyamıyorsa, bu bilgilerin

rakipler aleyhine kullanılmasını önlemek için birleşen firmalar arasına engeller (firewalls) konulabilir (Klass ve Salinger 1995:689).

DOJ'nin incelediği *AT&T/McCaw*³⁴ davası, bu konuda örnek bir davadır. AT&T telekomünikasyon donanımı ve uzun mesafeli telekomünikasyon hizmetleri alanında, McCaw ise hücresel telekomünikasyon hizmeti alanında güçlü şirketlerdir. AT&T, birçok metropolitan bölgede McCaw ve diğer hücresel telekomünikasyon operatörleri (RBOC) için altyapı donanımı sağlamaktadır. Ancak farklı operatörlerin donanımları da birbirlerinden farklılık göstermekte ve RBOC'ların yenilik yapmaları veya hizmetlerini genişletmeleri açısından gerekli koşulları sağlamaları için AT&T ile yakın işbirliği içerisinde olmaları gerekmektedir. Bu nedenle, AT&T ve McCaw'ın birleşmesi, McCaw'ın rakip RBOC'ların özel stratejilerini öğrenebilmesini sağlayabilecektir. DOJ, bu birleşmenin RBOC'ların yenilik, fiyat ve hizmet açısından rekabet etme eğilimlerini azaltacağı kaygısıyla, gizli bilgilerin geçmesini önlemek için AT&T ve McCaw'ın ayrı şirketler gibi faaliyet göstermelerini sağlayacak davranışsal sınırlamalar getirmiştir.

Birleşen firmalar arasındaki bilgi transferinin bir önceki alt başlıkta değinilen oligopolistik işbirliği riskini artırıcı etkisi de olabilir. Çünkü dikey birleşen teşebbüslerin rakiplerinin kamuya açıklanmamış fiyatlarıyla ilgili bilgilerini elde etmeleri oligopolist firmalar arasındaki iletişimi kolaylaştıracaktır. Birleşen teşebbüsler arasında rekabet açısından önemli bilgilerin geçişini önlemeye yönelik koşullar bu açıdan da gerekli olabilir. Örneğin ilaç üreticisi bir firma olan Lilly'nin eczacılık ürünlerinin satışına aracılık eden bir firmayı (pharmacy benefit management) devralmasına ilişkin Eli Lilly/PCS³⁵ işleminde; FTC, Lilly'nin diğer ilaç üreticilerinin şartname, fiyat ve indirim gibi satış koşullarını öğrenerek işbirliğinin kolaylaşmasını engellemek için taraflar arasına engel konulmasını istemiştir.

3.5. AYIRIMCILIK

3.5.1. Fiyat Farklaştırması (Fiyat Ayırmıcılığı)

Pazar gücüne sahip bir firma farklı talep esnekliklerine sahip alıcılara satış yapıyorsa, bu alıcı gruplarına farklı fiyatlar uygulayarak karını maksimize edebilir. Ancak bunun için, farklı fiyatların uygulandığı pazarların arbitrajı ortadan kaldıracak derecede birbirinden ayrılmış olması gerekir. Yani, daha yüksek fiyat ödeyerek almak zorunda olan talep esnekliği düşük alıcılar ile daha düşük fiyat ödeyen talep esnekliği yüksek olan alıcıların kendi aralarında

³⁴United States v. AT&T, Civil Action No. 94-01555 (D.D.C. 1994), <http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/2215.htm>

³⁵FTC File No. 941-0102 (Consent Order 1995)

alışveriş yapmalarının önlenmesi gerekir. Talep esnekliği görece olarak yüksek olan alıcı pazarına dikey bütünleşme, bu arbitrajı önleyerek fiyat ayrımcılığını kolaylaştırabilir. Bu durumda, firma kendi alıcısına daha düşük, diğer alıcılara ise daha yüksek fiyat uygulayabilecektir. Fiyat farklılaştırmasının nihai etkisi talep esnekliği yüksek pazarlarda üretimin artması, talep esnekliği görece olarak düşük pazarlarda ise üretimin kısıtlanmasıdır. Toplum refahı açısından net etkisi ise belirsizdir (Blair ve Kaserman 1983:125).

Perry (1980), alüminyum üreticisi Alcoa'nın 1888-1930 yılları arasında gerçekleştirdiği dikey bütünleşmeyi fiyat farklılaştırması açısından incelemektedir. İnceleme döneminde Alcoa ülke içinde hakim durumda olan bir alüminyum üreticisidir. Ancak ABD'ye alüminyum ihraç eden üreticiler de vardır ve alüminyum ithalatına dönem içinde değişen oranlarda gümrük tarifesi uygulanmıştır. Alüminyum girdi olarak kullanan başlıca endüstrilerden elektrik kablosu alanında türev talebin esnekliğinin yüksek, uçak parçaları alanında ise düşük olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durumda, Alcoa'nın elektrik kablosu üreten firmalara uçak parçaları üreten firmalardan daha düşük bir fiyat uygulayarak karını artırması rasyonel bir davranıştır. Ancak, uçak parçaları üreten firmalar alüminyum girdisini kablo üretimi alanında faaliyet gösteren firmalardan satın alabiliyorlarsa Alcoa fiyat farklılaştırmasının sağlayacağı bütün karları elde edemeyecektir. Alcoa'nın kablo üretimi alanına tam olarak, uçak parçaları alanına ise çok sınırlı ölçüde dikey bütünleşme gerçekleştirilmesinin amacının etkin fiyat ayrımcılığı yaparak karını ve pazar gücünü artırmak olduğu iddia edilmektedir.

Gül (2000:75)

“Gerçekten eşit olmayan ilişkiler için farklı fiyat uygulamak fiyat farklılaştırması olmasına karşılık Rekabet Hukuku açısından fiyat ayrımcılığı değildir.”

diyerek bu tür bir fiyat farklılaştırmasının rekabet hukukunda fiyat ayrımcılığı olarak uygulama alanı olmadığını belirtmektedir. Ancak, maliyet farklılığı rasyonelitesi dışında bir pazarın farklı bölümlerinde yer alan müşterilere farklı fiyatlar uygulanması şeklindeki bu tür bir fiyat ayrımcılığı bazı durumlarda rekabet karşıtı olabilir. Örneğin hakim durumdaki bir firma, belli bir coğrafi pazarda, bölgesel rakiplerini zor durumda bırakmak amacıyla, çapraz sübvansiyon sayesinde diğer pazarlarda uyguladığı fiyatlardan daha düşük fiyatlar uygulayabilir. Literatürde fiyat ayrımcılığının gerçekten rekabeti sınırlayıcı bir araç olup olmadığı tartışma konusudur.³⁶

³⁶Bkz. Sullivan ve Harrison (1998:ch.8), Martin (1993:273)

3.5.2. Zorunlu Unsurlarda Ayırmıcılık

Dikey bütünleşmeye giden bir firma, hem kendi üretici firmasına hem de dikey ilişkili alt pazardaki rakip firmalara zorunlu ve benzeri elde edilemeyen mal ve hizmetler sağlıyorsa rekabet hukuku açısından ayırmıcılık oldukça farklı olacaktır.³⁷ Bu durumda, rakipler açısından zorunlu unsura sahip bir teşebbüsün rakiplerini zor durumda bırakacak şekilde kendi lehine davranması, eşit ölçüde etkin olan firmaların bu firma ile rekabet edebilmelerini engelleyebilir. Bu nedenle, eşit koşullarda rekabet etme (level playing field) prensibine uyulması gerekir. Ancak, bu prensip bazı durumlarda doğru uygulanamayabilir. Örneğin, tek bir şirketin iki birimi arasındaki işlemin etkinliğini belirlemek zor olabilir ve ayırmıcılığın meydana gelip gelmediğine dair bir fikir edinmek dahi kapsamlı bir muhasebe incelemesi gerektirebilir. Ayrıca, iç ve dış işlemler arasında farklı fiyatlamayı haklı çıkaran objektif farklar da olabilir (Örneğin arz maliyetleri farklıysa, iç işlemler dış işlemlerden daha düşük risk ve işlem maliyetleri içeriyorsa) (Pflanz 2000:33).

Bu meselenin pazarın bir aşamasında hakim bir kuruluşun diğer aşamalarında ise rekabetin olduğu telekomünikasyon gibi serbestleştirilmiş şebeke endüstrilerinde önemi büyüktür. Bu endüstrilerde ana şebekeyi kurmak yüksek miktarda ve batık sabit maliyet gerektirirken kurulan şebeke üzerinden sunulan hizmetlerin marjinal maliyeti çok düşük veya sıfırdır. Ölçek ve kapsam ekonomileri nedeniyle bu mal ve hizmetlerin tek bir firma tarafından sağlanması daha ekonomik olmaktadır (Atiyas 2001). Şebeke endüstrilerinin bir başka özelliği bir ürünün kullanıcı sayısı arttıkça faydasının artması şeklindeki şebeke dışsallığından kaynaklanan talep yönlü ölçek ekonomileridir. Örneğin fax cihazı kullananların sayısı arttıkça fax kullanıcılarının faydası da artacaktır. Bu özellikleri nedeniyle tekelleşmeye yatkın olan şebeke endüstrilerinde ana şebeke üzerinden sunulan hizmetler teknolojik gelişme ve serbestleştirme nedeniyle rekabete açılabilir. Ancak bu sistemin işleyebilmesi için ana şebekeye sahip firmanın bu şebekeye erişim ve ara bağlantıları bütün firmalara eşit koşullarda sağlaması gerekmektedir. Örneğin ana şebekeye sahip bir operatörün rakip operatörlerin ara bağlantı ücretlerini yükselterek ya da ana şebekeye bağlanmalarına izin vermeyerek rakiplerine karşı yıkıcı bir üstünlük elde etmesinin önüne geçilmelidir.

ABD’de 1974 tarihinde AT&T’ye karşı açılan ve yaklaşık 10 yıl süren dava da bu konudur.³⁸ AT&T, Bell System (Bell System) vasıtasıyla bölgesel telekomünikasyon hizmetleri alanında tekel konumundadır ve AT&T’nin faaliyet gösterdiği uzun mesafeli telefon hizmetleri alanına yeni giren MCI gibi

³⁷Zorunlu unsur konusunda bkz. Tekdemir (2001)

³⁸United States v. AT&T, No.74-1698 (D.D.C.), http://www.iptp.go.jp/research_e/monthly/m-serch/telecom/1999/no124/05.html

sağlayıcılar, BS'nin sahip olduğu bölgesel şebekelere bağlanarak hizmet verebilmektedirler. Ancak, AT&T'nin ara bağlantı ücretlerini yüksek belirleyerek bu şirketlerin bölgesel şebekelere erişimini zorlaştırdığı ve uzun mesafeli telekomünikasyon hizmetleri alanını tekelleştirdiği iddia edilmektedir. Dava, bölgesel operatörlerin AT&T'den ayrılması ile sonuçlanmıştır. Bu yapısal bölünme ile AT&T ve rakip uzun mesafeli telekomünikasyon hizmeti şirketleri arasında hem teknolojik hem de iktisadi yönlerden eşit koşulların oluşturulması amaçlanmaktadır. 1994 yılında AT&T/McCaw birleşmesine de, AT&T'nin sahip olduğu alt yapıya McCaw'ın rakiplerinin eşit koşullarda erişimlerinin sağlanması koşuluyla izin verilmiştir.

Yine, Rekabet Kurulu'nun *Türk Telekom* hakkında başlattığı soruşturma³⁹ zorunlu unsura sahip teşebbüslerin alt pazardaki rakipleri aleyhine ayırmacılık yapması ile ilgilidir. ISS'ler açısından zorunlu unsur niteliğinde alt yapı hizmeti veren Türk Telekom'un kendi internet servis sağlayıcısı TNet lehine davrandığı ve internet hizmetleri alanındaki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırdığına ilişkin şikayet üzerine başlatılan soruşturma ile ilgili alınan tedbir kararında⁴⁰; Türk Telekom'un, TNet şebekesinden sunduğu hizmetlerin fiyatlarıyla, internet servis sağlayıcılarına yönelik tarife ve uygulamalarını rekabet ihlali oluşturmayacak şekilde yeniden belirlemesi ve ISSler'in internet erişimi sunmaları için gerekli teknolojilerden ayırmacılığa yer vermeyecek şekilde diğer ISSler'in de yararlandırılması gerektiği kaydedilmiştir. Ayrıca, Türk Telekom'un, rakibi olan internet servis sağlayıcılarından teknik açıdan gerekli olanlar dışında, rekabet avantajı sağlayacak bilgileri (müşteri bilgileri) talep etme uygulamasına son vermesi de talep edilmiştir.

Temelde bu faktörlerin pek çoğu, hakim firma ve rakipleri arasındaki işlemlerin özellikleri değerlendirildiğinde diğer şebeke endüstrilerine de uygulanabilir. Örneğin bilgi teknolojisi, bir taraftan ana unsurlar üzerinden sunulan tamamlayıcı ürünlerin sayısının artmasının ana unsurun değerini artırması olarak tanımlanan dolaylı dışsallıklar, diğer taraftan da tamamlayıcı ürünlerin başka bir sistemle çalışmasının ve son kullanıcıların yerleşik bir sistemden başka bir sisteme geçmelerinin maliyetleri (switching costs) nedeniyle tekelleşmeye yatkın bir sektördür.⁴¹ Bu sektörde rakiplerin maliyetlerini artırıcı davranışlar daha farklı bir boyutta gerçekleşmektedir. Çünkü klasik anlamdaki ürünler arasındaki rekabetten farklı olarak sistemler arasında rekabet vardır. Örneğin yazılım-donanım sisteminde nihai mal, yazılım ve donanımdan oluşan bir sistemdir. Sistemin değeri tamamlayıcı ürünlerin çeşitliliği ile artar. Bu çerçevede, bir tüketicinin sisteme verdiği değer yazılım ve donanım tercihlerine

³⁹28.03.2001/01-13/123-M.

⁴⁰21.06.2001,01-28/273-M. Bu tezin yazım aşaması sırasında idari yargıda dava konusu edilmiştir.

⁴¹Bu konuda bkz.Demiröz ve Şenyücel (2000: 43-67)

ve uyumlu yazılımların sayısına bağlıdır. Bir donanım firması yazılım firması ile birleştiğinde, yazılımlarını rakip teknoloji veya sistemlerle uyumlu olmayacak şekilde üretirse rakiplerini dışlamış olmaktadır (Gandall ve Church 2000:28). Benzer şekilde, dikey bütünleşmiş bir firma, rakiplerinin tamamlayıcı ürünleri ile kendi ürünlerinin uyumluluk derecesini düşürdüğünde giriş engelleri de artacaktır. Pazar gücü ve giriş engellerinin yüksek olması durumunda tek bir aşamaya girmek isteyen teşebbüsün iki aşamaya birden (içerik ve dağıtım, yazılım ve donanım gibi) girmesi gerekecektir (Shapiro 1999). Bu sektörde genellikle anlaşmalar veya stratejik işbirlikleri yaygın olmakla birlikte, dikey birleşmelere ilişkin teoriler ve uygulamaları da geçerliliğini sürdürmektedir.

*Slicon Graphic (SGI)/Alias/ Wavefront*⁴² davası bu konulara ilişkin bir dikey birleşme davasıdır. SGI'nın dünya çapında lider konumda olan iki eğlence grafikleri yazılımcısını devralmasına ilişkin davada, birleşme hem sinerji ve yenilik yaratması hem de rekabeti sınırlayıcı olması yönlerinden incelenmiştir.

SGI'nın pazar payı % 90'dır ve eğlence grafikleri yazılımları genellikle SGI bilgisayarlarına uyumlu üretilmektedir. Devralınan iki yazılım firması Alias ve Wavefront, üçüncü bir şirket olan SoftImage ile birlikte geniş kurulu temele sahip endüstri standartları olduğu için, SGI'nın rakiplerinin rekabet edebilmeleri açısından bu yazılımlar önemlidir. FTC, devralmanın her iki yönde de dışlayıcı etkisi olabileceğine dikkat çekmiştir. Çünkü hem endüstri standardı niteliğindeki yazılımların diğer bilgisayarlarla uyumlu olmaması sağlanarak bu bilgisayar üreticileri hem de SGI'nın bağımsız yazılımcılar için açık yapı (open architecture) politikasının sona erdirilmesi durumunda bağımsız yazılımcılar pazardan dışlanabilecektir. Ayrıca birleşme, yeni rakiplerin bilgisayar ve yazılım pazarına aynı anda girmesini gerektirebilecektir. Bu etkiler, SGI'nın yazılım grafikleri müşterilerine uyguladığı fiyatları artırabilmesini veya fiyat ayırmacılığı yapabileceğini de kolaylaştıracaktır.

Diğer taraftan SGI ile Alias ve Wavefront'un tamamlayıcı kapasitelerinin birleştirilmesi önemli yeniliklere yol açabilecektir. Hem bu potansiyel etkinliklerin önlenmemesi hem de rekabeti korumak amacıyla FTC ve taraflar arasında bir uzlaşmaya varılmıştır. Buna göre; Alias'ın iki önemli yazılım programı diğer güçlü bilgisayar üreticilerinin bilgisayarları ile de uyumlu olacaktır. İkinci olarak SGI, diğer yazılımcılara uyguladığı açık yapı politikasını sürdürecektir ve onların yeni yazılım geliştirme programlarına eşit koşullarda katılmalarına izin verecektir. Bu iki koşul SGI'nın bağımsız yazılımcılarla rekabette kendi lehine davranmasını önleyecektir. Üçüncü olarak rakipler hakkındaki bilgilerin gizliliğini korumak ve rakip firmaların yenilik eğilimlerini azaltmamak açısından, Alias ve Wavefront yazılımlarının bilgisayarlarla

⁴²File No.951-0064 (Consent Order, November 1995)

uyumlaştırılmasında çalışan personel diğer yazılımların uyumlaştırma sürecinde çalıştırılmayacaktır.

3.6. REGÜLASYONLARDAN KURTULMA

Getiri oranı regülasyonu⁴³ doğal tekel niteliğindeki kamu hizmeti kuruluşlarının pazar güçlerini kötüye kullanmalarını önlemek için kullanılan araçlardan biridir. Ancak dikey birleşmeler fiyatları regüle edilen bu kuruluşların regüle edilmemiş bağlı işletmeleri ile yaptıkları işlemlerin maliyetlerini yüksek göstererek regülasyondan kaçınabilmelerini sağlayabilir. Eğer regüle edilmemiş mal ve hizmetler için serbest piyasa yoksa düzenleyici otoritenin fiyatları kıyaslaması mümkün olmayacağı için bu sorunsal daha ciddi hale gelir. Özellikle elektrik ve telekomünikasyon gibi getiri oranı düzenlemesi uygulanan alanlarda, firmalar geriye doğru bütünleşerek maliyetlerini şişirip karlarını artırabilirler. Ancak getiri oranı düzenlemesi buna imkan vermeyecek derecede etkinse, -özellikle her bir aşamadaki firmalar eşit şekilde regüle edilmişse- bu şekilde karlarını artıramayacakları için dikey bütünleşme eğilimleri de olmayacaktır (Kaserman 1978:502).

Dikey bütünleşmiş bir yapıda faaliyet gösteren firmanın, regülasyonlardan kaçınmak için ne şekilde bir uygulamaya gideceğini göstermesi bakımından 1949 yılında DOJ'nin Western Electric (WE) hakkında antitröst yasalarını ihlal ettiği iddiasıyla açtığı dava önemlidir. Dava konusu AT&T'ye ait bir şirket olan ve AT&T'nin bütün telekomünikasyon donanımlarını sağlayan WE'nin, ürünlerini AT&T'ye yüksek fiyatlardan satması, AT&T'nin de bu yüksek maliyetleri tekel olduğu telekomünikasyon hizmeti fiyatlarına yansıtmasıdır. Ancak DOJ, regüle edilmiş bölgesel telekomünikasyon ile görel olarak regüle edilmemiş uzun mesafeli telekomünikasyon ve diğer donanım üretimi gibi alanlar arasında maliyet transferlerini izlemenin zorluğu nedeniyle maliyet bilgileri ile bir sonuca ulaşamamıştır. 1956 yılında AT&T'nin regüle edilmemiş alanlarda faaliyette bulunmaması konusunda uzlaşmaya varılarak dava sona erdirilmiştir.⁴⁴

Regülasyonlardan kaçınmayı amaçlayan bu tür dikey bütünleşmeler, teknolojik açıdan daha üstün ve daha ucuz ürünler sunabilecek üst pazardaki firmalara alt pazarın kapatılması sonucunu doğurduğu gibi, elde edilen yüksek karların rekabetin olduğu alanlarda rakipleri zor durumda bırakacak şekilde

⁴³Getiri oranı düzenlemesinde önce adil bir getiri oranı, sonra şirketin maliyetleri ve oranın hesaplanmasında temel alınacak fiziksel sermayenin değeri tespit edilir, ondan sonra belirlenen getiri oranına ulaşmak için ne kadar gelir gerekiyorsa o geliri sağlayacak fiyat hesaplanır (Atiyas, 1999).

⁴⁴United States v. Western Electric, No.17-49 (D.N.J.), www.ippt.go.jp/research/monthly/m-serch/telecom/1999/no124/05.html

kullanılması (çapraz sübvansiyon) nedeniyle alt pazarlardaki rekabeti de olumsuz etkileyebilecektir. 1982 yılında AT&T'nin bölünmesi kararı⁴⁵ fiyatları regüle edilmiş bir doğal tekelin dikey ilişkili pazarlarda rekabeti olumsuz etkilemesini önlemeye yönelik bir karardır.

3.7. DİKEY BİRLEŞMELERİN ETKİNLİK DOĞURUCU ETKİLERİ İLE REKABET KARŞITI ETKİLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Genel olarak, işlem maliyetlerinin veya dışsallıklar gibi piyasa aksaklıklarının önemli boyutlarda olduğu, üretimde girdiler arası ikame olanaklarının yüksek ve birbirini takip eden üretim aşamalarında tek el veya oligopol durumunun olduğu, dikey ilişkili üretim aşamalarında teknolojik tamamlayıcılıkların olduğu, kısmi veya tam dikey bütünleşmenin tarafların üretim ve tasarımda eşgüdüm içerisinde arzın sürekliliğini sağladığı durumlarda dikey birleşmelerin etkinliği artırıcı sonuçlar doğurma olasılığının yüksek olduğu söylenebilir.

Blair ve Kaserman (1983:193), dikey bütünleşme ve diğer dikey kontrolleri rekabet hukuku açısından tüketici refahı kriterine göre inceleyerek kamunun doğrudan müdahalesi (regülasyonlar) dışında altı durumda refahı etkileyeceğini tespit etmişlerdir. Bu etkilerin karşılaştırılmasında aşağıdaki tabloyu kullanmaktadırlar:

<u>Teori</u>	<u>Refah etkisi</u>
İşlem Maliyetleri	+
Ardıl Tekel	+
Ürüne Özgü Hizmetler (Bedavacılık)	?
Giriş Engelleri	-
Belirsizlik	?
Monopsonist Firmanın Geriye Bütünleşmesi	+
Fiyat Ayrımcılığı	?

Bu çerçevede; sadece giriş engellerinde olumsuz bir etki ortaya çıktığını, ancak bu konuda da tartışmalar olduğu için dikey bütünleşmenin kesin olarak olumsuz değerlendirilemeyeceğini, dört durumdaki etkinin ise arz ve talebe ilişkin daha çok bilgi gerektirdiğini belirterek dikey birleşmelerin tüketici refahı açısından net etkisinin olumlu olduğu sonucuna varmışlardır. Bu nedenle, dikey bütünleşme ve kontrollerin “per se yasal” olduğunu savunmaktadırlar.

⁴⁵552 F. Supp.131,178-79(D.D.C.1982)

Riordan ve Salop (1995); dikey birleşmelerin etkinlik artırıcı sonuçlarını dört bölüme ayırırlar:

- Üretim ve tasarım eşgüdümü
- Dışsallıkları içselleştirme (bedavacılık sorununa çözüm)
- İkili mark-up'ın ortadan kalkması
- Girdi kullanımında etkinlik

Dikey birleşmelerden kaynaklanan etkinsizlik ise rakiplerin dışlanması sonucu oluşan etkinlik kaybıdır.

Yazarlar, dikey ilişkili firmalar arasındaki işbirliğinin yatay rakipler arasındaki işbirliğinden daha çok etkinlik sağlayacağından bu tür birleşmelerde etkinliğin daha önemli bir rol oynayacağını, bu nedenle bir dikey birleşme değerlendirilirken etkinlik sağlayıp sağlamadığının değil dikey bütünleşmemiş rakipler kadar tüketicilerin aleyhine de olup olmadığının incelenmesi gerektiğini savunmaktadırlar. Tüketici aleyhine olup olmadığı ise fiyatlardaki artışa ve arz miktarındaki düşüşe bağlıdır. Birleşme öncesinde üst pazarda yoğunlaşmanın yüksek olması, girdi fiyatlarının rekabetçi fiyatlardan yüksek olduğunu göstermeyebilir. Örneğin, girdi üreticileri karşısında büyük ve güçlü alıcıların olması durumunda, piyasa rekabetçi işleyebilir. Böyle bir yapıdaki üst pazarda faaliyet gösteren bir firmanın dikey birleşmesinin, ikili mark-up'lamadan veya değişir oranlı girdi kullanımından kaynaklanan etkinsizliği ortadan kaldırma etkisi önemli olmayabilir.

Ayrıca üst pazar rekabetçi olmasa bile birleşme öncesinde etkinlik artırıcı sözleşmelerin yapılabilmesi, ürün farklılaştırması nedeniyle birleşen firmaların birbirlerinin beklentilerini tam karşılayamamaları, nihai ürün piyasasında rakiplerle birlikte davranışı kolaylaştırmak için dikey bütünleşmiş firmanın birleşme sonrasında da girdinin transfer fiyatlarını marjinal maliyetinin üzerinde belirlemesi gibi nedenlerle dikey birleşmelerin etkinlikleri önemli olmayabilir. Bu durumda, dikey birleşmeleri “per se legal” yaklaşımı yerine “rule of reason” yaklaşımı ile değerlendirmek uygun olabilecektir.

Rosengren ve Meehan (1994), rekabet karşıtı bir pazar kapatmanın olabilmesi için bütünleşmemiş rakiplerin dikey birleşme sonrasında daha az kar elde etmesi gerektiği sonucuna götüren teorilerin uygulamada geçerliliğini test etmek amacıyla, 1963-1982 yılları arasında DOJ ve FTC'nin karşı çıktığı dikey birleşme davalarını incelemişler ve rekabet karşıtı pazar kapatma olduğuna dair bir sonuca ulaşamamışlardır. Hatta CR₄ oranının yüksek olduğu pazarlarda ve ölçek ekonomileri ve mutlak sermaye gereksinimleri gibi giriş engellerinin olduğu pazarlarda bile rakipleri dışlama olmadığı sonucuna varmışlardır. Ancak yazarlar, bütün dikey birleşmelerin rakipleri olumsuz etkilemeyeceği şeklinde bir çıkarsama yapmanın doğru olmadığını, çünkü bu sonuçların DOJ ve FTC'nin

pazarları rakiplere kapatma probleminin olduğu dikey birleşmeleri doğru tanımlayamamalarından kaynaklanabileceğini belirtmektedirler.

Bütün bu analizler bizi; gerek ampirik bulguların gerekse akademik çevrelerin vardıkları sonuçların dikey birleşmelerin bir hakim durum yaratarak veya bu durumu güçlendirerek rekabeti önemli ölçüde azaltıp azaltmadıklarını değerlendirmede tek başına yeterli olmadıkları; bununla birlikte, birbirlerini tamamlayıcı nitelikte oldukları ve uygulamada pazarın yapısı, birleşen teşebbüslerin pazar payı, üretim kapasiteleri, giriş engelleri, alım gücü, talep esneklikleri, ürün farklılaştırması gibi her bir olaya özgü koşullar belirlendikten sonra, teorik çalışmaların yardımı ile doğru karar verilebileceği sonuçlarına götürmektedir.

3.8. DİKEY BİRLEŞME ve ALTERNATİFLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

3.8.1. Stratejik İşbirlikleri

1980 ve 90'lı yıllarda firmalar bilgi ve üretim kaynaklarını bağımsızlıklarından fedakarlık etmeksizin paylaşmak için stratejik işbirliklerine gitmişlerdir. Stratejik işbirlikleri ortak girişimleri de kapsayan işbirliği doğurucu anlaşmalar olmakla birlikte mutlaka yeni ve bağımsız bir organizasyon kurulmasını gerektirmezler.

Dikey koordinasyon aracı olarak stratejik işbirlikleri, nitelikleri itibariyle hem sözleşmesel işlemlere hem de tam dikey bütünleşmeye benzer. Sözleşmesel ilişkilerde taraflar bağımsızdır, güvene dayalı stratejik işbirliklerinde ise daha çok, işbirliği, koordinasyon ve bilgi paylaşımı söz konusudur. Genel olarak, dikey birleşmelerde olduğu gibi işlem maliyetleri açısından sözleşmesel dikey kontrollere göre daha üstündürler. Dikey bütünleşmeye göre üstünlükleri ise;

a. Uzmanlık gerektiren faaliyetler söz konusu olduğunda firmanın bu tür faaliyetleri içsel olarak kendisinin organize etmesi zor olabilir. Lisans anlaşmaları bu tür işbirlikleridir.

b. Firmaların işbirliklerinden çıkmaları daha kolaydır. Bu nedenle, özellikle teknolojik gelişmelerin hızlı olduğu telekomünikasyon ve bilişim gibi sektörlerde yeniliklere kolay uyum sağlama nedeniyle stratejik işbirlikleri tercih edilebilir.

c. Yönetim yapısının daha gevşek olduğu ve yönetimin yavaş işlediği stratejik işbirliklerinde tarafların öngörülemeyen olaylara uyum sağlamaları ve aralarında koordinasyon kurmaları daha kolaydır. Çünkü firma içi işlemlerde söz konusu olan karar alma ve sorun çözmedeki resmi mekanizmalar stratejik işbirliklerinde yoktur.

Ayrıca, bazen yasal düzenlemeler veya pazar koşulları o bölgede yerel bir ortak olmasını gerektirebilir.

Ancak, bu tür işbirlikleri tarafların tercihlerinin yakınlaşmasını ve amaçlarında birlik sağlanmasını dikey birleşmeler kadar mümkün kılmamaktadır. Dolayısıyla, ortaklar tek bir teşebbüs gibi davranmadıkları için rekabeti sınırlayacak bir güç elde edilmesi veya kullanılması daha zor olabilir (Besanko, Dranove ve Shanley 2000:187-189).

Hızlı teknolojik değişimler ve küreselleşme, firmaların daha üstün ürünler sunabilmek amacıyla stratejik işbirlikleri yapmalarını giderek daha fazla yaygınlaştırmaktadır. Rekabet hukuku açısından ise bu tür işbirlikleri, otoritelerin karşısına özel güçlükler çıkarmaktadır. Çünkü, bazı durumlarda işbirliğinin gelecekteki kapsamı kesin değildir ve işlemin yarı yapısal özelliği, hem işlemin bildirildiği sıradaki etkilerinin hem de taraflar ile mevcut ve potansiyel rakipler üzerindeki uzun vadeli yapısal etkilerinin incelenmesini gerektirmektedir.⁴⁶

Microsoft'un OEMler'le yaptığı PC başına lisans ücreti ödemelerini düzenleyen lisans anlaşmaları ve bağımsız yazılımcılarla yaptığı sınırlayıcı gizli tutma (non-disclosure) anlaşmaları rekabeti azaltıcı dikey stratejik işbirliklerine örnek olarak verilebilir. DOJ, *Microsoft*⁴⁷ davasında Microsoft'un bu anlaşmalarla işletim sistemleri pazarındaki hakim durumunu yasal olmayan bir şekilde sürdürdüğünü ve rekabetin önemli ölçüde sınırlanmasına yol açtığını iddia etmiştir. Dava Microsoft'un bu sözleşmelerdeki aşırı sınırlayıcı hükümlerin kaldırılmasına ilişkin uzlaşma (consent decree) yönünde bir karar ile sonuçlanmıştır. Yine son dönemde Microsoft, OEM'lerin ürettikleri bilgisayarlara Microsoft sistem yazılımını yerleştirmeleri halinde, kendisinin internet tarayıcısının (web browser) ekranda görünmesini şart koşarak yeni ürünlerin standartlarına hakim olmak istemektedir. Demsetz (1999), Microsoft'un tarayıcı pazarında tekelleşmeye çalıştığı iddiasıyla açılan davalara ilişkin olarak, Microsoft'u antitröst yasalarına göre cezalandırmanın uzun dönemde etkisinin dikey bütünleşme eğilimlerini artıracığı görüşündedir.

3.8.2. Tam Dikey Bütünleşme ve Dikey Anlaşmalar

Bir firma dikey birleşme dışında, dağıtım veya üretim zincirinin diğer aşamalarına kendi kaynaklarıyla girerek ya da dağıtım veya üretim zincirindeki bağımsız firmalarla anlaşmalar yaparak da dikey kontrol sağlayabilir.

Ancak bazı pazarlar, yeni girişten çok birleşme ile dikey bütünleşmeye yatkındır. Çünkü, yeni girişle dikey bütünleşme yöneldiği pazarın kapasitesini

⁴⁶Bkz. Avrupa Topluluğu'nun Rekabet Politikası (1994:14)

⁴⁷Final Judgement, Civil Action No: 94-1564

artırır. Bu durumda, aşırı kapasitenin olduğu pazarlarda, yeni firmanın minimum etkin üretim miktarı toplam üretimi büyük ölçüde artırıyorsa, giriş sonrası fiyatlar mevcut fiyatlardan çok daha düşük olabilir. Örneğin, talebin piyasa esnekliği 1, mevcut üretim miktarı 1000 birim ve işletmenin etkin çalışması için gerekli minimum üretim miktarı 400 birim olsun. Bir firmanın bu pazara içsel dikey bütünleşmesi, pazar halihazırda rekabetçi işliyorsa fiyatı % 40 oranında düşürür. Oysa firma, pazardaki mevcut bir tesisi devralarak girerse pazardaki kapasite ve fiyatlar aynı kalabilecektir.

Dikey birleşmelerin bir diğer alternatifi, bir ticari ilişkide alıcı ve satıcı konumunda olan firmaların birbirlerinin piyasa davranışlarını sınırlayarak dikey ilişkili oldukları pazarlardaki rekabeti etkileyebilmelerine imkan veren dikey anlaşmalardır. Örneğin, franchise anlaşmaları, bir malın alımını başka bir mala bağlayan anlaşmalar, bölgesel sınırlamalara dayalı münhasırlık anlaşmaları gibi anlaşmalar bu dikey kontrol şekillerindedir. Bu tür anlaşmaların tamamında mutlaka üretim ve dağıtım arasındaki gibi bir dikey ilişki olması gerekmemektedir; bağlayıcı anlaşmalar ve tek elden temin anlaşmalarında olduğu gibi ürünler veya üretim süreçleri birbirini tamamlayıcı olabilir. Ancak, dikey birleşme şeklindeki dikey kontrol genellikle sözleşme maliyetlerinin yüksek olduğu ve yönetsel ölçek eksi ekonomilerin olmadığı durumlarda diğer dikey kontrollere göre daha etkindir.

Rekabet hukuku uygulamalarında ise, dikey anlaşmalar da dikey birleşme ve bütünleşmelerde olduğu gibi hem etkinlik hem de rekabet karşıtı etkileri açısından değerlendirilmektedir.

Etkinlik açısından;

- Yeniden satış fiyatı tespitini içeren anlaşmalar, bir perakendecinin aynı dağıtım ağına yer alan diğer perakendecilerin sağladığı hizmetlerden bedava yararlanması şeklindeki bedavacılık sorununu engelleyerek bütün perakendecilerin yeterli düzeyde satış artırıcı hizmetler vermelerini sağlayabilir.

- Bölgesel sınırlamalar, bir bölgedeki satış faaliyetlerinin optimumdan fazla olmasını ve perakendeciler arasındaki bedavacılığı önleyebilir.

- Münhasırlık içeren dağıtım anlaşmaları, perakendecilerin satış çabalarının yoğunlaşmasını sağlayarak ve diğer üreticilerin bedavacılığını önleyerek üreticinin bundan yarar sağlamasına yol açabilir.

- Uzun dönemli sözleşmeler her iki taraf açısından da belirsizlik düzeyini azaltarak doğru planlama yapmalarını ve doğru yatırım kararları vermelerini sağlayabilir.

- Bağlayıcı anlaşmalar bir mal veya hizmetin kalite düzeyini ve de tamamlayıcı ürünlerle bir bütün olarak performansını artırabilir.

- Franchise anlaşmaları bir yeniliğin asıl sahibine, kendisinin doğrudan üretimde bulunmaksızın bu yeniliğin kullanımını ve kalitesini kontrol edebilme imkanı verir.

İçsel ya da birleşme yoluyla dikey bütünleşme ise, üretim sürecinin kontrolü, dışsallıkları içselleştirme, bilgi eksikliği ve belirsizlik sorununu azaltma gibi amaçların hepsini birden sağlayabilmektedir. Ayrıca dağıtım ve üretim aşamalarındaki firmaların tekel olduğu durumlarda ikili mark-uplamayı (ardıl tekel) önleyerek daha çok üretim ve daha düşük fiyata neden olabilmektedir (Kwoka ve White 1999:330).

Rekabet karşıtı etkiler açısından;

- Dikey kontrol şekillerinin birçoğu fiyat ayırmacılığı yapmak için bir araç olarak kullanılabilir. Örneğin, bölgesel münhasırlık içeren dağıtım anlaşmaları bir üreticinin talep esnekliğinin görece olarak düşük olduğu bazı bölgelerde daha yüksek fiyatlar uygulamasını sağlayabilir.

- Diğer bir kısım uygulamalar ise, giriş engellerini artırma yoluyla mevcut veya potansiyel rakiplerin maliyetlerini artırabilir. Örneğin, diğer üreticilerin dağıtım ağına girmesini engelleyen münhasır dağıtım anlaşmaları eğer o ürünlerin dağıtım hizmetlerinde önemli darboğazlar (bottleneck) varsa rakiplerin maliyetini artırabilir veya girişi zorlaştırabilir.

- Yedek parça ve bakım onarım gibi hizmetlerde olduğu gibi bir ürünün satışını diğer ürüne bağlayan anlaşmalar ise, satış ve satış sonrası hizmetlerin oluşturduğu paketin fiyatının artırılmasına neden olabilir.

- Fiyatlarını doğrudan ya da pazara giriş engellerini yükselterek artırmayı amaçlayan üretici ve perakendecilerin yatay işbirliğini kolaylaştırabilirler. Ancak, dikey bütünleşme kendiliğinden giriş engellerini veya pazar gücünü artırabileceği için diğer kontrollere göre daha etkindir. Örneğin, hakim durumdaki bir firma perakende aşamasına doğru dikey bütünleşmeye giderek ve diğer firmaların dağıtım ağına girmesini engelleyerek rakiplerini zor durumda bırakabilmektedir.

Dikey bütünleşmede olduğu gibi sözleşmesel dikey kontrollerin de rekabet karşıtı sonuçlar doğurması, etkilenen pazarlarda tek başına veya birlikte pazar gücü yaratılmasına veya artırılmasına bağlıdır.⁴⁸ Dikey anlaşmalar, pazar gücünün olmadığı durumlarda yararlı sonuçları nedeniyle, rekabet kurallarının uygulanmasından muaf tutulabilmektedirler.

⁴⁸AB Komisyonu'nun dikey anlaşmalara ilişkin yeni Grup Muafiyeti Tüzüğü'nde bireysel pazar payları % 30'u aşmayan firmalar arasındaki dikey anlaşmaların rekabeti önemli ölçüde etkilemeyeceği kabul edilmektedir. Bkz. "Commission Regulation (EC) No 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices" O.J.L 336/29.12.1999, 3. mad.

Warren-Boulton (1978:165), dikey kontrolleri, tüketici refahını artırmaya yönelik kamusal politikalar açısından incelemiştir. Yazar, genel olarak dikey kontrolün altında yatan nedenden çok şekline dayanan politikaların doğru olmadığını, dikey kontrollerin amacının bilinmesinin de önemli olduğunu öne sürmektedir. Ayrıca farklı dikey kontrol şekilleri belli bir amaca ulaşmak için birbirini ikame de edebilirler. Bir firmanın seçtiği dikey kontrol şekli, firma için en rasyonel olandır. Bu kontrol şekli maliyetleri azaltmak için kullanılıyorsa (bilgi akışı veya kontrolü kolaylaştırmak, dışsallıkları içselleştirmek, riski azaltmak, belli bir düzeydeki pazar gücünü ortadan kaldırmak gibi), genellikle hem özel hem de toplumsal açıdan etkin olduğu varsayılır.

Ardıl veya tek taraflı tekeli ortadan kaldırmak gibi ikinci bir grup amaca yönelik dikey kontroller içinse sonuçlar arzulanır olabilirken; seçilen şeklin toplumsal açıdan etkin olmadığına karar verilebilir. Örneğin sonuç, mevcut durumun iyileştirilmesi olmasına rağmen giriş yoluyla karşılıklı bütünleşme olası ve tercih edilebilir bir alternatifse dikey birleşme engellenebilir.

Ayrıca, bazı durumlarda sosyal açıdan istenmeyen sonuçlar doğuracağına inanılıyorsa, seçilen kontrol şeklini yasaklamak sorunu tam çözmeyebilir. Bu durumda, uygulama yasaklandığında ne olabileceği tahmin edilmelidir. Örneğin bir firma fiyat ayırmacılığı amacıyla bağlayıcı anlaşma yapmaktan alıkonursa, birleşme veya başka bir dikey kontrol yoluna başvurabilir. Bir karar verilmeden önce, firmanın başvurabileceği alternatif yollar bilinmeli ve bu alternatif durumların toplumsal açıdan değerlendirilmesi yapılmalıdır. Bazılarını yasaklamak zor olabilirken diğerlerini yasaklamak kolay olabilir.

Uygulamada bu ideal yaklaşım imkansız veya çok maliyetli olmakla birlikte dikey birleşmeleri, pazarların yapısı, kamusal düzenlemelerin etkisi ve diğer dikey kontrol şekilleri ile ikame edilebilirliği gibi birçok yönden değerlendirmek, rekabetin etkin bir şekilde sağlanmasına ve korunmasına yardımcı olabilecektir.

BÖLÜM 4

ABD ve AB REKABET HUKUKU'NDA DİKEY BİRLEŞMELER

4.1. ABD ANTİTRÖST HUKUKU'NDA DİKEY BİRLEŞMELER

4.1.1. Genel Yaklaşım

Amerika'da dikey birleşmeler konusundaki antitröst uygulamaları tek bir yaklaşımın değil dönemsel olarak değişen yaklaşımların etkisini yansıtmaktadır. İlk önce Brown Shoe davasında baş hakim Warren Court'un daha sonra Chicago Okulu ve en son Post Chicago Okulu'nun konuya farklı yaklaşımları rekabet otoritelerinin uygulamalarını etkilemiştir.

Pazarları kapatma teorisi ilk defa Brown Shoe davasında ortaya çıkmış ve 1960'lı yıllar boyunca ve Chicago Okulu'nun bu teoriye karşı görüşlerinin gündeme geldiği 1970'li yıllara kadar mahkemelerde etkisini sürdürmüştür. Örneğin, 1962 Brown Shoe ve 1972 Ford Motor davalarında mahkemenin pazarları kapatma teorisinin etkisiyle dikey birleşmelere karşı "per se" yasak oldukları şeklinde bir yaklaşım içerisinde olduğunu görmekteyiz. 1968 birleşme rehberi de giriş engellerini artırıcı etkileri dolayısıyla dikey birleşmelerin engellenmesi gerektiği şeklinde bir politika izlemektedir.

Chicago Okulu, iktisadi temelden yoksun olduğu gerekçesiyle pazarları rakiplere kapatma teorisini eleştirmekte, Neo Klasik İktisat bakış açısıyla dikey birleşmenin önemli etkinliklere yol açtığını, bu nedenle genel olarak rekabetçi olduğunu savunmaktadır. Pazar ekonomisinde amacın iktisadi etkinliği maksimize etmek ve böylece tüketicilere daha düşük fiyatlarla mal ve hizmet sunabilmek olduğu görüşünü esas alan bu Okul iktisatçılarına göre, bu amaçlara dikey bütünleşmiş sistemlerle çalışan firmalar yoluyla daha iyi ulaşılabilir. Daha önce dışlama teorisinin etkisi altında dikey birleşmelerin Clayton Yasası'na göre yasal olmadığı şeklinde bir yaklaşım içerisinde olan mahkemeler Chicago

Okulu'nun bu görüşlerinin etkisiyle dikey birleşmelere olumlu bakmaya başlamışlardır.

DOJ'nin, 1984 Birleşme Rehberi'nde de 1968 yılında çıkarılan rehberin benimsediği katı tutumun aksine dikey birleşmelere karşı daha hoşgörülü bir yaklaşımın benimsendiği görülmektedir. Bununla birlikte rehber, pazarları kapatma teorisini de tamamen terk etmemekte, sadece pazardaki yoğunlaşma yüksek olmadıkça birleşmenin dikey açıdan sorun yaratmasının pek olası olmadığı eğilimini yansıtmaktadır.

Bu çerçevede; Reagan ve Bush dönemlerinde DOJ ve FTC, Chicago Okulu yaklaşımına yakın bir politika izlemiştir.⁴⁹ Ancak daha sonraki dönemlerde Post Chicago olarak adlandırılan yeni bir yaklaşımın etkisi hakim olmaya başlamıştır. Dinamik etkinliklere önem veren Post Chicago Okulu, birleşmenin sadece etkisini hemen gösterdiği ilgili pazarları değil gelecekte etkileyeceği pazarları da dikkate almak gerektiğini savunur. Bu yaklaşım içerisinde olan DOJ ve FTC de, özellikle telekomunikasyon ve medya sektörlerinde pazarları rakiplere kapatma olasılığı nedeniyle dikey birleşmeleri daha yakından incelemeye almıştır. Clinton döneminde bu yeni yaklaşımın etkisi altında dikey birleşmeleri inceleyen antitröst otoriteleri ile AB Komisyonu'nun uygulamaları da böylece birbirine yakınlaşmaya başlamıştır (Reynolds 1997:156).

4.1.2. Yasalar ve Örnek Davalar Çerçevesinde Uygulamalar

1950 Celler-Kefauver Birleşme Yasası'ndan önce, genel olarak dikey bütünleşmelere 1890 Sherman Yasası ve dikey birleşme yoluyla dikey bütünleşmelere ise 1914 Clayton Yasası'nın 7. kısmı uygulanmıştır. Ancak, Sherman Yasası'nın 1. kısmı yeniden satış fiyatı tespiti, bölgesel sınırlamalar ve diğer fiyat dışı sınırlamalara, 2. kısmı ise tekelleşme veya tekelleşmeye teşebbüs etmeye yönelik dikey sınırlama ve dikey bütünleşmelerin kendisine uygulanmaktadır. Clayton Yasası'nın 7. kısmı ise daha çok yatay birleşmeleri düzenlemektedir. Bu nedenle mahkemeler, dikey birleşmeleri dikey bütünleşme meselesi olarak inceleme eğilimindedirler (Areeda ve Kaplow 1997:807).

⁴⁹Reagan döneminde DOJ'de görev yapan iktisatçı Luke Froeb, iyi bir birleşmenin göstergelerinden birinin rakiplerin şikayeti olduğunu, eğer birleşmenin rakiplerin yararına fiyatları artırma olasılığı varsa sessiz kaldıklarını, şikayet ediyorlarsa fiyatların düşme ihtimali olduğunu belirtmektedir. Toplam 12 yıl süren Reagan ve Bush dönemlerinde hiçbir dikey birleşmeye karşı inceleme yapılmazken Clinton döneminde, çok sayıda dikey birleşme davası ya hükümet ve şirketler arasında uzlaşma anlaşmaları ya da birleşmelere izin verilmesi ile sonuçlanmıştır. Bkz. "Antitrust Targets Vertical Deals", Investor's Business Daily, June 17, 1999.

Bu yasalar çerçevesinde; Yellow Cab. Davası olarak bilinen 1947 yılındaki *U.S. v. Checker Cab*⁵⁰ ve 1948 yılındaki *U.S. v. Paramount Pictures*⁵¹ davalarında dikey birleşmelerin rakiplerin pazardan dışlanması amacıyla tekelleşmeye yol açıp açmayacağı incelenmiştir. Bir taksi üreticisi olan Checker'ın birçok şehirdeki taksi işletmecilerini devralmasına ilişkin Yellow Cab. davasında böyle bir niyetin olmadığı sonucuna varılarak dava kapatılmıştır. Paramount Pictures davasında ise, dikey bütünleşmenin yasallığının tarafların niyetine ve yaratılacak pazar gücüne bağlı olduğu belirtilerek dava konusu dikey birleşme ile yaratılan pazar gücünün, rakipleri engelleme amacıyla kullanılması sebebiyle sinema gösteriminin, üretim ve dağıtımından ayrılmasına karar verilmiştir.

1950 yılında Celler-Kefauver Yasası ile, Clayton Yasası 7. kısmı, dikey ve aykırı birleşmeleri de kapsayacak şekilde yeniden düzenlenmiştir.⁵² Ancak bu düzenleme, mahkemelerin dikey birleşmeleri nasıl değerlendireceklerine dair herhangi bir açıklık getirmedüğinden, yasa tamamen mahkemelerin yorumuyla uygulanmıştır (Blair ve Kaserman 1983:142).

Bu yeni düzenlemeden sonra, Yüksek Mahkeme tarafından karar verilen ilk dava, du Pont'un General Motors (GM)'un hisselerini devralmasıdır.⁵³ 1917-19 arası dönemde du Pont GM'nin hisselerinin % 23'ünü devralmıştır. Mahkeme için temel sorun, du Pont'un otomotiv cila ve kumaş sağlayıcısı olarak GM üzerinde hakimiyet kurarak diğer üreticilerin GM'a yapacağı satışları engellemesidir. İşlemden etkilenen ilgili pazar otomotiv cila ve kumaş olarak tanımlandıktan sonra, GM'nin bu pazarda önemli bir müşteri olduğu tespit edilmiştir. GM'nin otomotiv pazarındaki % 50 pazar payı ve du Pont'un 1947'de GM'nin cila pazarındaki satın alımlarının % 68'ini, kumaş pazarı için ise % 38,5'ini karşıladığı göz önüne alınırsa, bu birleşme ile ilgili pazarın yaklaşık % 25'i rekabete kapatılmış olmaktadır. Yüksek Mahkeme, du Pont'un rakiplerinin du Pont ve GM arasındaki ilişki nedeniyle, otomotiv sektörünün cila ve kumaş talebinin önemli bir bölümünü karşılama fırsatından yoksun bırakıldıkları için GM'deki % 23 oranındaki du Pont hissesinin bölünmesine karar vermiştir.

Clayton Yasası'nın 7. kısmının yeniden düzenlenmesinden sonra incelenen ve karar verilen ilk dava ise 1962 tarihli *Brown Shoe* davasıdır.

⁵⁰332 U.S. 218 (1947); 338 U.S. 338 (1949)

⁵¹334 U.S. 131 (1948)

⁵²Yeni getirilen düzenleme ile Clayton Yasası 7. kısmı, "...ülkenin herhangi bir bölümündeki ticaretin bir kısmında bu tür bir devralmanın etkisi rekabeti önemli bir ölçüde azaltabilir veya tekelleşme yaratabilir" şeklindedir.

⁵³U.S. v. E.I. de Nemours Co.& Co. Et. Al, 353 U.S. 586 (1957). Bu dava Clayton Yasası'nın 7. bölümünün yeniden düzenlenmesinden önce incelenmekle birlikte karar yeni düzenlemeden sonra 1957 yılında verilmiştir.

Yüksek Mahkeme, birleşmeye taraf firmaların, rakiplerini aksi takdirde onlara açık olacak pazarın bir bölümünden dışlayarak rekabeti engellemeleri ve pazarda var olan dikey birleşme eğilimlerini daha da artırmaları sebebiyle birleşmenin yasal olmadığına karar vermiştir.

1972 tarihli Ford Motor davasında ise bir potansiyel rakibin ortadan kalkması, giriş engellerinin artması, pazardaki yoğunlaşmanın düşme olasılığının azaltılması (future deconcentration) ve üst pazardaki toplam üretimin % 10'unun alıcısı olarak Ford ile ticaretin diğer firmalara kapatılması gibi hususlar nedeniyle birleşmenin Clayton Yasası'na aykırı olduğuna karar verilmiştir.

Diğer davalarda da genel olarak,

- a. Dikey birleşme sonrası rakiplerin birleşmeye taraf olan sağlayıcı veya müşteri konumundaki firmalarla ticaretinin kapatılması,
- b. Pazarda dikey bütünleşme eğiliminin olması,
- c. Rakipleri pazardan dışlama niyeti,
- d. Pazara eşit koşullarda girişi engelleyebilecek koşulların yaratılması gibi hususlara önem verilmiştir.

4.1.3. Birleşme Rehberlerinde Dikey Birleşmelere İlişkin Düzenlemeler

Farklı pazarlarda faaliyet gösteren firmalar arasında gerçekleşmesi nedeniyle karmaşık ilişkiler içermesi ve etkinlik ve pazar gücü açısından etkilerinin öngörülmesindeki zorluklar, dikey birleşmelerin daha genel ve basit bir model ışığında ve eşitlik açısından aynı kurallar çerçevesinde incelenmesi ihtiyacını doğurmuştur. Bu ihtiyacın etkisiyle DOJ, ilki 1968 yılında olmak üzere birbirini revize eden 3 birleşme rehberinde dikey birleşmeleri özel olarak düzenlemiştir. Bu rehberler yasama organı tarafından çıkarılmadıkları için bağlayıcılıkları olmamakla birlikte, birleşmelerin hangi durumlarda antitröst hukuku çerçevesinde yasaklanabilir olacağı konusunda teşebbüslere ve hukukçulara yol gösterici niteliktedirler. Birleşmelerin bildirim yükümlülüğünü düzenleyen 1976 HSR Yasası ile birlikte dikey birleşmeler bu teknik rehberler ışığında ve zamanında kontrol edilebilmektedir.

4.1.3.1. 1968 Birleşme Rehberi

DOJ Antitröst Dairesi'nin çıkardığı bu rehberde, yatay, dikey ve aykırı birleşme ayrımı yapılmakta ve dikey bütünleşmeler konusunda o dönem hakim olan antitröst yaklaşımını yansıtır şekilde dikey birleşmelere katı kurallar getirilmektedir. Dikey birleşmeler değerlendirilirken şu 3 kritere bakılmaktadır:

- Sağlayıcı konumundaki firmanın pazar payı
- Alıcı konumundaki firmanın pazar payı
- Müşteri konumundaki firmanın bulunduğu pazara giriş koşulları

Genel ve niteliksel analizden ziyade ayrıntılı ve niceliksel analizi yansıtan rehberde, pazar payı % 10 ve daha üstü olan sağlayıcı firmalar ve bu firma ile ilişkisi bulunan pazardaki toplam üretimin % 6 ve daha üstünü satın alan firmalar arasında gerçekleşen ve giriş engellerini artıran dikey birleşmelere izin verilmemektedir (Martin 1994:318).

1950-1970 arası dönemde DOJ'nin dikey birleşmelere ilişkin uygulamalarında, genel olarak etkinlik açısından üretim aşamalarının teknolojik tamamlayıcılığı dolayısıyla maliyet tasarrufu sağlamasına önem verilmekte, bir dikey birleşme bu tür bir maliyet tasarrufu sağlamıyorsa rekabet karşıtı amacın olup olmadığına bakılmakta ve ayrıca üretim sürecinin en az bir aşamasında pazarın önemli derecede kontrolüne yol açıyorsa yasaklanmaktadır (Williamson 1983).

4.1.3.2. 1984 Birleşme Rehberi⁵⁴

DOJ tarafından hazırlanan bu rehberde birleşmeler, yatay ve yatay olmayan birleşmeler şeklinde sınıflandırılmıştır. Yatay olmayan birleşmeler dikey birleşmeler ile aykırı birleşmeleri kapsamaktadır.

Yatay olmayan birleşmelerin rekabete etkisi açısından; öncelikle, belli potansiyel girişleri ortadan kaldırması incelenmektedir. Buna göre; bazı durumlarda, pazarda mevcut bir firmanın (devralınan) o pazara girmeyi düşünen bir potansiyel firma (devralan) ile yatay olmayan birleşmesi, devralan firmayı o pazarın bir ucundan sildiği için olumsuz etkisi olabilir. Bu etki, potansiyel rekabet teorisi altında iki bölümde değerlendirilmektedir. Birincisi, algılanan (perceived) potansiyel rekabete olumsuz etki; ikincisi ise, gerçek (actual) potansiyel rekabete olumsuz etkidir. Birinci etki, endüstri iktisadında limit fiyatlandırma teorisine dayanmaktadır. Buna göre, oligopolist ya da tekelci piyasalarda, mevcut firmalar, yeni girişleri engellemek için fiyatlarını sınırlama yoluna giderler. Birleşme sonucunda, potansiyel bir rakibin ortadan kalkması nedeniyle, mevcut firmalar fiyatlarını yükseltebilecekleri için pazar performansında hemen olumsuz bir etki gözlemlenir. İkincisi ise, potansiyel rakibin pazardaki mevcut firmalardan birini devralmak yerine daha rekabetçi bir şekilde pazara kendisinin girmesinin (de novo) ya da marjinal bir firmayı devralmasının (toehold acquisition) pazarda yaratacağı olumlu etkinin

⁵⁴Bu rehber 1982 Birleşme Rehberi'nin revize edilmiş halidir. İçerik açısından 1982 rehberi ile arasında farklılık bulunmamakta, sadece 1982 rehberinin analitik çerçevesini daha belirgin hale getirmektedir.

engellenmiş olmasıdır. Ancak iki tür etki arasındaki yakın ilişki nedeniyle, potansiyel rekabete etki tek bir analize tabi tutulmaktadır.⁵⁵

Rehber, dikey birleşmelerin rekabeti sınırlayıcı etkilerini; artan giriş engelleri, birlikte davranışı kolaylaştırma ve oran düzenlemesinden kaçınma olarak üç bölüme ayırmaktadır.

a- Giriş Engellerini Artırma Etkisi

Dikey birleşme, pazara giriş engellerini, şu üç koşulun sağlanması durumunda artırabilir:

- Pazardaki dikey bütünleşme, yeni firmaların her iki aşamaya birden girişini gerektirecek derecede yüksek olmalıdır. Eğer pazar, yeni firmaların gerekli arz kaynaklarını bulabilmelerini sağlayacak yeterli sayıda dikey bütünleşmemiş firma içeriyorsa, yani bir aşamadaki bütünleşmemiş firmaların kapasitesi diğer aşamadaki iki minimum etkin ölçekli tesise mal ve hizmet sunmaya yeterli ise, bir dikey birleşmenin giriş engelini artırma olasılığı düşüktür.

- Her iki aşamaya birden girme gerekliliği ile birlikte, eğer ikinci aşamaya giriş, birinci aşamaya girişi ölçek ekonomileri veya artan sermaye maliyeti nedeniyle önemli ölçüde zorlaştırıyorsa, dikey birleşme giriş engellerini artırabilir.⁵⁶ Bu çerçevede, ikinci aşamada faaliyet gösterebilmek için gerekli sermaye malları, başarısızlık durumunda geri döndürülemeyecek şekilde uzun ömürlü ve pazara özgü ise artan sermaye maliyetleri, ikinci aşamaya ve dolayısıyla birinci aşamaya girişi zorlaştırmaktadır. Ayrıca, iki aşamada gerekli minimum etkin ölçek kapasitesi birbirinden önemli ölçüde farklı olduğunda dikey bütünleşme giriş engellerini artırmaktadır.

- Eğer ikinci aşamada önemli miktarda serbest pazar varsa, yeni giren firmalar her iki aşamada etkin ölçekli üretim yapabilecekleri için dikey birleşme ile artan giriş engelleri pazardaki rekabeti etkilemeyecektir. Ancak pazarlardan birinin yapısı tekelleşmeye veya birlikte davranışa izin veriyorsa, artan giriş engelleri performansı etkileyeceğinden dikey birleşmeye izin verilmeyecektir. DOJ bu durumun özellikle HHI 1800 ve üstünde ise söz konusu olacağına işaret etmektedir.

b- Birlikte Davranışı Kolaylaştırma Etkisi

DOJ, perakende fiyatlar genel olarak üretici fiyatlarından daha kolay gözlenebildiği için, üretici firmaların perakende aşamasına dikey bütünleşmesinin, fiyatların izlenmesini kolaylaştırarak birlikte davranışa imkan

⁵⁵ABD uygulamasında potansiyel rekabete etki, genellikle aykırı birleşme davalarında incelenmektedir. Bununla birlikte, bazı dikey birleşmelerde de bu değerlendirme yapılmıştır. Bkz. Ford Motor/Autolite davası.

⁵⁶Birinci aşama rekabetin etkilendiği pazar olarak belirtilmektedir.

verebileceğini öngörmektedir. Bu çerçevede, üreticiler düzeyindeki piyasa yapısının bu tür bir işbirliğine uygun olması durumunda dikey birleşmelerin rekabet karşıtı olacağını belirtmektedir. Piyasa yapısının birlikte davranışı kolaylaştırabilmesi için ise, HHI'nin 1800 ve üstü olması ve üretimin büyük bir kısmının, dikey bütünleşmiş perakendeciler tarafından satılıyor olması gerekmektedir.

Ayrıca, işbirliğine imkan veren yapıdaki üst pazarda faaliyet gösteren sağlayıcılardan biri, alt pazardaki önemli bir müşteriyi satın alırsa, sağlayıcıların aralarındaki işbirliğini sürdürmeleri daha kolay olacaktır. Yine burada da pazarın işbirliğine yatkın olması için, HHI'nin 1800 ve üstü olması gerekmektedir. Ayrıca, devralınan alıcı da diğer müşterilerden önemli ölçüde büyük olmalıdır.

c- Oran Regülasyonundan Kaçınma Etkisi

Girdi sağlayıcısını devralan firma, girdiler için suni olarak yüksek fiyatlar öderse ve bunu yasal maliyetleriymiş gibi nihai ürün pazarındaki müşterilerine yansıtırsa, regüle edilen alandaki karlarını regüle edilmemiş alana aktarmış olmaktadır. DOJ, tüketici refahı aleyhine olan bu tür kötüye kullanmaların önüne geçmek için, birleşmelerin bu etkilerini de göz önüne almaktadır.

4.1.4. Son Dönem Uygulamalar

1984 Birleşme Rehberi'nin yatay birleşmelere ilişkin bölümleri, 1992 ve 1997 yıllarında revize edilmiştir. Ancak, yatay olmayan birleşmelerle ilgili bölümlerinde bir değişiklik yapılmamış, bu tür birleşmeler için 1984 birleşme rehberinin uygulanmasına devam edileceği açıklanmıştır.

Dikey birleşmeler için 1984 Birleşme Rehberi hala yürürlükte olmasına rağmen, gerek FTC gerekse DOJ, bu rehber sıklıkla sıkıya bağlı kalmamakta, her bir olayı kendi koşulları çerçevesinde değerlendirmektedirler. 1984 Birleşme Rehberi'nde belirtilen rekabeti azaltıcı etkileri olsa bile, etkinlik açısından olumlu sonuçları olabilecek bir dikey birleşme engellenmemekte; ancak, bu olumsuz etkileri sınırlamaya yönelik olarak birleşen firmaların birtakım koşulları yerine getirmeleri istenmektedir.

Uygulamada, dikey birleşmelerin rekabeti azaltıcı etkileri şu üç açıdan incelenmektedir:

a- Pazarların kapatılması veya rakiplerin maliyetini artırma

b- Rakip firmalarla sağlayıcı ve müşteri ilişkisinin devam etmesi nedeniyle onların fiyat, teknoloji ve diğer fiyat dışı önemli bilgilerine ulaşılabilmesi ve bunun rekabeti azaltıcı koordinasyon olasılığına yol açması

c- Doğal tekel niteliğindeki teşebbüslerin, pazar güçlerini kullanmalarını sınırlayan regülasyonlardan kaçınmaları.

Dikey birleşmelerin yarattığı etkinlikler ise, işlem maliyetlerinde azalma, üretim, dağıtım ve tasarımda koordinasyonun gelişmesi ve daha etkin fiyatlandırma açısından ele alınmaktadır. Ancak giriş engelleri ve yoğunlaşmanın yüksek olduğu bir pazarda tamamlayıcı mal ve hizmetler üreten bir üreticinin, yine benzer koşullardaki bir pazarda pazar gücüne sahip olan bir firma ile birleşmesi durumunda işlem daha yakından incelenmektedir.⁵⁷ Özellikle telekomünikasyon ve bilgi teknolojisi gibi şebeke endüstrilerinde dikey birleşmelerin giriş engeli yaratmaları veya mevcut giriş engellerini artırmaları, değerlendirmelerde önemli olmaktadır.

*T W/Turner/TCI*⁵⁸ birleşmesi bu yaklaşımı yansıtmaktadır. Dava, kablolu TV programcılığı ve kablolu yayın dağıtımını yapan üç medya devi Time Warner (TW), Turner ve TCI'nın birleşmesi açısından önemlidir. Ülkenin güçlü kablolu TV operatörleri olan TW ve TCI'nın lider bir program sağlayıcısı Turner'ı devralmasının, iki yönde de pazarın rakiplere kapatılmasına yol açabileceği iddia edilmektedir. Birincisi, rakip bağımsız program sağlayıcılar, TW ve TCI'nın kablo sistemlerinden dışlanarak, Turner'ın programlarıyla rekabet etmeleri engellenebilecektir. Çünkü, dağıtım pazarında kalan bağımsız kablolu TV sistemlerinin sayısı, rakip programcıların fiyat artışına gitmeksizin maliyetlerini karşılamalarına yetmeyecek kadar azdır. Ölçek ekonomileri nedeniyle yeni bir kanalın başarılı olabilmesi için, kablolu abonelerinin % 40-60'ına ulaşan dağıtıcılarla dağıtım gerektiğinden, bu kanallar TW veya TCI şebekelerine bağımlıdır. Bu nedenle, kablolu TV programları pazarındaki rakiplerin, ölçek ekonomisi sağlamak için yeterli dağıtım gerçekleştiremeyecekleri ve TW'ın birleşme sonrasında program fiyatlarını artıracak bir güce sahip olacağı iddia edilmektedir. İkincisi, rakip çok kanallı video program dağıtıcılarına (MPVD) yüksek fiyatlar uygulanarak TW'ın programlarının dağıtımından dışlanacakları öne sürülmektedir.

FTC, bu işlemin daha çok ve daha kaliteli program seçeneği ve işlem maliyetlerinde azalma olarak iki tür etkinlik yaratacağını tespit etmiştir. Ancak, kablolu TV program ve dağıtımında rekabeti kısıtlayacağı gerekçesiyle birleşmeye belli koşullarla izin verilmiştir. Buna göre; ülkenin en büyük kablolu operatörü TCI'nın Turner'daki hisseleri bölünecek, üç teşebbüsün aralarında yaptıkları belli kanalları yayınlama anlaşmalarına son verilecek, TW, rakip kablolu sistemler arasında fiyat ayırmacılığı yapmayacak ve rakip haber kanallarının kablo şebekesine girmesini engellemeyecektir.

⁵⁷Bkz. <http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/2215.htm>

⁵⁸File No. 961-0004 (FTC Consent Order, 1997)

4.2. AVRUPA BİRLİĞİ REKABET HUKUKU'NDA DİKEY BİRLEŞMELER

4.2.1. Yasal Düzenlemeler Çerçevesinde Yaklaşımlar

“Teşebbüsler Arası Yoğunlaşmaların Kontrolü Hakkında 21 Aralık 1989 tarih ve 4064/89 sayılı Konsey Tüzüğü” (Yoğunlaşma Tüzüğü)⁵⁹ yürürlüğe girmeden önce, 86. maddenin birleşmelere uygulanmasındaki zorluk nedeniyle, birleşmelerin dikey yönleri ve genel olarak birleşmelere 86. maddenin uygulanmasına dair pek fazla davaya rastlanmamaktadır. 1990 yılında Yoğunlaşma Tüzüğü'nün yürürlüğe girmesi ile rekabet açısından sorun yaratabilecek yoğunlaşma işlemlerinde daha etkin kontrol sağlanmıştır.

Genel olarak, ABD birleşme uygulamalarında etkinlik belirleyici bir rol oynarken AB Komisyonu'nun birleşme uygulamalarında, birleşme ile rekabeti azaltacak bir hakim durum yaratılıp yaratılmadığı önemlidir. Tüzüğün 2/1. maddesi, Komisyon'un birleşmeleri değerlendirirken “rekabet engeli şeklinde olmayan ve tüketiciye avantajlar sağlayan teknik ve ekonomik süreçteki gelişmeler”i de dikkate alacağını düzenlemekle birlikte, uygulamada birleşmelerin etkinlik yönüne çok az önem verildiği gözlenmektedir.

Bu yaklaşım doğrultusunda, Yoğunlaşma Tüzüğü'nün yürürlüğe girmesinden sonra değerlendirilen birleşmelerde dikey bütünleşme meselesi önemli bir unsur olmuştur. Tüzük'te birleşmeler yatay, dikey ve aykırı birleşme şeklinde ayrı ayrı düzenlenmemekle birlikte, birleşmelerin bildirimine ilişkin CO Formun'un⁶⁰ 6. kısmının 3. maddesinde pazar gücünün değerlendirileceği ilgili pazarların işlemde etkilenip etkilenmeyeceği yatay ve dikey ilişki ayırımına göre belirlenmektedir. Buna göre;

Bu formda istenen bilgiler açısından, EEA bölgesel alanı, Birlik, EFTA bölgesel alanı, herhangi bir üye ülke veya herhangi bir EFTA ülkesinde olmak üzere etkilenen pazarlar;

a- Yoğunlaşma işleminin iki veya daha fazla tarafının aynı ürün pazarında ticari faaliyetlerde bulunması ve bu yoğunlaşma işleminin % 15 veya daha fazla bir toplam pazar payına yol açması durumundaki ilgili ürün pazarlarından oluşur. Bunlar yatay ilişkilidir.

⁵⁹Council Regulation (EC) No 4064/89 of 21.12.1989 “on the control of concentrations between undertakings” (OJ L395, 30.12.1989); corrected version OJ L257, 21.09.1990.

⁶⁰Bkz.“Commission Regulation (EC) No 447/98 of 1 March 1998 on the notifications, time limits and hearings provided for in Council Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentrations between undertakings “O.J.L 061, 02/03/1998

b- Yoğunlaşma işleminin bir veya daha fazla tarafının, diğer tarafın faaliyet gösterdiği bir ürün pazarının alt veya üst pazarı olan bir ürün pazarında ticari faaliyetlerde bulunması ve de aralarında müşteri/sağlayıcı ilişkisinin mevcut olup olmadığına bakılmaksızın, tek başına veya toplam pazar paylarının % 25 veya daha fazla olması durumundaki ilgili ürün pazarlarından oluşur. Bunlar dikey ilişkilerdir.

CO Formu'nun diğer maddelerinde de, dikey ilişkilerin etkilerini daha iyi değerlendirmek amacıyla, taraflardan etkilenen pazarlara ilişkin ayrıntılı bilgiler istenmektedir.⁶¹ Bu çerçevede dikey birleşmeler, özellikle rakiplerin alt veya üst pazarlardan dışlanıp dışlanmaması açısından incelenmektedir.

4.2.2. Örnek Kararlar

Komisyon uygulamalarına göre; birleşme sonucu oluşan yeni teşebbüsün alt ve/veya üst pazarlardaki rakiplerinin ara malı veya müşteri kaynaklarına ulaşımını engelleyerek veya zorlaştırarak maliyetlerini artırma ve hakim duruma gelme olasılığı, ara malı ve nihai ürün pazarındaki pazar paylarına ve yeterli kapasiteye sahip alternatif kaynakların olup olmamasına bağlıdır. Komisyon, birçok davada pazarı kapatma tehlikesi olmadığına ve dikey bütünleşmenin ciddi sorunlar yaratmadığına karar vermiştir. Aşağıdaki bir kısım kararlar bu yaklaşıma örnek gösterilebilir.

Dikey birleşme ile üst pazarların rakiplere kapatılmasının incelendiği *Gencor/Shell*⁶² birleşmesinde; metal ve mineral üreticisi Gencor, Shell'in madencilik ve mineral alanındaki şirketi Billiton'un hisselerini devralmak istemektedir. Pazardaki yüksek dikey bütünleşme derecesi nedeniyle, alüminyum ham maddesinin sadece % 20'si açık piyasada işlem görmektedir. Billiton, dikey bütünleşmiş bir alüminyum üreticisi olmakla beraber piyasaya da alüminyum satmaktadır. Söz konusu devralma işlemi ile Billiton'un dikey bütünleşme derecesi artacağı için, alt pazardaki dikey bütünleşmemiş üreticiler ham maddeleri rakiplerinden almak zorunda kalacaklardır. Bununla birlikte tarafların coğrafi pazar olarak belirlenen dünya çapındaki toplam pazar paylarının çok küçük olması sebebiyle işleme izin verilmiştir.

Alt pazarların kapatılmasının incelendiği *Iveco/Fraikin*⁶³ birleşmesinde; otomotiv sektöründe faaliyet gösteren Fiat Grubu altındaki Iveco Grubu'na bağlı Iveco N.V., kamyon ve diğer kiralama faaliyetleri yürüten Fraikin Grubu'na bağlı Fraikin S.A. şirketini devralmak istemektedir. Kamyon kiralama pazarının dinamik bir yapıda olması ve bu pazardaki güçlü rakiplerin de dikey bütünleşmiş

⁶¹Bkz. CO Form 8. Kısım

⁶²IV/M.470- Gencor/Shell Kudu (1994)

⁶³M.1739-Iveco/Fraikin (1999)

firmalar olması nedeniyle, işlemin pazarın rekabetçi yapısını etkilemeyeceği ve rekabeti önemli ölçüde azaltacak bir hakim durum yaratılması veya güçlendirilmesinin söz konusu olmayacağı sonucuna varılmıştır.

Bir kısım işlemlerde ise, hem alt hem de üst pazarlardaki rakiplerin dışlanma olasılığı incelenmiştir. *ICI/Tioxide*⁶⁴ birleşmesinde, dünya çapında en büyük boya üreticisi olan ICI'nin, boya üretiminde kullandığı titanyum dioksitin yine dünya çapında ikinci büyük sağlayıcısı olan Tioxide'i devralmasına ilişkin olarak, bu işlemin titanyum dioksit pazarında Tioxide'in pazar payını etkilemeyeceği, ancak Tioxide'in ICI'nin mali kaynaklarına erişimi ve ICI'nin pazarda bağımsız hareket edebilme olasılığı nedeniyle pazardaki durumunun güçleneceği tespit edilmiştir. Bununla birlikte, topluluk içinde 6 tane titanyum dioksit sağlayıcı firmanın bulunması ve topluluk dışı ülkelere de ithalat imkanlarının olması nedeniyle hakim durum yaratılmayacağı veya güçlenmeyeceği sonucuna ulaşılmıştır. Yüksek derecede yoğunlaşmanın olduğu boya pazarında ise, dioksit hammaddesinin boya üretiminde toplam maliyetlerin yaklaşık % 8'ini oluşturduğu ve ICI'nin yüksek pazar payına rağmen pazarda diğer önemli rakiplerin faaliyet göstermesi nedeniyle hakim durumun söz konusu olmadığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak, gerek hammadde pazarında gerekse nihai ürün pazarında önemli bir dışlama etkisinin ortaya çıkmaması sebebiyle devralma işlemine izin verilmiştir.

Komisyon bazı olaylarda dikey bütünleşme ile elde edilen üstünlüklerin rekabete etkisini incelemiştir. Örneğin, Tetra-Pak/Alfa-Laval⁶⁵ birleşmesinde, gıdasal sıvıların paketleme makinelerinde % 90 pazar payı ile hakim durumda bir teşebbüs olan Tetra-Pak, paketleme aşamasından önce gerçekleşen işleme aşamasında kullanılan donanımların üretiminde dünya çapında lider firma olan Alfa-Laval'ı devralmak istemektedir. Müşterilerin gözünde tamamlayıcı nitelikte mallar üreten teşebbüslerden Tetra-Pak'ın, dikey bütünleşmemiş diğer paketleme makineleri üreticileri karşısında pazarlama gibi yönlerden bir üstünlük elde ederek mevcut rakipleri zor durumda bırakabilmesi veya potansiyel rakipler için giriş engellerini artırabilmesi yönünden işlem ayrıntılı incelenmiştir. Ancak, paketleme makineleri ve işleme makinelerinin nadir olarak eşanlı satılıyor olması, her iki makinenin de aynı teşebbüsten alınmasının müşteriler açısından tercih sebebi olmaması, işleme makineleri pazarında güçlü rakiplerin olması, işlemin Tetra-Pak'ın hakim durumda olduğu paketleme pazarına girmek isteyen teşebbüsler açısından giriş engellerini artırmayacak olması, işleme ve paketleme makinelerini birbirine uyarlamamanın teknik açıdan zor olmaması ve bu makineleri kendi üretimlerinde kullanan müşterilerin alım

⁶⁴IV/M.0023-ICI/Tioxide, (1990)

⁶⁵M.68-Tetrapak/Alfa-Laval (1991)

gücünün yüksek olması nedenleriyle Komisyon, söz konusu devralma işleminin Tetra-Pak'ın mevcut hakim durumunu güçlendirmeyeceği sonucuna varmıştır.

4.2.3. Son Dönem Uygulamalar

Komisyon son dönemde, birleşme ve ortak girişimlerin etkinlik yönlerine de önem vermektedir. Özellikle yeni gelişen pazarlarda, etkinliğin sağlanması açısından olumlu, ancak tarafların önemli ölçüde pazar gücüne sahip olması durumunda çekinceyle yaklaşmakta ve rekabet karşıtı etkilerin bir ölçüde azaltılabilmesi için şartlı izin vermektedir. Genel olarak, bu pazarların dikey birleşmeler yoluyla yeni girişlere veya rakiplere kapatılması engellenmeye çalışılmaktadır. Bu problemleri değerlendirirken ise, pazarın her iki düzeyinde de her iki tarafın pazar güçleri ve rakiplerin faaliyetleri açısından gerekli unsurlara erişimin engellenip engellenmemesi önemli olmaktadır. Özellikle, alt yapı sağlayıcısı teşebbüs ile yayın kurumu veya yayın kurumu ile içerik sağlayıcısı arasındaki birleşme veya ortak girişimlerin rekabete etkileri bu açıdan incelenmektedir (Lang 2000).

Bu çerçevede, medya sektöründeki üç yoğunlaşma doğurucu ortak girişimin yasaklanmasında dikey dışlama faktörüne özel önem verilmiştir. Bu ortak girişimlerden televizyon ve medya sektöründe faaliyet gösteren Kinnevik grubu ile iki Kuzey ülkesi telekom operatörü Norsk Telecom ve Tele Denmark'ın yayıncılara uydu kapasitesi sağlayacak ve Kuzey ülkelerine televizyon kanallarının uydular vasıtasıyla iletilmesi hizmetini vermek amacıyla kurdukları *Nordic Satellite Distribution*⁶⁶ olayında; ortak girişimle yaratılan dikey bütünleşmenin rekabete olumsuz etkileri aşacak düzeyde bir teknik gelişmeye neden olmadığı, tarafların buldukları pazarlardaki mevcut konumlarını ortak girişimin oluşturulmasından sonra karşılıklı etkileşimle daha da güçlendirebilecekleri, özellikle kablolu TV şebeke ve dağıtım pazarındaki (üst pazar) güçlü konumları nedeniyle potansiyel rakiplerin diğer vericilerden yayın yapmalarını önleyerek vericilerdeki hakimiyetin güçlenebileceği ve şifre çözücü donanımların kontrolü nedeniyle ciddi giriş engelleri yaratılabileceği belirtilerek söz konusu ortak girişime izin verilmemiştir.⁶⁷

Komisyon NSD kararına ilişkin açıklamasında bu tür dikey birleşmelere yaklaşımını şöyle ifade etmektedir⁶⁸:

İşlemin dikey bütünleşme özelliği alt pazar pozisyonlarının (kablolu TV ve pay-TV) üst pazar pozisyonlarını (uydudan iletim, program sağlama) ve üst pazar pozisyonlarının da alt pazar pozisyonlarını güçlendireceği anlamına gelmektedir.

⁶⁶IV/M.0490 O.J. L 53/20, (1996)

⁶⁷Benzer nedenlerle izin verilmeyen diğer ortak girişimler için bkz. M553-RTL/Veronica/Endemol, (1996); M.469-MSG MEDIA (1994)

⁶⁸Bkz. Twenty fifth Competition Policy Report (1995:173-174)

Sonuçta taraflar, Kuzey bölgesinde uydudan TV yayını pazarını kapatabilecek güçlü pozisyonlar elde edecektir.

Son dönemde ABD ve AB rekabet otoritelerinin ortak incelediği *AOL/T W*⁶⁹ birleşmesi de bu açıdan örnek olabilir. ABD’de internet erişiminde lider bir sağlayıcı konumunda olan AOL, AB’ye üye bir çok ülkede de tek sağlayıcı durumundadır. TW ise dünyanın en büyük medya ve eğlence şirketlerinden biridir. Birleşme işlemi, TW markalı içeriklerin (müzik, haber, film, vb.) AOL’un internet dağıtım ağı ile dağıtıldığı dikey bütünleşmiş bir yapı yaratmaktadır. AB Komisyonu, AOL’un TW ile birleşmesi, ardından EMI ile müzik kayıt ve yayın faaliyetlerini birleştirmeyi planlamış olması ve AOL’un, Avrupa’da Bertelsman ile gerçekleştirmiş olduğu ortak girişimi ile müzik yayın haklarını kontrol edecek olması nedenleriyle rekabetin olumsuz etkileneceğine dair birtakım kaygılar duymuştur.

AOL’un Bertelsmann ile var olan yapısal ve sözleşmesel bağları nedeniyle, yeni oluşumun Bertelsmann’ın hizmet paketlerine ve özellikle zengin müzik arşivine öncelikli erişim hakkına sahip olacağı tespit edilmiştir. Bu hakkın bir neticesi olarak AOL/TW, mevcut durumda Bertelsmann ve TW’ın birlikte yaklaşık % 30-40’ını ellerinde bulundukları Avrupa müzik yayıncılığının en önemli kaynaklarından birini kontrol edebilecek ve internet üzerinden müzik dağıtım koşullarını belirleyerek online müzik dağıtım pazarında hakim duruma gelmiş olacaktır.

Yeni oluşum içerisinde TW ve Bertelsman, yalnızca AOL’un müzik playeri Winamp uyumlu, fakat rakip müzik çalarlarla uyumlu olmayan müzik kayıtları yapabileceklerdir. Diğer taraftan Winamp, genellikle özel olmayan formatlar kullanan rakip kayıt şirketlerinin müziklerini de çalabileceklerdir. Böylece, diğer müzik çalarların teknik sınırları nedeniyle AOL-TW Winamp’i hakim müzik çalar haline de getirebilecektir.

Taraflar, Komisyon’un duyduğu rekabetçi kaygıları önleyeceklerine ilişkin olarak Bertelsmann-AOL arasındaki ilişkilerin kesilmesi temeline dayanan çeşitli taahhütlerde bulunmuşlar ve ilk olarak, Bertelsmann’ın AOL Europe ve AOL Compuserve ortak girişimlerinden ayrılmasına ilişkin bir mekanizma yürürlüğe koymuşlardır. AOL, Bertelsmann’la anlaşmaları uyarınca sahip olduğu belirli hakları kullanmaktan vazgeçecektir; AOL-TW, Bertelsman müziğinin AOL müzik çalarları üzerinden münhasır yayınlanmasını sağlayan özgü formatlama yapmayacaktır. Komisyon, bu taahhüt paketi sayesinde işlemi onaylamıştır.

⁶⁹Comp/M.1845-AOL./Time Warner (2000)

BÖLÜM 5

TÜRK REKABET HUKUKU'NDA DİKEY BİRLEŞMELER

5.1. YASAL DÜZENLEMELER

AB Rekabet Hukuku mevzuatının kaynak teşkil ettiği ülkemiz rekabet hukuku mevzuatında birleşme ve devralmalar, 4054 sayılı RKHK'nın 7. maddesinde ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan "1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'de düzenlenmektedir. Kanun'un birleşme ve devralmalarla ilgili 7. maddesinde, ülkenin bütünü veya bir bölümünde herhangi bir mal veya hizmet piyasasında rekabeti önemli ölçüde azaltacak şekilde hakim durum yaratılması veya bu durumun güçlendirilmesi yasaklanmaktadır. Bu maddede, hukuki geçerlilik kazanabilmesi için hangi tür birleşme ve devralmaların Rekabet Kurulu'na bildirilmesi gerektiğinin Kurul'un çıkaracağı tebliğlerle belirleneceği de öngörülmüştür. Bu çerçevede Kurul, hakim durum yaratarak veya güçlendirerek rekabeti önemli ölçüde azaltacak birleşme ve devralmaları denetlemek için 12.7.1997 tarih ve 1997/1 sayılı Birleşme/Devralma Tebliği'ni yayınlamıştır.

a- Dikey Birleşmeler Açısından İlgili Pazar

Tebliğ'in 4. maddesine göre; ülkenin tamamı veya bir bölümünde birleşmeye taraf teşebbüslerin ilgili ürün pazarındaki toplam pazar paylarının, ilgili pazarın % 25'ini aşması halinde veya bu oranı aşmasa bile toplam cirolarının 25 trilyon Türk Lirasını aşması halinde Rekabet Kurulu'ndan izin almaları zorunludur. Bu hükümde yer alan ilgili ürün pazarı ise Tebliğ'e göre "*birleşme veya devralma konusu olan mal veya hizmetlerle, tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal veya hizmetlerden oluşan pazar*"dır.

İlgili ürün pazarının tespiti, hakim durumun yaratılacağı veya bu durumun güçlendirileceği piyasaların belirlenmesi açısından önemlidir. Ancak,

bir birleşme veya devralmanın rekabeti etkilemesi için işleme taraf olan teşebbüslerin mutlaka aynı pazarda faaliyet göstermesi gerekmediği gibi aynı pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin birleşmesi veya birinin diğerini devralması halinde de diğer pazarların etkilenmesi mümkündür. Nitekim, Tebliğ ekinde yer alan Bildirim Formu'nun 4. maddesinde, ikinci hususa ilişkin olarak taraflardan bilgi istenmektedir.⁷⁰ Faaliyetlerini farklı, ancak dikey yönden ilişkili pazarlarda yoğunlaştırmış iki teşebbüsün birleşmesi açısından ise, iki pazar da işleminden doğrudan etkilenebilmektedir. Bu durumda, dikey birleşme/devralmaların bildirim yükümlülüğü ve değerlendirilmesi açısından tarafların faaliyet gösterdikleri ilgili pazarların ayrı ayrı belirlenmesi uygun olabilir.

SANLI (2000:353),

Tebliğ'de, konsantrasyonların mutlaka aynı piyasada faaliyet gösteren teşebbüsler tarafından gerçekleştirilmesi gerektiğine ilişkin bir hükme yer verilmemiştir. Önemli olan, herhangi bir piyasa (veya piyasalarda) rekabetin önemli ölçüde azalmasıdır. Rekabetin önemli ölçüde azalmasının temel göstergesi olarak kabul edilen hakim durumun güçlenmesi ve Tebliğ'de piyasa payının yanı sıra yer alan ciro kriteri de, bunu destekleyici mahiyettedir.

diyerek tarafların farklı piyasalarda faaliyet göstermesi dolayısıyla pazar payı eşiği açısından olmasa bile ciro eşiği açısından bildirim gerekebileceğini ve hakim durum yaratılmasa bile güçlenmesi açısından değerlendirileceğini belirtmektedir.

Diğer taraftan; bu Tez'in AB Rekabet Hukuku'nda dikey birleşmelerin anlatıldığı alt başlığında belirtildiği üzere, kaynak AB Rekabet Hukuku'nda herhangi bir birleşme işleminin değerlendirileceği *etkilenen ilgili pazarlar* yatay ve dikey ilişkiler yönünden ayrı ayrı olmak üzere pazar payı kriterine göre belirlenen *ilgili pazarlardan* oluşmaktadır.

1997/1 sayılı Tebliğ'de kaynak AB mevzuatındaki gibi yatay ve dikey ilişki ayırımına göre ilgili pazar düzenlenmemiş olmakla birlikte bu, birleşme/devralmaların rekabet hukuku açısından kontrolünde önemli bir etki yaratmayacaktır. Çünkü 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesine göre, "Bir ya da birden fazla teşebbüsün hakim durum yaratmaya veya hakim durumlarını daha da güçlendirmeye yönelik olarak, **ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak**" birleşme veya devralmalar yasaklanmaktadır.

⁷⁰Bkz.1997/1 sayılı Tebliğ madde 4

b- Dikey Birleşme Değerlendirmeleri

Tebliğ'e göre; Kurul bir birleşme veya devralmayı değerlendirirken özellikle,

- İlgili piyasanın yapısı ve ülke içinde veya dışında yerleşmiş olan teşebbüslerin fiili ve potansiyel rekabeti bakımından ülkedeki etkin rekabetin korunması ve geliştirilmesi ihtiyacı;

- İlgili teşebbüslerin, pazardaki durumu, ekonomik ve mali güçleri, sağlayıcı ve kullanıcı bulabilme alternatifleri, arz kaynaklarına ulaşabilme veya pazarlara giriş olanakları; pazara girişte herhangi bir yasal veya diğer giriş engelleri, ilgili mal ve hizmetlere olan arz-talep eğilimleri, aracı ve son tüketicilerin menfaatleri, rekabet engeli şeklinde olmayan ve tüketiciye avantajlar sağlayan teknik ve ekonomik süreçteki gelişmeler ve diğer hususları,

dikkate alacaktır. Bu çerçevede; ülkede veya bir bölümünde etkin rekabeti önemli ölçüde engelleyecek şekilde hakim durum yaratmayan veya bir hakim durumu güçlendirmeyen ve bunun sonucu olarak rekabeti engellemeyen dikey birleşme/devralmalara izin verilecektir. Hakim durum ise Kanun'un 3. maddesine göre, "belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü"dür.

Genel olarak, birleşme/devralmaların mevzuattaki düzenlemeleri itibariyle pazarların rekabet yapısı korunmaya çalışılmaktadır. Her ne kadar *rekabet engeli şeklinde olmayan ve tüketiciye avantajlar sağlayan teknik ve ekonomik süreçteki gelişmelerin göz önünde tutulacağı* düzenlenmişse de etkinlik açısından değerlendirme ikincil düzeyde kalmaktadır. Bu çerçevede, etkinlik sağlama özelliğinin yatay birleşmelerden daha belirgin olduğu dikey birleşme/devralma işlemleri öncelikle alt ve üst pazara yapısal etkileri itibariyle incelenmektedir. 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesinde öngörülen hakim durum, rakiplerin girdi veya müşteri kaynaklarından dışlanması veya her iki pazara giriş engellerinin yükseltilmesi sonucu, pazarların diğer özellikleri de dikkate alınarak tek başına hakim durum olarak değerlendirilebileceği gibi, özellikle giriş engellerinin yüksek olduğu oligopolist pazarlarda birlikte hakim durum olarak da değerlendirilebilir. Bu noktada, genel olarak bütün birleşme ve devralmalarda birlikte hakim durum konusuna ilişkin kesin bir yaklaşımın bulunmadığını belirtmek gerekir. Çünkü, oligopolist pazarların yapısı itibariyle teşebbüsler kendiliğinden paralel davranışlarda bulunarak birlikte hakim gibi davranabilmektedirler. Bununla birlikte, bu teşebbüslerin dikey birleşmesi, alt ve üst pazarlardaki rakip sayısının azalması ya da rakiplerin bilgilerine erişimin kolaylaşması nedeniyle dikey ilişkili pazarlardaki kontrolü artırarak paralel davranışlarda bulunma ve bu yapıyı koruma eğilimlerini etkileyebilecektir. Paralel davranışları sınırlayan güçlü alıcıların birleşme veya devralmaya katılması durumunda bu olasılık daha da kuvvetlenecektir.

Diğer taraftan Tebliğ'in 6. maddesinin "Kurul, bildirilen birleşme veya devralmaya, gerekli gördüğü diğer tedbirlerin alınması ve bazı yükümlülüklerle uyulması koşuluyla izin verebilir." hükmünün, önemli etkinlikler sağlamakla birlikte hakim durum yaratan veya bu durumu güçlendiren dikey birleşmelerin rekabeti önemli ölçüde azaltmasını engelleyecek şekilde uygulanması da mümkündür.

5.2. ÖRNEK KARAR

Rekabet hukukunun Türkiye'de yeni düzenlenen bir alan olması itibariyle, Rekabet Kurumu uygulamalarında dikey birleşmelere ilişkin henüz belirgin bir politika oluşmamıştır. Ancak, incelenen dikey birleşme ve devralmalardan Kordsa/Dusa kararında dikey birleşmelerin rekabete etki değerlendirmelerinin hangi çerçevede yapıldığını görmek mümkündür.

*Kordsa/DUSA*⁷¹

Sabancı ve Du Pont Grupları tarafından kontrol edilen DUSA'nın, ana teşebbüslerinden Sabancı Grubu'na bağlı Kordsa tarafından devralınması işleminde ilgili pazar "Türkiye genelinde yüksek desitexli ve mukavim naylon iplik, bu iplikten üretilen kord bezi ve MRG üretiminde kullanılan endüstriyel bezler pazarları" olarak tespit edilmiştir. Bu işlem ile Dusa'nın yüksek desitexli ve mukavim naylon endüstriyel iplik üretimi Kordsa'ya geçecektir. Kord bezi ve endüstriyel bezler pazarlarında hakim durumda olan Kordsa, bu üretimi kendi kord bezi ve endüstriyel bezler üretiminde kullanmayı ve bunun dışında kalan kısmı da pazarlamayı amaçlamaktadır. İşlemden önce Dusa'nın ürünlerini yalnızca Kordsa'ya pazarladığı için işlemin pazar payını artırıcı etkisi olmayacağı, yüksek teknoloji ve yapılacak yatırımın büyüklüğü dışında pazara girişi engelleyen bir unsur bulunmadığı ve bu çerçevede ilgili pazarlarda rekabetin önemli ölçüde azalması sonucunu doğurmayacağı; etkilenen pazarlar olarak tespit edilen tekerlek lastiği ve konveyör bandı pazarlarında ise, söz konusu devir işleminin tekerlek lastiği üreticilerinin "yüksek desitexli ve mukavim naylon endüstriyel iplik" alıp bunu konvertörlerde işletmeleri yerine direkt kord bezi almaya yönelmeleri şeklinde dünya pazarlarında meydana gelen eğilimlere uygunluk gösterdiği tespit edilerek işleme izin verilmiştir.

Birleşme sonrasında tekerlek lastiği ve konveyör bandı pazarındaki teşebbüslerin "yüksek desitexli ve mukavim naylon endüstriyel ipliği" almak yerine Kordsa'dan veya Kordsa'nın bu pazardaki rakiplerinden direkt kord bezi almaya başlayacak olmaları nedeniyle, Kordsa ve Dusa arz ikamesi yönünden tanımlanacak bir pazarda rakip teşebbüsler olarak kabul edilebilir. Bu durumda, tarafların pazar payının yüksek olması göz önüne alındığında işlemin ilgili pazarda yoğunlaşmayı artırması söz konusu olabilir.

⁷¹99-12/95-37, 03.03.1999

SONUÇ

Teşebbüsler arasındaki yatay ilişkiler ikame, ölçek, pazar ve rekabet kavramlarını çağrıştırırken dikey ilişkiler tamamlayıcılık, kapsam, firma ve işbirliği kavramlarını çağrıştırmaktadır. Bu nedenle, dikey ilişkili pazarlarda yer alan teşebbüsler arasındaki birleşmeler, ilk bakışta rekabeti engelleyici görünmemekte; aksine, piyasalarda rekabet baskısı altında karlarını maksimize etmeye çalışan firmaların maliyetlerini düşürerek kıt kaynakları etkin kullanmalarını sağlayan bir araç olarak görülmektedir.

Ancak, rekabetçi yapıda olmayan piyasalardaki sağlayıcı veya müşterilerin dikey birleşmeleri sonucu, alt veya üst pazarların önemli bir bölümünün diğer sağlayıcı veya müşterilere kapatılabilecek olması, giriş engellerinin artması, rakip sayısındaki azalma nedeniyle oligopolist pazarlarda birlikte davranışın kolaylaşması, fiyat ayırmacılığı, rakiplerin rekabet açısından önemli bilgilerine erişilerek bu bilgilerin onlar aleyhine kullanılması veya onlarla birlikte davranışı kolaylaştırması, zorunlu veya gerekli unsurlara erişimin engellenmesi gibi olası sonuçlar, eşit ölçüde etkin rakiplerin rekabet gücünü zayıflatabilir. Bu durumda 4054 sayılı RKHK'nın 7. maddesinde öngörüldüğü üzere, pazarın yapısına ve olayın özelliklerine bağlı olarak bir hakim durum yaratılması ya da bu durumun güçlenmesi söz konusu olabilir. Böylece, kısa dönemde kaynak kullanımında etkinlik sağlayan dikey birleşmeler uzun dönemde tekelleşme nedeniyle kaynak kullanımında israfa yol açabilirler.

Bu çerçevede; piyasalarda rekabetin önemli ölçüde azalmasına yol açacak dikey birleşmelerin rekabet otoriteleri tarafından engellenmesi ya da etkinlik artışlarından vazgeçmeksizin olumsuz etkilerini ortadan kaldıracı bir takım önlemler alınması gereği ortaya çıkmaktadır. Amerikan Antitröst Hukuku'nda dikey birleşmeler, yatay olmayan birleşmelere ilişkin olarak çıkarılan rehberin sunduğu analitik çerçevede incelenmekte ve özellikle son dönemde "rule of reason" yaklaşımı benimsenmektedir. Köklü bir rekabet hukuku geçmişine sahip ABD'de, 1950-70 yılları arasındaki uzunca bir dönem, pazarlardaki dikey birleşme eğilimlerini artırarak pazarın rekabetçi yapısını

bozabileceği ve tekelleşmeye yol açabileceği gerekçesiyle dikey birleşmelere karşı çıkılırken; 1970 ve 80'li yıllarda dikey birleşmelerin ve genel olarak dikey sınırlamaların sadece etkinliği sağlama amacıyla ortaya çıkabileceğini ve rekabeti sınırlayıcı etkilerin yatay ilişkiler yönünden incelenmesi gerektiğini savunan Chicago Okulu yaklaşımlarının etkisiyle dikey birleşmelere olumlu yaklaşımıştır. Ancak, 1990'lı yıllarda gelişen ve Post Chicago Okulu yaklaşımı olarak adlandırılan yeni yaklaşım doğrultusunda yapılan çalışmalar, dikey birleşmelerin stratejik amaçlı kullanılarak rakiplerin maliyetini artırılabilirliğini ve bunun sonucunda piyasalarda fiyatların yükselerek toplumsal refahın düşebileceğini göstermişlerdir. ABD Antitröst uygulamalarında yetkili iki kurum DOJ ve FTC'nin son dönemde incelediği dikey birleşmelerde bu yeni yaklaşımın etkileri görülmektedir. Bununla birlikte; dikey birleşmeler rekabeti azaltacak olsa bile genellikle yasaklanmamakta, ancak rekabeti sınırlayıcı etkilerin azaltılmasını amaçlayan yapısal ve davranışsal koşullar öngörülmektedir.

ABD uygulamalarına göre yeni olan AB uygulamalarında ise; bütün birleşmeler 4064/89 sayılı Yoğunlaşma Tüzüğü'ne göre incelenmekte, ancak dikey ilişkiler yönünden etkilenen ilgili pazarlar ayrı belirlenmekte ve uygulamada birleşmelerin dikey etkileri hakim durum yaratılması veya güçlendirilmesi kriterine göre değerlendirilmektedir. Özellikle pazarların yapısı gereği tekelleşmeye yakın olan telekomünikasyon ve bilişim gibi alanlarda, rakiplerin mevcut alt yapı unsurlarına erişimlerinin engellenerek veya zorlaştırılarak pazarlardan dışlanmaları ve giriş engellerinin artması üzerinde durulmaktadır. Son dönemde medya sektöründe yasaklanan üç ortak girişim bu yaklaşımı sergilemektedir.

AB Rekabet Hukuku mevzuatına paralel düzenlemeler içeren ülkemiz rekabet hukuku uygulamalarında da, genel olarak ilgili teşebbüslerin pazarlardaki durumu, ekonomik ve mali güçleri, sağlayıcı ve kullanıcı bulabilme alternatifleri, arz kaynaklarına ulaşabilme veya pazarlara giriş olanakları gibi yapısal unsurlara önem verilmekte, tüketiciye avantajlar sağlayan teknik ve ekonomik süreçteki gelişmeler de dikkate alınmakla birlikte, nihai olarak hakim durum yaratılması veya güçlenmesi çerçevesinde değerlendirilmektedir. Ülkemiz rekabet hukukunun henüz yeni olması itibarıyla, belirgin bir yaklaşım tarzı oluşturacak düzeyde dikey birleşme/devralma uygulaması ile karşılaşılmamıştır.

Teoriler ve uygulamalar ışığında; yoğunlaşma oranının düşük olduğu piyasalardaki dikey birleşmelerin pazarın rekabet yapısını olumsuz etkilemesi beklenmemektedir. Ancak yoğunlaşmanın yüksek olduğu pazarlarda önemli pazar payına sahip teşebbüslerin birleşmesinin rakiplere karşı yıkıcı davranış olarak kullanılması söz konusu olabilecektir. Bu durumda dikey birleşme,

mutlaka üretimi kısıtlayarak fiyatları yükseltme anlamında bir pazar gücü değil rakiplerin maliyetini yükselterek fiyatları yükseltebilecek bir pazar gücü elde edilmesine veya bu gücün artarak uzun dönemde korunmasına da neden olabilecektir.

Etkinlik ve rekabet arasındaki ödünleşim, bütün dikey kontrollerde olduğu gibi dikey birleşmelerde de rekabet otoriteleri açısından güçlük yaratan bir durumdur. Ancak, dikey birleşmelerin etkinlik boyutunun, hakim durumdaki teşebbüslerin yaratabileceği toplumsal refah kaybı çerçevesinde de değerlendirilmesi ve etkin rekabet düzeninin korunması ve geliştirilmesi açısından rekabet karşıtı etkilerin önlenmesine yönelik yapısal ve davranışsal sınırlamalarla izin verilmesi uygun olabilir.

ABSTRACT

In this thesis study, both pro-competitive and anti-competitive effects of the mergers between undertakings which are engaged in different but vertically related product markets are examined under the light of enforcements by the US, EU and Turkish competition authorities along the line of firms behaviour and market structure which is created as a conclusion of merger, and in which situation these transactions, relating to the vertical control of markets through vertical mergers, are justified or rejected.

In line with this purpose, transaction costs, technological-administrative cost savings and elimination of the market failures as procompetitive effects of vertical mergers; hindering of potential competition, oligopolistic coordination risks, leakage of rivals' sensitive commercial information between merging firms, evasion from rate of return regulations, raising rivals cost in respect of market foreclosure and entry barriers as anti-competitive effects have been handled in the second and third sections. In succeeding sections four and five, approaches to the vertical mergers are examined according to legislations and decisions of the US, EC and Turkish competition authorities.

As a result, it is suggested that vertical mergers are sometimes beneficial in respect of effective competition. However in some cases, if merging parties have significant market shares and the affected markets are convenient for monopolisation or oligopolistic coordinations, then competition authorities should intervene in these vertical mergers and may put some stipulations on the transactions in order to be enforced.

KAYNAKÇA

- ABBAMONTE, G.B.;V. RABASSA (2001), "Foreclosure and Vertical Mergers", *European Competititon Law*, Vol.22, sa.6, s. 214-226
- AREEDA, P.; L. KAPLOW (1997), *Antitrust Analysis Problems, Text, and Cases*, 5th Ed., Aspen Law&Business, USA, s. 806-822
- ARROW, K. J. (1975), "Vertical Integration and Communication", *Bell Journal of Economics*, Vol.6, s. 173-182
- ATİYAS (2001), "Regülasyon ve Rekabet", Mart 2001 Rekabet Kurumu Sempozyumu, <http://www.rekabet.gov.tr/izakatiyas.doc>
- ATİYAS (1999), "Doğal Tekeller, Rekabet ve Regülasyon", Perşembe Konferansları, Rekabet Kurumu Etkinlikleri, 16 Aralık 1999, <http://www.rekabet.gov.tr/etkinliklerimiz.html>
- ASAI S. (1999), "Integration and Competition Policy-Compatibility between the Two", *Research and Survey Reports*, http://www.iptp.go.jp/research_e/monthly/m-serch/telecom/1999/no124/05.html
- BESANKO, D.; D. DRANOVE; M. SHANLEY (2000), *Economics of Strategy*, 2nd Edition, John Wiley & Sons, New York, s. 109-196
- BROCAS, I. (2000), "Vertical Integration and Incentives to Innovate", Ecares ve CEPR, www.ecare.ulb.ac.be/ecare/isabelle/Papers/io_integ.pdf
- BORK, R. (1993), *The Antitrust Paradox*, ch:11 "Vertical mergers" ve ch: 16 "Barriers to Entry", The FreePress, New York
- BULMUŞ, İ. (1994), *Mikroiktisat*, Eğitim Yayınları, Ankara, s. 125-168
- CARLTON D. W.; J. M. PERLOFF (1994), *Modern Industrial Organization*, 2. baskı, R.R.Donnelley & Sons Co., ABD
- CLARKE, R. (1985), *Industrial Economics*, Chapter: 8, "Vertical Integration", Basil Blackwell Ltd, Oxford, UK, s. 172

COASE, R. (1937), "The Nature Of The Firm" , *Economica*, Vol.4 içinde, Williamson O. E. ve Winter S. G. (1993), *The Nature Of The Firm*, Oxford University Press, ABD, s. 18-33

COMANOR, W. S. (1967), "Vertical Mergers, Market Power, and The Antitrust Laws", *American Economic Review*, Vol: 57, s. 254-265

DAVUT, L. (1994), *Sanayi İktisadı: Piyasa Yapısı Unsurları*, İmaj Yayıncılık, Ankara

DEMİRÖZ, A.; O. SENYÜCEL (2000), "Microsoft Davasına Genel Bir Bakış", *Rekabet Dergisi*, sayı 4, Rekabet Kurumu, Ankara

DEMSETZ, H. (1999), "Influence of Public Policy on the Nature and Significance of Firms", <http://www.isnie.org/ISNIE99/Papers/demsetz.pdf>

FISHER, A. A.; R. SCIACCA (1984), "An Economic Analysis of Vertical Merger Enforcement Policy", *Research in Law and Economics*, Vol.6, s. 3-130

GAL, M. S. (2000), *Harmful Remedies: Optimal Reformation of Anti-Competitive Contracts*, Working Paper No.162, Columbia University School of Law, New York <http://www.law.columbia.edu/law-economicstudies/papers/wp162.pdf>

GANDAL, N; J. CHURCH (2000), "Vertical Foreclosure, Technological Choice, And Entry On The Intermediate Market", *Journal of Economics&Management Strategy*, Vol.9, No.2, s. 210-227

GIDEON, C., VERMA S. K.; ZECKHAUSER R. (), "Mergers and Alliances as the Response to Contracting Challenges in Information Technology" <http://siyaset.bilkent.edu.tr/Harvard/zeckhauser.htm>

GÜL, İ. (2000), *Teşebbüsün Alıcılarına Ayrımcılık Yaparak Hakim Durumunu Kötüye Kullanması*, Rekabet Kurumu Yayınları No:2, s. 75

HÄCKNER, J. (2001), "Vertical Integration And Competition Policy", Research Papers In Economics, Department Of Economics, <http://www.ne.su.se/paper/WP01-01.pdf>

HOVENKAMP, H. (1999), *Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice*, Second Edition, West Group, St.Paul-Minnesota

KASERMAN, D; MAYO J. (1995), *Government and the Business: The Economics of Antitrust and Regulation*, The Dryden Press, New York

KASERMAN, D. L.; BLAIR D. R. (1983) *Law and Economics of Vertical Integration and Control*, Academic Press, New York

KASERMAN, D. L. (1978), "Theories of Vertical Integration :Implications for Antitrust Policy", *Antitrust Bulletin* 23, Fall 1978, s. 483-510

KRATTENMARK, T. G.; S. C. SALOP (1986), "Anticompetitive Exclusion: Raising Rivals' Costs to Achieve Power over Price", *The Yale Law Journal*, Vol.96, No.2

KLASS, M. W.; M. A. SALINGER (1995), "Do new theories of vertical foreclosure provide sound guidance for consent agreements in vertical merger cases?", *The Antitrust Bulletin*, s. 667-698

KWOKA, J. E.; WHITE J. L. (1999), *The Antitrust Revolution*, Third Ed., Oxford University Press, s. 328-330

LANG, J. T. (1997), "Media, Multimedia and European Community Antitrust Law"http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1997_070_en.pdf

LANGLOIS, R. N.; ROBERTSON P. L., (1989), "Explaining Vertical Integration:Lessons From American Automobile Industry", *Journal of Economic History*, June 1989, Vol.49, no:2, s. 361-375

MARTIN, S. (1994), *Industrial Economics, Economic Analysis and Public Policy*, Simon&Schuster, ABD, s. 318-321

MCAFEE, P. R. (1999), "The Effects of Vertical Integration on Competing Input Suppliers", *Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Review*, Vol.35, No:1, s. 2-8

MURIS, T.; D. SCHEFFMAN; P. SPILLER (1992), "Strategy and Transaction Costs", *Journal of Economics and Management Strategy*, Summer 1992, s. 83-128

NEVEN, D.; R. NUTTALL; P. SEABRIGHT (1993), *Merger In Daylight: The Economics and Politics of European Merger Control*, The Center for Economics Policy Research Publications, I. Ed

ORDOVER, J. A.; G. SALONER; S. C. SALOP (1990), "Equilibrium Vertical Foreclosure", *American Economic Review*, March 1990, vol.80, s. 127-142

- OSTER, S. M. (1999), *Modern Competitive Analysis*, New York: Oxford University Press. 3d ed., s. 199-215
- PARKER, R. G. (1998), "Trends in Merger Enforcement and Litigation", Federal Trade Commission, September 16, 1998 <http://www.ftc.gov/speeches/other/parker.htm>
- PERRY, M. K. (1980), "Forward Integration by Alcoa:1888-1930", *The Journal of Industrial Economics*, Vol.29, s. 37-53
- PFLANZ, M. (2000), *Introduction to the Economics of Competition Law*, Haziran 2000, Lexecon Ltd., Brugges
- RIORDAN, M. H.; S. C. SALOP (1995), "Comment And Reply: Evaluating Vertical Mergers", *Antitrust Law Journal*, Vol.63, s. 516-528
- REYNOLDS, M. J. (1997), "Mergers and Joint Ventures: The Vertical Dimension", *1997 Fordham Corporate Law Institute*, s. 153-199
- ROSENGREN, E. S.; J.W. MEEHAN (1994), "Empirical Evidence on Vertical Foreclosure", *Economic Inquiry*, April 1994, Vol.32, s. 303-316
- SALOP, S. C. (2001), "Vertical Mergers and Monopoly Leverage", Georgetown University Law Center, Washington, D.C. <http://citeseer.nj.nec.com/cache/papers2/cs/19243/http:zSzzSzwww.crai.comzSzpalgrfin.pdf/vertical-mergers-and-monopoly.pdf>
- SALINGER (1988), "Vertical Mergers And Market Foreclosure", *Quarterly Law Journal of Economics*, vol. 103, No.2, May1988
- SCHERER, F. M. (1970), *Industrial Market Structure And Economic Performance*, Rand McNally, Chicago
- SCHMIDT Ingo L.O.; J. B. RITTALER (1998), *A Critical Evaluation of the Chicago School of Antitrust Analysis*, Kluwer Academic Publisher, The Netherlands, s. 43
- SHAPIRO C. (1999), "Competition Policy In The Information Economy", University of California at Berkeley <http://citeseer.nj.nec.com/394920.html>
- STIGLER, G. (1983), *The Organization of Industry*, The University of Chicago Press, Chicago-Londra

SU, K. T. (2001), *Rekabet Hukukunda Teşebbüslerin Hakim Durumunun Belirlenmesinde Pazar Gücünün Ölçülmesi*, Rekabet Kurumu, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Ankara

SULLIVAN, T. E. ve J. L. HARRISON (1998), *Understanding Antitrust and Its Economic Implications*, Matthew Bender & Co. Inc

SULLIVAN, T. E.; H. HOVENKAMP (1999), *Antitrust Law, Policy and Procedure*, 4th Ed., Lexis Law Publishing, ABD

SUNSHINE (1995), “Vertical Merger Enforcement Policy” U.S. Department of Justice Washington, D.C. <http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/2215.htm>

TEKDEMİR (2001), *AT Rekabet Hukukunda Anlaşma Yapmayı Reddetme Sorunu ve Zorunlu Unsur Doktrini*, Rekabet Kurumu, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Ankara

VERNON, J.; D. GRAHAM (1971), “Profitability of Monopolization by Vertical Integration”, *Journal of Political Economy*, 79, July-August 1971, s.924-925

WARREN-BOULTON, F. R. (1978), *Vertical Control of Markets :Business and Labor Practices*, Balinger Publishing, Cambridge-Massachusetts

WESTON, F. J.; CHUNG, K. S. ve A. J. SIU (1998), *Takeovers, Restructuring And Corporate Governance*, 2nd Ed., Simon&Schuster, ABD, s. 5;76

WILLIAMSON, O. E. (1993), “The Logic Of Economic Organization”, O.E.Williamson ve S. Winter (der.), *The Nature of the Firm* içinde, Oxford University Press, ABD s. 90-113

WILLIAMSON, O. E. (1986), “Vertical Integration and Related Variations on a Transaction-Cost Economics Theme”, Stiglitz, E.J ve G.Frank Mathewson (Der.), *New Developments in the Analysis of Market Structure* içinde, s. 150-170

WILLIAMSON, O. E. (1983), “Vertical Merger Guidelines: Interpreting the 1982 Reforms”, *California Law Review*, March 1983, Vol. 71, s. 604-617

WILLIAMSON, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies:Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, London

WILLIAMSON, O. E (1971), “The Vertical Integration Of Production: Market Failure Considerations”, *American Economic Review*, 1971, Vol. 69, s. 113-123

WHINSTON, M.D.; P. BOLTON (1993), "Incomplete Contracts, Vertical Integration, And Supply Assurance", *Review of Economic Studies*, Vol. 60, s. 121-148

WILLCOX, C.T. (1995), "Behavioral remedies in a post-Chicago world. it's time to revise the vertical merger guidelines", *Antitrust Bulletin*, Spring 1995, s. 227-256

(1999) "Antitrust Targets Vertical Deals", *Investor's Business Daily*, June 17 1999, <http://www.ncpa.org/pd/law/pd061799c.html>

(1995) European Commission XXVth Report on Competition Policy 1995, Brussels-Luxemburg

(1994) Avrupa Topluluğu'nun Rekabet Politikası, (çev.) Avrupa Topluluğu Türkiye Temsilciliği, Ankara

ABD Mahkeme Kararları

U.S. v. Yellow Cab Co., 332 U.S. 218 (1947)

U.S. v. Paramount Pictures 334 U.S. 131 (1948)

U.S. v. Yellow Cab Co., 338 U.S. 338 (1949)

United States v. Western Electric, No.17-49 (D.N.J. 1949)
www.iptp.go.jp/research/monthly/m-search/telecom/1999/no124/05.html

U.S. v. E.I. de Nemours Co.& Co.Et.Al, 353 U.S. 586 (1957)

Brown Shoe .v. U.S., 370 U.S. 294 (1962)

Ford Motor Co. v. U.S., 405 U.S. 562 (1972)

United States v. AT&T, No.74-1698 (D.D.C.)

Fruehauf Corp. v. FTC 603 F.2d 345 (2d Cir.1979)

AT&T, 552 F. Supp. 131, 178-79 (D.D.C. 1982)

MCI Communication v. AT&T Corp., 708 F.2d. 1081 (1983)

United States v. Microsoft Corp. Final Judgement, Civil Action No. 94-1564

United States v. AT&T (AT&T/McCaw) No. 94-01555 (HHG)

(filed July 15,1994)

U.S v. Microsoft and Intuit (1995), <http://www.usdoj.gov/atr/cases/f0100/0184.htm>

Slicon Graphic/Alias/ Wavefront, File No. 951-0064, (Consent Order, Nov. 1995)

Eli Lilly/ McKesson (PCS), File No. 941-0102 (Consent Order, 1995)

TW/Turner/TCI, File No. 961-0004, (Consent Order, Feb. 1997)

Western Resources v. Surface Transportation Board, 103 F.3d 782
(D.C.Cir.1997)

AB Komisyon Kararları

Case No: IV/M.0023-ICI/TIOXIDE, O.J. C 304 4/12/1990
Case No: M-68-Tetra-Pak/Alfa-Laval, O.J. L 290/35 (1991)
Case No: IV/M.0081 -Viag / Continental Can, O.J. C 156/10 (1991)
Case No: IV/M.224-Volvo/Lex, O.J. C 142, 4/6/1992
Case No: IV/M.469 - MSG Media Service, O.J.L364/1, 31/12/1994
Case No: IV/M.470, Gencor/Shell, O.J. C 271 29/4/1994
Case No: IV/M.0490-Nordic Satellite Distribution, O.J. L 53/20, 02.03.1996
Case No: M.553-RTL/Veronica/Endemol, O.J.L 294/1(1996)
Case No: M.1739, Iveco/Fraikin, (1999)
Case No: COMP/M.1845 – AOL./Time Warner 11/10/2000
Case No: COMP/M.1693 -Alcoa/Reynolds (2000)

Rekabet Kurulu Kararları

Kordsa/DUSA, Rek.Kur.03.03.1999, 99-12/95-37, RG.10.09.1999-23812
Türk Telekom A.Ş. 21.06.2001,01-28/273-M; 28.03.2001/01-13/123-M