

**İHALE PİYASALARINDA REKABET POLİTİKALARI**  
**Rekabetin Sağlanması ve Korunması**

Hakan BİLİR

ANKARA 2004

© Bu eserin tüm telif hakları  
Rekabet Kurumuna aittir. 2004

İlk Baskı, Mayıs 2004  
Rekabet Kurumu-Ankara

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

22/04/2002 tarihinde  
Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı İsmail Hakkı KARAKELLE  
Başkanlığında, 2 No'lu Daire Başkanı Halil Baha KARABUDAK,  
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 28/05/2002 tarih ve  
02-32/374 sayılı toplantısında "Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi"  
olarak kabul edilmiştir.

ISBN 975-8301-92-6

YAYIN NO

0142

## İÇİNDEKİLER

Sayfa No

SUNUŞ .....	
KISALTMALAR .....	
GİRİŞ .....	

### Bölüm 1

#### İHALE NEDİR?

#### NERELERDE ve NEDEN KULLANILMAKTADIR?

1.1. KAMU KAYNAKLARI TAHSİS USULLERİ.....	
1.1.1. İdari İşlemler ( <i>Administrative Processes</i> ) .....	
1.1.2. Kura ( <i>Lottery</i> ).....	
1.1.3. İlk Gelenin Önceliği ( <i>First Come, First Served</i> ).....	
1.1.4. İhale.....	
1.2. İHALE MEKANİZMASININ ÜSTÜNLÜKLERİ .....	
1.3. İHALE TÜRLERİ.....	
1.4. İHALE YÖNTEMLERİ.....	
1.5. İHALE TASARIMI .....	
1.5.1. İhale Tasarımında Dikkat Edilmesi Gerekli Başlıca Konular.....	
1.5.2. Kuralların ve Düzenleyicilerin Güvenilirliği .....	

### Bölüm 2

#### İHALE TEORİSİ ve İHALELERDE FİYATIN OLUŞUMUNU BELİRLEYEN BAŞLICA FAKTÖRLER

2.1. İHALE TEORİSİ .....	
2.1.1. Gelir Eşitliği Teoremi .....	
2.1.2. Kıyaslama Modeli .....	
2.2. FİYATIN OLUŞUMU .....	

**Bölüm 3**  
**İHALE YÖNTEMLERİ ile**  
**KARTELLER ve KARTELİN İSTİKRARI**  
**ARASINDAKİ İLİŞKİ**

- 3.1. İHALELERDE KARTEL STRATEJİSİ.....
- 3.2. İHALE PİYASALARINDAKİ KARTEL ANLAŞMASI:  
DANIŞIKLI TEKLİFLER .....

**Bölüm 4**  
**İHALE PİYASALARINDA REKABET**

- 4.1. *EX ANTE* DENETİM: REKABETİN SAĞLANMASI,  
İHALE TASARIMINDAKİ REKABET SORUNLARI.....
- 4.1.1. Anlaşmaları Kolaylaştırıcı Etmenler .....
- 4.1.2. Piyasaya Giriş Engelleri ve Yıkıcı Davranışlar.....
- 4.2. *EX POST* DENETİM: REKABETİN KORUNMASI,  
REKABET KANUNLARININ UYGULANMASI .....
- 4.2.1. İhale Piyasalarında Rekabet İhlallerinin Tespiti .....
- 4.2.2. İhale Analizi Örnekleri.....
- 4.2.3. Örnek Olaylar Işığında, İhale Piyasalarında Rekabet  
Kanunlarının Uygulanması .....
- 4.2.3.1. ABD Uygulamaları .....
- 4.2.3.2. Avrupa Birliği Uygulamaları .....
- 4.2.3.3. Türkiye Uygulaması: Rekabet Kurulu Kararları.....
- 4.3. TÜRKİYE ÖZELİNDE ETKİN ve  
REKABETÇİ BİR İHALE SİSTEMİ İÇİN ÖNERİLER .....

SONUÇ .....

ABSTRACT.....

KAYNAKÇA.....

**EK: İHALE YÖNTEMLERİ İLE KARTEL ARASINDAKİ**  
**İLİŞKİLERİ GÖSTEREN TEOREMLER ve**  
**BUNLARIN İSPATLARI.....**

## 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 tartışıldığı, herkesin katılımına açık olan Perşembe Konferansları bunun örneklerini oluşturmaktadır.

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 araştırmalarını 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 başlıklarını içeren teorik hususlar irdelenmiş, diğerlerinde ise rekabet hukuku uygulamaları bakımından öne çıkan sektörlerle ilişkin çalışmalar yapılmıştır. Tezlerden bazılarının ait oldukları alanlarda yapılan ilk akademik çalışmalar olmasının yanısıra, bu eserlerin Türkiye'nin halen yürütmekte olduğu ekonomik serbestleşme sürecine de yardım edecek nitelikler taşıdığına 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 arttırmıştır.

Rekabet Kurumu tarafından yayımlanarak ilgililerin ve araştırmacıların hizmetine sunulan bu tez serisini, rekabet hukuku ve politikaları alanındaki bilimsel çalışma sayısının yeterli düzeye ulaşmaktan henüz uzak olduğu ülkemizde önemli bir açığı kapatacağı inancıyla kamuoyuna sunuyoruz.

**Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU**

Rekabet Kurumu Başkanı

## KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AKO	: Atanmış kazanan oyuncu
ATAD	: Avrupa Topluluğu Adalet Divanı
bkz.	: Bakınız
C.	: Cilt
DİK	: Devlet İhale Kanunu
DMO	: Devlet Malzeme Ofisi
DT	: Deutsche Telekom
EC	: European Community
ECR	: European Courts Reports
ECU	: European Current Unit (Avrupa Birliği Para Birimi)
EEC	: European Economic Community (Avrupa Ekonomik Topluluğu)
EURO	: Avrupa Birliği Para Birimi
FCC	: Federal Communications Commission (Amerikan İletişim Komisyonu)
GSM	: Mobil Telekomünikasyon Hizmetleri
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
KDV	: Katma Değer Vergisi
KİK	: Kamu İhale Kanunu
KİSK	: Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu
m.	: Madde
No.	: Numara
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
p.	: Sayfa
par.	: Paragraf
pp.	: Sayfalar Arası
PCS	: Personnel Communications Services
RKHK	: Rekabetin Korunması Hakkında Kanun
SDR	: Special Drawing Rights (Özel Çekme Hakları)
s.	: Sayfa
S.	: Sayı
ss.	: Sayfalar Arası
TFF	: Türkiye Futbol Federasyonu
vb.	: Ve Benzer
vd.	: Ve Devamı
Vol.	: Cilt

## GİRİŞ

İktisat teorisi açısından bakıldığında, ihaleler iyi tanımlanmış bir ekonomik ortam oluşturduğundan, iktisat literatürüne -özellikle de *bilgi asimetrisi* perspektifinden oyun teorisine<sup>1</sup>- önemli bir sınama alanı sağlamaktadır. Tekelci/oligopolcü fiyatlandırma ve optimal ihale mekanizması arasında yakın ilişkiler ve benzerlikler bulunmaktadır (Klemperer 1999, 2). Bunun yanı sıra kamu mallarının satışı veya elektrik ve telekomünikasyon gibi alanlarda piyasaların oluşum sürecinde ihale düzenlemelerinin sıklıkla kullanılması, yöntemin yalnızca teorik değil pratik anlamda da önemini giderek arttırmaktadır.

Devletler, hazine bonusu satışı, maden işletmeciliği izni ve özelleştirme uygulamaları ile mal, hizmet ve yapım işleri alımlarında, fiyatlandırma mekanizması olarak genellikle ihale yöntemini tercih etmektedir. Özellikle altyapı sektörlerinde, frekans satışları, elektrik ve telekomünikasyon gibi piyasaların oluşturulması için verilen izinler ihale yoluyla sonuca bağlanmaktadır. Özel sektörde de; gayrimenkulden mücevharata, balıktan çiçeğe, sanat eserlerinden antikalara kadar bir çok ürünün sahibinin ve fiyatının belirlenmesinde ihale mekanizması kullanılmaktadır. Ayrıca, girdi kullanan ve/veya taşeronluk sözleşmesiyle iş yapan özel firmaların sözleşmeleri, ilke olarak, ihaleler neticesinde düzenlenmektedir.

İhale piyasalarının genel ekonomi içerisindeki önemi -çok büyük bir bölümü ihaleler ile gerçekleştirilen- kamu alımlarına ilişkin rakamlara bakılarak dahi tespit edilebilir. Örneğin, Avrupa Birliği'nde (AB) kamu kuruluşlarının yıllık mal ve hizmet alım tutarı AB GSMH'sının yüzde 11-12'si civarındadır (800 milyar ABD doları). Türkiye'de benzer şekilde kamu kuruluşlarının mal ve

---

<sup>1</sup> Oyun Teorisi, kişilerin yapmış oldukları davranışların birbirlerini etkilemiş olduğunun bilincinde olmaları karşında, bu durumu da hesaba katarak karar alma mekanizmasını ve sürecini incelemektedir (Biermann ve Fernandez 1998, 1). Söz konusu oyun, stratejik davranışların önemli olduğu bir rekabet ortamıdır. Her bir oyuncu (firma) belli bir plan veya strateji çerçevesinde hareket ederek diğerleri ile rekabet etmektedir. Firmaların kazanımı ancak sürecin sonucunda, diğer tüm firmaların davranışlarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.

hizmet alımlarının GSMH içindeki payı yüzde 11-12 seviyesindedir (yaklaşık 22-24 milyar ABD doları)<sup>2</sup>. Bu değere kamu mallarının satışı ve özelleştirme ihaleleri de dahil edildiğinde, ortaya çıkacak rakamın büyüklüğü, ihale piyasalarının ekonomi açısından ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir.

İhaleler öncelikle düzenleyene yüksek gelir getirmesi ve piyasaların oluşması sürecinde en etkin firmaların piyasalarda yer almasının sağlanması amacıyla gerçekleştirilmektedir. Yöntemin bu özelliği sonucu, özellikle son zamanlarda hükümetler, mobil telefon lisansları gibi bazı malların dağıtımında, özelleştirme ve sektörlerin liberalizasyonunda ihale yöntemini kullanmayı tercih etmeye başlamıştır.

Bununla birlikte, yöntemin üstünlüklerine rağmen, yalnızca yöntemi benimseyip kullanmak yeterli olmamaktadır. Önemli olan, ihale sürecinin iyi tasarlanmasıdır. Bir başka deyişle, yöntemin tasarımının ve detaylarının da doğru olması gerekmektedir. Aksi bir durum hem elde edilecek gelirin düşmesine, hem de daha önemlisi piyasa yapılanmasının bundan olumsuz şekilde etkilenmesine neden olmaktadır.

İhalelerin nasıl çalıştığına analizi, modern matematiksel iktisadın başarılarından biridir. Bu anlamda ekonomistler, oyun teorisi dışında yeni bir düşünce sistemi geliştirmek üzerinde çalışmıştır. Bu yeni teori esas olarak rekabet stratejisi ile ilgilenmektedir: Oyuncular, satışa sunulan nesnenin değerini ve rakiplerinin bildiklerini bilmeksizin tekliflerine nasıl karar vermektedir ve düzenleyiciler, oyuncuların ne kadar ödemek istediklerini bilmeksizin tekliflerin ve sürecin rekabetçi olabilmesi için neler yapabilir?

Başarılı bir ihale için gerekli unsurların neler olduğu bu noktada kritik bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Aslında bu anlamda ihale tasarımcılarının dikkat etmeleri gereken konular, sektör düzenleyicilerinin karşılaştıkları ile aynıdır: *Rekabete aykırı anlaşmalar, piyasaya girişleri engelleme ve yıkıcı davranışlar*.

Dolayısıyla, iyi bir ihale tasarımı için, iyi bir ekonomik altyapı yetersiz kalmakta, ihalelerin başarısı için aynı zamanda güçlü rekabet kanunlarına ve uygulamalarına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı rekabetçi bir ihale sisteminin ekonomiye ne tür yararlar getireceği ve nasıl düzenlenmesi gerektiğini ortaya koyabilmek ve rekabet kurallarının bu süreç içindeki işlevini açıklığa kavuşturmak olarak özetlenebilir. Çalışmada ayrıca ihale tasarımı ile pazar yapısının karşılıklı etkileşimi açıklanmaya çalışılacaktır.

Tezin ilk bölümünde öncelikle ihale mekanizması ve mekanizmaya alternatif olarak gösterilebilecek düzenlemelere yer verilerek, ihale yönteminin

---

<sup>2</sup> Emek (2001a, 23).



nerelerde kullanıldığı ve neden tercih edildiği sorularının cevabı bulunmaya çalışılmıştır. Yine bu bölümde, ihale yöntemleri ve sözkonusu yöntemler ışığında oyuncuların stratejileri ve beklentilerine yer verilerek, ihale tasarımında düzenleyicilerin dikkat etmeleri gereken noktaların neler olabileceği üzerinde durulmuştur

Yöntemin seçiminde ve uygulanmasında ihale düzenleyicileri açısından belirleyici faktörler nelerdir? İhale konusu nesnenin fiyatının oluşmasında hangi unsurlar etkilidir? Düzenleyici, muhammen bedel uygulamalı mıdır? Uygularsa, miktar ne seviyede olmalıdır? Ödemenin, teklif fiyatının yanısıra nesnenin gerçek değeri ile ilişkili başkaca bir unsura dayalı olması uygun mudur? Düzenleyiciler, nesnenin gerçek değeri hakkında sahip olduğu bilgileri oyunculara aktarmalı mıdır ve teklif sahipleri arasındaki anlaşmalara karşı neler yapabilir? Tezin ikinci bölümünde ihalelerde fiyatın oluşumunu belirleyen faktörler incelenerek, yukarıda yer alan ve İhale Teorisinin cevaplamaya çalıştığı temel sorulara, Gelir Eşitliği Teoremi ve Kıyaslama Modeli çerçevesinde ulaşılan yanıtlara yer verilmiştir.

Üçüncü bölümde ihalelerin etkinliği bakımından en büyük sorunlardan birisi olan karteller açısından ihale piyasaları değerlendirilmiştir. Bu anlamda kartel anlaşmalarının ihale piyasalarına bir yansıması olan danışıklı tekliflerle birlikte, ihalelerde kartel oluşumu ve kartel üyelerinin stratejilerinin nasıl şekillendiği konusunu açıklanmaya çalışılmıştır.

Tezin ana temasını oluşturan dördüncü bölümde, ihale piyasalarında rekabetçi bir bakış açısının önemi ve gerekliliği; rekabetin sağlanması ve korunması başlıkları altında değerlendirilmiştir. Rekabetin sağlanması hususunun daha ziyade ihale tasarımı, korunmasının ise rekabet mevzuatının uygulanması ile ilgili olması, konunun her iki açıdan ayrı ayrı değerlendirilmesini gerekli kılmıştır. Bu bölümde rekabet hukukun önemli kavramları olan anlaşmalar, piyasaya giriş engelleri ve yıkıcı davranışların ihale tasarımı ile olan etkileşimi ve rekabet kanunlarının uygulama alanlarından biri olan ihale piyasalarında rekabet ihlallerinin tesbiti örnek olaylarla ele alınmıştır. Ayrıca, ABD, AB ve Türkiye'den örnek olaylara yer verilerek, rekabetçi bir ihale sistemi için yapılması gerekenler anlatılmış, son bölümde ise ulaşılan sonuçlara yer verilmiştir.

## BÖLÜM 1

*Legum servi sumus ut liberi esse posimus*<sup>3</sup>.  
ÇİÇERON

### İHALE NEDİR? NERELERDE ve NEDEN KULLANILMAKTADIR?

İhaleler, kolaylıkla takip edilebilmesi ve anlaşılabilmesi bakımından son zamanlarda sıklıkla başvurulan bir piyasa değerlendirme yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır (Cameron, Cramton ve Wilson 1997, 2). İhale yöntemi, ihaleye konu olan mal veya hizmetlerin tahsisinin alıcılar veya satıcılar arasındaki fiyat rekabetine göre yapıldığı bir sistemi ifade etmektedir (Bierman ve Fernandez 1998, 289). Bu anlamda ihaleler, en önemli fiyatlandırma modeli ve dağıtım mekanizmalarından biri olarak kabul edilebilir.

Yöntemin güncelliği ve önemi, kamu ve özel sektörde çok geniş bir biçimde kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin, ABD’de bir yıl içerisinde devlet tarafından trilyonlarca dolarlık hazine ihaleleri gerçekleştirildiği gibi, kişilerce de -özellikle internetin de yaygın kullanımı ile- her türlü malın alım-satımı, ihale yoluyla gerçekleştirilebilmektedir. Bunlara ek olarak, hemen hemen tüm ülkelerde kanunla düzenlenen ve maliye politikasının bir parçası olan kamu alımlarında<sup>4</sup>; şeffaflık, etkinlik gibi nedenlerden dolayı ihale yöntemi öne çıkmaktadır.

---

<sup>3</sup> “Özgür olabilmek için yasaların tutsağıyız.”

<sup>4</sup> 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu (“DİK”) hem kamu alımlarını hem de kamu satımlarını düzenlemektedir. 4734 sayılı ve 4.1.2002 kabul, -53, geçici 1 ve 5’inci maddeleri hariç- 1.1.2003 yürürlük tarihli “Kamu İhale Kanunu” (“KİK”) ise genel anlamıyla yalnızca kamu alımlarını düzenlemeyi amaçlamaktadır. KİK’in yürürlüğe girmesinden itibaren, bu Kanun kapsamında yer alan işler için DİK hükümleri uygulanmayacaktır. Kamu satışları için DİK halen yürürlükte bulunacaktır. 4735 sayılı Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu (KİSK) ise KİK’e göre yapılan ihalelere ilişkin sözleşmelerin düzenlenmesi ve uygulanması ile ilgili esasları belirlemektedir. KİSK ve KİK’in yürürlüğe girmesiyle *özdeş* isimli iki (DİK ve KİK) ve adının içinde de ihale (*auction* veya *tendering*) kelimesi bulunan üç ayrı kanun yürürlükte bulunacaktır. Ayrıca, adları ihale olan kanunların *pazarlık* ve *doğrudan temin* gibi farklı fiyatlandırma usullerini de

Yöntemin devlet tarafından kullanıldığı başlıca alanlar şunlardır (McAfee ve McMillan 1987; Klemperer 2001b):

- |   |   |                 |
|---|---|-----------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Kamu alımları (<i>public procurement</i>),</li><li>- Savunma ihaleleri,</li><li>- Kamunun yapım işleri,</li></ul>   | } | Alım İhaleleri  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Kamu mallarının satımı,</li><li>- Hazine ihaleleri,</li><li>- Elektrik ihaleleri,</li><li>- Frekans ihaleleri,</li><li>- Özelleştirme uygulamaları,</li><li>- Münhasır hakların (imtiyaz) devri vb.</li></ul> | } | Satım İhaleleri |

Yöntemin özel sektörde kullanıldığı başlıca piyasalar ise şunlardır (McAfee ve McMillan 1987, 701):

- Yapım işleri,
- Finansal enstrümanlar,
- Sanat eserleri,
- Antikalar,
- Gayrimenkul,
- Mücevherat, balık, çiçek, kullanılmış araba, kitap, uçak vb.

Görüldüğü üzere, ihale düzenlemeleri hem satış hem de alım işlemleri için kullanılmaktadır. İhale piyasası deyimi bir çok pazarda görülebilecek ve farklılıklar içerebilecek olmasına karşın-ülkemizde ihale deyimi kullanıldığında ilk akla gelen Kamu İhale Kanunu ve Devlet İhale Kanunu olduğundan- tezin genel anlatımı içerisinde **idarenin**<sup>5</sup> (kamunun) düzenlemiş olduğu, malların satımı, bazı hakların devri, piyasaların regüle edilmesi veya özelleştirme yoluyla

---

düzenlemesi bir çelişki oluşturmaktadır. Bu nedenlerle, KİK'in **Kamu Alımları Kanunu** (*Public Procurement Law*), KİSK'in **Kamu Alım Sözleşmeleri Kanunu**, DİK'in ise **Kamu Satımlarının Düzenlenmesine Dair Kanun** olarak isimlendirilmesinin daha doğru olacağı düşünülmektedir.

<sup>5</sup> Emek'e (2002, 5) göre; "Özel bir firma ile karşılaştırıldığında kamu idarelerinin **olağan dışılığı**, bu iktisadi ajanların uygulayabilecekleri **farklı strateji uzayından** kaynaklanmaktadır. Özel firmalar stratejik karar ve davranışları geniş bir set içerisinde seçebilirken, kamu idarelerinin karar ve davranışları bir hayli ayrıntılı düzenleme ve usul seti ile kısıtlanmaktadır. Bu kurallar, bir taraftan, kamu idarelerinin takdir yetkilerini kötüye kullanmalarını engellenmeyi hedeflerken; diğer taraftan da potansiyel istekliler arasında vergi mükelleflerinin paralarından finanse edilen kamu harcamalarından daha büyük kar elde edebilmek için bir anlaşma ile karşılaşıldığında, bu idarelerin stratejik olarak tepki verme kapasitelerini olumsuz etkilemektedir."

kimi malların özel mülkiyete geçtiği (son üç örnek ihale kanunlarından başkaca kanunlarla düzenlenmektedir.), ihaleyi düzenleyenin **satıcı** konumunda olduğu ve **tek bir nesnenin** satışa sunulduğu bir kavramı ifade edecektir. Bu tanımlamanın dışındaki, ihaleyi düzenleyenin alıcı (kamu alımları) ya da düzenleyenin idare olmadığı ve çoklu nesnelere ilişkin durumlar ayrıca belirtilecektir.

Ülkemizde kamu ihale uygulamalarında, rekabetin sağlanması DİK ve KİK<sup>6</sup>, rekabetin korunması ise **-kamu veya özel tüm ihale uygulamaları ve diğer tüm piyasalarda olduğu gibi-** 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (RKHK) gibi, birbirlerine paralel ve tamamlayıcı Kanunlar kapsamında bulunmaktadır.

### 1.1. KAMU KAYNAKLARI TAHSİS USULLERİ

Kamu kaynaklarının onları değerleyecek olanlara dağıtım süreci, hükümetler açısından cevaplandırılması gereken bir çok soruyu gündeme getirmektedir.

1984 yılında Amerikan Kongresi, Federal İletişim Komisyonu'nu (FCC) mobil telefon lisanslarının kura ile tahsisi konusunda yetkilendirmiştir. Düzenlenecek piyangoya 400.000'in üzerinde başvuru yapılmıştır. Kura çekimi sonrası kazananların, hücresel telefon servisini en iyi şekilde geliştirecek firmalar olmaması kimse için sürpriz oluşturmamıştır. Lisansların yeniden satımı yoluyla hücresel telefon hizmeti piyasasının gelişmesi ve etkin bir hücresel telefon altyapısının oluşması yaklaşık 10 yıl almıştır. Söz konusu fiyaskodan

---

<sup>6</sup> İdarenin özel hukuk sözleşmeleri olarak kabul edilen kamu idarelerinin araç, gereç, satın alma, ihtiyaç duymadığı malları satma, taşıma, kiralama ve her çeşit yapım işlerine ilişkin sözleşmelerin özel hukuka tabi olduğu kabul edilmekle beraber, bu tür sözleşmeleri yapma yetkisi belli ölçüde kısıtlanmış ve belli usullere tabi tutulmuştur.

KİK'in kapsamı ve temel ilkeleri; Kanun'un 2'nci maddesinde belirtilen idarelerin kullanımında bulunan her türlü kaynaktan karşılanan mal veya hizmet alımları ile yapım işlerinin ihalelerinde *saydamlığı, rekabeti, eşit muameleyi, güvenilirliği, gizliliği, kamuoyu denetimini, ihtiyaçların uygun şartlarla ve zamanında karşılanmasını ve kaynakların verimli kullanılmasının sağlamak* olarak belirlenmiştir.

DİK'in uygulama alanı ve temel ilkeleri ise; alım, satım, hizmet, yapım, kira, trampa, mülkiyetin gayri ayni hak tesisi ve taşıma işlerinin *belli esaslara göre yapılmasını sağlamak, katılımcılar arasında ayırım ve kayırma yapılmasını önlemek, işlerin belli usullere tabi kılınarak rekabet içerisinde gerçekleşmesi sayesinde kamuya ait (parasal) kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını sağlamak* olarak belirlenmiştir.

Erol'a göre (1996, 4); "*Esasen, DİK'in en önde gelen amacının rekabetin sağlanması olmadığı söylenebilir. Kamu harcamalarının önemli bir bölümünü teşkil eden kamu ihalelerinin belli bir usul ve denetime tabi kılınarak, kamu maliyesinin korunması asıl amaçtır. Rekabetin sağlanması ise kamu maliyesini koruma amacını gerçekleştirecek bir araç olarak ve ancak ilk amaca bağlı bir ikincil amacı teşkil etmektedir.*"

sonra Kongre, kişisel iletişim hizmetleri (PCS<sup>7</sup>) lisanslarının rekabetçi bir şekilde verilmesi için FCC'yi yeniden görevlendirmiştir.

Bir çok oyun teorisyeni ve ihale uzmanının değerlendirmeleri ışığında FCC eş zamanlı, çoklu tur ihale yöntemine karar vermiştir. Söz konusu ihale, oyunculara her bir turda eş zamanlı olarak birden fazla lisans için teklif vermelerine izin verecek şekilde düzenlenmiştir.

Biermann ve Fernandez'e göre, ihale herkes için sürpriz olacak bir şekilde başlamıştır. İhale sonrasında en fazla üç lisans alabilecek olmalarına rağmen dört firma eş zamanlı olarak ilk tekliflerini 10 lisans için ve 3,5 milyon dolar olarak yapmıştır. İlk tur sonrası en yüksek 10 teklifin toplamı 100 milyon doları geçmiştir. Hemen hemen yeni tekliflerin yarısı **sıçrama teklifi**<sup>8</sup> olarak gerçekleşmiştir. Firmalar bu şekilde teklif vererek diğer oyunculara lisanslara ne kadar değer verdiklerini göstermişlerdir. Bu mesaj aynı zamanda “ *teklifleri yaparken beni rahatsız etme çünkü seni oyun dışına atmaya hazırım*” anlamı taşımaktadır<sup>9</sup>. 5 gün ve 46 tur sonrasında frekans ihaleleri toplamda 600 milyon dolardan daha fazla bir değerle satılmıştır. Söz konusu değer ihale öncesi medyada çıkan en yüksek tekliften 10 kat daha fazla olarak gerçekleşmiştir (1998, 291).

Örnekten de görüldüğü üzere, hükümetler açısından piyasaların liberalizasyonu, regüle edilmesi veya münhasır hakları içerecek şekilde imtiyazlar tanınması konusundaki tercihlerin ne yönde oluşacağı ve söz konusu opsiyonların nasıl ve hangi yöntemle gerçekleştirilmesi gerektiği, öncelikli olarak cevaplanması gereken soruları oluşturmaktadır.

McMillan'a (1994a, 150) göre, hangi yöntem kullanılırsa kullanılсын idarece öncelikle karar verilmesi gereken husus, nesneyi alanın ikincil piyasalarda nesneyi yeniden satmasına izin verilip verilmeyeceğidir. Bu durum, hangi yöntemin kullanılması gerektiği konusunda önemli bir belirleyici olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun nedeni iyi bir şekilde işleyen ikincil piyasalarda nesne, nihayetinde kendisini en iyi şekilde değerlendirecek olan kişilerin kullanımına geçecek ve bu durum ilk kaynak dağılımında meydana gelebilecek etkinsizlikleri bertaraf edebilecektir. Bununla birlikte yazar, hükümetler açısından nesnenin el değiştirmesi esnasında elde edilecek gelir ve ikincil piyasaların kamu malları açısından derin olmaması gibi konuların da kullanılacak yöntemin seçiminde önemini vurgulamıştır. Binmore ve Klemperer (2001, 2) nesnelerin ikincil piyasalarda yeniden satışının etkin bir ilk dağıtımı ikame edemeyeceğini, zaten genelde yeniden satışın etkin olmadığını ifade

---

<sup>7</sup> PCS, yeni nesil taşınabilir telefonlar ve diğer kablosuz ürünleri kapsamaktadır.

<sup>8</sup> Bir önceki en yüksek teklifi minimum orandan daha fazla oranda arttırmak.

<sup>9</sup> Sıçrama teklifleri genellikle diğer oyuncuları rekabetten caydırma amacıyla kullanılmaktadır (McAfee ve McMillan 1996, 169).

etmektedir. Bu anlamda yazarlara göre nesnenin ilk elden çıkışı esnasında doğru yöntemin bulunması çok önemlidir.

İdarenin önünde kamu kaynaklarının dağıtımı (özel sektöre devri) esnasında kullanılabileceği başlıca dört yöntem bulunmaktadır (McMillan 1994b, 1; Cramton 2001, 3).

### 1.1.1. İdari İşlemler (*Administrative Processes*)<sup>10</sup>

İdari işlemler, en çok kullanılan yöntemlerden bir tanesidir. Burada kamu kaynaklarının dağıtımı politikacılar veya bürokratlar tarafından karşılıklı açık pazarlık biçiminde gerçekleştirilmektedir.<sup>11</sup> İdare öncelikle karar verme sürecini etkileyen kriterleri ve işlemten beklenen amacı belirledikten sonra, istenen sonucun hangi şekilde elde edilebileceğinin detaylarını saptamaktadır. Afualo ve McMillan'a (1996, 2) göre, çok esnek bir yöntem olmasına rağmen idari işlemlerin bazı dezavantajları bulunmaktadır. İşlem genellikle yavaş ve hantal olarak tanımlanmakta ve kamu kaynaklarına biçilen değer genelde, olması gerekenin altında kaldığı, hatta nesnenin çoğunlukla bedelsiz olarak verildiği görülmektedir. Bunun yanısıra işlemin şeffaflıktan uzak, karar sürecinin belirsiz ve adil olamayacağına ve en fazla lobi yapanların nesneyi elde edeceğine yönelik yaygın bir kanı bulunmaktadır. Ancak yinede yazarlara göre, az sayıda potansiyel alıcının ve alıcılara gerekli bilgileri sağlamanın yüksek maliyet içerdiği durumlarda, pazarlık usulünün diğer yöntemlere göre daha iyi sonuçlar verdiği söylenebilir.

### 1.1.2. Kura (*Lottery*)

Kura yöntemi, Amerika'da hücreli telefon lisanslarının verilmesi aşamasında olduğu gibi, idarece zaman zaman başvurulan yöntemlerden biridir (Cramton 2001, 4). Her katılımcının eşit şansa sahip olması, işlemin hızlı, idareye maliyetinin az ve sonucunun adil olması, yöntemi çekici kılan unsurlardır. Bunun yanısıra spekülörlerin katılımı, kazananların piyasanın gelişmesi için gerekli teknik donanıma sahip olup olmadıklarının belirsiz olması gibi konular işlemin önemli dezavantajları olarak karşımıza çıkmaktadır (Afualo ve McMillan 1996, 3).

---

<sup>10</sup> Literatürde yer alan pazarlık (*bargaining*), müzakere (*negotiation*) ve *beauty contest* gibi kavramlarla ifade edilen yöntemler, idari işlemler arasında değerlendirilmiştir.

<sup>11</sup> Emek'e (2001d, 3) göre; "Türk hukukuna göre de idare, imtiyaz sahibinin mali ve teknik yeterliliğini daha iyi değerlendirebilmek için işi rekabetçi bir ihale yöntemi yerine kendi belirleyebileceği (*authorization- görevlendirme*) birisine verebilir. Nitekim, elektrik üretim, iletim, dağıtım ve ticareti işlerinin özel sektör şirketlerce yerine getirilmesini öngören 3096 sayılı Kanun rekabetçi bir ihale sistemi yerine idareye taktir hakkını bırakan görevlendirme usulünü benimsemiştir."

### 1.1.3. İlk Gelenin Önceliği (*First Come, First Served*)

Bu yöntemde, verilen ilanlarla, kişilerin başvuru sırasına göre nesnelere alma hakkı kazanacakları duyurulmaktadır. İşlemin çabuk ve ucuz olarak gerçekleşmesi ve sonucunun nesneyi kazanan açısından etkin olamaması, yöntemin kura ile benzerlikleri olarak sayılabilir (Afualo ve McMillan 1996, 3)<sup>12</sup>.

### 1.1.4. İhale

İhale, kaynakların dağıtımının ve fiyatların, piyasa katılımcılarının teklifleri ile belirlendiği, açık ve tanımlanabilir kuralları olan bir piyasa mekanizmasıdır (McAfee ve McMillan 1987, 701). Binmore ve Klemperer'e (2001, 2) göre ise iyi tasarlanmış bir ihale, kaynakların onu en iyi şekilde değerleyecek olanlara dağıtımını ifade etmektedir.

Feldmann ve Mehra'nın (1992, 487) konu hakkındaki değerlendirmesi şu şekildedir:

“İhale dar anlamıyla bir tahsis yöntemidir. Nesnenin piyasa fiyatının bulunmadığı ya da belirsiz olduğu durumlarda ihale düzenlemeleri fiyat oluşturma sürecinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu durumlar, özellikle, iktisadi ajanların, ihale edilen nesneye ait bilgiye erişim ve bu bilgileri değerlendirmelerindeki farklılıkların neden olduğu *bilgi ve maliyet asimetrisini* içermektedir. İhaleler, tek bir nesneye konu olabileceği gibi homojen malların çoklu parçaları için de düzenlenebilir.”

Yöntem, nesnelere sabit bir fiyat ve standart değerlerin dışında satılabilmesine imkan tanımaktadır. Fiyatlar, yöntemin uygulandığı andaki arz ve talep koşullarına, sözkonusu koşullar ise piyasada ileriye dönük beklentilere göre şekillenmektedir. Satıcı açısından beklenen sonuç, mümkün olduğunca potansiyel alıcılar arasından nesneye en fazla değer verenin fiyatına yaklaşmasıdır. Satıcının sözkonusu değeri bilmesi halinde, nesnenin satışı için ihaleye çıkma gereği de ortadan kalkacaktır. Bu durumda satıcı, nesneyi en fazla değerleyen potansiyel alıcıya, nesneyi aynı veya yaklaşık fiyattan teklif ederek satılmasına çalışacaktır. Ancak genelde, nesnelere fiyatı belirsizdir ve bu anlamda yöntem çok gerekli bir piyasa mekanizması olarak karşımıza çıkmaktadır (Jacobsen 1999, 3).

## 1.2. İHALE MEKANİZMASININ ÜSTÜNLÜKLERİ

İhaleler bir çok amaç için kullanılabilir. Daha önce de belirtildiği gibi, iyi tasarlanmış bir ihale sistemi, kaynakların onları en iyi şekilde

<sup>12</sup> Tez genelinde paragraf sonlarında yapılan atıflar, paragrafın tamamını kapsamaktadır.

değerlendirecek olanlara dağıtımını ifade etmektedir. Bunun aksine idari işlemlerde kriterleri belirlemenin<sup>13</sup> ve değerlendirmenin zorluğu, kapalı ve zaman alıcı bir işleme, bu da politik ve yasal tartışmalara, kayırmacılığa ve rüşvet algılamalarına yol açmaktadır. Bu anlamda örneğin yerli firmaların yabancılarla karşı korunmasının, vergi ödeyenlerin veya tüketicilerin yararına olup olmadığı tartışmalıdır (Binmore ve Klemperer 2001, 2).

Diğer bir nokta, nesnelere gerçek değerlerinin çok uzağında bir sonuç verebilen idari işlemlere göre, ihalelerin kamu finansmanını destekleyici bir nitelik arz etmekte olmasıdır. Örneğin, İngiltere’de idari bir işlemle devredilen ikinci nesil lisanslar için yalnızca 40 bin sterlin yönetim ücreti ödenmesine karşın, üçüncü jenerasyon lisanslar için yapılan ihalede yaklaşık 22 milyar sterlin gelir elde edilmiştir<sup>14</sup> (Binmore ve Klemperer 2001, 3).

İhale yöntemi yalnızca elde edilecek geliri yükseltmekle kalmayıp, kamu kaynaklarının etkin dağıtımını bakımından öne çıkmaktadır (Jehiel ve Moldovanu 2001, 2). Genel olarak ihale yönteminin, firmaları daha dürüst ve şeffaf olmaya yönelterek, tüketiciler ve vergi ödeyenler açısından daha büyük bir fayda elde edilmesini sağladığı söylenebilir.

McMillan (1994b, 16) ve Cramton’a (2001, 4) göre, ihale yönteminin belli başlı avantajları şu şekilde sıralanabilir:

1. Sürecin rekabetçi olması sonucu ihaleler, düzenleyene yüksek gelir getirmektedir.
2. Kaynak dağılımında etkinlik sağlanmaktadır.
3. İhale kurallarının düzenleniş biçimine göre tekellerin önlenmesi ve küçük firmaların desteklenmesi mümkündür. Bir başka deyişle, düzenleyenlerce piyasaya girişler kolaylaştırılabilir<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> Negroponte’ye göre; mobil telekomünikasyon hizmetleri piyasasında 3G lisansları, tüketicilere en az maliyet, altyapı yatırımları ve en yenilikçiliği garanti edene dağıtılmalıdır. Ancak firmaların, 5-20 yıllık süreç içerisinde gelecekteki ürünleri hayal dahi edemezken, onların fiyatlarını nasıl garanti edebilecekleri sorusu akılları karıştırmaktadır. Bu durumda hükümetler en yenilikçilik konusunda nasıl karar vereceklerdir. Hükümetler firmaların yapmış oldukları taahhütleri nasıl denetleyecek ve onları zorlayacaktır? Ya da etkisizlik durumunda sözkonusu firmalar nasıl cezalandırılacaktır? (Klemperer 2000, 1).

<sup>14</sup> İhale yöntemini savunanlar, idari işlemleri savunanlara karşı, hükümetin nasıl fonlanmasını tercih ettiklerini söylemeleri gerektiğini, gelir vergilerinin yükseltilmesi konusunda ne düşündüklerini sormaktadırlar. Klemperer (2000, 1), bir dolar gelir vergisinin; kaynakların yanlış dağılımı sonucunda kazanma teşvikini kaybettirmek ve vergiden kaçınmaktan dolayı ekonomide iki dolarlık bir kayba yol açtığı tesbitinde bulunan çalışmaların olduğunu belirtmektedir.

<sup>15</sup> Yöntemin en önemli özelliklerinden bir tanesi, ihalenin tekelleşmeyi ya da hakim durumu önlemeyi düşünerek tasarlanmadığı durumlarda bile, kendiliğinden piyasa konsantrasyonunu önleyici bir mekanizmaya sahip olmasıdır. Bunun nedeni yeni firmaların endüstriye girişlerinin, ihale yöntemlerinde diğer işlemlere göre çok daha kolay olması ile açıklanmaktadır. İyi bir plan



4. İhale süreci, düzenleyenlere bilgi sağlaması açısından önemlidir.
5. Diğer yöntemlerle karşılaştırıldığında şeffaf ve adildir.
6. Bazı sosyal amaçların elde edilmesinde etkin bir yöntemdir.

### 1.3. İHALE TÜRLERİ

İhaleler barındırdıkları özellikler bakımından aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir<sup>16</sup>:

#### a- Katılımcılarına Göre İhaleler

İhaleler tüm kamunun katılımına açık olarak yapılmasının yanısıra (**Tüm Kamuya Açık İhaleler**<sup>17</sup>), **Davet Usulü İhalelerde**<sup>18</sup> olduğu gibi, yalnızca belirli oyuncuların katılımına açık olarak da düzenlenebilmektedir.

#### b- Teklifin Yapılış Biçimine Göre İhaleler

**Kapalı teklif usulü ihalelerde**, oyuncular yalnızca bir teklif yapmaktadır. Teklifler ihale bittikten sonra açılmakta ve kazanan açıklanmaktadır. **Açık ihalelerde** ise oyuncular tekliflerini ihale sürecinde tüm ilgililerin önünde ve süreklilik arzeden bir biçimde artan, azalan veya eş zamanlı olarak gerçekleştirilebilmektedir.

#### c- İhale Konusu Nesne İçin Ödenen Fiyata Göre İhaleler

İhalelerde kazanan, nesneye en yüksek teklifi veren (alım ihalelerinde en düşük teklif) kişi olarak tanımlanabilir. Ancak nesneye ödenen fiyatın her zaman onun için verilen teklife eşit olduğu söylenemez. Nesneye ödenen fiyatın kazanan teklife eşit olduğu ihalelere **İlk Fiyat İhaleleri**, ödenen fiyatın en yüksek ikinci teklife eşit olduğu ihalelere **İkinci Fiyat İhaleleri** denilmektedir.

#### d- İhale Konusu Nesnenin Miktarına Göre İhaleler

İhaleler tekli ya da çoklu nesnelerin satışına yönelik olarak yapılabilmektedir. **Tek Nesneli İhalelerde** yalnızca tek bir nesne satışa sunulmakta ve teklifler buna göre yapılmaktadır. **Çoklu Nesnelerin İhalesi** (*multiple units*) birbirine benzer ürünlerin aynı anda satışa sunulmasını ifade etmektedir. Teklifler satın alınmak istenen miktar ve fiyatın satıcıya sunulması

---

ve projeye sahip ve ihaleyi kazanmış firmalar açısından, finansman ve kredi sorunu diğer piyasalara göre çok daha rahatlıkla çözülebilmektedir.

<sup>16</sup> Literatürde bu anlamda bir sınıflandırma bulunmamakta, ihaleler özelliklerine göre adlandırılmaktadır. Ancak okuyucunun metni takibini kolaylaştırması açısından böyle bir yol tercih edilmiştir.

<sup>17</sup> KİK'de açık ihale usulü olarak geçmektedir.

<sup>18</sup> KİK'de belli istekliler arasında ihale usulü olarak geçmektedir.

ile gerçekleştirilmektedir. En büyük çoklu nesne ihaleleri olarak hükümetlerin gerçekleştirmiş olduğu tahvil ve bono satışları gösterilebilir.

#### **e- İhale Düzenleyicinin Amacına Göre İhaleler**

İhaleyi düzenleyen herhangi bir nesneyi (nesnelere) satın almak amacıyla düzenlediği ihaleler **Alım İhaleleri**, satmak amacıyla düzenlediği ihaleler ise **Satım İhaleleri** olarak adlandırılabilir.

### **1.4. İHALE YÖNTEMLERİ**

Vickery (1961) izlenerek ihaleler dört ana başlık altında toplanabilir (McAfee ve McMillan, 1987; Klemperer, 2000b; Klemperer 2001). Aşağıda yer alan ihale yöntemlerinin tanımları, ihale düzenleyicinin satıcı konumunda olduğu (frekans satışı gibi) duruma göre yapılmıştır. Düzenleyicinin alıcı olduğu durumlar (kamu alımları gibi) için yöntemler anlatılanın tam tersi olarak düşünülebilir

#### **a- Artan Fiyat (İngiliz) İhalesi**

İngiliz ihalesi, artan, ilk fiyat ve açık ihaleler olarak tanımlanabilir. Bu ihalede fiyat teklifleri, eğer bir muhammen bedel tayin edilmiş ise teklif sözkonusu bedelden başlamak üzere, artan bir şekilde daha yüksek bir teklifin yapıldığı zamana kadar devam etmektedir. **Çok Nesneli (Eş Zamanlı) Artan İhalelerde**, birden fazla nesne aynı zamanda satışa sunulmakta, fiyatlar her birisi için bağımsız ve artan bir şekilde teklif edilmekte ve hiçbir oyuncunun nesnelere herhangi birisine teklif vermediği ana kadar devam etmektedir.

#### **b- Azalan Tipte Fiyat (Dutch) İhalesi**

Dutch İhalesi, azalan, ilk fiyat ve açık ihaleler olarak tanımlanabilir. Fiyat yüksek bir seviyeden başlatılarak, ihaleyi kazananın durduracağı ilk teklife kadar düşürülmekte ve ilk teklifte ihale sonlanmaktadır.

#### **c- İlk Fiyat Kapalı Teklif İhalesi**

İlk fiyat kapalı teklif yönteminde, potansiyel alıcılar kapalı tekliflerini sunar ve en yüksek teklifi veren, teklif fiyatından ihaleyi kazanır. Çoklu nesnelere satışında bu yöntem **Farklı Fiyat İhalesi** (*discriminatory auction*) olarak isimlendirilmektedir. İhalenin konusu, elektrik ya da hazine bonusu gibi birbirine benzer veya aynı nitelikli nesnelere oluşmaktadır. Kapalı teklifler en yüksekten en aşağıya doğru sıralanmakta ve ihale edilen nesnelere en yüksekten başlayarak arz tüketilemeye kadar dağıtılmaktadır. Böylece ihale sonucunda oyuncular arasında kendi teklif ettikleri fiyatlara göre fiyat farklılaşması yapılmaktadır. Bir başka deyişle; her bir oyuncu eş zamanlı olarak kaç birim nesneye ne kadar teklif ettiğini gösteren talep eğrisini belirleyip sunmakta, satıcı

ise toplam talep ve arzın kesiştiği denge fiyatından, her bir oyuncuya talep ettikleri miktarı kendi talep eğrilerine göre oluşan fiyattan sunmaktadır.

#### **d- İkinci Fiyat Kapalı Teklif (Vickrey) İhalesi**

İkinci Fiyat Kapalı Teklif (*Vickrey*) yönteminde ihaleyi en yüksek teklifi veren kazanmakta, fakat ihalede verilen en yüksek ikinci fiyat ödenmektedir. Bu yöntemin çok nesneli ihalelere uyarlanması ise **Tek Fiyat İhale Yöntemi** (*uniform price auction*) olarak adlandırılmaktadır. İhalenin konusu birbirine benzer veya aynı nitelikli nesnelere oluşmaktadır. İhalenin tek fiyat olarak nitelendirilmesinin nedeni, kazanan bütün oyuncuların aynı fiyatı ödemesidir. Kazanan tüm oyunculara teklifleri miktarında nesnenin tahsilatı yapılmakta, oyuncular malın marjinal tüketimi için ödenen fiyatı ödemektedir.

Sözkonusu yöntemlerde oyuncuların hakim stratejileri<sup>19</sup> şu şekilde özetlenebilir: Artan ihalelerde, her bir oyuncu için hakim strateji, fiyatın nesneye verdiği değere ulaşana değin oyunda kalarak teklif vermektir. Bu anlamda nesneyi kazanan oyuncunun, nesneye verdiği değer, kazanan fiyatın ancak ikinci en iyi değerinin hemen üzerinde olması sebebiyle belirsiz kalabilmektedir. İkinci fiyat kapalı teklif usulünde ise, oyuncular kendi değerlerini teklif olarak sunmaktadır. İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde oyuncuların tekliflerinin gerçek değerlerinin altında gerçekleştiği görülmektedir. Bu anlamda azalan ve ilk fiyat kapalı teklif usullerinde ise, her bir oyuncunun stratejisinin diğerlerine bağlı olması nedeniyle hakim bir strateji bulunmamaktadır<sup>20</sup>. Bu durumda oyuncular diğerlerinin hareketlerini tahmin etmeye çalışmaktadır (Milgrom 1989, 8; Jacobsen 1999, 4).

Yukarıda tanımları verilen ve Şekil 1’de toplu olarak gösterilen ihale yöntemlerinin belirleyici özelliklerine de Tablo 1’de yer verilmiştir.

---

<sup>19</sup> Rakiplerin davranışları dikkate alınmaksızın, içlerinden birinin diğerlerine göre daha fazla kazanım sağladığı strateji, oyuncu açısından hakim strateji olarak belirlenmektedir (Carlton and Perloff 1994, 255). Bir başka deyişle hakim strateji, rakiplerin tüm olası seçeneklerine karşın, oyuncunun en iyi seçimidir. Başarılı bir hakim strateji, yalnızca tek bir sonuca ulaşıyorsa, sonuç aynı zamanda oyun açısından tek Nash Dengesi olmaktadır. Ancak bununla birlikte hakim strateji ile çözülemeyen oyunlarda da tek olmamakla birlikte Nash Dengesi gerçekleşebilmektedir (Baird, Gertner ve Picker 1994, 21).

<sup>20</sup> Her türlü ihale piyasasında Dutch ihale yöntemi ile ilk fiyat kapalı teklif ihale yönteminin stratejik olarak eşit olduğu sonucuna varılabilir (Milgrom 1989, 7; Biermann ve Fernandez 1998, 301).

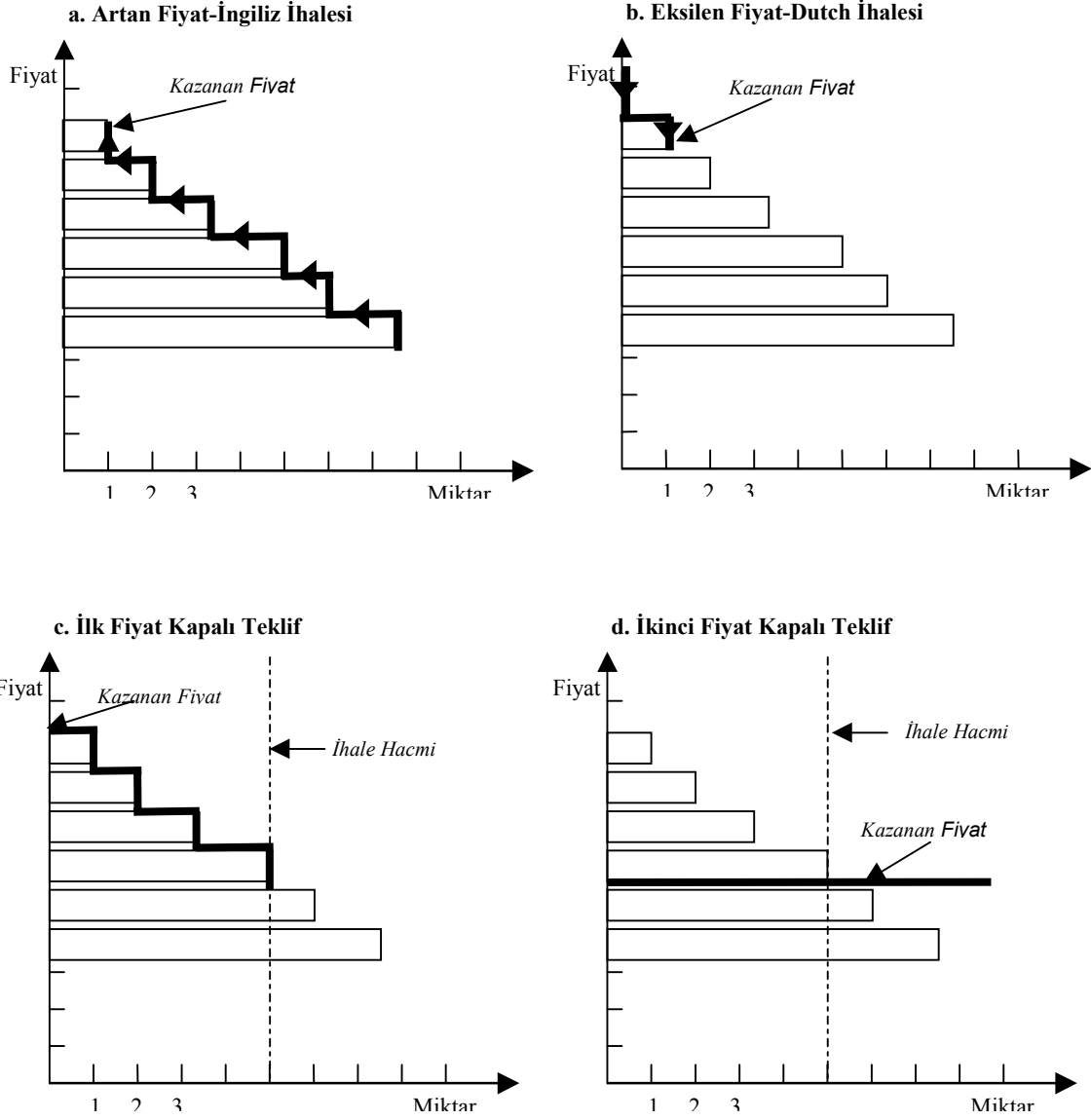
---

---

**Şekil 1-İhale Yöntemleri**

---

---



**Kaynak:** Feldman ve Mehra (1993)

---

---

<b>Tablo 1: Farklı İhale Yöntemlerinin Özellikleri</b>			
<b>YÖNTEM</b>	<b>KURAL</b>	<b>STRATEJİ</b>	<b>BEKLENEN KAZANIM</b>
İngiliz, Artan Fiyat, Açık Teklif İhalesi	Satıcı başlangıç fiyatını duyurmaktadır. Oyuncular tekliflerini artan bir şekilde yapmakta ve herhangi bir zamanda tekliflerini (artan bir şekilde) yenileyebilmektedir. İhale teklif gelmeyen ana kadar devam etmektedir.	Oyuncuların stratejisi, nesne hakkında a) Kişisel değerlemesinin, b) Rakiplerin değerlemesi konusunda kendi görüşlerinin, c) İhale sürecinde elde ettiği yeni bilgilerin bir fonksiyonudur.	Kazanan oyuncunun kazanımı: Oyuncunun kendi değeri ile vermiş olduğu en yüksek (kazanan) teklif arasındaki fark kadardır.
Dutch, Eksilen Fiyat, Açık Teklif İhalesi	Satıcı başlangıç fiyatını duyurmaktadır. Alıcılardan birisi süreci durdurana kadar fiyat eksiltmekte ve ihale devam etmektedir. Alıcı nesneyi süreci durdurduğu fiyattan almaktadır.	Oyuncuların stratejisi, nesne hakkında; a) Kişisel değerlemesinin, b) Rakiplerinin teklifleri hakkında kendi görüşlerinin bir fonksiyonudur. İhale sürecinde yeni bir bilgi elde edilmemektedir.	Kazanan oyuncunun kazanımı: Oyuncunun kendi değeri ile ihaleyi kazanan teklif arasındaki fark kadardır.
İki Fiyat Kapalı Teklif ya da Çoklu Nesneli İhalelerde Farklı Fiyat İhalesi	Teklifler yazılı ve kapalı olarak yapılmaktadır. En yüksek teklifi veren nesneyi kazanmakta ve sunduğu teklif miktarını ödemektedir.	Yukarıda yer alan eksilen fiyat usulünün aynısıdır.	Kazanan oyuncunun kazanımı: Oyuncunun kendi değeri ile ihaleyi kazanan teklif arasındaki fark kadardır.
İkinci Fiyat Kapalı Teklif ya da Çok Nesneli İhalelerde Tek Fiyat İhalesi (Vickrey İhalesi)	Teklifler yazılı ve kapalı olarak yapılmaktadır. En yüksek teklifi veren nesneyi elde etmekte ancak sunulan en yüksek ikinci teklifin değerini ödemektedir.	Yukarıda yer alan eksilen fiyat usulünün aynısıdır.	Kazanan oyuncunun kazanımı: Oyuncunun kendi değeri ile en yüksek ikinci fiyat arasındaki fark kadardır.

Kaynak: Feldman A.R. ve Mehra R. (1993,492)

## 1.5. İHALE TASARIMI

Düzenleyicilerin ihale tasarımında dikkat etmeleri gereken bazı noktalar bulunmaktadır. Örneğin, bilgi asimetrisi ihale tasarımında önemli bir problemdir. Bu nedenle ihale tasarımcısı öncelikle oyuncuların risk davranışlarını denkleme önemli bir açıklayıcı olarak dahil etmelidir (Emek 2001d, 11). Optimal ihale tasarımının önemli konularından biri, satıcının beklenen gelirini maksimize edebilecek yöntemin belirlenmeye çalışılmasıdır. Bazı durumlarda satıcının nesneyi onu en fazla değerleyen dışında kişilere verdiği veya piyasaya gerekli miktarda satışı yapmadığı görülebilmektedir<sup>21</sup>. Bu anlamda düzenleyicilerin karar vermeleri gereken gelirin maksimize edilmesi ve etkinlik arasındaki çatışmayı sonuçlandırabilmektir (Cameron, Cramton ve Wilson 1997, 3).

### 1.5.1. İhale Tasarımında Dikkat Edilmesi Gerekli Başlıca Konular

Başarılı bir ihale için düzenleyicilerin mutlaka yapmaları gereken başlıca dört madde bulunmaktadır (Cameron, Cramton ve Wilson 1997, 3-6):

- 1- Öncelikle ihalenin amacı belirlenmelidir.
- 2- İhale konusu nesne tanımlanarak, katılımcılara konu hakkında yeterli bilgi mutlaka sağlanmalıdır.
- 3- Gelecek tekliflerin kredibilitelerini sağlayacak ihale prosedürü oluşturulmalıdır.
- 4- İhalenin kuralları ve tasarımı, oyuncuların hileye başvurmalarını önleyecek şekilde belirlenmelidir.

#### a- İhalenin Amacı

Milgrom (1998, 1), ihale düzenlemenin amacını kaynakların dağılımını belirlemek ve ekonomik etkinliği sağlayacak olan yaklaşık fiyatın tespiti olarak tanımlamıştır. İhaleler farklı amaçlar için yapılabilmektedir. Ancak yöntemin alternatiflerine olan belli başlı üstünlükleri, aynı zamanda idarelerin ihale düzenleme amacıyla paralellik göstermektedir. Bunlar özellikle maksimum gelir elde etmek, sürecin şeffaf olması ve etkinliğin sağlanmasıdır (Cramton 2001, 5). Amaçların ortaya konulması aynı zamanda tasarımın da nasıl olması gerektiği sorusunun yanıtlanmasında önem kazanmaktadır.

---

<sup>21</sup> Nesnenin yanlış kişilerin eline geçmesi veya piyasaya sunulmaması başlıca iki varsayımaya dayanmaktadır. Birincisi satıcı ihale sonrası nesnenin yeniden satışına izin vermeyebilir. İkincisi satıcı ihale sonrası nesnenin satışını taahhüt etmeyebilir. Bu anlamda yeniden satışa izin verilen ihalelerin etkinlik anlamında optimal olmaktadır (Ausubel ve Cramton 1999, 2).

Sürecin sonunda maksimum gelir kazanmak isteyen bir satıcı, potansiyel alıcıların hassasiyetlerini dikkate alarak tasarımı şekillendirmelidir:

- Öncelikle, katılanlar açısından kazananın musibeti riski (*winner's curse*)<sup>22</sup> olabildiğince azaltılmalıdır.
- İhale mutlaka etkinliği sağlayacak bir şekilde oluşturmalıdır. Bu durum aynı zamanda satıcının gelirini arttıracaktır.
- İhalede oyunculara yeterli ve eşit şans tanınarak, ısrarlı tekliflerin yapılacağı ortam ve bilgi seti sağlanmalıdır.
- Muhammen bedelin optimal bir şekilde belirlenmesi gerekir.

İhalelerin şeffaflığı, kuralların ve prosedürlerin, ileriye dönük olarak belirlenmesi ve tüm katılımcılara eşit bir şekilde uygulanması ile sağlanabilir. Etkinlik nesnenin onu en fazla değerleyen oyuncu tarafından elde edilmesini sağlayan kuralların oluşturulması ile sağlanabilir.

#### **b- Yeterli Bilginin Açıklanması**

Düzenleyiciler, ihale konusu nesneyi tanımlayarak, oyuncuların değerlendirmelerine yardımcı olmak üzere gerekli bilgileri mutlaka sağlamalıdır (Milgrom ve Weber, 1982). Bu şekilde ihaleye maksimum katılım da sağlanabilmektedir. Katılımın artması satıcı açısından geliri arttırması bakımından ayrıca önemlidir. Yeterli bilgi, belirsizliği ortadan kaldıracığı gibi, oyuncuların nesneyi elde etmek için gerekli olan finansal krediler konusunda da onlara yardımcı olacaktır. İhale sonrasında oyunculara getirilecek tüm yükümlülükler başlangıçta ortaya konulmalıdır. İhale sonradan iptal edilebilecekse bunun koşulları önceden duyurulmalıdır.

#### **c- Sürecin Güvenilirliğinin Sağlanması**

İhalelerin başarısı açısından, hem düzenleyicilerin hem de oyuncuların, tekliflerinde ciddilikleri ve sözlerinde durmaları büyük önem taşımaktadır. Verilen sözün yerine getirilmemesi halinde, taraflar cezalandırılmalıdır. Bu durum özellikle tekrarlanan ihalelerin başarısı için gerekli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Düzenleyicilerin bu bağlamda yapması gereken başlıca uygulamalar aşağıdaki gibidir:

- Katılımcıların projelerini geliştirmeleri ve nesneyi en doğru şekilde değerlendirmeleri için yeterli zaman mutlaka tanınmalıdır.
- Tekliflerin yapılmasından önce, oyuncuların yeterli finansal yetiye sahip olup olmadıkları kontrol edilmelidir.
- Yapılan her teklifin önemini göstermesi bakımından, süreç içerisinde sunulan tekliflerin geri alınması halinde, hatalı teklif verenlerin cezalandırılmaları, sürecin devamı için önemli bir noktadır. Bu anlamda

---

<sup>22</sup> Kavram İkinci Bölümde açıklanmaktadır.

kazanan teklif ve verilen yanlış teklif arasındaki fark oyuncudan talep edilmelidir. Sözkonusu cezalandırma nesneyi kazanmasına rağmen, ödemeyi yapmayan veya kontratı imzalamayan oyuncular için de uygulanmalıdır.

- İhale düzenleyicileri ve katılımcılar arasında olabilecek muhtemel çıkar birliklerini önleyecek tedbirler alınmalıdır.

#### **d- Süreci Düzenleyen Yasal Mevzuatın Eksiksiz Uygulanması**

İhale kuralları katılımcıların bazı yasal boşluklardan faydalanmasına izin verilmeyecek şekilde oluşturulmalıdır. Bu özellikle kompleks teklif stratejileri oluşturmakta zorlanan küçük yatırımcıları koruyucu bir mekanizmadır. Bunun yanısıra mevcut kanunlarda yer alan hükümlerin de taviz vermeksizin uygulanması gerekir. İhaleye fesat karıştırma, görevi kötüye kullanma, rüşvet gibi olası suçların cezalandırılmaları, bu tür eylemlerin diğer ihalelerde etkisini azaltacağı gibi<sup>23</sup>, rekabete aykırı anlaşma ve kötüye kullanıcı eylemler de mutlaka cezalandırılmalıdır.

#### **1.5.2. Kuralların ve Düzenleyicilerin Güvenilirliği**

İhale kurallarının anlaşma ve yıkıcı eylemleri önleyici bir biçimde düzenlenmesi, ihalenin kredibilitesini arttırmasına ve katılımcı sayısını çoğaltmasına karşın, genel olarak güven çok daha geniş bir anlamı içermektedir (Klemperer 2001, 13). Bu anlamda düzenleyicilerin süreç içerisinde kuralları veya yöntemleri değiştirmeleri veyahut *ex post* olarak bazı müdahalelerde bulunmaları çok büyük problemler yaratabilmektedir<sup>24</sup>.

Emek'in (2001d, 10-11) konu hakkında ki değerlendirmesi şu şekildedir:

“İhale teorisinde -monopolcü pazarlık gücüne sahip olduğundan- ihaleyi organize edenlerin kendilerini ihale kurallarına uyma konusunda bağladıkları varsayılmaktadır. Bunun sonucunda, oyuncular teklifler açıldıktan sonra ihaleyi düzenleyenin çıkarına olsa bile, ihale kurallarını değiştirmeyeceğini ve/veya ihaleyi iptal etmeyeceğini düşünmektedir. İhaleyi düzenleyenin sözünde durması, sonraki ihale düzenlemelerinde kendi güvenilirliği açısından önem taşımaktadır. İhale sonuçları düzenleyeni ihaleyi iptal etmek konusunda tahrik edebilir<sup>25</sup>. Oyuncuların

---

<sup>23</sup> Ülkemizde, kamu ihalelerine fesat katan yolsuzluk uygulamaları Devlet Memurları Kanunu (657), Ceza Kanunu (765) ve Çıkar Amaçlı Suç Örgütleriyle Mücadele Kanunu (4422) hükümleri çerçevesinde soruşturulmaktadır.

<sup>24</sup> Klemperer'e (2001, 12) göre, Türkiye'de 2000 yılında düzenlenen 1800 MHz GSM lisansı ihalesinde yaşanan fiyaskonun diğer ihalelere güvenilirlik açısından maliyeti belirsizdir. Sözkonusu ihalenin tasarımından dolayı başarısız olması, piyasayı yoğunlaştırıcı bir yapıya kavuşturmuştur.

<sup>25</sup> Türkiye'de GSM satışlarında yaşanan KDV tartışmaları (sonradan KDV tahsilatı talepleri ve KDV'nin peşin veya taksitle ödeneceği hususları gibi) bu konuya örnek verilebilir.



tekliflerinin ihaledeki nesneye verdikleri kendi değerlerinin bir fonksiyonu olması, satıcının teklifler sonrası oyuncuların nesneye verdikleri değer hakkında bilgi sahibi olmasına yol açmaktadır. Satıcı *ex post* olarak sözünden vazgeçerek ilk fiyat usulünde en yüksek teklifin üzerinde ama en yüksek değerden düşük, ikinci fiyat usulünde de en yüksek değerden biraz düşük bir değerden nesneyi yeniden satışa sunabilir. Ancak, alıcılar önceden, satıcının sözünden vazgeçebileceğini öngörebilirse, doğru değerleri teklif etmeyecektir. Bu nedenle satıcının taahhüdüne uymaması, gelecek ihaleler için ihale kurallarını belirleme konusundaki güvenilirliğini ve pazarlık gücünü olumsuz etkileyecektir.”

## BÖLÜM 2

# İHALE TEORİSİ ve İHALELERDE FİYATIN OLUŞUMUNU BELİRLEYEN BAŞLICA FAKTÖRLER

İhale mekanizmaları çoğunlukla tek satıcı (monopol) ve tek alıcı (monopson) tarafından kullanılmaktadır. İhaleye çok sayıda oyuncunun katılmasıyla tam rekabet ortamını tesis etmek teorik olarak mümkün olsa da, uygulamada oyuncu sayısı bir hayli az olabilmektedir. Bu anlamda genel olarak ihalelerde bir tarafta monopol diğer tarafta oligopson bir yapı bulunmaktadır (McAfee ve McMillan 1987, 703). Klemperer (1999, 1), ihale teorisi ile monopol ve oligopolistik fiyatlamalar arasında yakın ilişkiler olduğunu ifade ederek, ihale modellerini iktisadın temel başlıkları arasında göstermektedir.

### 2.1. İHALE TEORİSİ

İhale Teorisi ile ilgili gelişen literatürün, William Vickrey'nin 1961 yılında yayımlanmış olduğu çalışma ile başladığı söylenebilir. Teori genel anlamda başlıca iki soruya yanıt aramaktadır (McAfee ve McMillan 1987, 703):

- Diğer satış (ve alış) prosedürlerine rağmen ihale yönteminin neden kullanıldığı,
- Hangi ihale yönteminin uygulanması gerektiğinin belirleyicilerinin neler olduğu.

Das ve Sundaram'a (1997, 4) göre, klasik ekonomi teorilerinde bir tarafta tek bir satıcının (monopol) diğer tarafta az sayıda alıcının (oligopson) bulunduğu piyasalardaki belirsiz sonuçlar dikkate alınırken, *ihale teorisinde bu belirsizlik, satıcının oyunun kurallarını düzenlemesiyle çözümlenmiştir*. Bu durum ihale piyasalarının başlıca özelliği olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu özellik aynı zamanda satıcıya ilk olarak hareket etme avantajını sağlamaktadır.

Ancak sözkonusu avantaj, gerçekleşecek ticaretten bütün rantın satıcının üzerinde kalacağı şeklinde anlaşılmalıdır. *Satıcı ihale konusu nesnenin*

*alıcılar açısından taşıdığı değeri tam olarak bilememektedir.* Bu durum satıcının pazarlık kabiliyetini sınırlayan ihale piyasalarının bir başka önemli özelliğidir. Bu tarz bir *bilgi asimetrisinin* bulunmadığı piyasalarda, satıcı nesneyi alıcıların kendi değerlemelerinin çok az altında bir fiyatla teklif ederek alınmasını sağlayacak, aksi takdirde satmayı reddedecektir. Bu durum, gerçekleşecek ticarete tüm rantın satıcıya gitmesini önlediği gibi, bu anlamdaki bir bilgi asimetrisi satıcının alıcılar arasındaki rekabeti istismar etmesini sınırlamaktadır. Hangi fiyatın maksimum olduğu satıcı tarafından bilinmediği için satıcı hiçbir zaman oluşan fiyatın en yüksek değere ulaşip ulaşmadığını kontrol edememektedir (McAfee ve McMillan 1987, 704).

Bir başka ifade ile fiyatı bilinmeyen bir nesnenin, piyasa argümanları kullanılarak değerinin tespit edilmeye çalışılması zaten ihale yönteminin kullanılmasının başlıca nedenlerinden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Das ve Sundaram 1997, 5).

Diğer yöntemlerin aksine ihaleler açıkça tanımlanabilen oyunculara ve dikkatli bir şekilde takip edilebilen prosedürlere sahiptir. Son zamanlarda teorisyenler, gerçekleşen ihalelerdeki davranışları açıklamaktan ziyade iyi bir ihalenin nasıl düzenlenmesi üzerinde yoğunlaşmaya başlamıştır. İhale düzenlemelerinde, satıcı açısından en yüksek fiyattan satılmaya ve alıcılar açısından en düşük fiyattan alınmaya çalışılan nesnenin, ona en çok değer<sup>26</sup> veren tarafından elde edilmesini sağlamak temel amaç olarak ön plana çıkmaktadır (Biermann ve Fernandez 1998, 290).

İhale sonuçlarının değerlendirilmesi Pareto Etkinliği<sup>27</sup> ve Nash Dengesi<sup>28</sup> gözönüne alınarak yapılmaktadır. İhalelerde Pareto Etkinliği ve Nash Dengesi, nesneye en fazla değer veren oyuncunun, nesneyi ikinci en yüksek değer fiyatından kazanması ile gerçekleşmektedir.

Bir ihale modelinin belirlenmesi aşamasında, düzenleyicilerin karşılaştıkları başlıca dört konu başlığı bulunmaktadır (Das ve Sundaram 1997, 6):

---

<sup>26</sup> Nesnenin değeri yalnızca parasal olmayıp onu en etkin bir biçimde kullanmayı da ifade etmektedir.

<sup>27</sup> Pareto Etkinliği, V. Pareto tarafından geliştirilmiş olan bir toplum refah kriteridir. Optimum gelirin toplumun bireyleri arasındaki dağılımını inceler. Buna göre, toplumun bireylerinden en az birinin refahını azaltmadan, en az birinin refahını artırma imkanı yoksa, toplum refahı optimumdur. Pareto, bu optimum ile toplumsal refahın maksimuma çıkarılması gerektiğini ortaya koymuştur.

<sup>28</sup> Nash Dengesi, oyun teorisinin genel denge çözümüdür. 1951 yılında John F.Nash tarafından geliştirilen Nash Dengesi, diğer tüm firmaların (oyuncuların) stratejilerinin sabit olduğu varsayımı altında, hiçbir firmanın daha farklı bir strateji ile daha yüksek bir kazanım (kar) elde edemediği stratejilerin bütününe ifade etmektedir. Bu durumda, Nash Dengesinde hiçbir firma stratejisini değiştirmemektedir (Carlton and Perlof 1994, 233).

- 1- Oyuncuların risk tutumları (satıcı ve özellikle alıcıların risk yansız mı<sup>29</sup>, risk karşıtı mı<sup>30</sup> oldukları).
- 2- Oyuncuların nesneye vermiş oldukları değer. Oyuncuların nesnelere olan yaklaşımlarının birbirinden bağımsız mı yoksa birbiriyle ilişkili mi olduğunu gösteren iki değer modeli bulunmaktadır (Klemperer, 1999):

**a-** Bağımsız Özel Değer (*private value*) Modeli: Oyuncuların nesneye verdiği değer diğerlerinden istatistiksel olarak bağımsız kabul edildiği modeldir (Milgrom 1989, 4). Bu durum nesnenin kişisel kullanımlar için talep edildiği ve yeniden satış konusunda teklif verenlerin herhangi bir motivasyona sahip olmadığı durumlarda geçerlidir (McAfee ve McMillan 1987, 705). Oyuncular diğerlerinin nesneye vermiş olduğu değerden bağımsız olarak kendi tekliflerini maksimum bir değerle sunmaktadır (kullanmak için antika bir eser satın alınması). Özel değer subjektif bir değerlendirme yöntemi olup, oyuncuların diğerlerinin nesneye vermiş olduğu değeri bilmesi halinde, bu durum oyuncunun stratejisini etkilese bile nesneye vermiş olduğu değeri etkilememektedir. Biermann ve Fernandez'e (1998, 305) göre, bağımsız özel değer ihalelerinde - ihalenin her zaman için, nesneyi daima onu en çok değerleyen kazanması ile sonlanmasından dolayı- oluşan dengenin etkin olduğu söylenebilir. Bu anlamda ihalelerin *simetrik ve özel değerleri* artırıcı bir denge teklif fonksiyonu ile yapılabilmesi etkinliği sağlamaktadır. İhale teorisinin iki kanıtlanmış olgusu, oyuncuların tercihlerinin birbirinden bağımsız olduğu hallerde, azalan ve ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinin, artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinin aynı sonucu verdikleridir (Robinson 1984, 2). Bunun nedeni artan ve açık ihalelerde, oyuncuların finale gelmeksizin tercihleri konusunda bilgi sahibi olunması ve oyuncuların tercihlerinin birbirinden bağımsız olmadığı durumlarda, tekliflerin yeniden gözden geçirilmekte olmasıdır. Bir başka deyişle bağımsız özel değer altında tüm ihale yöntemleri stratejilerinin aynı olmasıdır (Biermann ve Fernandez 1998, 301).

**b-** Ortak Değer (*common value*) Modeli: Bu model nesnenin yeniden satımı için talep edilen piyasalar için geçerli olmaktadır (tahvil piyasaları gibi). Nesnelere ikincil bir piyasada karlı bir şekilde satışa sunulmakta bir başka deyişle, nesne kişisel tüketim değil ticari bir amaç gözetilerek elde edilmeye çalışılmaktadır. Bu anlamda

---

<sup>29</sup> Oyuncuların kendi değerlerini teklif olarak sunmaları anlamına gelmektedir.

<sup>30</sup> Oyuncuların kazanan kişi olmak için ısrarla teklif vermeye devam etmeleri anlamına gelmektedir.

yapılan teklifler, yalnızca teklif verenlerin kişisel değerlemesi olmayıp, diğer oyuncuların ve ilerideki alıcıların nesneye biçecekleri değerler de gözönüne alınarak yapılmaktadır (McAfee ve McMillan 1987, 705). Bu tür ihalelerde malın değeri bütün oyuncuları etkileyen dışsal unsurlara bağlı olmaktadır. Biermann ve Fernandez'e (1998, 303) göre, diğerinden farklı olarak bu tür ihale piyasalarında mantıklı oyuncular nesne hakkındaki ilk tahminlerinin toplam içerisinde herkesten daha yüksek olması durumunda kazanacaklarını varsaymaktadır. Bu durum kimi zaman kazananın, nesnenin gerçek değerinin çok üzerinde bir tahminde bulunarak, nesneye değerinden daha fazla, riskli bir ödeme yapmasıyla sonuçlanmaktadır. Söz konusu risk "**kazananın musibeti**"<sup>31</sup> olarak adlandırılmaktadır (McAfee ve McMillan 1987, 721; Milgrom 1989, 5; McMillan 1994a, 152; Bulow ve Klemperer, 2000). Satıcının nesneyi daha fazla fiyatla satmak istemesi yöntem olarak azalan veya ilk fiyat kapalı teklif yerine artan ihale yöntemini tercih etmesine neden olmaktadır. Bunun nedeni artan ihalelerde oyuncuların nesnenin değeri konusundaki değerlemelerini açıklamaları nedeniyle kazananın musibeti riskinin az olması ve tekliflerini daha agresif olarak yapabilmelerinden kaynaklanmaktadır.

- 3- Oyuncuların sahip oldukları bilgi açısından farklı olup olmadıkları (Bilgi simetrisi ve asimetrisi). Oyuncuların farklı üretim süreçleri onları asimetrik kılmaktadır. Simetrik oyuncuların analizi, oyuncuların farklı maliyetlere sahip oldukları asimetri durumundan çok daha kolay olmaktadır.
- 4- Kazanan tarafından yapılacak ödemenin yapmış olduğu teklif haricinde işletme payı gibi başka bir değişkene bağlı olup olmadığı<sup>32</sup>.

### 2.1.1. Gelir Eşitliği Teoremi

İhale düzenleyicilerin sahip oldukları nesneyi amaçladıkları doğrultuda (en yüksek fiyat, tüketici refahı, kaynakların etkin dağılımı gibi) satabilmeleri için hangi yöntemi kullanmaları gerektiğini bilmeleri önem kazanmaktadır. Bu

---

<sup>31</sup> Emek (2001c, 15), Türkiye'de 2000 yılında 1800 MHz GSM lisansları için düzenlenen ihaleye ilişkin çalışmasında, İşTim'in yapmış olduğu yüksek teklif nedeniyle, lisanslardan birinin satılmaması sonucu piyasanın yoğunlaşmasının, yıkıcı fiyatlama haricinde yalnızca kazananın musibeti riski ile açıklanabileceğini, ancak sebep ne olursa olsun ihalenin yanlış tasarımı yüzünden toplumsal refahın olumsuz etkilendiğini belirtmektedir.

<sup>32</sup> Ödemelerin peşin yerine işletme payı (*royalty*) olarak yapılması, piyasaya (ihaleye) girişleri ihale gelirini arttıracak bir yöntemdir (Milgrom 1994a, 159). Çünkü bu durum hem idarenin firmalarla beraber riski paylaşmasına hem de yeni girenlerin verilen pay üzerinden daha küçük ödemeler yapmasına neden olmaktadır. Bu anlamda pay oranlarının kar değil de gelir gibi değişkenler üzerinden belirlenmesi önem kazanmaktadır (Binmore ve Klemperer 2001, 8).

anlamda veri bilgileri ışığında, hangi yöntemin nasıl sonuçlar verebileceğine ilişkin çalışmalar öncelikle, düzenleyicilerin sahip oldukları bilgi düzeyine bağlı olarak yapılmaktadır.

Öncelikle ihaleye katılacak oyuncuların farklı ihale kuralları ve yöntemleri altında **eşit derecede bilgiye** sahip iken nasıl davranacakları konusuna bakmakta fayda bulunmaktadır.

- Oyuncuların nesneye vermiş oldukları değer diğerleri tarafından bilindir,
- Her bir oyuncunun değerlemesi diğerinden bağımsız olarak oluşur,
- Oyuncular risk yansız ve
- Yapılan ödeme sadece tekliflerin bir fonksiyonu ise

dört yöntemde de satıcı açısından beklenen gelir aynı fiyat seviyesinde oluşmaktadır. Bu durum aynı zamanda **Gelir Eşitliği Teoremi** olarak adlandırılmaktadır (Vickrey 1961, McAfee ve McMillan 1987, Klemperer 2000b).

Ulaşılan sonuç, teori hakkında en bilinen ve dikkate değer sonuçlardan biri olan, oyuncuların davranışlarının birbirlerinden bağımsız olması halinde, her bir yöntemin ortalamada satıcıya aynı geliri getiriyor olmasıdır. Bir başka deyişle, **ortak mükemmel bir bilgi seti** varsayımı altında **dört yöntem de aynı sonucu vermektedir**: *İhaleyi kazanan nesneye en çok değer veren ve ödenen fiyat ise nesnenin kaybeden açısından değeri (ikinci en yüksek değerlendirme) kadar olmaktadır* (Biermann ve Fernandez 1998, 297). Yani satıcı hangi yöntemi kullanırsa kullansın kendisine ödenen fiyat değişmeyecektir.

### 2.1.2. Kıyaslama Modeli

Klemperer'e (1999, 6) göre, ihalelerin en büyük özelliği **bilgi asimetrisinin** varlığıdır. Bu anlamda her bir oyuncunun stratejisi, kendi bilgilerinin bir fonksiyonudur. Oyuncular diğer oyuncular hakkındaki veri bilgileri ışığında, beklenen kazanımlarını maksimize etmeye çalışmaktadır. Laffont'a (1995, 5) göre ise ihaleye katılacak oyuncular açısından üç çeşit belirsizlikten sözedilebilir: İhale konusu nesnenin değeri, rakiplerin özellikleri, rakiplerin süreç boyunca takip edecekleri strateji.

İhale teorisyenleri açısından, farklı yöntemlerin<sup>33</sup> hangisinin belirli koşullar altında optimal olduğuna dair çalışmalar başlıca dört varsayım kabul edilerek yapılmaktadır (McAfee ve McMillan 1987, 706):

- 1- Tüm oyuncular risk yansızdır.
- 2- Bağımsız özel değer modeli geçerlidir.

---

<sup>33</sup> Daha önce de belirtildiği gibi, tüm koşullar altında *Dutch* ihalesinin sonuçları ilk fiyat kapalı teklif usulü ile aynı olmaktadır. Bu anlamda karşılaştırma artan ve ilk fiyat kapalı teklif ihale yöntemleri arasında yapılmaktadır.

- 3- Oyuncular açısından bilgi simetrisi geçerlidir.
- 4- Kazanan tarafından yapılacak ödeme, yalnızca yapmış olduğu teklife bağlıdır.

Yukarıda yer alan dört varsayımın varlığı halinde hangi yöntemin seçilmesi gerektiği sorusunun cevabı -Gelir Eşitliği Teoreminde daha önce dile getirildiği gibi- “hiç farketmez” olmaktadır.

Kıyaslama Modelinde, gerçek durumun yukarıda yeralan varsayımlardan farklı olması hali değerlendirilmektedir. Değerlendirmeler, varsayımlardan yalnızca bir tanesinin değiştiği diğerlerinin sabit kaldığı gözönüne alınarak yapılmaktadır (Das ve Sundaram 1997, 11-14).

#### **a- Risk Karşıtı Oyuncular**

Öncelikle oyuncuların risk yansız değil risk karşıtı olduğu duruma bakılabilir. Risk tutumları ne olursa olsun artan ihalelerde, oyuncuların oluşan fiyatın kendi değerlemelerini geçmediği sürece oyunda kalmaları optimal bir davranıştır. Bu anlamda satıcının artan ihale yöntemini seçip seçmeme süresinde, oyuncuların risk tutumlarını dikkate almasına gerek bulunmamaktadır. Bununla beraber, oyuncuların risk karşıtı olduğu bir ihalede ilk fiyat kapalı teklifin, artan ihale yönteminden daha fazla gelir getirebileceği söylenebilir. Bunun nedeni oyuncunun kazanması halinde bir rant elde edecek iken, kaybetmesi halinde rantının sıfır olmasıdır. Bu anlamda oyuncuların tekliflerini küçük miktarlarda yükseltmeleri dahi, kazanma olasılıklarını arttırırken rantlarını azaltıcı bir durumdur. Ancak bu durum risk karşıtı bir oyuncu açısından geçerli değildir. Maskin ve Riley’e (1984, 270) göre, risk karşıtı oyuncuların bulunduğu bir ihalede ilk fiyat usulünden daha fazla gelir getiren yöntemlerin bulunması olasıdır. Sözkonusu yöntem kaybedenlerin yapmış oldukları yüksek tekliflerin desteklendiği ve düşük tekliflerin cezalandırıldığı kompleks şemaları içermektedir.

#### **b- Ortak Değer Modeli**

Oyuncuların nesne hakkında bağımsız özel değer yerine, ortak değere sahip olduğu durumlarda, herhangi bir ihale yöntemi için oyuncuların tekliflerinin nesnenin değerinin tahminine bağlı şekilde oluştuğu söylenebilir. Bu durumda oyuncu yalnızca diğerlerinin nesne hakkındaki tahmini genel değerlerinin kendisinden daha düşük olması karşısında kazanabilecektir. Böyle bir durum aynı zamanda kazanın musibeti olasılığını gündeme getirmektedir. Das ve Sundaram’a (1997) göre, Milgrom ve Weber (1982) bu koşullar altında artan ihale yönteminin diğerlerine nazaran daha fazla gelir getirici olduğunu söylemektedir. Bunun nedeni ihale sürecinde oyuncuların diğer oyuncuların teklifleri karşısında stratejilerini, kazanmaları halinde bir musibet yaşamayacak şekilde ayarlayabilmeleridir. Milgrom ve Weber’in çalışmalarında bu konuya

ilişkin olarak ulaştıkları iki sonuç bulunmaktadır. Birincisi ortak değer ihalelerinde gelir açısından sıralamanın; artan  $\geq$  ikinci fiyat  $\geq$  ilk fiyat = azalan şeklinde oluştuğu; ikincisi, hangi yöntem seçilirse seçilsin nesnenin değerine ilişkin olarak sunulabilecek bilgilerin satıcının beklenen gelirini arttırıcı yönde olacaktır. Bu durum oyuncuları daha agresif teklifler vermeye iteceği için, oluşacak fiyat da yükselecektir.

### c- Asimetrik Oyuncular

Oyuncuların asimetrik olmasının artan ihalelere etkisi minimum düzeyde gerçekleşmektedir. Daha önce ifade edildiği gibi oyuncuların, oluşan fiyatın kendi değerlemelerini geçmediği sürece oyunda kalmaları optimal bir davranıştır. En yüksek değerlemeye sahip oyuncunun ihaleyi kazanması dolayısıyla, sonuç Pareto etkin olacaktır. Kapalı teklif ihalelerinde, oyuncuların asimetrik olduğu durumlarda, nesne hakkında aynı değerlemeye sahip olsalar dahi oyuncuların kendi değerleri ile oluşabilecek en yüksek ikinci teklif arasındaki fark tahminleri değişebilmektedir. Söz konusu durumun varlığı halinde, nesnenin ona en fazla değer veren oyuncu tarafından elde edilmeme ve Pareto etkin olmayan bir sonucun ortaya çıkma ihtimali doğmaktadır. Das ve Sundaram (1997), farklı tipte oyuncuların yer aldığı farklı fiyat ihalelerinde, satıcının her tipteki oyuncu için belirleyeceği farklı muhammen bedeller ile optimal bir ihale düzenlenebileceğini belirtmektedir.

### d- Royalty Ödemeleri

Bir çok ihalede, kazanan oyuncunun ihale edilen nesne için yapacağı ödeme, ihale sonrasında satıcı tarafından açıklanan nesnenin değerine göre oluşabilmektedir. Bu bağlamda kazanan tarafından yapılan ödeme;  $P=b+rv$  eşitliğindeki gibi oluşmaktadır. Eşitlikte,  $b$  kazanan teklifi,  $r$  işletme payını,  $v$  ihale esnasında bilinmeyen, malın değerini göstermektedir.

McAfee ve McMillan'a (1987, 717) göre nesnenin değerine ilişkin dağılımın başkaca bir faktör tarafından etkilenmediği durumlarda, satıcı artan bir  $r$  fonksiyonu ile gelirini maksimize edebilecektir. Bu durumda optimal işletme payı yüzde 100'dür. Bununla beraber çoğunlukla nesnenin değerinin kazananın davranışlarına bağlı ve  $r$ 'nin değerinin yüzde 100'den düşük olduğu söylenebilir (Kitap satışlarının düzenlenecek promosyonlara bağlı olması gibi).

Kıyaslama modelinin sonuçları şu başlıklar altında özetlenebilir:

- Gelir Eşitliği Teoremi yalnızca belirli koşulların varlığı halinde tüm yöntemlerin aynı sonucu verebileceğini iddia etmektedir. Ancak varsayımlardan birinin değişmesi halinde neler olabileceği konusu cevapsız kalmaktadır (Das ve Sundaram 1997).



- Kıyaslama modelindeki ihale sonuçları, tüm monopol ve oligopson problemlerine rağmen, nesneyi ona en fazla değer verenin kazanması dolayısıyla daima Pareto etkindir (McAfee ve McMillan 1987, 711).

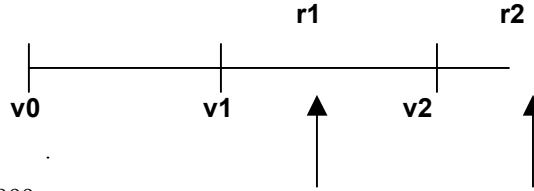
## 2.2. FİYATIN OLUŞUMU

Bir ihalede fiyatı ve oluşacak rantın dağılımını belirleyen başlıca üç etmen bulunmaktadır. Bunlar muhammen bedel, katılımcıların sayısı ve oyuncular arasındaki anlaşmalardır (Jacobsen 1999, 4)<sup>34</sup>.

### a- Muhammen Bedel (Reserve Price)

Bir çok ihalede, ihale konusu nesnenin teminine ilişkin olarak, alt (üst) limiti belirleyen muhammen bir bedel tayin edilebilmektedir. Bazı ihalelerde muhammen bedel teklifler, ihale sona ermeden açıklanmamakta, ancak en yüksek teklifin sözkonusu bedelden düşük olması durumunda nesne oyunculara satılmamaktadır. Muhammen bedel satıcıyı alıcılar arasında yapılacak anlaşma sonucunda nesnenin düşük fiyatlardan elde edilmesine karşı koruyan en önemli araçlardan birisi olması bakımından düzenleyiciler tarafından sıklıkla başvurulan bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır (Biermann ve Fernandez 1998, 292).

Şekil 2- Muhammen Bedel



Kaynak: Jacobsen 1999.

Şekilde iki oyuncunun olduğu bir süreçte,  $v_0$  satıcının nesneyi satmadığında elde ettiği geliri,  $v_1$  ve  $v_2$  oyuncuların nesneye vermiş olduğu değerleri göstermektedir. Daha önce belirtildiği gibi aynı geliri veren standart ihale yöntemleri ışığında, nesneyi ona daha çok değer veren oyuncu kazanacaktır. Bu durumda rantın,  $v_0-v_1$ 'lik bölümü satıcıya gidecek,  $v_1-v_2$ 'lik bölümü ise kazanan oyuncu tarafından elde edilecektir. Bu durumda satıcının

<sup>34</sup> Tezin içerisinde anlaşma kavramı "collusion" a karşılık gelmek üzere kullanılmıştır. "Tacit collusion" ise tarafların daha önce bilinçli olarak bir araya gelerek anlaşmalarından ziyade, anlık olarak gerçekleşen ve karşı tarafın yapmış olduğu davranışlara uygun olarak davranmayı kastetmektedir. Bu anlamda zımnî anlaşma olarak adlandırılacaktır.

oyuncuların nesneye verdiği değeri bilmesi, rantın büyük kısmını almasına yol açacaktır. Bir başka deyişle  $v_2$  kadar veya ona çok yakın bir muhammen bedel belirlenmesi halinde tüm rant satıcıya kalacaktır. Bununla beraber gerçekte satıcı potansiyel alıcıların nesneye vermiş olduğu değeri bilememektedir. Bu durumda satıcılar (düzenleyiciler) rantın büyük bir bölümünün alıcıya gitmemesi için uygun bir muhammen bedel ( $r_1$ ) tespit etmeye çalışmaktadır. Ancak nesnenin değerinin bilinmemesi, aynı zamanda sözkonusu bedelin değerini ( $r_2$ ) yüksek tahmin etme riskini de beraberinde taşımaktadır. Bu durumda etkin olmama durumu ortaya çıkacağı gibi, çok yüksek bedeller ticaretten beklenen kazanımların da kaybolmasına neden olabilmektedir.

Görüldüğü gibi optimal bir ihale satıcının efektif bir şekilde muhammen bir bedel tayin etmesiyle elde edilmektedir (McAfee ve McMillan 1987, 714). Satıcının nesneye verdiği değerin, oyuncuların nesneye vermiş oldukları değerden büyük olduğu durumlarda, muhammen bir bedelin tayini ertesinde oluşacak sonuç Pareto etkin olmayan bir durum yaratacaktır.

#### **b- Oyuncuların Sayısı**

İhaleye katılan oyuncuların sayısının artması -en yüksek değer ile ikinci arasındaki farkın azalması beklendiğinden- ortalamada satıcının gelirini arttırmaktadır ( Das ve Sundaram 1997, 14; Jacobsen 1999, 11). Dolayısıyla oyuncu sayısı ne kadar fazlalaşırsa, muhammen bedelin önemi o kadar azalmaktadır. Tam karşıt olarak yalnızca tek bir oyuncunun olduğu bir yarışmada, nesnenin en düşük fiyattan veya muhammen bedelden satılması sürpriz olmamaktadır. Az sayıda katılımcının yer aldığı ihalelerin sayısı ise küçümsenemeyecek kadar çok olmaktadır. Bu durumda satıcının ihale yerine pazarlık yöntemini benimsemesi kendisi açısından daha avantajlı olacaktır (McAfee and McMillan, 1987). Bulow ve Klemperer (1996, 593) yaptıkları çalışmada tek nesne ihalelerinde simetrik oyuncuların varlığı halinde sürece bir fazladan oyuncunun daha dahil olmasının pazarlık usulünden daha iyi olduğunu göstermiştir. McAfee ve McMillan'a (1987, 711) göre, oyuncu sayısı sonsuz olduğu zaman, tam rekabet ortamında, fiyat en yüksek seviyede oluşacak ve tüm rantı satıcı elde edecektir.

#### **c- Anlaşma (Collusion)**

İhale piyasalarında anlaşma fiyatın bir başka deyişle kazanan teklifin iki veya daha fazla potansiyel alıcının işbirliği sonucu oluşmasını ifade etmektedir. Sözkonusu işbirliği fiyatın olması gerekenden daha farklı bir seviyede oluşmasına neden olmaktadır.

Phlips (1995, 73) ABD Adalet Bakanlığının bir basın açıklamasında, 1990'lı yılların başında, "*otoban müteahhitlerinin danışıklı teklifler neticesinde karayolu yapım maliyetini en az yüzde 10 artırdığını*" açıkladığını

bildirilmektedir. Porter ve Zona (1997, 31) tarafından yapılan süt alımları ihalesine yönelik çalışmada, rekabet karşıtı anlaşmanın fiyatlar üzerindeki etkisi araştırılmış ve çalışmanın sonucunda fiyatların yüzde 6.5 oranında yükseldiği sonucuna ulaşılmıştır.

İhaleye çıkılan mal ya da hizmetin homojen olması, firmaların maliyet yapılarının benzer olması ve bazen de rakipler arasında belirsizliğin kalkmasına yardımcı olan ihale kuralları, firmalar arasında anlaşma yapmayı kolaylaştırmaktadır. Çünkü bu durumda kartel yeleri sadece fiyat tekliflerini koordine edecek, mal ya da firmadan kaynaklanabilecek karakteristik özellikler üzerinde durmadan, kartel anlaşmasının uygulanmasını denetleyebilecektir (Porter ve Zona 1992, 12). Sık sık ihalelerde biraraya gelen rakipler arasında genelde ciddi bir rekabet gözlenmemektedir (McAfee ve McMillan 1987, 724). Çünkü firmalar birbirlerini kollamakta, piyasaya yeni girişleri engellemeye çalışmaktadır. Her durumda kartelin yeleri, etkilenen piyasalarda rekabetin sınırlandırılmışının farkındadır. Bu tür ihalelerde fiyat, anlaşma olmasaydı oluşacak fiyatlardan daha yüksek/düşük bir seviyede oluşmakta ve genellikle ihale kararlaştırılan firmada kalmaktadır.

Stigler'e göre, kapalılara göre açık ihalelerde anlaşmaların gerçekleşme ihtimali, açık ihalelerde anlaşmayı bozanın tespit edilmesinin ve cezalandırılmasının kolay olması nedeniyle daha fazladır (Jacobsen 1999, 5). Robinson (1984, 6) artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinin ilk fiyat ihalelerine göre anlaşmalara daha müsait olduğunu belirtmiştir. Bunun nedeni; ikinci fiyat ihalelerinde kartelce belirlenen firma çok yüksek diğerleri çok düşük teklifte bulduklarından, hiçbir oyuncu anlaşmayı bozmak için güdüye sahip değilken, ilk fiyat ihalesinde söz konusu firmanın düşük bir teklifte bulunacağı üzerine yapılan bir anlaşmada ise oyuncular açısından, anlaşmayı sabote etmenin çok daha teşvik edici olmasıdır.

Dolayısıyla, çok sayıda potansiyel oyuncunun bulunduğu ihalelerde oyuncuların birbirlerini kontrol etmelerinin zorluğundan dolayı anlaşma ihtimali azalmakta iken, az sayıda oyuncunun yer aldığı ihalelerde tam tersi bir durum yaşanmaktadır.

## BÖLÜM 3

# İHALE YÖNTEMLERİ ile KARTELLER ve KARTELİN İSTİKRARI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Bu bölümde ihalelerin etkinliği ile ilgili en büyük sorunlardan birisi olan karteller açısından ihale tasarımı değerlendirilmeye çalışılacaktır. Bu anlamda hangi şartlar altında kartelin oluşması ve istikrarının devamının olası olduğu, hangi hallerde oyuncuların davranışlarının kendileri açısından karlarını maksimize edecek şekilde rasyonel olabileceğinin bilinmesi, sözkonusu etkin olmama durumunu önlemek açısından son derece önemli ve tasarımın nasıl olması gerektiği konusunda düzenleyicilere yol gösterici olmaktadır. Dolayısıyla kartelin ihalelerdeki stratejisinin ve farklı ihale piyasalarında kartellerin önüne çıkan engellerin neler olabileceği konusunun bilinmesi önem kazanmaktadır. Konu hakkındaki teoremler ile bunların ispatlarına çalışmanın Ek (1) bölümünde yer verilmiştir.

### 3.1. İHALELERDE KARTEL STRATEJİSİ

Kar paylaşımı, sahip oldukları bilgiler gibi çeşitli varsayımlar altında kartellerin davranışları, belirlenen ihale yönteminin rekabet karşıtı davranışlara karşı dayanıklılığı ve ihale sonucunda ulaşılmaya çalışılan etkinliğin elde edilip edilememesi bakımından çok büyük önem taşımaktadır.

Robinson'a göre, kartellerin amacı birlikte kazanılacak karı maksimize etmektir. Tek, bölünemez bir nesnenin ihalesinde kartelin karını, -kartel için çok daha değerli olan- nesneye ödenecek en düşük fiyat maksimize edecektir. Bu anlamda kartel üyeleri arasından bir "atanmış kazanan"<sup>35</sup> (*designated winner*) belirlenerek, diğer oyuncuların aktif olamayacağı bir ihale stratejisi oluşturulmaktadır. Kartel tüm potansiyel oyuncuları kapsamasa dahi, bu yöndeki bir strateji genelde kartelin karını maksimize etmektedir (1984, 4-5).

---

<sup>35</sup> Genelde nesneye en çok değer veren oyuncudur.

Graham ve Marshall'a (1987, 1218) göre, ihaleye katılan  $N$  sayıdaki oyuncunun  $K$  kadarını ( $2 \leq K \leq N$ ) içeren kartel,  $K-1$  oyuncuyu rekabetçi teklif vermekten uzaklaştırarak kazanım elde etmeyi hedeflemektedir. Oluşturulan kartelin,  $N$  sayıdaki toplam katılımcı içerisinde yer alan en yüksek iki değerlemeye sahip oyuncuları içermemesi halinde kazanım, her bir oyuncunun işbirliği yapmaksızın elde edeceği sonuçtan farklı olmayacaktır. O halde kartelin en yüksek değerlemeye sahip iki oyuncuyu barındırdığı durumlarda kazanım mutlaklıdır.

Yazarlara göre, ihaleleri kendileri açısından en iyi fiyattan kazanmak amacıyla oluşturulan kartellerin belli başlı özellikleri aşağıdaki gibidir:

- 1- Kartel üyeleri hiçbir zaman birbirleriyle gerçek anlamda rekabete girmez.
- 2- Kartel, oluşturduğu prosedür ile nesneyi kendisi açısından en iyi değer ile elde etmeye çalışır.
- 3- Kazanılan nesne kartele aittir. Nesnenin sahibi yalnızca kartel üyelerinin katılacağı başkaca bir ihale ile belirlenir (*knockout auction*).
- 4- Kazanım, nesneyi kazananca değil, bütün üyelerce paylaşılır.
- 5- İhaleyi düzenleyenler, kartelin varlığına karşı, nesne ile ilgili yüksek bir muhammen bedel tespit etme yoluna gidebilir.

Bununla birlikte kartel bazı problemler ile karşılaşabilir. McAfee ve McMillan'a (1992, 579) göre, kartelin en azından karşılaşacağı dört engeli aşması gerekmektedir. Bunlar sırasıyla:

- 1- Elde edilecek ganimeti bölüşmek için bir uygun mekanizma geliştirilmelidir.<sup>36</sup>
- 2- Anlaşma yazılı olmadığı için, kartelin üyelerinin yapılan anlaşmaya uymalarını sağlama yönünde bir gücü olmalıdır.<sup>37</sup>
- 3- Kartelin başarılı olması ve kar elde etmesi, piyasaya yeni girişleri arttıracak bir gelişmedir.
- 4- Kartelin istikrarını sağlamak gerekir.

---

<sup>36</sup> McAfee ve McMillan'a (1992, 579) göre bu koşul en az diğer üç koşul kadar önemlidir. Amerikan Adalet Bakanlığının mahkum ettiği danişıklı tekliflerin tespit edilmesinin çoğunluğu kendi payından memnun olmayan üyelerin karteli sabote etmesi sonucunda gerçekleşmektedir.

<sup>37</sup> Robinson'a (1984, 18) göre, Stigler açısından kartellerin en büyük problemi yapılan anlaşmanın denetlenmesidir. Bunun yanısıra karteli olası kılan koşullara da ayrıca bakmak gerekir. Bu anlamda satıcıların oligopol olduğu kabul edilirse, kartelin istikrarını etkileyen en büyük değişken, kartelin ortaya çıkartılmasına kadar geçen zamandır. Bir başka deyişle kartelin ortaya çıkartılması ne kadar gecikirse, uygulama o kadar kolaylaşacaktır. Stigler'e göre her bir oyuncunun teklifinin kamuya aynı anda açıklandığı kapalı teklifler, fiyat kırmalarının ortaya çıkartılmasında en ideal enstrumanlar olarak kabul edilebilir.

Dolayısıyla kartelin istikrarı açısından belirlenecek stratejinin, tüm oyuncular açısından kendi stratejilerini uygulamaktan çok daha tercih edilebilir bir biçimde, teşvik edici ve uyumlu olması önem kazanmaktadır.

Robinson'un (1984, 5-6) konu hakkındaki değerlendirmesi şu şekildedir: Özel değer ve ortak değer modellerinde, kartelin istikrarının analizi, oyuncular açısından bilgilerin elde edilebilmesi gibi bir çok varsayım altında yapılmaktadır. Karteller açısından süreklilik arzeden ihaleler, daha sonraki karımı kaybetmek istemeyen üyelerin belirlenen stratejilere uymalarını ve kartelin istikrarını sağlamaktadır.

Oyuncular açısından nesnenin değeri ve diğerlerinin nesneye vermiş oldukları değer konusundaki bilgiler çok büyük önem taşımaktadır. Bu durumda iki farklı olgu karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan ilki, her bir oyuncunun bilgisinin diğeri tarafından bilindiği durumlardır. Böyle bir durumda hiçbir oyuncu (zorlama olmaksızın) karteğe katılmayı reddetmeyecektir. Oyuncuların yalnızca kendi değerlerini bildikleri, diğerlerininkini tahmin ettikleri durumlarda kartelin oyuncuların katılımını sağlayabilmesi için kendi bilgilerini diğerlerine aktarması gerekmektedir. Bu anlamda kartelin istikrarı, üyelerini memnun edici sonuçların devamı halinde mümkün olacaktır. İki durum arasındaki farklılık, seçilecek ihale yöntemi ve anlaşmalar arasında kuvvetli bir bağ olduğunu göstermektedir.

Kartelin amacına ulaşabilmesi için bir mekanizma oluşturması şarttır. Söz konusu mekanizmanın oluşturulması için ise işbirliğine gereksinim bulunmaktadır. Öncelikli olarak üyeler, kendi kişisel bilgilerini ve nesne hakkındaki değerlemelerini karteğe sunarlar<sup>38</sup>. Söz konusu bilgiler sonucu oluşturulan mekanizma mutlaka (Graham ve Marshall 1987, 1223);

- İhalede her bir oyuncunun yapacağı teklifi (davranışı),
- İhalede nesneyi kimin (atanmış kazanan oyuncu) ne kadardan kazanacağını,
- Kartel üyelerine yapılacak ödemi<sup>39</sup> (P) kapsamalıdır.

---

<sup>38</sup> Vickrey'e (1961) göre, üyelerce gerçek ihalede takip edilecek mekanizma ve teklif stratejilerinin belirlenmesi amacıyla yapılan toplantıda, üyeler açısından Nash stratejisi nesne hakkındaki gerçek değerlemelerini, karteğe sunmaktır. Graham ve Marshall (1987, 1225) üyelerin gerçek değerlemelerini açıklamalarının, Nash stratejisi yanında hakim strateji olduğunu da belirtmektedirler.

<sup>39</sup> Risk yansız üyelerden kurulu bir kartelin yapacağı ödeme P, genelde şu şekilde belirlenmektedir: En yüksek ve ikinci yüksek değerlemelerin tespiti amacıyla kartel içerisinde, kapalı teklif usulüne göre bir ihale düzenlenir. En yüksek teklifi sunan üye atanmış kazanan olarak belirlenir ve gerçek ihalede kartelin teklifini sunar. Diğer oyuncuların teklif stratejileri de bu andan sonra belirlenir. Satım ihalesinde en yüksek teklifi sunarak nesneyi kazanan üye, ödemi en yüksek ikinci teklif üzerinden yapar (Bkz. Gelir Eşitliği Teoremi varsayımları). Nesneyi kazanan üyenin, kartel içerisindeki en yüksek ikinci değer ile nesneye yapmış olduğu ödeme arasındaki fark, tüm üyelere eşit olarak dağıtılır (Graham ve Marshall 1987, 1224).

Kartel üyesi açısından, üyeliğinin muhtemel üç sonucu bulunmaktadır:

- 1- Kartelin nesneyi elde edememesi halinde; kartel üyesinin üye olması dolayısıyla bir kaybı bulunmamaktadır.
- 2- Kartelin nesneyi kazanması fakat nesnenin başkaca bir kartel üyesi tarafından elde edilmesi durumunda; ihalede tek başına hareket etmesi halinde hiçbir şey kazanamayacak iken, üye olmaktan dolayı  $P$  kadar bir ücrete hak kazanmaktan dolayı oyuncunun avantajı bulunmaktadır.
- 3- Kartelin nesneyi kazandığı ve nesnenin üyenin kendisi tarafından elde edildiği durumlarda; her ne kadar oyuncu nesneyi tek başına hareket etmek ile aynı fiyattan kazansa bile üyenin  $P$  kadar bir ödemeyi almaya hak kazanmaktan dolayı avantajı halen devam etmektedir.

O halde oyuncular açısından, karteğe gönüllü katılımın hakim strateji olduğu söylenebilir. Sözkonusu denge stratejisi, kartel üyelerinden en az birisinin nesne hakkında değerlemesinin nesneyi elde etme maliyetinden daha fazla olduğu her durumda kartelin nesneyi kazandığı varsayımına dayanmaktadır. Dolayısıyla mekanizma her olasılıkta üyelerine birlikte kazanımın en fazla olduğu yapıyı sağlamaktadır.

İhale düzenleyicileri direkt olarak kartelin büyüklüğüne etki edemez. Ancak belirlenebilecek optimal bir muhammen bedel ile kartelin büyüklüğüne karşı en iyi cevabı verebilmeleri mümkündür<sup>40</sup>. Graham ve Marshall, düzenleyicilerin muhammen bedeli belirlerken bu durumu gözönünde bulundurduklarını varsaymıştır. Yazarların bu anlamda ulaştıkları sonuçlar şu şekilde özetlenebilir (1987, 1226):

- 1- Düzenleyicilerce tespit edilen ve  $K$  üyeli bir kartelin bulunduğu bir ihalede idarenin beklenen gelirini maksimize eden muhammen bedel  $R^*(K)$ , kartel büyüklüğünün ( $K$ ) artan bir fonksiyonudur ( $1 \leq K \leq N$ ).  $K$  sayısının artmasının idarenin beklenen gelirini düşürmesi karşısında, idare bu etkiyi bertaraf etmek amacıyla  $R^*$ 'yi arttırmaktadır.
- 2- Aynı şekilde,  $K$  büyüklüğündeki bir kartelde ( $2 \leq K \leq N$ ) yer alan üyelerin beklenen kazanımı, olanaklı bir muhammen bedel  $R^*$ 'nin azalan bir fonksiyonudur.
- 3- Kartel üyelerinin beklenen kazanımı, kartel büyüklüğünün artan bir fonksiyonudur. O halde veri bir muhammen bedele karşı kartel tarafından verilebilecek en iyi cevap, tüm katılımcıları karteğe dahil etmek olacaktır ( $K=N$ ).

---

<sup>40</sup> KİK bu uygulamaya yer yermemektedir.

İhale yöntemleri ve kartelin istikrarı arasındaki ilişkiyi ortaya koyan teoremler ve ispatları, daha önce belirtildiği üzere çalışmanın Ek (1) bölümünde ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Ancak bu noktada Robinsnson'un (1984, 8-15) ulaşılmış olduğu bazı sonuçlara yer vermek yerinde olacaktır:

Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihaleleri kartelin istikrarı ve devamı açısından, ilk fiyat kapalı teklif ihalelerine göre daha uygundur. İkinci fiyat ihalelerinde, kartel açısından en iyi strateji, atanmış kazanan oyuncunun, kartelin nesneye vermiş olduğu değeri teklif olarak sunmasıdır. Diğer oyuncular ihaleye girmeyebilir veya muhammen bedel kadar teklif verebilir. Bu durumda hiçbir oyuncunun karteli sabote etmemesi ve ihalede rekabetin yaşanmaması halinde, kartel nesneyi muhammen bedel üzerinden kazanacaktır. Kartelin yüksek teklif vermesi, kazananın kar elde edememesi olacağından, oyuncular açısından belirlenen kurallara uymamak sonuç açısından teşvik edici olmayacaktır. Oyunculardan birisinin yüksek teklif vermesi de bu anlamda karı ortadan kaldıracaktır. Oyunculardan birisinin atanmış kazanan ve muhammen bedel arasındaki bir teklifi, oyuncuya hiçbir şey kazandırmaksızın kartelin maliyetini yükseltecek, fiyat daha yüksek bir seviyede oluşacaktır. Bu bağlamda oyuncunun ihale sonrası *ex post* bir kazanım elde etmek istemesi halinde en rasyonel yol anlaşmaya uymak olacaktır. Dolayısı ile oyuncu açısından sonuç; karteğe katılarak karını maksimize etmek veya kartelin dışında kalmak fakat kartelin fiyatı yükseltmesi sonucunda, ihaleyi kazansa dahi, karını azaltmak olacaktır.

Artan ihalelerde kartel, atanmış kazananı, diğerleri tekliflerini sonlandırına kadar veya nesnenin değeri kartelin değerlemesine ulaşana değin oyunda kalması konusunda bilgilendirmektedir. İkinci fiyat ihalelerinde ise karteli sabote edeni bulmak ve cezalandırmak konusunda, kartelin bir adım daha ileri gitmesi gerekmektedir.

İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, üyeler açısından karteli sabote etmek çok karlı olabilir. Kartel, rekabeti ortadan kaldırdığından, kartelin karını maksimize eden -nesneye vermiş olduğu değerden daha düşük olan- atanmış kazananın muhammen bedel kadar teklif vermesidir. Herhangi bir üyenin gizlice kartelin teklifinin üzerinde bir fiyat vermesi, kartelin değeri ve muhammen bedel arasında kalan tüm farkı elde etmesine yol açabilir. Bu anlamda kartelin nesneyi değerlemesinin altında yapacağı her teklif, sabote edene gelir getirici olacaktır. Kartelin kendi değeri kadar teklif vermesi ise karı sıfırlayacaktır. Bu anlamda kapalı ihalelerin rekabetçi yapısı, kartel üzerinde baskı yapacak ve kartelin teklifi ve nesneye vermiş olduğu değer arasında kalan teklifler, kartelin teklifinden pişman olmasını sağlayacaktır. Eğer kartel risk karşıtı bir yapıya sahipse, bu durum kartelin daha rekabetçi bir şekilde- gelirini düşürse bile- kendi değerine yakın bir teklifte bulunmasına yol açacaktır.



Görüldüğü üzere, karteller, artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, ilk fiyat kapalı teklif ihalelerine göre çok daha istikrarlı olmakta ve pozitif beklenen kar elde etmektedir. Ancak bu, anlaşma ve kartellerin daima artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde olup diğerlerinde olamayacağı anlamına gelmemektedir.

Anlaşmalar her zaman pazarlık maliyetini ve yasalar tarafından cezalandırılma riskini taşımaktadır. Artan ihalelerde *ex post* ödemelerin yapılmadığı hallerde, kartel çözümü bir çok Nash dengesinden ancak birisidir. Diğer taraftan ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, tekrarlanan oyunlarda, potansiyel sabote edicilerin uzun dönemli kardan yoksun kalmayı göze alamamalarından dolayı, kartel teşekkül edilebilir. *Dolayısıyla sonuç olarak ancak artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde kartel oluşturma olasılığının yüksek olduğundan sözedilebilir. Başarılı bir kartelin satıcının gelirini düşürmesi, aynı zamanda yöntem olarak neden ilk fiyat kapalı teklif yönteminin seçildiğinin açıklamasını da oluşturmaktadır.*

### 3.2. İHALE PİYASALARINDAKİ KARTEL ANLAŞMASI: DANIŞIKLI TEKLİFLER

Danışıklı fiyat teklifleri, ihalelerde ciddi bir problemdir. Amerikan Adalet Bakanlığı Antitröst Biriminin suçlu bulunduğu davaların neredeyse yüzde 50'si danışıklı fiyat teklifleriyle ilgilidir (Porter ve Zona 1992, 1). 25 Mart 1998 tarihli OECD Açık Kartellere Karşın Etkili Önlemlere İlişkin Bakanlar Konseyi Tavsiye Kararı<sup>41</sup>; *fiyat belirlemek veya ihalelerde danışıklı teklifte (bid rigging) bulunmak, ürün miktarına kısıtlama ve kota koymak veya coğrafi ve ürün pazarlarını paylaşmak amaçlı rekabet karşıtı anlaşma, uyumlu eylem veya rakiplerin rekabet karşıtı düzenlemelerini açık kartel (hard core cartel) olarak nitelendirmektedir (m. A/2-a). OECD Tavsiye Kararı üye ülkelerin açık kartellerle mücadele etmek ve kartel oluşumunu caydırmak için rekabet kanunlarını etkili bir şekilde uygulamasını istemektedir*<sup>42</sup>.

Kanada Rekabet Kanunu'nda rekabet ihlali olarak sayılan danışıklı teklif, Kanun'un 47 nci maddesinde şu şekilde tanımlanmaktadır: *"İki veya daha fazla kişinin, ihaleyi düzenleyenlerce bilinmeyen, taraflardan birinin teklif vermemesi veya tekliflerini anlaşarak sunma konusunda yapmış oldukları mutabakattır*<sup>43</sup>."

---

<sup>41</sup> C/M (98) 7/PROV

<sup>42</sup> Nitekim, OECD Tavsiye Kararıyla da uyumlu bir biçimde Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005) "... Kamu ihalelerinde rekabet ortamını bozmaya yönelik, yarışmacılar arasında yapılacak yatay anlaşmalar veya yarışmacıların hakim durumlarını kötüye kullanmaya yönelik davranışları etkin bir biçimde izle(me) ve soruştur(ma)..." politika önermesinde bulunmuştur (par. 2042) (Emek 2002, 13).

<sup>43</sup> <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/ct01076e.html>

Benzer şekilde Norveç Rekabet Kanunu (1993) ayrı bir maddeyle danışıklı teklifleri rekabet ihlali olarak tanımlamakta ve “ *İki veya daha fazla teşebbüs, malların veya hizmetlerin sunumu ile ilgili olarak anlaşma, uyumlu eylem veya rekabeti etkileyebilecek diğer davranışlar ile, fiyatları belirlemek veya etkilemeye çalışmak, tekliflerle ilgili olarak miktar veya başkaca belirlemeler yapmak, teklifleri paylaşmak, direkt veya dolaylı olarak bazı teşebbüsleri teklif vermekten alıkoymak davranışlarında bulunamaz*” ifadeleri ile yasaklamaktadır (OECD 1999, 83).

Özetle, danışıklı teklif, ihale sürecinde, bir veya daha fazla katılımcının hiç teklif vermemek veya belirledikleri teklifi sunmak üzere yaptıkları anlaşmadır<sup>44</sup>. Tasarımı ve gizliliğinin bir gereği olarak, danışıklı teklif şemalarının ortaya çıkartılması zor olmaktadır. Bununla birlikte<sup>45</sup>;

- Homojen malların satıldığı ve büyük teknolojik değişikliklerin olmadığı,
- Yeni firma girişinin olmadığı, az sayıda büyük firmanın yer aldığı,
- Yakın ikamesinin az veya hiç olmadığı ürünlerin yer aldığı,
- Rakip firmaların buluşmasını yasal kılan ve firma davranışlarını koordine eden, aktif ticaret birliklerinin olduğu piyasalara bu anlamda daha fazla dikkat edilmelidir.

İhale piyasalarında; danışıklı teklifler birkaç şekilde ortaya çıkabilmektedir (Layman 1998, 2):

#### **a- Tekliflerin Sınırlandırılması (Bid Supression)**

Teklif vermesi beklenen veya geçmişte teklif veren birkaç rakibin ya teklifte bulunmaması ya da tekliflerini geri çekmesidir. Böylece ihale daha önce kararlaştırılan firmada kalabilecektir. Potansiyel rakipler esas ihalede rekabet etmek yerine anlaşmaya gitmekte ve esas ihaleye bir kartel üyesi teklif vermektedir.

#### **b- Tamamlayıcı Teklif (Complementary Bidding)**

Koruyucu ya da gölge teklif de denilmektedir. Rakiplerin ya oldukça yüksek (düşük) fiyat teklifinde bulunmaları ya da kabul edilmesi imkansız şartlar içeren teklifte bulunmalarıdır. Burada kartel üyelerinin niyeti, ihaleyi kazanmak değil, ihalede rekabetin yaşandığı izlenimini vermektir.

---

<sup>44</sup> Kanada ve Norveç gibi ülkeler ihale uygulamalarında danışıklı teklifler ile ilgili olarak rekabet kanunlarında ayrı düzenlemelere sahip iken, ABD, İngiltere, Avustralya ve -Türk Rekabet Kanununda mehzımı oluşturan -AB, ihalelerde rekabet karşıtı eylemler için genel rekabet mevzuatını uygulamaktadır. Japonya ve Kore Rekabet Otoriteleri, kaynaklarının yaklaşık yarısını, ihalelerdeki rekabet ihlali soruşturmalarına tahsis etmiş bulunmaktadır (OECD 1999, 25-26).

<sup>45</sup> <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/ct2299e.html>

### **c- Dönüşümlü Teklif (Bid Rotation)**

Rakiplerin hepsinin ihaleye katıldığı ancak sırası gelenin diğerlerine göre düşük teklifte bulunduğu bir dânişıklı yöntemdir. Bu durumda ihaleye katılanlar bir fiyat teklif rotasyon çizelgesi<sup>46</sup> izlemektedir. Bir başka deyişle, bütün istekliler tekliflerini sunmakta; ancak ihaleyi aralarındaki anlaşmaya göre sırayla kazanmaktadır. Dönüşüm koşulları duruma göre değişebilmektedir. Ancak, kartel üyeleri sözleşmeleri kimin kazanacağına sözleşmenin büyüklüğüne göre karar vermektedir. Böylece her bir üyenin kazandığı ihale değeri belirli bir dönem sonunda eşitlenmeye çalışılmaktadır.

### **d- Taşeronluk Sözleşmeleri (Subcontracting Agreements)**

Rekabetçi olmayan teklifte bulunmanın ya da baştan ihaleye katılmamanın bir ödülüdür. İhaleyi kaybeden ya da ihaleye katılmayan firmaların sık sık ihaleyi alan firmayla taşeronluk sözleşmeleri yapmaları, firmalar arasında anlaşma olabileceğini göstermektedir.

### **e- Pazarların Bölüşülmesi**

Belirlenen pazarlarda rekabet önlenmiş olmaktadır. Örneğin, her firmaya özel bir bölge tahsis edildiğinde, firmalar birbirlerinin bölgelerindeki ihalelerde fiyat teklifinde bulunmamaktadır.

---

<sup>46</sup> Literatürde, “*phases of the moon scheme*” olarak geçmektedir.

## BÖLÜM 4

# İHALE PİYASALARINDA REKABET

Tezin önceki bölümlerinde ihale yöntemleri ve sözkonusu yöntemler ışığında oyuncuların stratejileri ve beklentileri açıklanmaya çalışılmış, ihalelerde fiyatın oluşumunu belirleyen faktörler incelenerek, İhale Teorisinin cevaplamaya çalıştığı temel sorulara ve Gelir Eşitliği Teoremi ve Kıyaslama Modeli çerçevesinde ulaşılan yanıtlara yer verilmiştir. Bunların yanısıra kartel anlaşmalarının ihale piyasalarına bir yansıması olan danışıklı tekliflerle birlikte, ihalelerdeki kartel oluşumu incelenmiş, daha çok uygulamaların yer aldığı 4'üncü bölümde tartışılacak konulara teorik bir dayanak oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu bölümde “rekabetçi” bir bakış açısının ihalenin tasarımından itibaren başlaması gerektiği ve bu anlamda rekabetin sağlanması ve korunması konularında nelere dikkat edilmesi gerektiği anlatılmaya çalışılacaktır. Ayrıca, ABD, AB ve Türkiye’de ihale piyasalarında rekabetin korunması olgusu mevzuat yönüyle de ele alınmaya çalışılacaktır.

### 4.1. *EX ANTE* DENETİM: REKABETİN SAĞLANMASI, İHALE TASARIMINDAKİ REKABET SORUNLARI

İhale kurallarının açık ve güvenilir olması, yalnızca politik bir gereklilik değil, aynı zamanda oligopson ve monopolcü gücün engellenmesine yönelik çözümlerin geliştirilmesinde önemli bir ilk adımdır. Aslında bu anlamda ihale tasarımcılarının dikkat etmeleri gereken konular, sektör düzenleyicilerinin karşılaştıkları ile aynıdır: Rekabete aykırı anlaşmalar, piyasaya girişleri engelleme ve yıkıcı davranışlar. Dolayısıyla tasarımın da olabildiğince rekabetçi bir bakış açısıyla yapılması gerekmektedir.

Bu bölümde, daha önceki bölümlerde teori bazında anlatılan ihale yöntemleri, bu yöntemler ışığında oyuncuların stratejileri, kartel oluşumunu kolaylaştıran etmenler ve kartel üyelerinin davranışları örneklerle anlatılarak, ihalelerdeki rekabet ihlallerinin tasarımla ilişkisine yer verilecek ve rekabetin sağlanması açısından ihalelerin tasarımı esnasında nelere dikkat edilmesi gerektiği sorusunun yanıtlarına ulaşılmaya çalışılacaktır.

#### 4.1.1. Anlaşmaları Kolaylaştırıcı Etmenler

Çok nesneliler başta olmak üzere artan ihaleler ve ikinci fiyat ihaleleri, ilk fiyat ve farklı fiyat ihalelerine nazaran özellikle zımni anlaşmalar olmak üzere anlaşma yapılmaya daha yatkın yöntemlerdir.

##### *a- Artan ihaleler “pastayı bölüşelim” sinyali için uygundur.*

Bir anlaşmada üzerinde en çok durulan konu “*ganimetin*” nasıl paylaşılacağıdır. Çok nesneli artan ihalelerde, fiyatın düşük olduğu ihalenin ilk turlarında oyuncular, ihaleyi kimin kazanması gerektiği konusunda anlaşmaya vardıkları zaman, ihaleyi fiyat yükselmeden sonlandırabilmektedir (Klemperer 2001, 2).

Klemperer’in (2000b, 16), Jehiel ve Moldavanu’dan (2000) derlediği konu hakkındaki örnek, Almanya’daki frekans ihalesine ilişkindir. 1999 yılında Almanya’da 10 frekans için ihaleye çıkmış ve ihalenin eş zamanlı artan bir şekilde olması ve oyuncular tarafından yapılacak tekliflerin bir önceki teklifin en az yüzde 10 fazlası olması kural olarak kabul edilmiştir. Mannesmann ilk beş frekans için 18 milyon mark, diğer beş frekans için de 20 milyon mark teklif vermiştir. Söz konusu teklifler düşük fiyatları içermesine rağmen, ihaleye katılan bir diğer güçlü oyuncu T-Mobilin önceki teklifleri çok daha düşüktür. İhale sonrası T-Mobil yöneticisi Mannesmann ile aralarında herhangi bir anlaşma bulunmamasına rağmen, Mannesmann’ın ihalede yapmış olduğu ilk teklifi, aynı zamanda kendilerine de yapılmış açık bir anlaşma teklifi olarak algıladıklarını belirtmiştir. Bir sonraki turda T-Mobil ilk beş frekans için 19.998 (Mannesmann’ın teklifinin yüzde on fazlası) milyon mark teklif verirken diğer beş frekans için teklifte bulunmamıştır. İhale ikinci tur sonunda, frekansların yarı yarıya, neredeyse aynı fiyattan bölüşülmesi ile sonuçlanmıştır.

Yukarıdaki örneğin aksine, oyuncuların “en iyi ve tek bir teklif” yapmak zorunda oldukları kapalı fiyat ihalelerinde, oyuncuların ihale esnasında birbirlerinin sinyalleri üzerinden koordinasyona girmeleri çok kolay olmamaktadır.

##### *b- Artan ihaleler anlaşmayı desteklemeyen oyuncuların cezalandırılması için uygundur.*

Anlaşmanın uygulanabilmesi açısından, buna yardımcı olmayan rakiplerin cezalandırılması büyük önem taşımaktadır. Söz konusu cezalandırma gizli olabileceği gibi, artan ihalelerde olduğu gibi açık bir şekilde de yapılabilmektedir (Klemperer 2001, 3).

Amerika’da 1996-1997 yıllarında yerel frekans ihalelerinde U.S. West firması Rochester için Waterloo ve Marshaltown bölgelerinde rakipsiz olan ve adı geçen bölgelerdeki lisanslar için de ihaleye giren McLeod firması ile rekabete girmiştir. U.S. West rakibinin bölgesinde yer alan lisanslar ile

ilgilenmemesine rağmen, McLeod firmasını cezalandırmak için sözkonusu yerler için bir teklifte bulunmuştur. Teklifler ardından McLeod durumun farkına vararak Rochester bölgesi için rekabeti durdurmuş ve diğer iki bölge ile yetinmek durumunda kalmıştır (Cramton ve Schwartz 2000, 7).

Yukarıdaki örneğin aksine, kapalı teklif ihalelerinde, firmaların tekliflerinde başarısız olmaları halinde rakiplerine karşı misillemede bulunma şansları bulunmamaktadır.

***c- Artan ve tek fiyat ihaleleri, oyunculara diğerlerini cezalandırma için fazladan bir teklif verme olanağı sunmaktadır.***

Yukarıdaki örnekte U.S. West tarafından diğer iki bölge için verilen tekliflerin nesneyi kazanmaktan çok rakibi cezalandırmak amacıyla yapılmış olması, artan ihalelerde oyuncuların misilleme yapma konusunda nasıl fazladan bir şansa sahip olabildiğini göstermektedir. Tek fiyat ihalelerinde ise önerme, yöntemin çoklu nesnelerin tekrarlanan ihalelerinde kullanıldığı biçiminde düşünülmelidir. Tek fiyat ihalelerinde nesnenin fiyatı her bir ünite için kazanan en düşük teklif<sup>47</sup> olmakta, oyunculardan bir tanesinin daha önce varılan anlaşmadan sapması halinde, geriye kalan firmaların teklif şemaları maliyetsiz bir tehdit olarak fiyatı belirleyici kılmaktadır. Oyuncuların her bir teklifi “anlaşma paylarından” daha düşük değerden gerçekleştiği için, oyuncular piyasayı kendileri için en uygun fiyattan paylaşabilmekte ve bu durum çok sayıda tekrarlanan ihalede diğer oyuncuların daha fazla bir fiyat vermesini engelleyici olarak karşımıza çıkartmaktadır (Klemperer 2001, 3)<sup>48</sup>.

Farklı fiyat ihalelerinde yukarıdakine benzer bir anlaşma, bu ihale yönteminde her bir kazananın, yapmış olduğu teklifi ödemesinden dolayı, firmalar geriye kalan teklifleri maliyetsiz bir tehdit aracı olarak kullanamamaktadır. Benzer nedenlerle İngiltere’deki düzenleyici kuruluş tek fiyat ihalesini farklı fiyat ihaleleri ile değiştiren Yeni Elektrik Ticaret Anlaşmasını (NETA) uygulamaya koymuştur (Klemperer 2001, 4).

***d- Artan ihaleler, anlaşma yapılması için ihale kurallarının ihlalini kolaylaştırıcı niteliktedir.***

2000 yılında Almanya’da düzenlenen 3G frekans ihalesinde, 12 lisans eşzamanlı olarak satışa çıkartılarak, oyuncuların iki veya üç lisansı almaları öngörülmüştür<sup>49</sup>. Bu anlamda kazananların sayısı dört veya altı olacaktır (Cramton 2001, 16). İhaleye diğerlerine göre oldukça zayıf görünen Debitel firmasının da dahil olduğu yedi kişinin teklif vermesi, oyunculardan bir tanesinin elenmesi durumunda kalanların tamamının kazanabileceği bir ortam yaratmıştır.

<sup>47</sup> Kazanan en düşük teklif, kaybeden en yüksek tekliften farklı değildir.

<sup>48</sup> Arz edilen miktarın belirsiz olması anlaşmayı zorlaştırıcı bir etmen olarak sayılabilir.

<sup>49</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. Jehiel ve Moldovanu 2001, 8-15.

Aslında ihalenin artan bir ihale olması, katılanların sayısının az olmasını da belirlemiştir. Katılımcılardan MobilCom gazetelere açıklama yaparak oyuncuların Debitel'in lisansı kazansa bile kendilerinin altyapılarını kullanarak gerçek bir operatör olamayacağını ve başarısızlığa uğrayacağını beyan etmiştir (Klemperer 2001, 5)<sup>50</sup>. Sözkonusu açıklama ertesi Debitel firması ihale bedeli İngiltere'de düzenlenen benzer ihaledeki yüzde 60 civarında iken ihaleden çekilmiştir. Alman mobil telefon piyasasının yaklaşık yüzde 40'ına sahip olan hakim konumdaki Deutsche Telekom (DT) ve Vodafone-Mannesmann'ın izledikleri stratejiler ihalenin sonuçlarını belirlemiştir. Firmaların önünde ya fiyatı yükselterek diğer zayıf firmaların da ihaleden çekilmesi, hükümet için yüksek gelir fakat yoğunlaşmış bir piyasa ve yahut da kalan altı firmanın da kazanacağı fiyattan ihaleyi bir an önce sonlandırarak hükümete daha az bir gelir fakat yoğunlaşmamış bir piyasa seçenekleri bulunmaktaydı.

Vodafone-Mannesmann'ın tekliflerinin sonunu "6" rakamı ile bitirmesi, ihalenin bir an önce ve kalan tüm oyuncular ile bitirilmesini tercih ettiğine yönelik bir sinyal olarak algılanmıştır (Jehiel ve Moldovanu 2001, 19). Bununla birlikte ihalede DT, -hiçbir oyuncu ihaleden çekilmeden- fiyatı İngiltere'de ulaşılan seviyeye yakın bir noktaya kadar yükselterek, ihaleyi istediği yerde sonlandırmıştır<sup>51</sup>. Klemperer'e göre (2001, 23) ihale başarısız bir şekilde tasarlanmış olmasına rağmen büyük bir şans eseri, hükümet açısından yüksek bir gelir ve yoğunlaşmamış bir piyasa yapısı ile sonlanmıştır. İhaleyi düzenleyen suç işleyen oyuncuları cezalandıramadığı durumlarda, ihale kurallarının ihlali büyük bir problem yaratmaktadır.

***e- Yetersiz bir muhammen bedel anlaşma yapmayı kolaylaştırmaktadır.***

İhalede muhammen bedelin yetersiz olması muhtemel bir anlaşmanın ya da birlikteliğin karını arttırıcı olmaktadır. Hatta bu durum gizli anlaşmaları cesaretlendirici bir rol oynamaktadır (Klemperer 2001, 6).

Artan bir ihalede kuvvetli oyuncu açısından diğerleri ile gizli bir anlaşma yaparak ihaleyi düşük bir fiyatla sonlandırmak veya fiyatı yükselterek diğerlerini oyundan çıkarmak seçenekleri arasında; muhammen bedelin çok düşük belirlendiği durumlarda ilk seçenek daha cazip hale gelmektedir.

2000 Kasımında Avusturya'da düzenlenen 3G Frekans ihalesinde 12 lisans satışa çıkartılmıştır. İhalenin tasarlanması esnasında, Almanya'da 3 ay

---

<sup>50</sup>Hükümet, açıklamanın yapıldığı aşamada ihalenin ulaşılmış olduğu fiyat seviyesinin çok düşük olması karşısında Mobilcom'u ihaleden tasfiye etmemiş ve herhangi bir ceza vermemiştir (Klemperer 2001, 23).

<sup>51</sup> DT'nin çoğunluk hisseleri devlete aittir. Cramton'a (2001, 27) göre, DT'nin hareket tarzı hissedarların yararı için değil, korku (tercih) sonucu gerçekleşmiştir.

önce düzenlenen ihale örnek alınmış ve ihale artan bir şekilde ve her bir oyuncunun en az iki lisans alabileceği şekilde düzenlenmiştir. İhalede muhammen bedel olarak Almanya'daki bedelin sekizde biri belirlenmiştir (Jehiel ve Moldovanu 2001, 8).

İhaleye yalnızca 6 oyuncunun katılmış olması, her bir oyuncunun eşit şekilde lisans almasına ve gizlice anlaşmalarına yol açmıştır. Pazarda halihazırda yer alan en büyük firma olan Telekom Avusturya, ihaleden bir hafta önce kendileri için iki lisansın yeterli olduğunu ancak bir başkasının üç lisans için teklif vermesi halinde kendilerinin de bu yönde bir teklif yapacaklarını beyan etmiştir. Bu durumda her bir oyuncu, üçüncü lisansı almak için yarışsa, bazılarının oyunun dışında kalacağını ve fiyatın yükselip rekabete girildiğinde, diğerlerinin de aynı şekilde davranacaklarını ve maliyetlerini artacağını düşünmüştür. Bu yüzden teklifler muhammen bedelin biraz üzerinde sonlanmıştır. Hatta kamuoyunun gerçek bir rekabetin yaşandığına ilişkin bir algılamasına yol açmak ve hükümetin ihalenin kurallarını değiştirmesine engel olmak amacıyla bir kaç tur teklif verilmesine rağmen, ihale yaklaşık Almanya'da hükümetin kişi başına elde ettiği gelirin altıda biri civarında sonlanmıştır. Bu anlamda optimal bir muhammen bedelin tespiti, daha yüksek bir gelirin elde edilmesi ve anlaşma yapılmasını zorlaştırma bakımından önem kazanmaktadır (Klemperer 2001, 6).

#### 4.1.2. Piyasaya Giriş Engelleri ve Yıkıcı Davranışlar<sup>52</sup>

İhale tasarlanması aşamasında en önemli konulardan bir tanesi ihaleye yeterli sayıda oyuncunun katılımını sağlamaktır. Az sayıda oyuncu, düzenleyici açısından karlı olmadığı gibi sonuçlar açısından da etkinsizliğe yol açmaktadır.

##### *a- Artan ihaleler bazı oyuncuları ihaleye katılmaktan alıkoymaktadır*

Artan ihalelerde, ihaleyi en çok kazanmak isteyen ve nesneye en çok değer veren firmanın, en sonunda ihaleyi mutlaka kazanacağına dair genel bir kanı bulunmaktadır. Her ne kadar sözkonusu firma ilk turlarda düşük tekliflerde bulursa dahi, nihayetinde fiyatı yükseltebilecektir. Bu durum diğerlerinin ihaleye girişlerinde, üstelik ihaleye katılımın bir maliyeti olması halinde, şevklerini kırmakta ve giriş engeli yaratmaktadır. Klemperer'e (2001, 6) göre ihaleye girişteki makul bir ücretin firmaları caydırma etkisi rekabet politikası açısından yarışılabilir bir piyasadaki batık maliyetin gösterdiği etkiye paralel bir etki yaratmaktadır.

1995 yılında Wellcome ilaç firmasını ihale sonucunda alarak dünyanın en büyük ilaç şirketi olan Glaxo, bu konuda iyi bir örnektir<sup>53</sup>. İhale öncesi,

---

<sup>52</sup> Hakim durumdaki firmanın kötüye kullanma hallerinde olabilecek yıkıcı davranışlar, metinde bu kavramdan bağımsız olarak düşünülmüştür. Oyuncuların hakim durumda olup olmadıklarının analizi ayrıca yapılmalıdır.



Zeneca firmasının, Wellcome için 10 milyar sterlin ve Roche firmasının da 11 milyar sterlin ödeme isteği bulunmaktadır. Ancak, Glaxo ile Wellcome'in birleşmesinden elde edilecek sinerjinin diğer iki yarışmacıyla yapılanından daha fazla olacağı varsayımı, piyasalarda Glaxo'nun Wellcome'ı almak için en yüksek teklifi vereceği yönünde bir inanç oluşturmuştur. Glaxo'nun ihaleye katılmak için 30 milyon sterlin damga vergisi ödediği gözönünde bulundurulursa; onlarca milyon sterlin tutan işlem maliyeti diğer iki yarışmayıcı ihaleye girmekten alıkoymuş ve Glaxo Wellcome'ı 9 milyar sterline ele geçirmiştir <sup>54</sup>(Klemperer 1998, 763).

İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde ise her ne kadar avantajlı firmanın kazanması olasılığı yüksek dahi olsa, her oyuncunun tek bir teklif yapacak olması, sonuçları belirsiz kılmakta ve daha zayıf oyuncuların ihaleyi kazanabilmeleri açısından şansları artmaktadır. Bu anlamda kapalı fiyat ihaleleri artan ihalelere göre potansiyel ihale katılımcıları açısından girişleri kolaylaştırıcı nitelik arz etmektedir <sup>55</sup>.

***b- Artan ihalelerde “kazanmanın musibeti riski” teklif sayısını sınırlamaktadır***

Kazanmanın musibeti, ihaleyi kazanan firmanın bedeli yanlış tahmin etmesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Alıcının gereğinden yüksek fiyatı, satıcının da maliyetin altında fiyatla işi alması durumlarında kazanç musibete dönüşmektedir <sup>56</sup>. Oyuncuların nesnenin değeri konusunda benzer değere fakat farklı bilgilere sahip oldukları ortak değer ihalelerinde, her bir oyuncu nesneyi gerçek değerinin çok üstünde olacak şekilde değerlendirmek açısından çok dikkatli davranmaya özen göstermektedir. Hatta bu anlamda zayıf oyuncuların güçlülere nazaran çok daha dikkatli davrandıkları söylenebilir (Klemperer 2001, 7).

---

<sup>53</sup> ABD'de, Delaware Kanunu'na göre, şirketlerin satışı ile ilgili olarak, şirket yönetimi hissedarların çıkarına olacak şekilde, potansiyel alıcıların ciddi teklifleri karşısında, en iyi fiyatın bulunmasını temin eden ihale düzenleyicisi gibi hareket etmek zorundadır (Neumann 1998, 1).

<sup>54</sup> En büyük giriş engellerinden biri olan işlem maliyetleri, ihale düzenleyenlerce olabildiğince düşük tutulmalıdır.

<sup>55</sup> İhale konusu nesnenin yeniden satışına izin verilmesi, kapalı ihalelerde nesneyi ikincil piyasalarda karlı bir şekilde satmak isteyen oyuncuların da katılımını sağlamaktadır. Ancak yeniden satışın etkisi artan ihalelerde daha az olmaktadır.

<sup>56</sup> Türkiye Futbol Federasyonu (TFF), Türkiye Birinci Ligi'ne ait maçların yayın hakkının devrine ilişkin olarak ihaleye çıkmaktadır. 1999-2001 sezonları için yapılan ihaleyi kazanan yayıncı kuruluş Teleon'un sözleşmesi ödemelerde yaşanan aksaklıklar yüzünden fesh edilmiş, 2001-2004 sezonları için yapılan ihaleyi kazanan son yayıncı Digitürk'ün ise ödemelerde yaşadığı problemler sonrası, sözleşmede yer alan dolar kuru sabitlenerek, cari kur uygulamasından vazgeçilmiştir. Söz konusu sonuçların Teori'de anlatılan kazanmanın musibeti riskine uygun olduğu düşünülmektedir. Bir başka deyişle, kazanan oyuncular, ihalede nesneye değerinden daha fazla fiyat biçmişlerdir. Aynı oyuncular, nesnenin ikincil piyasalarda getirisinin maliyetini karşılayamaması üzerine ise zor duruma düşmüşlerdir.

Artan bir ihalede, avantajlı oyuncuların argümanı kendileri için değerli olan nesneyi rakiplerinin tekliflerinin biraz üzerine çıkararak elde etme yönündedir. Dolayısıyla artan bir ihalede, avantajlı oyuncuya rağmen nesnenin elde edilebilmesi, kazanının nesneyi ederinden çok daha fazla mı değerlendirdiği kaygısını gündeme getirmektedir. Dolayısıyla görece daha zayıf oyuncuların sözkonusu kaygısı, avantajlı oyuncunun nesneyi çoğu zaman kazanmasının yanısıra düşük bir fiyattan elde etmesine yol açmaktadır.

1995 yılında ABD’de yapılan Los Angeles (LA) mobil telefon lisans ihalesi bu konuya iyi bir örnek oluşturmaktadır (Klemperer 1998, 761). Lisans bedeli değişik oyuncular için benzer anlam ifade ederken, bazı avantajları nedeniyle Pasific Telephone Company için (Baby Bell) farklı anlam ifade etmektedir. Baby Bell, potansiyel yerel müşteriler hakkında iyi bir veri setine, tanınmış bir markaya ve Kaliforniya’ya aşina yöneticilere sahiptir.

İhaleye diğer yarışmacıların da girmesine rağmen Baby Bell lisansı ucuz fiyattan elde etmiştir. Şikago’da lisans bedeli kişi başına 31 dolar iken LA lisansı 26 dolardan satılmıştır. Oysa, LA’nın zengin, vaktini genelde otobanlarda geçiren ve yeni cihazlara düşkün nüfusu gözönünde bulundurulduğunda ihale öncesinde lisans fiyatının Şikago’nunkinden yüksek olması beklenmekteydi (Bulow ve Klemperer 2000, 5).

Emek’in (2001d, 24) konu hakkındaki değerlendirmesi şu şekildedir:

“Görüldüğü gibi, zayıf firmaların ederinden fazla değerlendirme yapmamak için dikkatli davranmak zorunda olmaları ve avantajlı firmaların daha yüksek fiyat vermeleri sonucunda; avantajlı firma bir taraftan zaman kazanacak, diğer taraftan da işi düşük fiyattan alabilecektir.”

Kapalı teklif ihalelerinde kazananın musibeti riski zayıf oyuncular açısından daha az olmaktadır. Artan bir ihaleyi zayıf bir oyuncunun kazanması, rakibinin nesneye sözkonusu fiyatı ödemek istememesini göstermektedir. Ancak kapalı bir ihalede zayıf oyuncunun rakibinin verebileceği bir fiyattan kazanma şansı, rakibin daha fazla kar elde etmek amacıyla oyunda yapacağı tek teklifi kendisi açısından maksimize etmemesi durumunda artmaktadır (Klemperer 2001, 8).

***c- Artan ihaleler yıkıcı davranışları teşvik etmektedir.***

Artan ihalelerin sonuçlarının, güçlü firmaların küçük avantajları ve ününden etkilenebilmesi, güçlü firmalar açısından sözkonusu avantajları yaratma konusunda teşvik edici olmaktadır<sup>57</sup> (Klemperer 2001, 9).

Yukarıda verilen örnekte ihale öncesinde Baby Bell “Kaliforniya’yı kendilerinden alacakların asla para kazanamayacaklarını” deklare ederek bu argümanı haklı çıkartacak “kazanmanın musibeti” teorisinin uygulamalarının sonuçlarını sektörün geri kalanına anlatmak için dünyanın önde gelen ihale teorisyenlerine seminerler verdirtmesi bu argümanı destekler niteliktedir.

Diğer bir örnek ise, uydudan yayın yapan BSkyB televizyon şirketinin, İngiltere’nin en başarılı takımı olan Manchester United’ı (MU) satın almak istemesidir (Klemperer 1999, 17). Devralma işlemi sonucunun yayın hakları ihalesine olası etkileri, izin aşamasında üzerinde en çok durulan konulardan biridir. MU’nun *Premier Lig*in televizyon gelirlerinin yüzde 7’sini alıyor olması, ihaleyi kim kazanırsa kazansın, oluşan bedelin yüzde 7’sinin BSkyB’ye gitmesine sebep olacak bir yapı oluşturmuştur. Bu durum artan bir ihalede BSkyB’nin ihale bedelini olabildiğince arttırmak için hareket etmesine ve bu durumu bilen diğer potansiyel alıcıların ise geri çekilmesine yol açabilecek bir gelişmeyi gündeme getirmiştir. Sözkonusu etkinin çok daha fazlasının ödemeli TV hatta genel televizyon piyasalarında görülme olasılığı üzerine, sözkonusu devralmaya izin verilmemiştir<sup>58</sup>.

Yaşanan gelişmeler üzerine BSkyB *Premier Lig*’de yer alan Manchester United, Manchester City, Chelsea, Leeds United ve Sunderland takımlarının yaklaşık yüzde 10 hisselerini satın almıştır. Buna karşın BSkyB’nin rakibi NTL ligde yer alan takımlardan Aston Villa, Leicester, Middleborough ve Newcastle’nın hisselerini satın almıştır. *Premier Lig* Komisyonu yukarıda yer alan problemleri çözüme kavuşturmak için 2000 yılındaki televizyon yayın hakları ihalesini kapalı teklif yöntemine çevirerek, sorunları azaltma yoluna gitmiştir.

***d- Az sayıda katılımcının yer aldığı ihaleler yıkıcı davranışlara daha uygundur***

2000 yılında Hollanda’da 3G frekans ihalesi için toplam 5 lisans satışa çıkartılmıştır. İhale öncesinde piyasada 5 firma faaliyet göstermekteydi (Jehiel ve Moldovanu 2001, 5). Bu durum kendi pozisyonlarının zayıf olduğunu gören potansiyel alıcıların, halen pazarda yer alan firmalar ile işbirliğine gitmelerine

---

<sup>57</sup> FCC frekans ihalelerinde, bazı oyuncuların halihazırda pazarda elde etmiş olduğu marka gücü ve tanınırlığı göz önüne alarak, hücresel lisanslara sahip oyuncuların aynı bölgede geniş band frekans lisansı almasını önleyecek kurallar koymuştur. (McAfee ve McMillan 1996, 167).

<sup>58</sup> TFF’nca, 1999-2001 futbol sezonlarına ilişkin olarak düzenlenen havuz ihalesini kazanan yayıncı kuruluş Teleon firmasının içerisinde yer aldığı grubun, aynı sezonlarda birinci ligde yer alan İstanbulspor ve Adanaspor ile olan ilişkileri, ihale sürecinde dikkate alınmamıştır.

neden olmuştur (Cramton 2001, 26). Klemperer'e (2001, 20) göre, Hollanda rekabet düzenlemelerinin ihale tasarımı açısından fonksiyonel olmaması, Hollanda dışındaki pazarlarda güçlü konumda bulunan DT, DoCoMo ve Hutchison gibi firmaların yerel ve halen pazarda faaliyette bulunan firmalar ile ortaklığa gitmelerine yol açmıştır.

Pazardaki en zayıf firma olarak görünen Ben, potansiyel alıcılar kadar güçlü olmamasına karşın; artan bir ihalede güçlü bir yapı oluşturmaya çalışan potansiyel alıcılardan DT ile Hutchison ise yerel KPN ile ortaklığa gitmiştir.

İhale 5 lisans için, 6 oyuncunun katılımı ile yapılmıştır. Klemperer'e (2000b, 18) göre, katılımcı sayısının az olması, ihalenin artan bir şekilde gerçekleştirilmenin bir sonucudur. Aslında ihale potansiyel alıcılardan zayıf olan Versatel'in diğer yerel firmalar ile rekabetine dönüşmüştür (Cramton 2001, 26). Diğer bir katılımcı Telfort Versatel'e mektup göndererek, ihalede teklif vermeye devam etmesi halinde yasal bazı cezalandırmalara maruz kalabileceğini belirtmiş ve "ya rakiplerinin maliyetlerini yükseltmek veya onların altyapılarından faydalanabilmek" arasında seçim yapması gerektiğini belirtmiştir (Klemperer 2001, 10)<sup>59</sup>.

Sözkonusu tehdit mektubu ve hükümetin duyarsız kalması üzerine Versatel ihaleden çekilmiş, ihale kalan her bir oyuncunun bir lisans alacağı şekilde sonuçlanmıştır. İhalede elde edilen gelir Almanya'daki ihalenin yüzde 30 daha eksikliği ile sonuçlanmıştır. Klemperer'e (2001, 20) göre, sözkonusu gelişmeler açısından ihale tasarımındaki başarısızlıkta, artan bir ihalenin yöntem olarak suçlanmasından daha çok, aslında zayıf rekabet kuralları veya uygulamaları suçlanmalıdır.

Klemperer, bu tarz bir yıkıcı davranışın her ihalede etkili olma olasılığına karşın, artan ihalelerin yapı itibarı ile yıkıcı davranışlara daha yatkın olduklarını, ihale başlangıcında katılımcıların sayısı yeterli olsa bile ilerleyen turlarda sayının azalması sonucunda yıkıcı stratejilerin uygulamaya konmasının daha kolay olduğunu belirtmektedir.

Yazar ayrıca bu gibi durumlarda *Anglo-Dutch*<sup>60,61</sup> ihale tasarımının daha iyi sonuçlar verdiğini belirtmektedir. Örneğin sözkonusu yöntemin uygulandığı

---

<sup>59</sup> Versatel'in şikayetine rağmen hükümet herhangi bir girişimde bulunmamıştır.

<sup>60</sup> Modele göre ihale iki aşamadan oluşmaktadır. Tek nesnenin satıldığı bir ihalede iki oyuncu kalana kadar artan fiyat yöntemi uygulanmaktadır. İlk ihalede en yüksek teklifi veren iki oyuncunun ilk fiyat kapalı teklif usulüyle nihai en iyi tekliflerini yapmaları istenmektedir. Kapalı teklifin bulunmadığı, sadece artan fiyat ihalelerinde potansiyel rakipler güçlü oyuncunun her halükarda ihaleyi alacağını düşünerek ihaleye katılmayabilir. *Anglo-Dutch* sisteminin kapalı teklif usulü aşaması ihalenin sonuçta kim tarafından kazanılacağı konusunda belirsizlik yaratacağından, yeni oyuncuların nihai aşamada ihaleyi kazanabilme şanslarının bulunduğu konusunda bilgi sağlayacaktır. Ayrıca kapalı teklif bölümünde kartel üyelerinin anlaşmayı ihlal etmesi mümkün olacağından kartelin anlaşmayı denetlemesi güçleşecektir (Klemperer 2000b, 19).

aynı sayıda potansiyel alıcının katıldığı bir ihalede, Versatel firmasının kapalı teklif aşamasında yüksek teklif verebileceğini bilmesi, kendisi açısından kazanma şansını arttırmasının yanısıra kaybetme korkusu duyan rakiplerin de daha yüksek teklif vermeleri yönünde itici bir güç oluşturacaktır. Sözkonusu yöntem ayrıca potansiyel oyuncuların katılımını arttıracak gibi, birlikte teklif verme girişimlerini de azaltıcı olacaktır.

***e- Zayıf oyuncuların vazgeçmesi anlaşma ve birlikte teklif verme şansını arttırmaktadır***

Artan ihaleler, zayıf oyuncuların ihaleye katılımını azalttığı gibi, güçlü oyuncuların birlikte teklif vermelerini veya anlaşma yapmalarını kolaylaştırıcı bir yapı arz etmektedir (Klemperer 2000b, 19). Çünkü güçlü oyuncular kimsenin ihaleye katılarak kendileri tarafından yaratılan rantı çalamayacağını düşünmektedir (Klemperer 2001, 10).

2000 Kasımında Norveç'te düzenlenen 3G frekans ihalesinin tasarımı İngiltere örneği dikkate alınarak yapılmıştır. İhalenin artan bir şekilde olması, 4 lisansın satışa çıkartılması ve oyuncuların en fazla bir lisans almasına izin verilmesi benimsenmiştir. İhale şartlarının açıklanması öncesi, ihaleye büyük bir talep yaşanmış olmasına rağmen, ihalenin artan bir şekilde olacak olması katılımı azalttığı gibi, ihaleden bir hafta önce hükümetin ortak teklif anlaşmalarına izin vermesi, 9 olan katılımcı sayısını 4'e düşürmüştür. İhaledeki muhammen bedelin de çok düşük olması ile ihale çok kısa sürede ve düşük bir fiyatla sonuçlanmıştır. Fiyatın muhammen bedelin biraz üzerinde olması, düşükte olsa en iyi frekans konusunda yaşanan rekabet sonucu gerçekleşmiştir. Oluşan fiyat Almanya ve İngiltere'de kişi başına elde edilen gelirin onüçte biri, ihale öncesi beklenen gelirin onbeşte biri oranında gerçekleşmiştir.

Klemperer'e (2001, 10) göre, her ne kadar ihalede güçlü firmaların konsorsiyum oluşturarak ortak teklif vermelerine izin verilmiş olsa dahi, ihalede kapalı teklif yöntemi benimsenmesi halinde Almanya, Hollanda ve Avusturya'da lisansları kazanan DT ve Hutchinson gibi firmaların katılımın sağlanmasının yanısıra, ihaleden çekilen firmaların da yeniden sürece dahil olmaları mümkün

---

<sup>61</sup> Emek'e (2002, 11) göre; "4046 sayılı Özelleştirme Kanunu uygulamalarında ve GSM 1800 MHz ihalesinde Klemperer'in ileri sürdüğü Anglo-Dutch usulünün tam tersi uygulanmıştır. Diğer bir deyişle, melez ihale usulünün Türkiye uygulamasında isteklilerden öncelikle kapalı teklifleri alınmakta; sonradan da en yüksek iki veya daha çok teklifi sahibi pazarlığa ve/veya açık artırma ihale usulüne çağrılabilir. İsteklileri sonradan pazarlığa çağırabilecek bu tür ihale usulü, ilk aşamadaki kapalı teklif vermede isteklilerin davranışlarını daha muhafakazar (düşük) teklif verme yönünde etkileyecek; sonuç olarak ihale yapanın kazanımını düşürecektir. Oysa yukarıda belirtildiği gibi Klemperer'in önerdiği yöntemin amacı yarışmacıların davranışlarını daha agresif teklif verme yönünde etkilemektir. Bu nedenle, özellikle 4046 sayılı Özelleştirme Kanunu'nun ilgili maddesi (18/c-d) ve ihale ile ilgili diğer mevzuatta bu yönde olabilecek düzenlemeler, Klemperer'in önerdiği şekilde değiştirilmelidir."

olabilirdi. Bunun nedeni daha önce de ifade edildiği gibi güçlü firmaların kapalı teklif ihalelerinde bağımsız olarak teklif vermeyi tercih etmeleridir. Bu da süreci çok daha rekabetçi hale getirmektedir.

***f- Sınırlı bilgi ortamlarında farklı fiyat ihaleleri giriş engeli oluşturabilmektedir***

Daha önce artan ve tek fiyat ihale yöntemlerinin bizatihi kendilerinin hangi koşullar altında giriş engeli yaratabileceğine değinilmişti. Az olmakla birlikte ilk fiyat kapalı teklif ve farklı fiyat ihaleleri de zaman zaman oyuncular açısından giriş engeli oluşturabilmektedir. Bilindiği gibi bu tür yöntemlerde, kazanan kendi teklifini ödemektedir. Bu anlamda nesnenin değerlemesini ve rakip oyuncuların maliyetlerinin tahmininin doğru yapılabilmesini teminen iyi verilere sahip olmak gerekmektedir. Dolayısıyla daha az isteğe sahip ve piyasa bilgilerinin elde edilmesinin maliyetli olduğu durumlarda, oyuncular bu tarz ihalelere girmekten kaçınabilmektedir.

Oyuncuların nesneyi, küçük teklifleri toplayan büyük araçlardan satın aldıkları hazine bonusu ve tahvil benzeri piyasaların aksine, yeterli araçların veya şeffaf bir değişim piyasasının gelişmediği elektrik piyasası benzeri yerlerde veri elde etmelerinde yaşanabilecek sorunlar, giriş açısından bu tür ihalelerde caydırıcı olabilmektedir (Klemperer 2001, 11).

Tam tersine, yeterli derecede bilgiye sahip olan oyuncular açısından kendi değerine kadar fiyatı yükseltebileceği ve dengenin kazanamayan teklifler tarafından belirlendiği artan veya tek fiyat ihalelerinin yöntem olarak tercih edilebileceği, genellemenin tüm oyunculara yayılması halinde bu durumun ihaleye girişleri çekici hale getirebileceği söylenebilir.

***g- Yetersiz bir muhammen bedel giriş problemlerini ağırlaştırabilir.***

İhale tasarımının yanlış yapılması veya satışa konu nesnenin özelliği gereği, ihale sürecinde etkili bir rekabetin yaşanması sağlanamayabilir<sup>62</sup>. Böyle durumlarda- muhammen bedelin önemi bir kat daha fazlalaşmaktadır<sup>63</sup>.

1991 yılında İngiltere’de bölgesel televizyon imtiyazları için ilk fiyat kapalı teklif usulüyle ihale düzenlemiştir. Güney, Güney Doğu, Kuzey Batı, Doğu, Wales ve Batı, Kuzey Doğu ve Yorkshire bölgelerine ait lisanslar kişi

---

<sup>62</sup> Klein (1999, 16) “Yeni Zelanda’da düzenlenen ikinci fiyat kapalı teklif ihalesinde kazanan teklifin 100.000 NZ Doları olmasına karşın ödemenin kaybeden en yüksek ikinci teklif olan 6 bin NZ Doları olmasının politik olarak sorun yarattığını ” belirtmektedir. Bu anlamda ilk fiyat teklifleri firmalar tarafından karşı çıkılan bir yöntemdir. Emek’e (2001d, 20) göre özellikle büyük miktarların sözkonusu olduğu imtiyaz sözleşmelerinde rekabet karşıtı davranışlar ve etkin bir ihale tasarımı bir arada düşünülmelidir.

<sup>63</sup> Klemperer’e (2001, 11) göre, alıcının monopson benzeri güce sahip olduğu piyasalarda, pazarlık yönteminin kullanılması çok daha iyi sonuçlar verebilir.

başına 9.36 dolar ve 15.88 dolar arasında fiyatlarla satılmış iken Midland bölgesine ait lisans kişi başına bir sentin yirmide biri fiyatı ile satılabilmektedir.

Klemperer'e (2001, 12) göre bu durum Midland bölgesinde yaşayan nüfusun gelir düzeyinin düşüklüğünden değil, lisansı alacak olan kişinin, halihazırda yerel operatörlerin yaptığı gibi çok detaylı, bölgeye özgü program planlamasına sahip olma gerekliliğinden kaynaklanmıştır. Görüldüğü gibi sınırlı bilgi, katılımcıların ve piyasanın özellikleri, lisansın değerinin çok altında satılmasına neden olmuştur. Bu anlamda optimal bir muhammen bedel bu tip sonuçları elimine edecek nitelikte olmaktadır.

Sonuç olarak, artan ihalelerin anlaşmalara ve yıkıcı davranışların ortaya çıkmasına daha yatkın olduğu söylenebilir. Bu anlamda rekabet karşıtı eylemlerin, tasarım ile tamamen ortadan kaldırılması mümkün olmasa da bu tarz eylemleri ve etkilerini azaltıcı yönde tedbirler alınabilir. Bazı olumsuzluklarına rağmen artan ihalelerin, çoğunlukla nesneyi onu en fazla değerleyen oyuncu tarafından elde edilmesi, yöntemi etkinlik açısından ön plana çıkartmaktadır. Birbirini tamamlayıcı çoklu nesnelerin ihalesinin artan bir yöntemle yapılması, oyuncuların kendileri açısından en etkin paketi oluşturmalarına olanak tanımaktadır. Ayrıca yöntemin oyunculara ihale sürecinde, rakiplerinin nesneye vermiş olduğu değeri öğrenmeleri konusunda bilgi sağlaması, oyuncuları teklifleri açısından rahatlatmakta, rekabet karşıtı eylemlerin yokluğunda, düzenleyicinin gelirini arttırmaktadır.

Örneklerden görüldüğü üzere ihale yöntemlerinin bazı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Artan ihaleler yüksek gelir, etkinlik, şeffaflık gibi konularda ön plana çıkarken, kapalı ihaleler basit, güvenli, daha fazla katılımcı çekme, anlaşmalara daha az yatkın olma gibi özellikleri ile ön plana çıkmaktadır (Cramton 1998b, 1-6). Ancak yine de seçilen yöntem ile beraber, ihale kuralları ve ihale konusu nesne de, ihale sonuçlarını üzerinde belirleyici olmaktadır. Bu anlamda ihale düzenleyicilerinin yapması gereken, öncelikle ihaleden beklenen amaçların ortaya konarak tasarımın gerçekleştirilmesidir.

#### **4.2. EX POST DENETİM: REKABETİN KORUNMASI, REKABET KANUNLARININ UYGULANMASI**

İhale piyasalarında, mükemmel bir tasarım ile dahi rekabet karşıtı eylemlerin ortaya çıkması engellenemeyebilir. Bu noktada ise devreye rekabet kanunları ve kurumları girmektedir. Rekabet otoritelerinin yapacağı *ex post* denetimlerin mantığı -bazı istisnalar dışında- kavramsal olarak diğer piyasalardakinden farklı olmayacaktır.

#### 4.2.1. İhale Piyasalarında Rekabet İhlallerinin Tespiti

Hendricks ve Porter (1989, 662) ihalelerdeki rekabet karşıtı anlaşma mekanizmasının varlığının ve karakteristiğinin, ihale konusu nesnenin yapısına ve ihale kurallarına bağlı olduğunu belirtmiştir. Yazarlara göre cevaplanılmaya çalışılan soru, sanayi iktisadı ekonomistlerine çok tanıdık olan, eldeki veriler ile rekabetçi veya kartelci dengelerin tespit edilip edilemeyeceğidir.

Hendrick ve Porter (1989, 663-672) ihale analizlerini, bağımsız özel değer ihaleleri ile ortak değer ihaleleri başlığı altında yapmıştır. Bağımsız değer ihalelerinde, potansiyel olarak -anlaşma yapacak- oyuncuların heterojen oldukları kabul edilebilir. Kamu alım ihaleleri, bu tarz ihalelere örnek olarak gösterilebilir. Değerlendirmeye başlamadan önce bu tip ihalelerde hangi bilgilere ulaşılabileceğinin bilinmesi önemlidir. Genel olarak aşağıdaki verilerin var olduğu söylenebilir:

- İhale konusu işin gerektirdikleri,
- Yapılan teklifler,
- Teklifin kimin tarafından yapıldığı,
- İşin tahmini maliyeti (İdarece *ex ante* olarak yapılmaktadır.),
- İdarenin verebileceği maksimum fiyat olan muhammen bedel (İhale öncesi kamuya duyurulduğu ve gizli olduğu durumlar bulunmaktadır.).

Yukarıda yer alan veriler, oyuncular (satıcılar) arasında bir anlaşma olup olmadığını belirlemede acaba yeterli midir?

Yazarlara göre, öncelikli olarak, ihalelerdeki Nash veya rekabetçi dengelerin ortaya konması gerekmektedir. Eğer ihalede, artan (*azalan*) fiyat veya ikinci fiyat kapalı teklif yöntemi benimsenmişse, *ihaleyi en düşük teklif veren kişi en düşük ikinci fiyattan elde edecektir*. O halde oyuncular, Nash Dengesi teklif stratejisinde, tekliflerinde gerçek maliyetlerini dikkate alacaktır. Bilindiği gibi artan fiyat ihalesinde oyuncular, diğerlerinin yapmış oldukları tekliflerin kendi maliyetlerinin altında olduğu sürece tekliflerine devam etmektedir (Verilen örneğin kalite gözönüne alınmaksızın en düşük teklifin kazandığı bir alım ihalesi olduğu unutulmamalıdır.). En düşük teklifin kazanacağı ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinde ise oyuncular tekliflerini maliyetleri artı kar marjı olarak yapmaktadır<sup>64</sup>.

Nash dengesi ile ilgili esas sorun firma maliyetlerinin ancak işin devamı müddetince gerçek anlamda bilinebileceği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Farklı yönetsimsel beceriler ve sermaye (aktif) yapılarından dolayı oyuncular heterojen olabilmektedir. Bu durumlarda firmaların maliyeti, yapılacak işe özel

---

<sup>64</sup> Genel olarak bütün satış ihalelerinde, oyuncuların maliyetlerinin açıklanan muhammen bedelden daha düşük olan durumlarda ihaleye katıldıklarını söylemek mümkündür.



ve kendine özgü olabilmektedir. İş süreci boyunca ortaya çıkabilecek bu tarz kişisel maliyetlerin varlığı, oyuncuları tekliflerinde daha az agresif olmaya zorlamaktadır. Firmalar arası farklılaşmaların iş tecrübesi gibi kriterlerden kaynaklandığı durumlarda, işbirlikçi olmayan teklif dengelerinin daha agresif olduğu söylenebilir.

Bunların yanısıra firma maliyetlerinin ölçüğe göre azalan getirili bir yapıda olduğu durumlarda sözkonusu olabilir. Firma maliyet farklılıkları kapasite sorunlarından veya süreç boyunca işin uzamasından kaynaklanmış olabilir. Bu anlamda *per se* rekabet ihlali olarak kabul edilen, oyuncular arası dönüşümlü teklif benzeri davranışların, firmaların maliyet yapıları ile ilişkisi net olarak ortaya konmalıdır. Aksi takdirde bazı rekabetçi davranışların ve sonuçlarının farklı yorumlanması gündeme gelebilir.

Genelde atanmış kazanan, kartel içerisinde yapılan başkaca bir ihale (*knockout auction*) ile belirlenmektedir. Ayrıca kazanan oyuncu dışında kalanlara bir ödeme yapılması gerekmektedir. *Dolayısıyla oyuncular arasında gerçekleşen transfer ödemeleri ve geniş çaplı iletişim, anlaşmanın varlığında bir ispat aracı olarak kullanılabilir.*

İhale esnasında çok sayıda benzer hatta hemen hemen aynı tekliflerin verildiği durumlara da ayrıca dikkat edilmelidir. Oyuncuların farklı maliyet yapılarına sahip olduğu durumlarda, benzer tekliflerin verilmesi olağan bir hareket tarzı değildir. *Bu anlamda oyuncuların maliyet yapıları hakkında bilgi edinmek çok önemlidir.*

Kartel zaman zaman ihale sürecinde rekabetin yaşandığı görüntüsünü vermek amacıyla, daha önceden hazırlanmış fiyat teklif rotasyon çizelgesini takip ederek, atanmış kazanan oyuncu dışında, üyelerinin de ihalede teklif vermesini sağlayabilir. Bu şekilde kazanan teklifin üzerinde yer alan diğer tekliflerin varlığı, anlaşmaların tespitini çok daha zorlaştırmaktadır. Hatta sözkonusu uygulama kartelce, idarece gerçek maliyetlerin bilinemediği durumlarda, gelecek işlere yönelik olarak idarenin önceden yapacağı tahmini maliyet hesaplarını ve olası muhammen bedel belirlemelerini manipüle etmek amacıyla da kullanılmaktadır.

*İşbirlikçi ve rekabetçi davranışların yapısı çok büyük anlamda seçilen ihale mekanizmasının yapısına bağlı olmaktadır.* Bu durumda düzenleyiciler hangi mekanizmaları tercih etmeleri gerektiği sorusu ile karşılaşmaktadır. Bu anlamda oyuncuların davranışlarının işbirlikçi mi yoksa rekabetçi mi olduğunun tespitinde seçilen mekanizmadaki teklif ve katılımcı bilgilerinin yanısıra, seçilen yöntemden bağımsız olan firmaların maliyet yapılarının değerlendirilmesi gerekmektedir.

Ortak değer ihalelerine, idarece yapılan ve idarenin satıcı konumunda olduğu örneğin bir hakkın satışına ilişkin ihaleler örnek olarak verilebilir.

Burada da özel değer ihalelerinde olduğu gibi, sunulan teklifler, teklifleri kimin sunduğu, açıklanan muhammen bedel, işletme payı ve idarenin tahmini maliyet hesapları, bilinen veriler olarak sayılabilir. Özel değer ihalelerinde olduğu gibi, ortak değer ihalelerinde de kartel, rekabetçi bir ihalenin varlığını göstermek amacıyla, üyelerine tamamlayıcı veya dönüşümlü teklifler verdirebilmektedir.

Ortak değer ihale verilerini özel değer ihale verilerinden ayıran nokta, ihale konusu nesnenin değerinin ve nesneyi elde eden oyuncunun *ex post* kazancının tahmin edilebilme olasılığıdır. *Bu durumda oyuncunun aşırı kar elde etmesi, işbirlikçi bir davranış olabileceği yönünde bir işaret oluşturabilir.*

Bu tarz ihalelerde Nash dengesi, potansiyel oyuncuların ihale öncesi nesne hakkındaki bilginin yapısına göre şekillenmektedir. İki veya daha fazla oyuncunun nesnenin değerini bilmesi -genel olarak nesnenin gerçek değeri oyuncularca bilinmese de- rekabetin sıfır kar ile sonuçlanmasına neden olabilmektedir.

Oyuncular nesnenin elde edilmesi halinde kar elde edebileceklerini düşündükleri ölçüde, nesnenin tahmini değerinin belli bir oranı doğrultusunda tekliflerini sunmaktadır. Söz konusu oran potansiyel oyuncuların sayısına bağlı olduğu gibi, oyuncunun ihale öncesinde elde ettiği bilgilerin güvenilirliği ile de bağlantılıdır. Risk yansız oyuncular açısından bu durum daha da önemli olmaktadır. Dolayısıyla rekabetçi bir ihale süreci teklif sayıları ile oyuncuların nesne hakkındaki beklentilerine göre şekillenmektedir. *Bu anlamda özellikle muhammen bedelin belirlendiği ihalelerde, oyuncuların -söz konusu bedele göre şekillenebilecek beklentileri doğrultusunda- sürece katılmamaları, rekabet karşısı anlaşma olup olmadığı araştırmalarında dikkate alınmalıdır*<sup>65</sup>.

İhaleler arasındaki farklılıklardan birisi, ortak değer ihalelerinde bilgiyi elde etme maliyetinin çok yüksek olduğu durumlarda, rekabet karşısı anlaşma yapmanın özel değer ihalelerine göre daha zor olmasıdır. Bunun başlıca iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi katılımcıların ihale öncesi sahip oldukları özel bilgileri paylaşmaya teşvik etmenin zorluğudur. İkincisi ise bedavacılık (*free riding*) problemidir. Ancak genel olarak rekabet karşısı eylemlerin özellikleri, ihale konusu nesneye ve ihale kurallarına göre oluşmaktadır. Bu anlamda söz konusu eylemleri önlemek için tasarımın çok dikkatli yapılması ve olası eylemleri tespit etmede ihale yöntemlerinin, teklif stratejilerinin, oyuncu ve piyasa özelliklerinin çok iyi bilinmesi gerekmektedir.

---

<sup>65</sup> 2004 yılına kadar toplam üç buçuk seneyi kapsayacak şekilde Türkiye Birinci Futbol Ligi karşılaşmalarının yayın haklarını satmak amacıyla yapılan ihalede, muhammen bedelin çok yüksek belirlenmesi sonucunda ihaleye yalnızca tek bir oyuncu teklif vermiş ve hakları muhammen bedelden satın almıştır.

İhale sürecinde, katılımcıların tekliflerinin danışıklı olup olmadığının kontrolünde üzerinde durulması gereken bazı ipuçları bulunmaktadır (OECD 1999, 1-29)<sup>66</sup>:

- Piyasada olandan çok daha az sayıda katılımcının ihalede yer alması,
- Oyuncuların benzer teklifler sunması,
- Sürekliliği olan ihaleleri aynı firmanın kazanması,
- Firmaların sabit aralıklarla ihaleleri kazanması,
- Kazanan teklif ve diğer teklifler arasında olağan olmayan fiyat farkı,
- Yaklaşık maliyet yapısına sahip firmaların katıldığı bir ihalede, aynı firmanın sürekli kazanması,
- Verilen tekliflerin idarece hesaplanan yaklaşık maliyetlerden veya aynı firmaların bir önceki tekliflerinden çok farklı olması,
- Yeni bir firmanın büyük fiyat farkıyla ihaleyi alması,
- Çok sayıda teklifin kabul edilemez fiyatları içermesi,
- Kazanan teklif sahipleri arasında gözlenen rotasyon,
- İhalede rakip olanların taşeronluk sözleşmeleri yapmaları,
- Rakiplerce verilen tekliflerde yer alan benzer hatalar (hesaplama, ifade vb.),
- Rakipleri adına teklif verme veya aynı zarfta teklif sunma,
- Kazanan oyuncunun sözleşme imzalamaması sonucu, ikinci ya da üçüncü en iyi teklif sahibinin ihaleyi kazanması,
- Katılımcıların oluşan fiyatı, endüstrinin tavsiye fiyatı veya standart piyasa fiyatı gibi deyimlerle tanımlaması,
- Yeni girişlerle birlikte gözlenen büyük teklif değişiklikleri,
- Süreklilik arzeden bir biçimde, belirli bölgeleri belirli kişilerin kazanması.

#### 4.2.2. İhale Analizi Örnekleri

İhalelerde ortaya çıkan rekabet karşıtı davranışların tespiti üzerine çok sayıda ampirik çalışma bulunmamaktadır. Porter ve Zona (1992, 1), 1982 ve 1988 yılları arasında Amerikan Adalet Bakanlığı'nın Antitröst Bölümüne bakılan suçların yarısından çoğunun ihalelerde danışıklı fiyat teklifi veya fiyat sabitlemesi üzerine olduğunu belirterek, hem ihale analizlerinin önemini, hem de bu analizlerde teorik düzeyden çok uygulama kısmının güçlenmesi gerektiğini somut biçimde ortaya koymuştur. Yazarlar yaptıkları çalışmalarda, ihalelerde danışıklı tekliflerin varlığını ortaya çıkarabilecek ekonometrik model tasarlanmasını önermektedir.

Senyücel'in (2001, 45) yazarların çalışmalarına yönelik görüşleri şu şekildedir:

---

<sup>66</sup> Ayrıca bkz. <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/ct02299e.html>.

“Porter ve Zona, geliştirdikleri modeli otoyol inşa ihalesine uygulamıştır. Yazarlarca ortaya konan modelin temelinde, kartelci fiyatlandırma ile rekabetçi fiyatlandırmanın yapısal farklarının bulunması yatmaktadır. Model verilen tekliflerin firmaların maliyetiyle bağlantılı olduğu düşüncesine dayalıdır. Yazarlar, rekabetçi ortamda firmaların ihaleye yönelik maliyetlerinin verecekleri teklifi önemli ölçüde açıklayabileceğini, ancak kartelci tekliflerde böyle bir durumun gerçekleşmeyeceğini varsaymışlardır. Yapılan çalışmalarda genel mantığın, rekabetçi ve kartel tekliflerinin önemli farklar göstereceği üzerine kurulu olduğu görülmektedir. Ancak, modellerin önemli eksiği kartelci ve rekabetçi davranan firmaların önceden belirlenip, bu belirlemenin doğru olup olmadığının test edilmesidir. Bu işe, ihlanin gerçekleştigiğine yönelik bazı emarelere veya delillere, veriler analiz edilmeden önce sahip olunmasını gerektirmektedir. Ancak bundan sonra, ihlanin gerçekleşip gerçekleşmediği ve kimlerin suça katıldığı ortaya çıkarılabilecektir.”

Porter ve Zona’ya göre tek bir test prosedürü ile danışıklı tekliflerin (bir çok çeşidi düşünüldüğünde) ortaya çıkartılması neredeyse imkansızdır. Piyasa gücünün test edildiği bir çok çalışmanın esası rekabetçi ve kartelci davranışlar arasındaki farkın ortaya çıkartılmasına dayanmaktadır. Çalışmalar genelde, rekabetçi ve kartelci dengelerin çoğu zaman ihale kuralları ve ihale konusu nesne gibi başlıkların yer aldığı piyasanın ekonomik analizine bağlıdır.

Bu bölümde Porter ve Zona tarafından 1992 ve 1997 yıllarına yapılan iki çalışmaya yer verilecektir. Ancak daha önce delillendirilen rekabet karşıtı davranışların sağlamasını yapmaya yarayan modellerden ziyade, ihale düzenleyenler ve rekabet otoriteleri açısından çok daha önemli olduğu düşünülen, yazarların sürece, piyasalara ve oyunculara ilişkin yapmış oldukları tespitlere yer verilecektir.

#### ***a- Otoyol inşa piyasasının analizi***

Porter ve Zona (1992) yaptıkları ilk çalışmada otoyol inşa ihalesini ele almıştır. Çalışma kartel üyesi olan ve olmayan oyuncuların davranışlarındaki farkı ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Yazarlar, otoyol inşa piyasasının oyuncuların anlaşma yapmalarına neden yatkın olduğunu araştırmıştır. Sözkonusu ihalede kartel üyeleri teklif rotasyonu çizelgesini izlemek yerine, çoğu kez tamamlayıcı teklif vermeyi tercih etmiştir<sup>67</sup>.

1979 ve 1985 yılları arasında Long Island’ın Nassau ve Suffolk bölgeleri için toplam 120 milyon dolarlık otoyol inşa işi ihale edilmiştir. Bu süre içerisinde imzalanan 186 sözleşmenin 161 tanesinin değeri bir milyon dolardan

---

<sup>67</sup> Üyeler oluşturulan teklif şemasına göre hareket etmiştir. Takip edilen prosedür Newdays gazetesinin 18.11.1984 sayılı nüshasında açıkça ortaya konmuştur: “*Hepimiz konferans masasında oturduğumuz bir anda üyelerden biri önümüzdeki ihalelerin listesini ortaya çıkarır.....Proje hakkında konuşulur...en son kimin kazandığı..fiyatların ne kadar olduğu..bunu kimin alması gerektiği..ihalede en düşük teklifi vermesi gereken kendi teklifi üzerinde çalışır.. geri kalanlar onun getirdiği teklifin daha üzerinde bir teklif sunar..*” (Porter ve Zona 1992, 17).

daha azdır. Söz konusu 161 sözleşme için toplamda 66 firma teklif vermiş iken, bir milyon doların üzerindeki büyük çaplı işler için yalnızca 22 firma teklif vermiş ve bunların yüzde 45'i yalnızca dört firma tarafından gerçekleştirilmiştir.

Nassau-Suffolk piyasasının bir çok özelliği firmaları ihale sürecinde rekabet karşıtı anlaşmalar yapma konusunda cesaretlendirmiştir. Yazarlarca (1992, 6-19) ayrıntılı bir şekilde tanımlanan piyasanın özellikleri aşağıdaki gibidir:

1. Firmalar yalnızca fiyat rekabeti yapmaktadır.
2. İhale konusu nesne homojen bir üründür. Ürün farklılaştırmasına izin verilmemesi, kartelin yalnızca fiyatları koordine etmesini yeterli kılmıştır.
3. Ulaştırma İdaresinin verilen teklifleri ve katılımcıların kimliklerini duyurması, kartele anlaşmayı sabote edebilecek üyelerin saptanması konusunda yardımcı olmuştur.
4. İhale öncesi, projeler hakkında doküman temin eden oyuncuların liste halinde açıklanması potansiyel katılımcılar konusunda herkesin bilgilendirilmesini sağlamıştır. Bu sayede oyuncular, ihale öncesi muhtemel rakiplerini tanıma fırsatı bulmuştur. Böylece kartel açısından belirsizlikler azalmış ve kartelin istikrarı sağlanmıştır.
5. İdarenin bütçesi yıllık olarak yapılmasına rağmen, talep yapısı esnek değildir.
6. Bir istisna haricinde<sup>68</sup>, İdarece ihaleler öncesi yapılan maliyet tahminleri dikkate alınmaksızın, en düşük verilen teklifler ile sözleşme yapılmıştır.
7. Ulaştırma İdaresinin New York bölgesindeki firmaların da katılımını sağlamaya yönelik çabalarına rağmen, ulaşım maliyetleri ve yerleşik firmaların yerel güçler üzerindeki kontrolleri dolayısıyla, büyük çaplı işlere katılım az sayıdaki firma ile sınırlı kalmıştır<sup>69</sup>.
8. Yerel sendikaların, diğer bölgelerden gelecek oyunculara yönelik tavırları önemli bir giriş engeli yaratmıştır<sup>70</sup>.
9. Oyuncular, birbirleri ile haberleşebilme konusunda bir çok fırsat yakalamıştır. Birden fazla teklife izin verilmeyen ihalelerde, yerel ticaret birliğinde aktif bir şekilde yer alan katılımcıların, birlikte teklif sunmasına izin verilmiştir.

---

<sup>68</sup> 1983 Şubat ayında, 0.8 millik bir yolun yüzeyinin yenilenmesi amacıyla çıkılan ihaleye sekiz oyuncu katılmış ve en düşük teklif dört milyon dolar olarak sunulmuştur. Ulaştırma İdaresi sunulan en düşük teklifin dahi, yapılan tahmini maliyet hesaplarının çok üzerinde olmasından dolayı ihaleyi iptal etmiştir. Mayıs ayında tekrarlanan ihaleye biri yeni olmak üzere dört oyuncu katılmıştır. En düşük teklifin bir önceki ihalede de en düşük teklif veren oyuncu tarafından yüzde 20 daha da arttırılarak yapılması üzerine ihale yeniden iptal edilmiştir. 1984 Şubat ayında yapılan üçüncü ihaleye, daha önce de teklif veren üç oyuncu katılmıştır. Sunulan en düşük teklif bir öncekinin yüzde 10 iki önceki ihalenin yüzde 30 üzerinde gerçekleşmiştir. Teklifler açısından en dikkate değer yön, ihalede verilen teklif sıralamalarının hiç değişmemesi ve en düşük teklifi hep aynı oyuncunun sunmuş olmasıdır (Porter ve Zona 1992, 9).

<sup>69</sup> Özellikle büyük projelerde yoğunlaşma yaşanmıştır. Bir milyon doların üzerindeki işler için yalnızca 22 firma teklif vermiştir. En büyük 25 proje için yapılan 76 teklifin yüzde 45 i yalnızca dört büyük firma tarafından gerçekleştirilmiştir (Porter ve Zona 1992, 10).

<sup>70</sup> Newdays gazetesinin 18.11.1984 sayılı nüshasında, iddianamelerde adı geçen beş kartel firmasının iki sendikanın temsilcileri ile biraraya geldikleri, sendika temsilcilerinin teklifler ve teklif şemaları konusunda firmalara yardımcı oldukları ve kazanılan ihalelerden pay aldıkları haberi yer almıştır (Porter ve Zona 1992, 17).

10. İhalelerin zamanlaması, oyuncuların anlaşma yapmalarını kolaylaştırıcı nitelikte olmuştur. Özellikle büyük projelerin her yıl düzenli bir şekilde gerçekleştirilmesi, kartel açısından belirsizliği azaltmış ve bir çok değişkeni daha tahmin edilebilir hale getirmiştir.
11. İhale konusu nesnenin homojen olmasının yanısıra, firmalar da homojen bir yapı arz etmektedir. Bütün kartel firmaları, girdilerini aynı piyasadan temin etmelerinin yanısıra, bu firmalar açısından faktör fiyatları da paralellik arz etmektedir. Bunlara ek olarak çok az teknolojik değişiklikler dışında üretim süreçleri de firmalar açısından benzerdir.

İhaleye katılan en büyük beş firma hakkında, ihalelerde danışıklı teklif vermek ve kartel kurarak birlikte hareket etmekten dolayı çok sayıda dava açılmış ve firmalar mahkum edilmiştir (Porter ve Zona 1992, 13).

#### ***b- Süt alım piyasasının analizi***

Amerika'da yine benzer bir olayda, Rekabet Otoritelerince 20'den fazla eyalette sürdürülen okullara süt alım ihalelerindeki fiyat sabitlemesi ve danışıklı teklif soruşturmalarının sonucunda, 12'den fazla eyaletteki alımlarla ilgili olarak 90 milyon dolar para cezası verilmiş ve yaklaşık 90 kişi ortalama 6 ay hapis cezası ile cezalandırılmıştır. Porter ve Zona'nın (1997) sözkonusu süt alım ihalelerine yönelik yayımlanmış çalışmaları, yazarların yukarıda yer alan dosyalara ilişkin hazırlanmış oldukları raporlardan adapte edilmiştir. Yazarlar yaptıkları modelde, sanık olmayan oyuncuların davranışları ile kartel üyelerinin davranışlarını karşılaştırarak, sapmaları bulmaya çalışmışlardır<sup>71</sup>.

Yazarlara (1997, 5) göre piyasanın belirleyicisi üç faktör bulunmaktadır: Talebin, üretim sürecinin ve sağlayıcılar arasındaki iletişimin yapısı. Çalışmada karşılaşılan esas problem firmaların daha kolay açıklanabilen talep ve maliyet karakterleri ışığında, firmalar arasındaki iletişim yapısının tespiti olmuştur.

Ohio eyaletinde 600'den fazla okul bölgesi bulunmaktadır. Okullar genelde bağımsız ve yıllık olarak, Mayıs ve Ağustos aylarında gelecek dönem için ihale düzenlemektedir. Okullar açısından süt talebinin fiyatlara duyarsız olduğu bilinmektedir. Mandıralar sütleri bölgelerindeki çiftçilerden temin etmektedir. İhalelere katılan potansiyel sağlayıcıların<sup>72</sup> maliyet yapılarının benzer olduğu, farklılıkların bölge ve fabrikalar arasındaki uzaklıktan kaynaklanan taşıma maliyetlerinden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

---

<sup>71</sup> 1993 yılında Ohio eyaletinde faaliyet gösteren iki mandıranın temsilcileri karteli itiraf ederek, firmalarca oluşturulan danışıklı teklif şemalarını açıklamıştır (Porter ve Zona 1997, 2).

<sup>72</sup>Potansiyel sağlayıcılar iki kategoride toplanmıştır: Hammadde halinde sütü çeşitli işlemlere tabi tutan İşlemciler ve İşlemcilerden toptan olarak sütleri temin edip okullara dağıtan Dağıtımçılar kastedilmiştir.

Süt alım ihalelerinde, oyuncular arasında yaşanan rekabet karşıtı anlaşmaları kolaylaştıran, piyasanın karakteristik özellikleri aşağıdaki gibidir (Porter ve Zona 1997, 5-9):

1. Ürünün niteliğinden dolayı rekabet yalnızca fiyat bazında gerçekleşmektedir. Bu durum kartelin yalnızca fiyat tekliflerini koordine etmesi için çaba harcamasına neden olmuştur.
2. Oyuncuların kimliklerinin ve yapmış oldukları tekliflerin kamuya duyurulması, kartele, üyelerinin sapmalarının tespit etmede ve kartelin istikrarında yardımcı olmuştur.
3. Bütün ihalelerin aynı gün yerine, yılın belli zamanlarında yapılması konusundaki kötü organizasyon, pazarın paylaşımına ve anlaşmalara uymayan üyelere karşı misilleme teklifi yapılmasına olanak sağlamıştır.
4. Süt talebinin yıllar itibariyle tahmin edilebilmesi, karteli sabote edecek üyelere karşı kullanılan misilleme tehdidinin etkisini arttırmıştır.
5. Okul bölgelerinin varlığı, coğrafi açıdan paylaşımı kolaylaştırmıştır.
6. Benzer üretim süreçleri ve maliyet yapıları, firmaları anlaşmaya teşvik edici olmuştur.
7. Aynı sağlayıcıların birden fazla piyasada karşı karşıya gelmeleri (*multimarket contact*), rekabeti azaltmıştır.
8. Mandıraların çoğu kez birbirlerinin müşterileri olması, iletişimi kolaylaştırmış ve fiyatlar konusunda tarafların bilgilenmelerine yardımcı olmuştur.
9. Mandıraların oluşturduğu ticaret birliğinde düzenli olarak yapılan toplantılar, rakiplerin buluşarak ortak konular üzerinde konuşmalarına neden olmuştur.

İhalelerde görülen rekabet karşıtı eylemlerin bütün piyasalarda yaşanması olası olsa bile, bazı endüstrilerde bu durumun yaşanması daha muhtemeldir (OECD, 1999). Yukarıdaki örneklerde yer alan tespitler ışığında, ihlallerin gerçekleştiği ihale piyasalarının analiz sonuçları, rekabet karşıtı anlaşma yapmayı kolaylaştıran özellikler bakımından, şu başlıklar halinde toplanabilir:

- Az sayıda firma,
- Talep esnekliğinin çok düşük neredeyse sifıra yakın olması,
- Standart ürün veya hizmet,
- Coğrafi olarak izolasyon,
- Giriş engellerinin bulunması,
- Rakiplerin davranışlarını kolayca koordine edebilecekleri bir ortam,
- Tasarımın kartele yardımcı olabilecek noktaları içermesi

#### **4.2.3. Örnek Olaylar Işığında, İhale Piyasalarında Rekabet Kanunlarının Uygulanması**

Bu bölümde daha önceki bölümlerde anlatılmaya çalışılan konular ile ilgili örneklere devam edilerek, ABD, AB ve Türkiye’de ihalelerde rekabetin

korunması olgusu, mevzuat yönüyle de ele alınmaya çalışılacaktır. İhalelerde rekabetin korunması, genel olarak rekabet kanunları ile sağlanmaktadır. Bu anlamda Norveç ve Kanada örneklerinde görüldüğü gibi, bazı ülkeler danışıklı teklifler konusunda rekabet kanunlarında özel düzenlemelere sahip iken, çoğunluk konuyu genel rekabet mevzuatı çerçevesinde ele almaktadır. Aşağıda yer alan bölümde, ülkelerin konu hakkındaki mevzuatları ayrıntılı olarak incelenmeyip, ihale piyasalarındaki rekabet karşıtı eylemler karşısında, rekabet mevzuatlarının uygulandığının altı çizilmeye çalışılmıştır. Bir başka deyişle rekabet kanunlarının uygulanılmasında, ihale piyasaları diğer piyasalar ile aynı konumda bulunmaktadır.

#### 4.2.3.1. ABD Uygulamaları

Sherman Kanunu'nun ilk maddesinde ticareti sınırlayan her türlü anlaşma, birleşme veya eylemin yasak olduğu belirtilmektedir. Lafzi anlamına rağmen, yüksek mahkemeler maddeyi "haklı bir gerekçesi olmadan ticaretin sınırlanması" olarak yorumlamaktadır. Yine mahkemelerce danışıklı teklifler - haklı bir gerekçesi olmaksızın ticareti sınırlamasından dolayı - *per se* ihlal olarak kabul edilmektedir. Bu konuda çok sayıda mahkeme kararı bulunmaktadır<sup>73</sup>.

ABD uygulamalarından verilecek örnekler, yöntemin sıklıkla kullanıldığı frekans ihalelerinden olacaktır. 1994 ve 1998 yılları arasında Amerikan Federal İletişim Komisyonu (FCC) 16 frekans ihalesi düzenleyerek, 5893 lisansı 22.9 milyar dolar karşılığında satmıştır. FCC'nin frekans lisansı ihalelerine getirdiği yenilik, ihaleleri, artan ve açık bir biçimde ancak eş zamanlı<sup>74</sup> olarak düzenlemiş olmasıdır<sup>75</sup> (Cramton ve Schwartz 2000, 4).

FCC, lisansları özelliklerine göre belirli bloklar halinde satışa çıkartmıştır. Her bir turda oyuncular herhangi bir lisansa, bir önceki fiyatın belirli bir artış oranı karşılığında teklif verebilmektedir. Her bir turda FCC hangi lisansa ne kadar teklif verildiğini ve teklifi hangi firmanın verdiğini açıklamaktadır. Oyuncular herhangi bir anda almak istedikleri lisansın ikamesine veya tamamlayıcısına teklif verebilmektedir. İhale herhangi bir oyuncunun herhangi bir lisansa teklif vermediği ana kadar devam etmektedir. Teklif bulunmadığı andaki en yüksek teklif sahibi lisansı kazanmaktadır.

İhalenin eş zamanlı ve artan<sup>76</sup> bir şekilde yapılmasının nedeni, lisansların birbirinden bağımsız olmasıdır (McAfee ve McMillan 1996, 161).

---

<sup>73</sup> [www.usdoj.gov/atr/cases/f0300/0372.htm](http://www.usdoj.gov/atr/cases/f0300/0372.htm)

<sup>74</sup> Eş zamanlı artan ihaleler hakkında bkz. Milgrom (1994a, 153), Cramton (2001, 10-14).

<sup>75</sup> Genelde çoklu nesnelere eş zamanlı ihaleleri, kapalı teklif yöntemi ile yapılmaktadır (Sunnevag 2001, 2).

<sup>76</sup> Eşzamanlı artan ihalelerin etkinliği konusunda bkz. Ausubel (1997).



Sözkonusu tasarımın getirdiği bazı avantajlar bulunmaktadır. Öncelikle oyuncular açısından lisansların toplamı bakımından etkinlik sağlanmaktadır. Lisansların tek tek satıldığı bir ihalede, belirli lisansları toplayarak bir sinerji yaratmak isteyen oyuncuların, bir sonraki ihalenin sonucunun belirsizliği yüzünden zor durumda kalması, sözü edilen tasarım ile önlenmektedir. İkinci olarak süreç tüm oyunculara, özellikle yeni bir teknolojinin geliştiği bir piyasadaki nesnenin değeri hakkında bilgilendirme fırsatı vermektedir. Ayrıca süreçte tam bir şeffaflık sağlanmaktadır (Cramton 2001, 3).

Cramton ve Schwartz'a (2000, 3) göre, sözkonusu avantajlarına rağmen ihalenin tasarımı, oyuncuların rekabet karşıtı anlaşma yapmalarını kolaylaştırmıştır<sup>77</sup>. Yazarlara göre rekabet karşıtı davranışların analizini yapmaktaki en büyük zorluk, oyuncuların tek başlarına fiyatı düşük tutmak için yaptıkları işbirlikçi olmayan davranışlar ile, tam tersine anlaşarak fiyatları düşüren işbirlikçi davranışlarını birbirinden ayırabilmektir.

Frekans ihalelerinde, rekabet karşıtı davranışlarda kullanılan teknikler başlıklar halinde şu şekilde özetlenebilir (Cramton 2001):

- Koordineli bir biçimde talebin kısıtlanması,
- Kodlama teklifleri,
- Misilleme teklifleri,
- Tekliflerin geri çekilmesi.

Çoklu nesnelerin ihalesinde oyuncuların nesnenin fiyatını düşürmek amacıyla başvurdukları stratejilerden bir tanesi talebi kısmaktır (Cramton 1998a, 7).

Adı geçen frekans ihalelerinde de, tek fiyat ihalelerine benzer şekilde, çok sayıda farklı lisans arasında fiyatları eşitleme olanağının bulunması, oyuncuları fiyatı düşürmek için talebi kısmaya teşvik edici nitelikte olmuştur. Hatta FCC'nin süreç boyunca fazlaca bilgi açıklaması, belirli oyuncuların belirli lisansları almaları için talebi koordineli şekilde kısmalarına yardımcı olmuştur (Cramton ve Schwartz 1999, 3).

İhalede teklifler dolar cinsinden verilmektedir. Tekliflerin açık olarak yapılması, oyuncuların vermiş oldukları tekliflerin son üç rakamını diğer oyunculara mesaj olarak göndermelerine yardımcı olmuştur (Klemperer 2000b, 16). Örneğin ilk ihalede oyuncuların birisi tekliflerini frekans ihaleleri yasasını hazırlayan kongre üyesinin telefon numarası ile bitirmiştir. Dördüncü ihalede, GTE firması tekliflerini, telefon kodlamada, firma harflerinin karşılığı olan "483" rakamları ile bitirmiştir.

---

<sup>77</sup> Frekans ihalelerinde etkinlik konusunda yaşanan problemler hakkında bkz. Cramton (1998a).

Benzer bir şekilde TDS firması tekliflerini “837” rakamı ile sonlandırmıştır (Cramton ve Schwartz 2000, 8) <sup>78</sup>.

Bununla beraber onbirinci ihalede, oyunculardan bazıları tekliflerinin son üç rakamını ısrarlı bir biçimde rakiplerine mesaj vermede kullanmıştır. Söz konusu ihalede kuzeydeki bazı bölgeler için teklif veren HPW firması, Lubbock bölgesi için tekliflerini sonlandırması amacıyla, Amarillo bölgesinde Mercury PCS firması tarafından teklif kodlama yöntemiyle uyarılmış ve cezalandırılmıştır (Cramton ve Schwartz 2000, 8):

**Tablo 2**

TUR	Lubbock- F <b>264</b>		Amarillo- F <b>013</b>	
	HPW	Mercury	HPW	Mercury
68			1,486,972	
114	1,033,105	1,032,003		
115		1,136,000		
116	1,250,100			
117		<b>1,375,013</b>		
118	1,513,100			
119		1,664,000		
120	1,830,101			
121				<b>1,615,264</b>
122			1,777,101	
123		<b>1,922,013</b>		
124	2,114,100			
125				<b>1,886,264</b>
126			2,053,100	
127		<b>2,326,013</b>		

İhale öncesi her bir bölge için bir numara belirlenmiştir (Lubbock için 264, Amarillo için 013). Mercury 121’inci turda, 68’inci turdan beri HPW firmasının en yüksek teklifi vermiş olduğu Amarillo bölgesi için teklif vermiştir. Bu Mercury’nin bu bölge için ilk teklifidir. Söz konusu teklif Lubbock bölgesi için belirlenmiş olan “264” rakamı ile sonlanmıştır. Mercury firması sonraki turda almak istediği Lubbock bölgesi için verdiği teklifi, Amarillo bölgesini belirten “013” rakamı ile sonlandırmıştır. HPW’nin 124’üncü turda Lubbock için teklif vermesi üzerine, Mercury yine aynı şekilde bölge numaralarını kullanarak teklif vermeye devam etmiştir. Bu durum HPW’nin Lubbock bölgesi F lisansı için teklif vermeyi bıraktığı ana kadar devam etmiştir<sup>79</sup>. İlk ihaleden itibaren oyuncuların yapmış oldukları teklifleri,

<sup>78</sup> FCC, yapmış olduğu inceleme sonunda oyuncuların bu davranışlarını, fiyatlar açısından bir uzlaşmaya yol açmadığına karar vermiştir (Cramton ve Schwartz 2000, 8).

<sup>79</sup> HPW söz konusu cezalandırılmaların sonucunda Lubbock bölgesinin D ve E frekansları için teklif vermiş ve D Lisansını 2.38 milyon dolara almıştır. Ancak F bölgesi için ödeme avantajına

rakiplerine, hangi bölgeyi istedikleri, rakibini hangi bölgede cezalandırabilecekleri yönünde bir strateji olarak kullandıklarını ve pazarı kendi aralarında böldüklerini gören FCC, ihalenin 229'uncu turunda oyunculara rekabet karşıtı davranışlardan kaçınmaları gerektiği yönünde uyarı göndermiştir. Ayrıca ihale sonrası yapılan başvuru üzerine yaptığı inceleme üzerine, Mercury firmasını toplamda 13 kodlama teklifi vermesinde dolayı 650.000 ABD doları cezalandırmıştır<sup>80</sup> (Cramton ve Schwartz 2000, 9).

Görüldüğü gibi, kodlama teklifleri birkaç bölgede birbirlerine rakip olan oyuncular arasında, piyasaları paylaşmak için çok güçlü rekabet karşıtı bir yöntem olarak kullanılmıştır. Bir diğer örnekte USWest ve McLeod firmaları arasında yaşanmıştır. Tablo 3'te, 24'üncü turdan sonra Marshalltown ve Waterloo, 46'ncı turdan sonra Rochester bölgesi için yapılan bütün teklifleri göstermektedir. USWest ve McLeod firmaları 52, 55, 58 ve 59'uncu turlarda Rochester bölgesi için rekabet etmiştir. 59'uncu tur sonrası USWest firması Rochester bölgesi için teklif vermek yerine, aynı bölge için rekabet halinde oldukları McLeod firmasının 24'üncü turdan itibaren en yüksek teklifi vermiş olduğu Waterloo bölgesi için teklif vermeyi tercih etmiştir. Verilen teklif kodlama teklifidir ve son üç rakamı Rochester bölgesinin numarası olan "378" ile bitmektedir. Buna karşın McLeod firması ise Waterloo ve Rochester bölgeleri için birer teklif daha vermiştir. USWest firması 64'üncü turda aynı tekniği kullanarak, bu kez McLeod firmasının en yüksek teklif vermiş olduğu bir başka bölge olan Marsalltown için sonu "378" ile biten bir teklif vermiştir. Aynı turda Rochester için bir teklif daha vererek sözkonusu bölgeye ait lisansı kazanmıştır (Cramton ve Schwartz 1999, 7).

**Tablo 3**

	Marshalltown, IA 283 E	<b>Rochester, MN 378 D</b>	Waterloo, IA 452 E
--	---------------------------	--------------------------------	-----------------------

sahip olduğu için, Mercury'nin de kalan F bölgesi lisansı açısından toplam zararı 1.32 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir (Cramton ve Schwartz 2000, 9).

<sup>80</sup> Columbia Bölge Mahkemesi, Mercury Firmasının tekliflerinin son üç rakamını kodlama yöntemiyle rakiplerine açık mesaj gönderdiğini ve anlaşmaya gittiğini belirleyerek, Sherman Yasasının 1'inci maddesinin ihlal edildiğine karar vermiştir. Mahkeme ihale boyunca yapılan anlaşmaları rekabet yasasının ihlali olarak kabul etmiştir ([www.usdoj.gov/atr/cases/f2000/2063.htm](http://www.usdoj.gov/atr/cases/f2000/2063.htm)).

Tur	McLeod	USWest	McLeod	USWest	AT&T	McLeod	USWest
24	56,000					287,000	
...							
46				568,000			
52			689,000				
55				723,000			
58			795,00				
59				875,000			<b>313,378</b>
60						345,000	
62			963,000				
64		<b>62,378</b>		1,059,000			
65	69,000						
68					371,000		

Ortaya çıkartılması kodlama teklifleri kadar kolay olmasa da kullanılan yöntemlerden bir tanesi de misillemedir (Cramton ve Schwartz 1999, 8). Aşağıda yer alan tablo, yine frekans ihalesinde yaşanan misillemeye örnek teşkil etmektedir. Tablo 4’te Canton ve Harrisburg bölgeleri için 56’ncı turdan itibaren verilen teklifler gösterilmektedir. NextWave ve NorthCoast firmaları 158, 159 ve 160’nci turlarda Canton bölgesi için kıyasıya bir rekabete girmiştir. Ancak 161’inci turda NorthCoast firması Canton bölgesi için teklif vermek yerine, 56’nci turdan itibaren en yüksek teklifi NextWave’in vermiş olduğu Harrisburg bölgesi için teklif vermiştir. Verilen teklifin sonu NortCoast’un imzası gibi kullandığı “011” rakamı ile sonlanmıştır. Bir sonraki tur olan 162’nci turda NextWave yalnızca Harrisburg’a teklif vermiş, 163’üncü turda ise NortCoast Canton bölgesi için teklif vererek pazarlar anlaşma sonucu paylaşmıştır.

**Tablo 4**

TUR	Canton, OH 65 F			Harrisburg, PA 181 F	
	NextWave	NorthCoast	OPCSE	NextWave	NorthCoast
56			358,000	1,217,000	
57		409,011			
78	460,000				
82		511,011			
125			562,000		
136		618,011			
158	680,000				
159		748,011			
160	861,000				
161					<b>1,339,011</b>
162				1,473,000	
163		947,011			

İhalelerde kullanılan stratejilerden biri de tekliflerin geri çekilmesidir. 16’nci ihaleye kadar FCC tekliflerin sınırsız sayıda geri çekilmesine izin vermiştir. Geri çekilen teklifin ardından, diğer teklifler açısından yapılacak artırım ikinci en

yüksek değer üzerinden gerçekleşmekte, en son teklifin geri çekilenden az olması halinde aradaki fark, ceza olarak teklifini geri çeken oyuncudan tahsil edilmektedir. Tekliflerin geri çekilmesine izin verilmesinden amaç, oyunculara toplam lisanslar bakımından alternatif lisansların alınabilmesine yol açmak iken, oyuncuların bu kuralı diğerlerine sinyal vermek ve başkaca amaçlarla kullandıkları gözlemlenmiştir (Cramton ve Schwartz 2000, 11 ).

İhalede, oyuncular birbirlerini önce bazı bölgelere teklif vererek ve daha sonra teklifi geri çekerek uyarma yoluna gitmiştir. Örneğin 11'inci ihalede NorthCoast ve 21 Century firmaları, New Haven ve New London bölgeleri için rekabet etmekteyken, 84'üncü turda NorthCoast, en yüksek teklifi 21 Century'nin vermiş olduğu Albany bölgesi için önce en yüksek teklifi vermiş ve daha sonra teklifi geri çekmiştir. Teklifin geri çekilmesinden sonra en yüksek teklif sahibi yine 21 Century olmuş ancak adı geçen firma diğer iki bölge için tekliflerini yükseltmemiş ve bölgeleri NorthCoast kazanmıştır.

Yöntemin çok daha işbirlikçi olarak kullanıldığı ve pazarların anlaşmalar sonucu paylaşıldığı başkaca örnekler de mevcuttur. Yine 11'inci ihalede USWest ve Triad firmaları toplam sekiz bölge için rekabet etmekteyken, 96 ve 106'ncı turlar arasında oyuncular tarafından daha önce yapılmış toplam 11 teklif geri çekilmiştir. Bu şekilde oyuncular birbirlerine kendileri açısından hangi bölgelerin önemli olduğunu belirtmiş ve karşılıklı olarak bazı bölgelerden çekilerek pazarı paylaşmıştır<sup>81</sup>.

Cramton ve Schwartz (1999, 11) 11'inci ihale olan DEF ihalesinde 153 oyuncudan 6 tanesinin kodlama teklifi ve misilleme tekliflerini kullandıklarını belirlemiştir. Söz konusu oyuncular, satışa çıkartılan toplam 1479 lisansın 476'sını ve nüfus bakımından kaplama alanı olarak ise toplamın yüzde 40'ını elde etmiştir. Oyuncuların rekabetin yaşandığı F bloğunda yer alan lisanslar için yapmış oldukları ödemeler diğer oyuncuların ödemeleri ile yaklaşık aynı olmakla beraber, D ve E bloğunda yer alan lisanslar için diğer oyuncular kişi başına 4.34 dolar öderken, söz konusu 6 oyuncu lisansları kişi başına 2.50 dolardan elde etmiştir<sup>82</sup>. Oyuncular D ve E bloklarında rekabeti engelleyici olarak kullandıkları uyarma ve anlaşma teknikleri sonucu fiyatları düşük elde ederken, rekabetin yaşandığı bölgelerde fiyatları etkileyememiştir.

Oyuncuların bazı teklif stratejilerini kullanarak aralarındaki rekabeti kısıtlamaları üzerine, FCC yeni kurallar koyarak ve bazı kuralları değiştirerek önlem alma yoluna gitmiştir. Bunlar (Cramton 2001, 17-20);

---

<sup>81</sup> Firmalar başkaca bir rakibin olmadığı bölgeleri, çok avantajlı fiyatlar ile alırken, başka rakiplerin olduğu bölgelerde fiyatlar söz konusu üçüncü taraflar yüzünden yükselmiştir (Cramton ve Schwartz 2000, 12).

<sup>82</sup> Sinyal tekniğini kullanan oyunculardan AT&T, Sprint firmasından yüzde 75 daha fazla kapsama alanı kazanmışken, yüzde 25 daha az fiyat ödemiştir (Cramton ve Schwartz 1999, 11).

- Tekliflerin sınırlandırılması,
- Oyuncuların kimliklerinin açıklanmasının yeniden gözden geçirilmesi,
- Teklifleri geri çekmenin sınırlandırılması,
- Muhammen bedel tayini,
- Küçük işletmelere bazı avantajlar tanınması,
- İhalenin kapanışı ile ilgili kurallar

olarak sıralanabilir.

Verilecek tekliflerin sınırlandırılması (artışların belli bir oran veya miktarlarda yapılabilmesi), oyuncuların tekliflerinin sonunu diğerlerine mesaj verecek şekilde kullanmalarını engellemiştir. Teklif rakamları da aynı zamanda üçlü rakamlara indirilmiştir. Bu şekilde kodlama teklifi yapılarak rakiplerin anlaşmasının önüne geçilmiştir. Bu durum ayrıca oyuncuların birbirlerine misilleme yapmalarını zorlaştırmıştır (Cramton ve Schwartz 2000, 14).

İhale tasarımında, verilmesi gereken en önemli kararlarından bir tanesi, oyuncuların kimliklerinin açıklanıp açıklanmayacağı konusudur. Kimliklerin açıklanmaması şeffaflığı sınırlarken, rakiplerin rekabet karşıtı anlaşma yapma riskini azaltmaktadır. Zaman zaman teklif miktarının açıklanıp, teklif sahibinin açıklanmadığı durumlar da mevcut olmaktadır. Oyuncunun kimliğinin açıklanmasının bazı fayda va zararları bulunmaktadır. Başlıca faydaları şu şekilde sıralanabilir (Cramton ve Schwartz 2000, 15):

- İhale sürecinin şeffaflığı sağlanmaktadır.
- Oyuncunun lisansları değerlemesinde, diğer lisansı alan ya da teklif veren oyuncuların kimliklerinin önemli olduğu durumlarda, kimliklerin açıklanması ihale gelirini arttırmaktadır.
- Oyuncuların, hangi teklifin kime ait olduğunu öğrenmek amacıyla kaynaklarını harcamaları önlenmektedir.

Oyuncuların kimliklerini açıklamanın başlıca zararları ise şunlardır:

- Oyuncuların misilleme yapmaları,
- Koordineli bir şekilde talebi kısarak pazarları paylaşmaları,
- Birbirlerine sinyal vermeleri kolaylaşmaktadır.
- Bazı oyuncuların ünü, diğerlerinin, sözkonusu oyuncuyla rekabet etmelerinde, cesaretini kırmaktadır<sup>83</sup> (Bkz. Bölüm 4.1.).

---

<sup>83</sup> Bazı oyuncuların finansal gücünün ve büyüklüğünün varlığı, diğerlerinin tekliflerini sınırlamalarına yol açmıştır. 11'inci ihalede AT&T firması toplamda 223 lisans ile ilk sırayı almıştır. Sözkonusu lisansların kaplama alanı 140 milyon kişiyle, diğer oyuncuların en az yüzde 50 fazlası olarak gerçekleşmiştir. Diğer lisans blokları yüzde 15 daha pahalı olmasına rağmen, oyuncular yüzde 32 oranında diğer pahalı lisanslara teklif vermeyi yeğlemiştir. Diğer bloğun yüzde 25 pahalı olduğu durumlarda oran yüzde 31, yüzde 50 pahalı olduğu zaman ise yüzde 27 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum rekabeti azaltarak, büyük oyuncuların lisansları daha ucuza

Oyuncuların heterojen ve sinerjinin güçlü olduğu ve paket olarak tekliflere izin verilmediği eş zamanlı artan ihalelerde, tekliflerin geri çekilebilmesi bir gereklilik olarak ortaya çıkmıştır (Cramton 2001, 23). Ancak geri çekmeye sınır getirilmemesi, sözkonusu kuralın oyuncular arasında rekabet karşıtı anlaşma yapmasını kolaylaştırmış ve oyuncular bu yolla birbirlerini uyarma ya da misilleme yapma imkanına kavuşmuştur. Bu durum karşısında FCC, oyuncuların tekliflerini geri çekme haklarını iki tur ile sınırlamıştır. Bunun yanısıra teklifi geri çeken oyuncunun aynı lisans için yeniden teklif verememesi, teklif geri çekildikten sonra ancak üç tur boyunca başkaca hiçbir teklif çıkması halinde oyuncunun yeniden teklif verebilmesi gibi alternatifler de uygulanmıştır (Cramton ve Schwartz 2000, 19).

Rekabet karşıtı anlaşmaları önlemenin en etkili silahlarından birisi, muhammen bedel tayin etmektir (McAfee ve McMillan 1987, 725). FCC daha önceki ihaleleri de gözönüne alarak 16'ncı ihaleden önce muhammen bedel belirlemiştir. Sözkonusu uygulamanın üç konuda faydası olmuştur (Cramton ve Schwartz 2000, 20):

- Muhammen bedel ihale sürecini hızlandırmıştır. Oyuncuların düşük fiyatlarda zaman kaybetmesi önlenmiştir.
- Muhammen bedel olmaksızın düşük fiyatlardan çok sayıda tur geçilmesi, oyunculara anlaşma yapma konusunda yeterli zamanı sağlayıcı ve anlaşma yapmayı teşvik edici olmaktadır. Ancak fiyatın muhammen bedelden dolayı belirli bir seviyeden başlaması, maliyetinden dolayı oyuncuları anlaşma yapmaktan caydırmaktadır.
- Muhammen bedelin etkinliği ve gelir artırıcı özelliği, büyük oyuncuların talebi kısıtlamalarını önlemiştir.

İhale düzenleyicilerin, anlaşmalara ve talebin kısıtlanmasına karşın başvurdukları yöntemlerden birisi, küçük işletmeleri destekleyerek rekabeti teşvik etmektir. Bu anlamda FCC küçük işletmelere bazı fiyat avantajları tanıyarak ve kredi olanaklarını geliştirerek onların sürece dahil olmalarını sağlamaya çalışmıştır (Cramton 2000, 3).

Bir diğer önlem de teklif sürecinin final turunun önceden belirlenmesidir. Bu durum daha sonraki turlarda misilleme korkusu olmayacak olan oyuncuları daha rekabetçi olmaya yöneltmektedir.

---

almasına ve dolayısıyla lisans sayılarını çoğaltarak pazarda daha fazla yer edinmelerine yol açmıştır (Cramton ve Schwartz 2000, 17)

#### 4.2.3.2. Avrupa Birliği Uygulamaları

Avrupa Birliği ihale pazarlarında rekabeti, Roma Antlaşmasının 81 ve 82'nci maddeleriyle korumaktadır. Nitekim, Avrupa Toplulukları Adalet Divanı (ATAD) ihale uygulamalarında danişıklı teklif vermek üzere kartel anlaşması yapılmasını (kartel oluşturulmasını) 81'inci madde kapsamında kabul etmiştir<sup>84</sup> (OECD 1999, 110).

4054 sayılı RKHK'nda 4 ve 6'ncı maddelerinin mehzasını oluşturan Roma Antlaşmasının 85 ve 86'ncı maddeleri, sırasıyla, rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar ile hakim durumun kötüye kullanılması hususlarını düzenlemektedir<sup>85</sup>. Birliğin uygulamalarından verilecek örnekler, ihale yöntemin en kapsamlı şekilde uygulandığı pazarlardan biri olan kamu alımlarına ilişkin olacaktır. Topluluk bazında belirli eşik değerlerin<sup>86</sup> üzerinde yapılan kamu alımları, başlıca alım mekanizması olarak ihale yönteminin benimsendiği Direktiflere<sup>87</sup> göre yürütölmektedir.

##### *a- SPO Kararı*<sup>88</sup>

ATAD, AB Komisyonu ve Hollanda'da yerleşik bir teşebbüs birliği arasındaki kamu alımları konusundaki bir uyuşmazlıkta<sup>89</sup>, teşebbüs birliği kararını Roma Antlaşmasının 81'inci maddesi çerçevesinde danişıklı teklif olarak değerlendirmiştir.

---

<sup>84</sup> Cooperative vereniging 'Suiker Unie' UA ve Diğerleri vs Commission; Joined Cases 40-48, 50, 54-56, 111, 113 ve 114/73, EEC (1975) sayılı ATAD Kararı, E.C.R. [1975] s.1663.

<sup>85</sup> Roma Antlaşmasının 81 ve RKHK'nun 4'üncü maddesi, benzer şekilde fiyat ve maliyetleri belirleyip, coğrafı ve ürün pazarını paylaştıırıp, mal ve hizmet arzını kontrol altına alarak rekabeti engelleme, sınırlama ve bozma amacını taşıyan teşebbüs ve teşebbüs birliği kararlarını yasaklamaktadır. Diğer taraftan, Roma Antlaşmasının 82 ve RKHK'nun 6'ncı maddesi de yine benzer şekilde rakiplerin pazara girişini engelleme (örneğin yıkıcı fiyatlandırma), alıcılar arasında ayrımcılık yapma, tüketicinin zararına olacak şekilde üretimin kısılması amaçlı hakim durumun kötüye kullanılması davranışlarını yasaklamaktadır.

<sup>86</sup> Yapım işlerinde 5.000.000 SDR veya 6.850.000 ABD Doları, mal ve hizmet alımlarında 130.000 SDR veya 178.000 ABD Doları (Emek 2001a, 46)

<sup>87</sup> Komisyon kamu alımı konusundaki direktifleri iki gruba ayırmıştır. Geleneksel sektörleri kapsayan ilk gruptakiler, *kamu alımlarıyla* ilgili Haziran 1993 tarih ve 93/36/EEC sayılı; *hizmet alımlarıyla* ilgili 18 Haziran 1992 tarih ve 92/50/EEC sayılı ve *yapım işleriyle* ilgili 14 Haziran 1993 tarih ve 93/37/EEC sayılı Direktiflerdir. İkinci gruptaki düzenlemeler ise sulama, enerji, telekomünikasyon ve ulaşım sektörlerinde özel ve münhasır haklarla faaliyet gösteren kurum, kuruluş ve teşebbüslerin alımlarını düzenleyen 14 Haziran 1993 tarih ve 93/98/EEC sayılı Direktiftir.

AB geleneksel sektörlerdeki Direktif kurallarını tek bir direktif altında konsolide etmek için Taslak hazırlamıştır.

<sup>88</sup> Vereniging Van Smanwerkende Prijregelende Organisaties in de Bouwnijverheid and others vs Commission; CaseT-29/92 sayılı ATAD kararı, E.C.R. [1995] II p.0289.

<sup>89</sup> 05.02.1992 tarih ve (92/204/EEC) IV/31.572 ve 32.571 sayılı Komisyon Kararı, *OJL92 pp.1 30*



SPO, inşaat sektöründe faaliyet gösteren üyeleri arasında rekabeti düzenli olarak koordine ederek, teklif sahipleri için uygun olmayan fiyat tekliflerini önlemek ve ekonomik olarak doğruluğu savunulabilecek fiyat teklifleri geliştirmek amacıyla 1963 yılında Hollanda'da kurulmuş teşebbüs birliğidir. SPO kurallarına göre, teşebbüs birliği üyeleri teklif verecekleri kamu ihaleleri konusunda, SPO bürolarının ihtiyaç duyacağı tüm veri ve bilgileri, SPO yetkililerine bildirmek zorundadır. SPO yetkilileri ihalelere teklif vermeyi düşünen üyelerini esas ihaleden önce koordinasyon toplantısına çağırılmaktadır. Bu toplantıda üyeler tekliflerin maliyet öğelerini karşılaştırmakta ve ihaleye sadece bir üye teşebbüsün teklif vermesini kararlaştırabilmektedir. SPO fiyatları karşılaştırdıktan sonra tekliflerin ağırlıklı ortalamasını alarak, işin değerini hesaplayarak ve bu değeri gözönünde bulundurarak, tekliflerin sıralamasını değiştirmeyecek şekilde teklif fiyatlarını artırmaktadır. Üye teşebbüslerin, esas ihaleye katılmaları durumunda, SPO ihalesinde verdikleri tekliflerin sıralamasını değiştirecek teklifte bulunmaları yasaktır. SPO kurallarına göre, diğer üyelerin, yetkilendirilmiş teşebbüsün alımı yapacak idare karşısında pazarlık gücünü zayıflatacak şekilde rekabet girişiminde bulunması yasaklanmıştır.

Komisyon 1987 yılında, üyeleri arasında fiyat tekliflerini rekabeti önlemek amacıyla koordine eden SPO kurallarını re'sen incelemeye alarak<sup>90</sup>, soruşturma başlatmıştır. Soruşturmanın ilerleyen aşamalarında SPO, belirli eşik değerlerin (inşaat işlerinde o dönem için 5 milyon ECU) altında kalan işlerde Direktiflerin ve dolayısıyla Topluluk rekabet kurallarının uygulanamayacağını ileri sürmüştür. Komisyon, Direktiflerin uygulan-a-mamasının, rekabet kurallarının da uygulanamayacağı anlamına gelmeyeceğini belirterek bu iki ayrı kurallar setinin **paralel** fakat **farklı** amaçlarının bulunduğunu ifade etmiştir<sup>91</sup>.

Nitekim Komisyon, Kararında 1998 yılında menfi tespit başvurusunda bulunmasına karşın 1963 yılından beri faaliyette bulunan SPO'nun statüsünü Roma Antlaşmasının 81(1) maddesinin ihlali olarak değerlendirip, 7 Nisan 1992 tarihinde SPO'nun 28 üyesine toplam 22.498.000 ECU değerinde para cezası vermiştir.

SPO ve 28 üyesi Komisyon kararına karşı 13 Nisan 1992 tarihinde ATAD nezdinde temyize başvurmuştur. ATAD 1995 yılında aldığı kararında özetle şu değerlendirmelerde bulunmaktadır:

---

<sup>90</sup> SPO üyeleri müteahhitlerin kamu kuruluşlarının yapım işleri ihalelerindeki fiyat tekliflerini koordine edecek bu anlaşma için, Roma Antlaşmasının 81(3) maddesi çerçevesinde, 1988 yılında AB Komisyonuna menfi tespit başvurusunda bulunmuştur. 1989 yılında Rotterdam Belediyesi de SPO'nun fiyat teklifini koordine eden düzenlemelerinin rekabeti bozucu nitelikte olduğunu ileri sürerek Komisyona şikayet başvurusunda bulunmuştur.

<sup>91</sup> Emek'e (2002, 22) göre; "DİK'da olduğu gibi AB Kamu Alımları Direktiflerinin de amacı rekabetin sağlanmasıdır. Ancak, Komisyon rekabetin korunmasını ve dolayısıyla rekabet soruşturmasını AB rekabet mevzuatı çerçevesinde yürütülmesi gerektiğini kararlaştırmıştır." (Karara ilişkin bilgilerin yazarın makalesinden derlenmiştir.)

İhalelerde teklif verilmesinden önce teşebbüsler arasında, alıma konu ürünün maliyet unsurları, özel karakteristikleri hakkındaki bilgileri paylaşmak için anlaşma yapmak ve fiyat tekliflerini beraberce belirlemek, bunları rakipleriyle paylaşacak davranışlara girmek, işlemlerin belirli koşullarını tespit etmek, müteahhitler arasında işbirliğine girmek Roma Antlaşmasının 81(1) maddesi çerçevesinde rekabetin kasıtlı ihlalidir.

İhale sürecine katılan bütün teşebbüslerin kendi tekliflerine ilave edeceği fiyat artışlarını ortak tespit etmesi, ihaleyi kazanan başarılı teklif sahibinin bu fiyat artışlarını teklifleri koordine eden ticari organizasyona transfer etmesi, tekliflerin koordineli olarak hesaplanması ve teklif hesaplama maliyetinin tamamen ihaleyi kazanan müteahhit tarafından karşılanması Roma Antlaşmasının 81(1) (a) maddesine göre açık rekabet ihlalidir. Çünkü, birinci olarak bu eylem fiyat tespitini oluşturmakta; ikincisi teşebbüsler arasında rekabeti kısıtlamakta; son olarak da teklif fiyatlarında genel bir artışa neden olmaktadır.

17 sayılı Konsey Tüzüğü'nün 15 (2) maddesi, ayırım gözetmeksizin, teşebbüs birliklerinin bütün anlaşma, uyumlu eylem ve kararlarını kapsamakta ve Tüzüğü'nün kullanımı para cezalarının üst limitlerinin aynı şekilde teşebbüs birliklerinin bütün anlaşma, uyumlu eylem ve kararlarına da uygulanacağını göstermektedir.

#### ***b- Pre-Insulated Pipe Kartel Komisyon Kararı***<sup>92</sup>

Komisyon'un ihale uygulamaları konusunda vermiş olduğu en önemli kararı, o zamanki Rekabet İşlerinden Sorumlu Üyesi Karel Van Miert'in "*.daha kötü bir kartel düşünmek zor*" dediği, bölgesel ısıtma boru karteli kararıdır (Joshua 1999, 27). Ortaya çıkartılan rekabet ihlali, "bölgesel ısıtmalar için kullanılan yalıtılmış boru" üreticilerinin, 1991 yılında Danimarka'dan başlamak üzere, başta İtalya ve Almanya olmak üzere tüm Topluluğu etkileyen karmaşık antirekabetçi anlaşmalarının uygulanması olarak özetlenebilir.

Isıtılmış sıcak suyun, yeraltından geçirilmesiyle, etkin ve güvenli bir ısıtma sistemi için gerekli olan yalıtılmış borular, özellikle şehirlerde ısıtma sistemlerini kurmak için kullanılmaktadır. Bu anlamda ürünün en büyük alıcıları yerel yönetimlerdir. Avrupa pazarının yüzde 60'ı, belediyelerin proje bazında açmış olduğu ihaleler, kalanı ise bakım ve yenileme amaçlı olarak üreticilerden doğrudan alım olarak gerçekleşmektedir.

1995 yılında pazarın büyüklüğü, bir önceki yıla göre yüzde 15 artarak 400 Milyon ECU'ye ulaşmıştır. Üretimin büyük kısmı Danimarka'da yapılmasına rağmen en büyük pazar Almanya (yüzde 40) olarak tespit edilmiştir. 1995 yılında Komisyon, boru üreticilerinden Powerpipe'in, diğer 6 üreticinin

---

<sup>92</sup> 21.10.1998 tarih ve IV/35.691/E-4 sayılı Komisyon Kararı, OJ L024, 30/01/1999, pp.1-70.

oluşturdukları kota sistemi ile; tüm Avrupa pazarını paylaştıkları, fiyatları sabitledikleri, ihalelerde işbirliğine giderek diğer katılımcıları pazarın dışına atmaya çalıştıkları bir kartel meydana getirdikleri şikayeti üzerine konuyu incelemeye almıştır.

Yapılan inceleme ve araştırmalar sonrasında, Komisyon 21 Ekim 1998 tarihinde açıkladığı kararında; ilk olarak Danimarkalı üreticiler arasında uygulanmaya başlayan pazar paylaşımının, 81'inci madde anlamında, rekabet karşıtı bir anlaşmanın tüm özelliklerini taşıdığını, yapılan toplantı ve iş planlarının, daha geniş bir şemanın parçası olduğunu, anlaşmanın zamanla diğer pazarları da içine alacak şekilde genişlediğini, ihaleler için karmaşık ve gelişmiş bir mekanizma ile kota sisteminin oluşturulduğunu; ihalelerde kimin kazanması gerektiğine karar verildiği, ihalelerde danışıklı tekliflerin sunulduğu ve tüm bu sürecin kartelce takip edilerek, pazar paylaşımı, fiyat tespiti ve danışıklı teklifin neredeyse endüstrinin iş yapma şeklini aldığı belirtilmiştir. Komisyon kararının devamında, kartelce oluşturulan anlaşma ve düzenlemelerin, rekabeti kısıtlayan başlıca özelliklerini şu başlıklar halinde tanımlamıştır:

- Pazar paylaşım kotaları,
- Kota sisteminin uygulanabilmesi için oluşturulan ceza/ödüllendirme mekanizması,
- Fiyatların uyumlu bir şekilde yükseltilmesi,
- Ortak fiyat listesi kullanımı,
- Fiyat listelerinden yapılacak iskontoların beraberce belirlenmesi,
- Müşteri bazında pazar paylaşımı,
- Her bir proje (ihale) bazında, kazanacak oyuncunun belirlenmesi,
- Belirlenen kazanacak oyuncunun sunacağı teklifin belirlenmesi,
- Belirlenen oyuncunun kazanması için, diğer oyuncuların yüksek teklif vermelerinin sağlanması,
- İhaleyi kazanamayan oyuncuların, kazanan oyuncuların taşeronluğunu yapmasının düzenlenmesi,
- Bazı projelerden (ihale) çekilme veya katılmama karşılığının tazmin edilmesi,
- İhale bazında verilecek teklifleri, karteli sabote edebilecek davranışları, açık ihalelerde teklif prosedürlerini takip etme amacıyla raporlama mekanizmalarının oluşturulması,
- Atanmış oyuncudan daha iyi teklif veren rakiplerin tekliflerini, yeniden gözden geçirilmesinin sağlanması,
- Kartel üyelerine pay edilen ihaleleri kazanan Powerpipe firmasına, ihalelerde teklif vermeme konusunda baskı yapılması,
- Powerpipe tarafından kazanılan ihaleler sonrası, iş sahiplerini adı geçen firma hakkında etkilemeye çalışılması,

- Kartel üyesi olmayan tarafından kazanılan ihaleler sonrası, iş sahiplerine beraberce boykot uygulanması,
- Powerpipe'in kazandığı ihalelerde projeleri zamanında yerine getirememesini teminen, mal teminini zorlaştıracak şekilde sağlayıcılarının etkilenmeye çalışılması,
- Fiyat düşüşlerine yol açabilecek olan yeni teknolojilerin gelişimini önlemek amacıyla, (kartelce oluşturulan) meslek birliğince norm ve standartların tespit edilmesi.

Komisyon ayrıca kartelin amacının iki yıl içerisinde fiyatları yaklaşık yüzde 30-35 oranında arttırmak olduğunu belirterek, kararında kartele toplam 92.2 milyon EURO ceza vermiştir. Pazarın büyüklüğünün 400 milyon EURO olduğu düşünülürse, verilen cezanın önemi daha iyi anlaşılmaktadır.

#### 4.2.3.3. Türkiye Uygulaması: Rekabet Kurulu Kararları

Kaynağını Avrupa Topluluğunu kuran Roma Antlaşmasının rekabetle ilgili kurallarından alan 4054 sayılı RKHK "Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren ya da bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlarını" Kanun kapsamında suç kabul etmektedir. Kanuna göre "mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi, piyasaların bölünmesi, arz ve talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışında belirlenmesi" hukuka aykırı ve yasaktır. **Kanunda ve diğer mevzuatta ihale uygulamalarında rekabet soruşturmalarıyla ilgili bir istisna bulunmamaktadır.**<sup>93</sup>

##### a- Kamu İhalesi Kararı<sup>94</sup>

Bir bilgisayar firmasının, bilgisayar ihalelerinde TSE uygunluk belgesi yerine yabancı standartlara uygunluk şartı arayarak 4054 sayılı Kanunu ihlal ettikleri gerekçesiyle Milli Savunma ve İçişleri Bakanlıklar ile Devlet Malzeme Ofisi'ni ("DMO") şikayet etmesi üzerine konuyu inceleyen Rekabet Kurulu;

*"Öncelikle, 4054 sayılı RKHK'un kamu alımlarını kapsamadığı belirtilmelidir. Dolayısıyla, kamu kuruluşlarının ihalelerinde ortaya çıkabilecek rekabet ihlallerine yönelik olarak dayanağını 4054 sayılı Kanundan alan herhangi bir işlem yapma olanağı bulunmamaktadır."*

<sup>93</sup> 2886 sayılı DİK ile, "...ihale düzenini bozacak biçimde görüşme ve tartışma yapmak veya anlaşmaya çağırma ima edecek işaret ve davranışlarda bulunmak.", 4734 sayılı KİK ile, "...hile, vaat, tehdit, nüfuz kullanma, çıkar sağlama, anlaşma, irtikap ...yollarla ihaleye ilişkin işlemlere fesat karıştırmak veya buna teşebbüs etmek" yasaklanmıştır.

<sup>94</sup> Rekabet Kurulu'nun 03.12.1997 tarih ve 41/269-19 sayılı kararı. RG;14.11.1998, sayı:23532, s.7 vd.

değerlendirmesini yapmıştır. Kurul, adı geçen bakanlıklar ve DMO'nun 4054 sayılı Kanundaki teşebbüs tanımına girmediğini belirtmiştir.

Kurul'a göre, kamu kuruluşlarının ihalelerinde 2886 sayılı DİK uygulanmaktadır ve bu Kanun'un ilkeleri arasında uygunluk ve açıklık ilkelerinin yanısıra "rekabetin sağlanması" da bulunmakta olup, rekabetin sağlanması hususunun Kanun'un kendi hükümleri çerçevesinde ele alınıp değerlendirilmesi gerekmektedir.

Karar'da da belirtildiği gibi ihale şartnamelerini belirlemek (ihale usulünü tasarlamak), 2886 sayılı DİK hükümleri çerçevesinde alımı yapacak idarenin yetkisinde bulunmaktadır. Bu nedenle de ihale uygulamasında *rekabetin sağlanması* açısından 4054 sayılı Kanun kapsamında yapılacak bir şey bulunmamaktadır<sup>95 96</sup>. Ancak, ihale tasarımında *ex ante* rekabetin sağlanması ile kartel oluşumuna karşı *rekabetin korunması* konuları birbirinden hayli farklı olgulardır. Bu nedenle de birbirine karıştırılmaması gerekmektedir.

Emek'e göre, Karar'da yer alan "öncelikle, 4054 Sayılı RKHK'un kamu alımlarını kapsamadığı belirtilmelidir" hükmünün bir dayanağı ve geçerliliği bulunmamaktadır (2002, 16).

---

<sup>95</sup> Tan (2000, 15) "uygulamanın 2886 sayılı Yasa hükümleri çerçevesinde ele alınıp değerlendirilmesi gerektiğini söylerken Kurul'un bu değerlendirmenin yargı organlarının yetkisinde olduğunu mu; yoksa kamusal düzenlemenin 4054 sayılı Yasa kapsamına girmediğini mi anlatmak istediğinin açık olmadığını" bildirmektedir. Tan'a göre "kamu kuruluşlarının 2886 sayılı Yasa'ya tabi olsun olmasın, aldıkları ihale kararları (sözleşmenin imzalanmasından önceki aşamalarda) idari yargı organlarıncı 'açıklık' ve 'rekabet' ilkelerine uygunluk açısından denetlenmektedir". İlâveten Emek (2002, 15) şunları belirtmiştir: "Gerçekten de mevcut uygulamada yaşanan en büyük sorun DİK'nin icra edilmesinden sorumlu bir merkezi birimin bulunmamasıdır. Diğer bir deyişle DİK kurumsal merkezi bir sahibi ve sorumlusu olmayan bir yasadır. Kamu alımlarında DİK uygulaması konusundaki yetki tamamen alımı yapacak idarelere aiten, idarelerin eylem ve kararlarının DİK'na uyumunu izleyen ve denetleyen merkezi bir birim bulunmamaktadır. 2886 sayılı Devlet İhale Kanununun uygulaması ile ilgili yönlendirme ve denetim bütçe uygulamaları açısından Maliye Bakanlığı tarafından yapılmaktadır. Yapım işlerine ilişkin uygulamalar Bayındırlık ve İskan Bakanlığı tarafından yönlendirilmektedir. Bu iki Bakanlık ihale kurallarının hazırlanması ve uyumlaştırılmasından sorumlu iken idarelerin alım usullerinin DİK'ya uyumunu izlemektedir. Merkezi bir gözetim ve denetim biriminin bulunmaması idarelerin DİK kurallarını gevşek bir biçimde uygulamasına neden olmakta bu da Kanunun icrasını etkisizleştirmektedir. Kamu alım yöntemleri politikaları ve uygulamalarından sorumlu; isteklilerin ihale uygulamaları ve sonuçları konusundaki şikayetlerini inceleyecek ve sonuçlandıracak bağımsız merkezi bir izleme ve denetim kurumunun ihdası uygulama etkililiği ve etkinliğini artıracaktır."

<sup>96</sup> Emek (2002) tarafından yukarıda özetle ifade edilen aksaklıkların giderilmesi amacıyla 4734 sayılı KİK ile Kamu İhale Kurumu kurulmuştur.

### ***b- Çiğ Süt Piyasası Kararı***<sup>97</sup>

Süt sanayicilerinin ihale dönemlerinde anlaşmalı olarak çiğ süt fiyatlarını düşük tuttuklarına ilişkin olarak yapılan önaraştırma sonrasında, Rekabet Kurulu;

“(…) Çiğ süt alım ihaleleri bakımından, çiğ süt pazarında ürünün ve piyasanın özellikleri dolayısıyla ve önaraştırma raporunda yer alan bilgi ve belgeler çerçevesinde, şikayete yönelik olarak bir soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına (...)”

karar vermiştir. Bununla beraber ihalelerle ilgili olarak, Kurul’un gerekçeli kararında yer verdiği bilgiler çok çarpıcıdır:

“(…) **Mustafa Kemalpaşa süt ihale sonuçları incelendiğinde, ihale sisteminden beklenen sütün fiyatının serbest rekabet dönemi içerisinde oluşması hedefinin gerçekleşmediği görülmektedir.** Örnek verilecek olursa; 1996, 1997, 1998 ve 1999 yıllarına ait elde edilen ihale tutanaklarında 1, 2, 3, 20, 22 ve 38’inci köy gruplarının sütlerinin Süttaş tarafından; 8, 9, 10 ve 12’nci köy gruplarının sütlerinin ise Aysan tarafından alındığı görülmektedir. **Tablonun ortaya koyduğu genel kanaat; süt üreticilerinin aynı köy gruplarının sütlerini uzun süreli olarak aldıklarıdır. Sürekliliği ortaya koymak için 8 dönem dikkate alınmıştır. Bu da her bir dönemin 3 ay olduğu düşünülürse 2 yıla tekabül etmektedir.**

**Anılan süt ihalelerinde gerçekleşen süt fiyatları, küçük istisnalar dışında, aynı fiyatlardır. Diğer bir ifade ile, bir ihale döneminde gerçekleşen fiyatlar tüm köy grupları için geçerli fiyatlardır.** 37’nci dönemde (98/3) 92.100 TL, 38’inci dönemde (98/4) 92.100 TL, 40’inci dönemde (99/2) 96.000 TL tüm köy grupları için ihale fiyatı olarak gerçekleşmiştir.

Üretilen sütün büyükçe bir bölümünün ihale yapılmayan bölgelerde ihalelerde oluşan fiyat baz alınmak suretiyle alımının yapılması, ihalelerde oluşan fiyatların önemini artırmakta, dolayısıyla ihalelerde oluşan fiyatların sadece alıcılarca belirlenmesi halinde uygulama kabiliyetinin olamayacağını ortaya koymaktadır.”

Tüm bu bulgulara rağmen konuyla ilgili olarak neden soruşturma açılmadığının gerekçesi de aynı Karar’da şu şekilde açıklanmaktadır:

“Eylül - Ekim 1999 döneminde çiğ sütün ihalelerde oluşan fiyatın 126.000 TL/lt olduğu, aynı dönemde pastörize sütün satış fiyatının 255.000 - 260.000 TL/lt olduğu, diğer bir ifade ile anılan dönemde sütün üreticiden alınıp işlendikten sonra satış için fabrikadan çıkışına kadar geçen her bir aşamanın toplam maliyetinin (taşıma, işçilik, diğer üretim maliyetleri, amortisman vs.) 140.000 TL gibi bir tutara ulaşmakta olduğunun görüldüğü, anılan maliyet tutarının sütün alış fiyatı ve üretim sürecinde yer alan her bir maliyet kalemi ile karşılaştırıldığında, anılan tutarın yüksek olup olmadığı konusunda farklı yorumlar yapılabilmeyle birlikte, bahsekonu tespitten hareketle süt sanayicilerinin aşırı kâr elde ettikleri gibi bir sonuca ulaşmanın mümkün olmayacağı, oysa ki süt sanayicilerinin fiyatları istedikleri gibi belirlemiş olsalardı, anılan faaliyet sonucunda yüksek miktarda kâr etmelerinin beklenmesi gerektiği, dolayısıyla ihalelerde ortaya çıkan fiyatların sadece süt sanayicileri

<sup>97</sup> 23.03.2000 tarih ve 00-11/109-54 sayılı Rekabet Kurulu Kararı. R.G

tarafından belirlendiği gibi bir sonuca ulaşmanın mevcut tespitler karşısında mümkün olmadığı, oluşan fiyatın tarafların kaymakamların gözetiminde bir mutabakatı sonucu oluşan bir uzlaşma fiyatı olduğu anlaşılmaktadır.”

Kurul kararında aşırı kar elde edilmediğinden bahsedilmektedir. Ancak gözden kaçan nokta, tüketiciye satılan ürünün nihai fiyatının başkaca bir piyasadaki arz ve talep koşullarına göre şekillenmekte olduğudur. Söz konusu piyasadaki olası rekabetin varlığının, girdi piyasası ile bir ilgisi bulunmamaktadır. İhaleler başkaca bir pazarla ilgili olarak gerçekleşmektedir. Ayrıca ihalelerin çoğunluğunun kaymakamlarca belirlenen açılış fiyatlarından sonuçlandığı ifadesi zaten, ihale yönteminin kullanılma amacının rakipler arası anlaşmalar ile etkisiz hale getirildiğini belirtir niteliktedir.

Gerekçeli kararda yer alan veriler, ihale pazarlarında gözlemlenen kartelci davranış örnekleri ile paralellik arz etmektedir. Pazarın ve ürünün yapısının kartel anlaşmalarına yatkın olmasının ve elde edilen bilgilerin ışığında, Kurulun konu hakkında soruşturma açarak incelemeyi derinleştirmesi gerektiğinin daha doğru olacağı düşünülmektedir.

#### ***c- İçten Yanmalı Motor Yenileme Kararı<sup>98</sup>***

İçten yanmalı motorların yenileme pazarında faaliyet gösteren firmaların aralarında anlaşmak suretiyle 4054 sayılı Kanun’u ihlal ettiklerine ilişkin Altındağ Belediyesi’nce yapılan şikayet sonrası açılan soruşturma sonunda Kurul, Kanun’un 4’üncü maddesinin ihlal edildiğine hükmetmiştir.

Karar’da yer alan tespit ve deliller, ihale piyasalarında kartelin nasıl olabileceğini göstermesi bakımından önemlidir. Firmaların aralarında yaptıkları protokolün bazı maddeleri aşağıdaki gibidir:

##### **Madde: 6**

Açık ihalelerde yönetim kurulunca önce bir sıralama kurası çekilecek ve bu sıralamaya göre firmalar numaralanacak. İlk ihale 1 numaradan başlayarak devam edecek (şubeler giremez) Aldığımız karara göre işi alan firma yaptığı işin fatura bedeli üzerinden (havuza) diğer firmalara kestiği fatura bedelinin yüzde 30’unu fatura karşılığı ödeme yapacak.

##### **Madde: 7**

Bu sistem teklifli ihalelerde aynen uygulanacak.

##### **Madde: 7/a**

İhale üzerinde kalan firma kestiği fatura bedeli üzerinden diğer firmalara yüzde 30 pay ödeyecek ödediği bedel kadar fatura alacak.

##### **Madde: 7/c**

Açık ihalelerde konulan muhammen bedel bizim liste fiyatlarımızın altında ise ihaleye girilmeyecek. Bu tip ihale hazırlayan yerlere bizim fiyat listelerimiz verilecek.

---

<sup>98</sup> 27.02.2001 tarih ve 01-10/100-24 sayılı Kurul kararı, R.G; 24.07.2001, sayı:24472

Altındağ Belediyesince 17.07.-02.12.1997 tarihlerinde yapılan dört ihaleye katılanlar ve ihale sonuçları aşağıdaki gibidir<sup>99</sup>:

**Tablo 5**

İhale Tarihleri	Kazanan Firma ve Teklifi (tl)	İhaleye Katılan Diğer Firmalar ve Teklifleri (tl)		
		Anadolu M.Y.	Yeni Başkent M.Y	Özgür M.Y.
17.07.1997	80.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
28.08.1997	51.520.000	64.400.000	64.400.000	64.400.000
23.10.1997	82.720.000	103.400.000	103.400.000	103.400.000
02.12.1997	174.080.000	217.600.000	217.600.000	217.600.000

Görüldüğü üzere, ihalelere aynı firmalar teklif vermekte, ihaleyi aynı firma kazanmakta, diğer üç firmanın teklifleri küsurat rakamlarına kadar aynı olarak gerçekleşmektedir. **Verilen tekliflere biraz daha dikkatli bakıldığında, kazanan teklif ile diğerleri arasında 4/5 oranının var olduğu görülecektir.** Tüm ihaleler için bu oranın varlığı kartel anlaşmasını teyit edici niteliktedir.

### **4.3. TÜRKİYE ÖZELİNDE ETKİN ve REKABETÇİ BİR İHALE SİSTEMİ İÇİN ÖNERİLER**

İhale düzenlemelerinde, oyuncuların rekabet karşıtı eylemlerde bulunmalarını ve rekabetçi tekliflerde bulunmaya hazırlanan firmaların diğerleri tarafından cezalandırılmalarını önleyici tedbirlerin alınarak, konuyla ilgili mevzuatın eksiksiz uygulanması gerekmektedir. Örneğin, ilk fiyat kapalı teklif ihaleleri ve önceden belirlenmiş süre içerisinde bitirilen açık ihaleler, rekabet karşıtı anlaşma yapmaya daha az yatkındır. İlkinde kartelin kendisini sabote eden misilleme yaparak ihale sürecinde cezalandırması mümkün değilken, ikincisinde de ihale kapanmadan hemen önce yapılacak bir teklifte de kartel aynı şansı bulamayabilir. Bu anlamda kartel üyelerinden birinin atanmış kazananın daha iyi teklif vererek ortaya çıktığı durumların, kartelce hemen tespit edilip cezalandırılması, kartelin istikrarını sağlamaktadır.

Oyuncu heterojenliğinin sürekli olduğu durumlarda, olası yeni girişlerin kartelci davranışları çok etkileyemediği görülmektedir. Önceki bölümlerde ayrıntılı bir şekilde anlatılan otoyol inşa ihalesi analizinde Porter ve Zona (1993, 1) özel inşaat aletleri gerektiren büyük çaplı işlerde anlaşma yapıldığına dair kanıtlar bulmuştur. Bu anlamda üretim maliyetinin bir bölümünün batık maliyetten kaynaklandığı durumlarda, rekabetin zaten sınırlı olması, kartel oluşumunu daha karlı hale getirmektedir. Dolayısıyla düzenleyicilerce kiralık ya

<sup>99</sup> İhale en düşük teklifin kazandığı alım ihalesidir.



da ikinci el araçların kullanılabilmesi gibi batık maliyetleri düşürücü esneklikler, kartel oluşumunu ve karını sınırlayıcı bir gelişme olarak karşımıza çıkmaktadır.

İhalelerdeki kartelci davranışlar, kartel açısından belirsizlik yaratılması ile önlenemez. Benzer çok sayıda teklifin bulunduğu ihalelerde, yalnızca kazananın kimliğinin açıklanarak, nesnenin ne kadar fiyattan kazanıldığının belirtilmemesi, karteli şüpheye düşüreceği gibi, payları ayarlamasını ve oyuncuları gözlemlemesini zorlaştıracaktır. Ya da tekliflerin açıklanmadığı ve ikinci en düşük teklifin kazanacağı bir ihalede, kartelin üyelerini kontrol etmesi çok zorlaşacaktır. Bu durumda kartelin (üstelik çok sayıda katılımcıyı içeriyor ise) zaten zor olan koordine ve dağıtım mekanizması, düzenleyicilerce daha da zorlaştırılarak kartelin çökertilmesi veya sabote edilmesini teşvik edici yönde kullanılabilir. Bunlara ek olarak, belirli bir aralıkta bulunan teklifler içerisinden, kazananın rastlantısal olarak belirlenmesi gibi alternatifler de ayrıca uygulanabilir.

Dolayısıyla ihale yönteminin tespiti, kuralları ve optimal bir muhammen bedelin tespiti çok önemlidir. Danışıklı tekliflerin yıkıcı etkisinden kurtulmak için düzenleyicilerce dikkat edilmesi gereken konular ve alınabilecek diğer önlemlerden başlıcaları aşağıdaki gibidir<sup>100</sup>:

- İşlemi gerçekleştirecek idareler etkin ve rekabetçi bir ihale tasarımı konusunda eğitimden geçirilmelidir. Bu konularda içerisinde uzmanlar ve ekonomistlerin yer aldığı profesyonel bir kadro oluşturulmalıdır.
- İdarece ihale konusu nesne ve rekabetin yaşanacağı piyasa çok iyi tanımlanmalıdır.
- Nesnenin ikamesi olacak hiçbir mal ya da hizmet süreçten dışlanmamalı, alternatif ürün ve servislere izin verilmelidir (alım ihalesi).
- Rekabet karşıtı anlaşmaların yapılmasını ve oyuncular arası koordinasyonu zorlaştıracak şekilde katılımcı sayısı arttırılmalıdır.
- Süreçten beklenen ve istenen sonuca ulaşma konusunda takip edilmesi gereken mekanizmalar isteklilere en açık bir biçimde duyurulmalıdır.
- İhaleye katılan oyuncuların kimliğinin gizli kalması opsiyonu duruma göre kullanılmalıdır.
- Potansiyel taşeron firmaların ve fiyatlarının bilinmesi önem taşımaktadır.
- Çok sayıda küçük işin bir araya getirilerek bir bütün halinde ihaleye çıkılması, dönüşümlü teklifleri ve piyasaların bölüşülmesini engelleyici niteliktedir.
- Giriş engelleri olabildiğince ortadan kaldırılmalıdır<sup>101</sup>.

---

<sup>100</sup> <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/ct02301e.html>

<sup>101</sup> Başlıca giriş engelleri aşağıdaki gibidir:

- i. Coğrafi ya da gereksiz finansal yeterlilik istemleri,
- ii. Sektörle ilgili olmayan ancak firmalardan talep edilen bazı gereklilikler,

- Rekabet karşıtı eylemlerin maliyeti yüksek olmalıdır. İhalelerde rekabet ortamını bozmaya yönelik davranışlarda bulunan oyuncular, belli bir süre veya süresiz olarak ihalelerden men edilmelidir. Bu bağlamda Rekabet Kurulunca, ihalelerde 4054 sayılı Kanun'un maddelerini ihlal ettiği tespit edilen teşebbüslerin ve ortaklarının, kamu ihalelerine katılmaları yukarıdaki yaptırıma tabi olmalı, süre ve ceza Kurul'ca takdir edilerek ve bu hüküm kanunla güvence altına alınmalıdır.
- İhale şartnamelerinde teklif sahiplerinden rekabet ihlali yapmayacakları şeklinde beyanname vermelerini isteyen düzenlemeler yapılarak, teklif sahipleri 4054 sayılı Kanun konusunda bilgilendirilmelidir.
- Kurul'ca, konu hakkında açıklayıcı rehberler hazırlanmalıdır.
- İhalelere ortak girişim meydana getirerek katılan teklif sahipleri, RKHK ve mevzuatı çerçevesinde birleşme düzenlemesine tabi tutulmalıdır.
- Kurul'ca yapılacak çalışmalar -resen soruşturma açılması gibi- konunun RKHK perspektifinin ortaya konulması ve piyasaların bilgilendirilmesi açısından faydalı olacaktır.
- İhalelerde kartel oluşumunun tespitini kolaylaştıracak itiraf mekanizmalarının işletilmesine olanak sağlayacak yasal düzenlemeler yapılmalıdır.
- İhale düzenleyenin kimliğinin, rekabet karşıtı eylemler kendisinden kaynaklanmadığı sürece bir önemi bulunmamaktadır. Aksi bir durumda, 4054 sayılı Kanun'un hükümleri çerçevesinde, düzenleyicinin teşebbüs olup olmadığı sorusu gündeme gelmektedir. Ancak etkin bir ihale sistemi ancak düzenleyicinin Rekabet Kanunu'na uyma zorunluluğu ile sağlanabilir. Bu anlamda RA'da yer alan 86'ncı madde benzeri düzenlemelerin Rekabet Kanunun'da yer almasının uygun olacağı düşünülmektedir.

---

iii. Yabancı firmalara getirilen yasaklamalar,

iv. Katılımcının fiziki talebi, uzak yerlerdeki alternatiflerin değerlendirme dışı kalmasına yol açmaktadır. Bu anlamda elektronik ortama geçilmelidir.

v. Gereksiz batık maliyetler, ihaleye girişte talep edilen yüksek ücretler ve fazlaca bürokratik işlemler.

## SONUÇ

Bu çalışmada -ekonomilerde önemli bir yere sahip ihale piyasaları ile ilgili olarak- *rekabetçi bir ihale sisteminin benimsenmesinin piyasaların oluşum sürecinde yaptığı katkı ile beraber, rekabet kanunlarının ihale piyasalarında uygulanmasının gerekliliği ve önemi örneklerle anlatılmaya çalışılmıştır.*

*İhale piyasalarında rekabetin pazarda değil, pazar için olduğundan sözedilebilir.* Bu anlamda ihale piyasaları tanımlaması, kendi başına bir pazar tanımını ifade etmekten çok, kimi endüstrilerin yapısı gereği teşebbüslerin o endüstride yer alabilmeleri için rekabet ettikleri bir süreci ifade etmektedir. Söz konusu piyasalarda, ihaleyi düzenleyen kimliğinin, aşağıda belirtilecek olan rekabet karşıtı eylemler kendisinden kaynaklanmadığı sürece bir önemi bulunmamaktadır. Bir başka deyişle rekabet kanunlarının uygulanmasında, ihale piyasaları diğer piyasalar ile aynı konumda bulunmaktadır.

Mikroiktisat teorisindeki son gelişmeler, önemli ölçüde asimetrik bilgi seti altında stratejik davranışların modellenmesi üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu gelişmelerin önemli bir bölümünü de ihale teorisi oluşturmaktadır. İhale modelleri bilgi asimetrisinin bulunduğu durumlarda fiyat sisteminin daha iyi anlaşılması için net olarak tanımlanmış sorular seti ve bunların sınanmasını sağlamaktadır.

Bazı ekonomistlerin de belirttiği gibi iyi tasarlanmış bir ihale mekanizması, kaynakların onları en iyi değerleyecek olanlara dağıtımını sağlamak açısından en tercih edilen yöntemdir. Birçoklarınınca düşünüldüğü gibi, ihaleler yalnızca düzenleyene yüksek gelir getirmesi amacıyla gerçekleştirilmemektedir. İhale düzenlemeleri;

- Mevcut kaynakların optimum etkinlikte dağılımı,
- Hizmetin sunumunda etkili ve sürdürülebilir bir rekabeti,
- Devlet, yatırımcı ve tüketici için ekonomik değeri tam anlamıyla tesis edecek bir piyasa yapısını

oluşturma konusunda önemli işlevlere sahiptir. İhalelerin yukarıda sayılan işlevlere hizmet edebilmesi, öncelikle amaçların açıkça tanımlanmasına bağlıdır.

Bu amaçlarla ortaya çıkacak ihale düzenlemelerinin önündeki en büyük engellerin -politik himayecilik ve kayırmalar dışında-, rekabet kanunlarının önlemeye çalıştığı piyasa aksaklıkları olduğu söylenebilir. Bir başka deyişle rekabeti engelleyici, kısıtlayıcı ve bozucu davranışlar; anlaşmalar (fiyat tespiti, pazar paylaşımı), uyumlu eylemler, hakim durumu kötüye kullanma (yıkıcı fiyatlandırma, piyasa girişleri engelleme) vb.

Yöntemin kendisi kadar tasarımının ve detaylarının da uygun bir şekilde belirlenmesi ve uygulanması gerekmektedir. Genel olarak rekabet karşıtı eylemlerin özellikleri, ihale konusu nesneye ve ihale kurallarına göre şekillenmektedir. Söz konusu eylemlerin tespiti ve engellenmesi bakımından, ihale yöntemlerinin, teklif stratejilerinin, oyuncu ve piyasa özelliklerinin çok iyi bilinmesi gerekmektedir.

Bu noktada rekabet karşıtı davranışların ihale piyasalarında ortaya çıkmalarını kolaylaştıran faktörler ön plana çıkmaktadır. Söz konusu faktörleri kısaca ikiye ayrılabilir:

#### 1-Yapısal Faktörler

- a- Piyasanın yapısı: Yakın ikamesinin az veya hiç olmadığı ürünlerin yer aldığı, homojen malların satıldığı, büyük teknolojik değişikliklerin ve yeni firma girişinin olmadığı, az sayıda büyük firmanın yer aldığı, yüksek yoğunlaşma oranının, giriş engellerinin ve batık maliyetlerin olduğu piyasaların denetimine öncelik verilmelidir.
- b- Rakipler arası ilişkilerin yapısı: Oyuncuların yalnızca bir piyasada mı rekabet ettikleri veya birden fazla piyasada mı karşılaştıkları ve olası rekabetin sürekli olup olmadığı bilinmesi, firmalar arasındaki koordinasyonun nasıl gerçekleştiği yönünde açıklayıcı olabilmektedir. Bu bağlamda kartel anlaşmalarını ve kartelin istikrarını sağlayan faktörlere bakmakta fayda bulunmaktadır.

#### 2-Yapısal Olmayan Faktörler

- a- Kurumsal faktörler: Rakip firmaların buluşmasını yasal kılan ve firma davranışlarını koordine eden, aktif ticaret birliklerinin olduğu piyasalara bu anlamda daha fazla dikkat edilmelidir. Rekabet kuralları ve mevzuatının yanısıra, diğer mevzuatların rekabet kurallarına uygunluğu ve paralelliği de önemli bir diğer noktadır.
- b- İhale kuralları, tasarımı ve seçilen yöntem: İşbirlikçi ve rekabetçi davranışların yapısı çok büyük anlamda seçilen ihale mekanizmasının yapısına bağlıdır. Bu noktada düzenleyiciler hangi mekanizmaları tercih etmeleri gerektiği sorusu ile karşılaşmaktadır. Dolayısıyla, oyuncuların davranışlarının işbirlikçi mi yoksa rekabetçi

mi olduğunun tespitinde seçilen mekanizmadaki teklif ve katılımcı bilgileri çok büyük önem arz etmektedir. Örneğin, açık fiyat ihalelerinin, her ne kadar düzenleyiciler açısından -gelir gibi- getirileri bulunsa da, rekabet karşıtı eylemlere daha yatkın olduklarından sözedilebilir. Bu anlamda ihalenin amacı ve ihale konusu nesneye uygun mekanizmaların kullanımı ve kuralların tespiti, ihaleden beklenen sonuçların elde edilmesinde en belirleyici unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

Sözkonusu faktörlerden kaynaklanabilecek rekabet karşıtı eylemlerin *ex ante* ve *ex post* olarak denetlenmesi gerekmektedir. Denetimi yapacak mekanizmaların -ihale tasarımcılarından rekabet otoritelerine kadar- yukarıda sayılan faktörleri iyi bilmeleri önem kazanmaktadır. Bu bağlamda ihale piyasalarında uygulanacak rekabet politikaları rekabetin sağlanması ve korunması olarak iki temel başlık altında toplanabilir.

Hatırlanacağı gibi, ihale piyasalarının en önemli özelliklerinden biri düzenlemeye müsait olmasıdır. Bir başka deyişle ihaleler bir kurallar seti olarak tanımlanabilir. Bu anlamda öncelikli olarak tasarımın ulaşılmak istenen amaca en uygun şekilde ve olabildiğince “rekabetçi” bir bakış açısıyla yapılması gerekmektedir. İhale tasarımı; idareye (ihale düzenleyicilere), diğer piyasalarda gözlemlenemeyen etkin bir *ex ante* müdahale ve düzenleme bir başka deyişle, asimetrik enformasyondan kaynaklanan müdahale yetersizliğinin giderilmesinde önemli bir imkan sağlamaktadır. Hatta bir anlamda, maliyetli bir süreç olan regülasyon ihtiyacını birçok sektör için ortadan kaldırmaktadır.

Ancak mükemmel bir tasarım ile dahi rekabet karşıtı eylemlerin ortaya çıkması engellenemeyebilir. Bu noktada ise devreye rekabet kanunları ve kurumları girmektedir. Rekabet otoritelerinin yapacağı *ex post* denetimlerin mantığı -bazı istisnalar dışında- kavramsal olarak diğer piyasalardakinden farklı olmayacaktır.

Sonuç olarak rekabet otoritelerinin ihale piyasalarındaki (uygulamalarındaki) işlevi;

- 1- **Rekabetin sağlanmasını** teminen, *ex ante* olarak piyasalarda rekabet karşıtı eylemlerin ortaya çıkmalarını kolaylaştıran ve onları besleyen koşulların neler olduğu, ihale yöntemlerinin tasarlanması ve uygulanması esnasında rekabetin tesisi açısından nelere dikkat edilmesi gerektiği konusunda düzenleyicilerin bilgilendirilerek onlara yardım edilmesi, konu hakkında rehberler çıkarılması,
- 2- **Rekabetin korunmasını** teminen, *ex post* olarak ise, süreç boyunca meydana gelen rekabet kanunlarına aykırılık teşkil eden eylemlerin

tespit edilerek, rekabetten beklenen faydaların elde edilmesinin sağlanması

olarak özetlenebilir. Dolayısıyla, ihale düzenlemeleri açısından, iyi bir ekonomik altyapı yetersiz kalmakta, ihalelerin başarısı için “rekabetçi” bir bakış açısının yanısıra, güçlü rekabet kanunlarına ve uygulamalarına ihtiyaç bulunmaktadır.

Konuya Türkiye özelinde bakıldığında, ihale piyasalarında rekabetin korunması olgusunun 4054 sayılı Kanun kapsamında olduğu muhakkaktır. Bu anlamda Rekabet Kurulu’nun *-İçten Yanmalı Motor Yenileme Kararı*’nda olduğu gibi- ihalelerde gerçekleştirilecek rekabet karşıtı eylemleri araştırarak, konuyu büyük bir dikkatle ele alması gerektiği düşünülmektedir.

## ABSTRACT

An auction is a market institution with an explicit set of rules determining resource allocation and prices on the basis of bids from the market participants.

Auctions enable the sales of products without a fixed price or a standard value. The price depends upon the demand and supply at a certain point in time, possibly influenced by anticipated future developments in the market. The typical purpose of an auction for the seller is to obtain a price, which lies as close as possible to the highest valuation among potential buyers. If the seller knew the valuation, there would have been no need to arrange an auction. The seller could then offer the goods to the potential buyer with the highest valuations at a price equal to (or slightly below) that valuation. But valuations are generally unknown and auctions are essentially revelation mechanisms.

What really matters in designing auctions? The most important issues in auction design are the traditional concerns of competition policy such as; preventing collusive, predatory and entry deterring behaviour. So running an auction is not for success. The design details must also be correct.

The adherence to the optimum outcome from a welfare point of view attaches an important role to play for the auction designing itself, however this is just one side of the story due to the fact there are certain exogenous factors to the process that should be taken into consideration, most of which arise from peculiar characteristics of the market in question. Some factors easing the collusion seem to be structural, inherent to industry, whereas some others are largely dependent upon the institutions and rules developed by the actors of auction and procurement markets, namely by the firms, governments and/or auctioneers.

*Ex ante* measures have been usually regarded much more effective and preferable by the competition authorities to *ex post* enforcement of antitrust rules in terms of preserving and promoting competition in the markets. Some of the main precautions to be taken in the auctions markets are as follows: Minimizing the entry barriers, appropriate specification of goods and services related auctions, encouraging cheating in terms of collusion, adopting alternative auction types, creating guidelines.

## KAYNAKÇA

AFUALO, V. ve J. McMILLAN (1996); "Auctions of Rights to Public Property", The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. ; [www.irps.ucsd.edu/irps/faculty/auctions.html](http://www.irps.ucsd.edu/irps/faculty/auctions.html)

AUSUBEL, L. (1997); "An efficient Ascending Bid Auction for Multiple Objects", Working Paper No. 97-06, University of Maryland Department of Economics.

AUSUBEL L. M. ve P. CRAMTON (1999); "The Optimality of Being Efficient" Working Paper, University of Maryland. [www.market-design.com/files/98wp-optimality-of-being-efficient.pdf](http://www.market-design.com/files/98wp-optimality-of-being-efficient.pdf)

BAIRD, D., R.H. GERTNER ve R.C. PICKER (1998); *Game Theory and the Law*, Harvard University Press

BIERMANN, S. ve L. FERNANDEZ (1998); *Game Theory with Economic Applications*, Addison-Wesley Publishing Company, USA.

BINMORE, K. ve P. KLEMPERER (2001); "The Biggest Auction Ever: The Sale Of The British 3G Telecom Licences", September 2001., [www.paulklempere.org](http://www.paulklempere.org)

BULOW, J. ve P. KLEMPERER (2000); "Prices and the Winner Curse", December 2000. [www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klempere.htm](http://www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klempere.htm)

BULOW, J. ve P. KLEMPERER (1996); "Auctions vs. Negotiations", American Economic Review, 86, ss.180-194.

CAMERON, L. J., P. CRAMTON ve R. WILSON (1997); "Using Auctions to Divest Generation Assets", Electricity Journal, 10:10, December, ss.22-31. [http://faculty-gsb.stanford.edu/wilson/E542/classfiles/divestiture\\_auctions.pdf](http://faculty-gsb.stanford.edu/wilson/E542/classfiles/divestiture_auctions.pdf)

CARLTON, D. W. ve J. M. PERLOFF (1994); *Modern Industrial Organization*, Second Edition, HarperCollins College Publishers, USA.



CRAMTON, P. (2001); "Spectrum Auctions", Handbook of Telecommunications Economics, February, Amsterdam.

CRAMTON, P. (2000); "Lessons from the United States Spectrum Auctions", Speech before The United States Senate Budget Committee, February.

CRAMTON, P. (1998a); "The Efficiency of the FCC Spectrum Auctions", Journal of Law and Economics, 41, 727-736, October.

CRAMTON, P. (1998b); "Ascending Auctions", European Economic Review, 42.  
[www.cramton.umd.edu](http://www.cramton.umd.edu)

CRAMTON, P. ve J. A. SCHWARTZ (2000); "Collusive Bidding: Lessons from the FCC Spectrum Auctions", Journal of Regulatory Economics, 17, May, ss.229-252.

[www.cramton.umd.edu/papers2000-2004/00jre-collusive-bidding-lessons.pdf](http://www.cramton.umd.edu/papers2000-2004/00jre-collusive-bidding-lessons.pdf)

CRAMTON, P. ve J.A. SCHWARTZ (1999); "Collusive Bidding in the FCC Spectrum Auctions" Working Paper, University of Maryland;

<http://www.cramton.umd.edu/papers2000-2004/00jre-collusive-bidding-lessons.pdf>

DAS, S. R. ve R. K. SUNDARAM (1997); "Auction Theory: A Summary with Applications to Treasury Markets", NBER Working Paper No. 5873, January, JEL Nos. C72, G14.

EC(1998); *Public Procurement in the European Union*, Commission Communication COM (98) 143.

EC(1996); *Public Procurement in the European Union: Exploring the Way Forward*, Green Paper.

EC(1989); Council Directive on the Coordination of the Laws, Regulations and Administrative Provisions relating to Application of Review Procedures to the Award of Public Supply and Works Contracts, 89/665/EEC.

EMEK, U. (2002); "Kamu İhalelerinde Etkinlik Arayışında Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun İşlevi", Ankara Barosu Hukuk Kurultayı, 8-11 Ocak 2002, Ankara.

EMEK, U. (2001a); *Kamu Alımlarında Etkin İhale Tasarımı*, TÜSİAD, T/2001-11/311.

EMEK, U. (2001b); “Kamu Alım İhalelerinde Etkinlik Arayışı ve Rekabet Politikalarının Rolü”, Dünya Gazetesi, 19/9/2001.

EMEK, U. (2001c); “The Role of Auction Design in Awarding Spectrum Concessions: Turkish GSM Experience”, Tebliğ, Global Business and Technology Association, 2001 International Conference 11-15 Temmuz 2001, İstanbul ve ERC/METU International Conference in Economics V, 10-13 Eylül 2001, Ankara.

EMEK, U. (2001d); “Piyasaların Oluşumunda İhale Düzenlemeleri ve Rekabet Politikaları”, Tebliğ, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansı, 25 Ocak, 2001, Ankara.

EROL, K. (1996); *Kamu İhaleleri ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, TES-AR Yayınları No:19, Ankara.

FELDMAN, R. A. ve R. MEHRA (1993); “Auctions: Theory and Applications”, IMF Staff Papers, Vol. 40, No. 3, September, ss. 485-511.

GRAHAM, D. ve MARSHALL R. (1987); “Collusive Bidder Behavior at Single-Object Second-Price and English Auctions”, Journal of Political Economy, V. 95, N. 6, ss. 1217-1239.

HENDRICKS, K. ve R. H. PORTER (1989); “Collusion in Auctions”, Annales D’economie Et de Statistique, N.15/16. ss.217-228.

JACOBSEN, B. (1999); “Auctions without competition: The case of timber sales in the Murmansk Region”, International Institute for Applied Systems Analysis, Interm Report.; [www.iiasa.ac.at](http://www.iiasa.ac.at)

JEHIEL, P. ve B. MOLDOVANU. (2001); “The European UMTS/IMT-2000 Licences Auctions”, Working Paper, April, University College London and University of Mannheim.; [www.cepr.org/pubs/dps/DP2530.asp](http://www.cepr.org/pubs/dps/DP2530.asp)

JEHIEL, P. ve B. MOLDOVANU. (2000); “Licences Auctions and Market Structure”, Working Paper, University College London and University of Mannheim. [www.cepr.org/pubs/dps/DP2530.asp](http://www.cepr.org/pubs/dps/DP2530.asp)

KLEIN, M. (1999); “Bidding for Concession”, World Bank Policy Paper.

KLEMPERER, P. (2001); “What Really Matters in Auction Design, Revised and Extended Version”, Nuffield College, Oxford University. [www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klempere.htm](http://www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klempere.htm)

KLEMPERER, P. (2000a); "Are Auction Always Best" El Pais, October.  
[www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klemperer.htm](http://www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klemperer.htm)

KLEMPERER, P. (2000b); "Why Every Economist Should Learn Some Auction Theory", Nuffield College, Oxford University, July.

KLEMPERER, P. (1999); "Auction Theory: A Guide to the Literature", Journal of Economic Surveys, 13, 3, ss. 227-286.  
[www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klemperer.htm](http://www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klemperer.htm)

KLEMPERER, P. (1998); "Auctions with Almost Common Values: The Wallet Game and its Applications", European Economic Review, 42(3-5), May, ss.757-69.

LAFFONT, J. J. (1995); "Game Theory and Empirical Economics: The Case of Auction Data", European Economic Review, 41, ss.1-35.

LAYMAN, B. J. (1998); "Are You Capable of Detecting and Confronting Anti-trust Violators?", National Institute of Governmental Purchasing, March/April 1998. [www.citeseer.nj.nec.com/80390.html](http://www.citeseer.nj.nec.com/80390.html)

MASKIN, E. ve J. RILEY (1984); "Optimal Auctions with Risk Averse Buyers", Econometrica, November, ss.1473-518.

McAFEE, R. P. ve J. McMILLAN (1998); "Game Theory and Competition", March 21. [www.faculty.gsb.stanford.edu/mcmillan/personal](http://www.faculty.gsb.stanford.edu/mcmillan/personal)

McAFEE, R. P. ve J. McMILLAN (1996); "Analyzing the Airwaves Auction", Journal of Economic Perspectives, V.10, N.1, Winter.

McAFEE, R. P. ve J. McMILLAN (1992); "Bidding Rings", P. Klemperer (der.), *The Economic Theory of Auctions I* içinde, An Elgar Reference Collection, UK, Cambridge, ss. 640-660.

McAFEE, R. P. ve J. McMILLAN (1987); "Auctions and Bidding", P. Klemperer (der.), *The Economic Theory of Auctions I* içinde, An Elgar Reference Collection, UK, Cambridge, ss. 159-198.

McMILLAN, J (1994a); "Selling Spectrum Rights" Journal of Economic Perspective, V8, N3, 145-162, Summer. ; [www.irps.ucsd.edu/irps/faculty/spectrum.html](http://www.irps.ucsd.edu/irps/faculty/spectrum.html)

McMILLAN, J (1994b); "Why Auction The Spectrum?" Telecommunications Policy, November 22. ; [www.irps.ucsd.edu/irps/faculty/spectrum.html](http://www.irps.ucsd.edu/irps/faculty/spectrum.html)

MILGROM, P (1998); "Putting auction theory to work: The Simultaneous Ascending Auction", Journal of Political Economy, 108, forthcoming. [www.econ.stanford.edu/faculty/workp/swp](http://www.econ.stanford.edu/faculty/workp/swp)

MILGROM, P (1989); "Auctions and the Bidding: A Primer", Journal of Economics Perspectives, V.3, N.3, Summer.

MILGROM, P. ve R. WEBER, (1982); "A Theory of Auctions and Competitive Bidding", P. Klemperer (der.), *The Economic Theory of Auctions I* içinde, An Elgar Reference Collection, UK, Cambridge, ss. 331-364.

NEUMAN, P. (1998); "Auctions and Takeover", New Palgrave Dictionary of Law and Economics, MacMillan Press, 1, ss.122-125. London. web

OECD (1999); *Competition Policy and Procurement Markets*, Roundtable, DAF/CLP(99)3/FINAL. web

PHILIPS L. (1995); *Competition Policy: A Game-Theoretic Perspective*, Cambridge University Press.

PORTER, H. R. ve J. D. ZONA (1997); "Ohio School Milk Markets: An Analysis of Bidding", NBER Working Paper 6037, May;

PORTER, H. R. ve J. D. ZONA (1992); "Detection of Bid Rigging in Procurement Auctions", NBER Working Paper 4013, March. [www.rje.org/abstracts/toc/Summer.1999.html](http://www.rje.org/abstracts/toc/Summer.1999.html)

ROBINSON, M. S.(1984); "Collusion and the Choice of Auctions", UCLA Working Paper # 340, September. [www.rje.org/abstracts/abstracts/1985/Spring\\_1985\\_pp\\_141\\_145.html](http://www.rje.org/abstracts/abstracts/1985/Spring_1985_pp_141_145.html)

SENYÜCEL, O. (2001); *Rekabet İktisadında Ampirik Uygulamalar, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi*, Rekabet Kurumu, Ankara.

SKRYZPACZ, A ve H. HOPENHAYN (1999); "Bidding Rings in Repeated Auctions", Working Paper No. 463, July, University of Rochester.

SUNNEVAG, K. J. (2001); "Auction Design for the Allocation of Emission Permits", Working Paper, UCSB Department of Economics, Norway.

TAN, T. (2000); "Rekabet Hukukunun Uygulama Alanı Açısından Kamu Kuruluşlarının Faaliyeti", *Rekabet Dergisi*, C. 1, S. 4, ss. 3-42.

VICKREY, W. (1961); "Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders", P. Klemperer (der.), *The Economic Theory of Auctions I* içinde, An Elgar Reference Collection, UK, Cambridge, ss. 65-94.

### **Mevzuat**

08.09.1983 tarih ve 2886 Sayılı Devlet İhale Kanunu  
07.12.1994 tarih ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun  
04 .01.2002 tarih ve 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu  
05. 01.2002 tarih ve 4735 sayılı Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu

### **Komisyon Kararları**

*SPO Kararı* (05.02.1992 tarih ve (92/204/EEC) IV/31.572 ve 32.571 sayılı Komisyon Kararı, *OJ L92 pp.1-30.*)  
*Pre-Insulated Pipe Kartel Kararı* (21.10.1998 tarih ve IV/35.691/E-4 sayılı Komisyon Kararı, *OJ L024, 30/01/1999, pp.1-70.*)

### **ATAD Kararları**

Cooperative vereniging 'Suiker Unie' UA ve Diğerleri vs Commission; Joined Cases 40-48, 50, 54-56, 111, 113 ve 114/73, EEC (1975) sayılı ATAD Kararı, E.C.R. [1975] s.1663.  
Vereniging Van Smanwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid and others vs Commission; CaseT-29/92 sayılı ATAD kararı, E.C.R. [1995] II p.0289.

### **Rekabet Kurulu Kararları**

*Kamu İhalesi Kararı* (03.12.1997 tarih ve 41/269-19 sayı; Resmi Gazete 14. 11. 1998, sayı: 23532, s.7 vd.)  
*Çiğ Süt Piyasası Kararı* (23.03.2000 tarih ve 00-11/109-54 sayı), Resmi Gazete 17.11.2000, sayı: 24233  
*İçten Yanmalı Motor Yenileme Kararı* (27.02.2001 tarih ve 01-10/100-24 sayı; Resmi Gazete 24.07.2001, sayı: 24472)

**EK: İHALE YÖNTEMLERİ ile KARTEL  
ARASINDAKİ İLİŞKİLERİ GÖSTEREN  
TEOREMLER ve BUNLARIN İSPATLARI**

Teoremlerde, kartelin nesneye verdiği değer olan  $V$ , muhammen bedel olan  $R$ 'den daha büyük olarak kabul edilmekte, kartel tarafından belirlenen atanmış kazanan oyuncu ("AKO")<sup>102</sup> bağımsız olarak en yüksek değere sahip, diğer potansiyel oyuncuların risk yansız ve karlarını maksimize etme güdülerine sahip oldukları ortak varsayımlardır (Robinson 1984, 8-15).

**TEOREM 1:** *Ortak değer ihalelerinde, kartel üyeleri aynı  $V$  değerine sahip oldukları zaman:*

(i) İkinci fiyat ihalesinde, AKO'nun teklifi  $V$  kadar olacaktır. Diğer kartel üyeleri ya teklif vermemeyi veya  $R$  kadar teklif vermeyi seçecektir. Bu durumda AKO hakim olan, kalanlar ise Nash stratejisini takip etmiş olacaktır.

(ii) Artan ihalede, AKO'nun teklifi ihaleyi kendisi açısından sonlandıran  $V$  kadar olacaktır. Diğer kartel üyeleri ya teklif vermemeyi veya ihaleyi kendisi açısından sonlandıran  $R$  kadar teklif vermeyi seçecektir. Ancak bu durumda denge (i)'de gerçekleşen ile aynı olsa bile, AKO'nun ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinde teklifinin  $V$ 'den az olması ve diğerlerinin teklifinin AKO'dan az veya düşük olması hallerinde Nash dengesi oluşmayacaktır. Aslında kartel üyelerinin pozitif kar elde ettikleri her durum için Nash Dengesi sözkonusu değildir.

**TEOREM 2:** *Özel değer ihalelerinde AKO'nun kartel üyeleri arasında en yüksek değerlemeye sahip olduğunun bilinmesi durumunda:*

(i) İkinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, AKO'nun teklifi  $V$  kadar olacaktır. Diğer kartel üyeleri ya teklif vermemeyi veya  $R$  kadar teklif vermeyi seçecektir.

---

<sup>102</sup> Birinci oyuncu olarak da adlandırılmaktadır. Birinci kelimesi teklif sırasını değil, en yüksek teklif anlamında kullanılmaktadır.

(ii) Artan ihalede, AKO'nun teklifi ihaleyi kendisi açısından sonlandıran  $V$  kadar olacaktır. Diğer kartel üyeleri ya teklif vermemeyi veya ihaleyi kendisi açısından sonlandıran  $R$  kadar teklif vermeyi seçecektir. Ancak, AKO'nun ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinde teklifin ikinci en yüksek tekliften az olması durumunda Nash dengesi oluşmayacaktır.

Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, ister özel bağımsız değere isterse ortak değere sahip olsun, AKO'nun hakim stratejisi kendi değerini teklif etmektir. Bu açıdan AKO'nun teklifinin  $V$  olması, diğer hiçbir oyuncunun kar elde edememesi bakımından koşulları yeterli hale getirmektedir. Dolayısıyla ihaleye girmemek veya  $R$  kadar teklif vermek üyeler açısından zararsız olacaktır. Bu durumda  $V$  teklifi altında, ihaleye girmemek karı maksimize eden tek strateji değildir. Diğer bir çok teklifte atanmış kaybedenler açısından sıfır karı garanti etmektedir. Dolayısıyla ihaleye girmek veya girmemek arasında bir fark bulunmamaktadır.

Diğer taraftan, ilk fiyat kapalı teklif ihaleleri karteli sabote etmek açısından cazibe yaratmaktadır. En yüksek değere sahip olan ilk (AKO) ve üçüncü oyuncunun teklifinin  $V$ 'den düşük olması halinde, ortak değer modelinde ikinci oyuncu, ilk oyuncu ve  $V$  değeri arasında bir teklif yaparak pozitif bir kar elde edebilir. Tüm oyuncuların  $V$ 'den düşük verdiği ortak değer modelinde Nash Dengesinin bulunmaması oyuncuların tekliflerini değiştirmelerine yol açabilmektedir. Özel değer modelinde ise, birinci oyuncunun teklifini değiştirmek isteyeceği değer olan teklifi ikinci oyuncunun daha fazla bir teklif vererek geçmesi, aynı zamanda oyuncunun pozitif bir kar elde etmesine de yol açacaktır. Görüldüğü gibi, özel değer modelinde ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinde hiçbir kartel çözümü Nash Dengesi olamayacaktır.

Yukarıdaki teoremler açısından önemli koşul, kişisel bir bilginin bulunmamasıdır. Bu koşul altında, ihale sürekli olmasa da, artan veya ikinci fiyat kapalı teklif ihalesinde oyuncular açısından karteli sabote etmenin bir getirisi bulunmamaktadır. Bununla birlikte aynı şekilde kartele girmenin bir kazancı yoktur. Her ne kadar kapalı teklif ihaleler kartelin istikrarını garanti etmese dahi, ikinci fiyat kapalı teklif ve artan ihalelerde oyunculara kartelin *ex post* kazanımının bir bölümünün ödenmesi, oyuncular arasında işbirliği açısından önem kazanmaktadır. Teklif vermenin bir maliyetinin olması da aynı etkiyi yaratacağından, kartel tarafından bu yöntem de kullanılabilir.

Kişisel bilgiye sahip olduğu durumlarda, işbirliği olmasa dahi oyuncular pozitif bir kar beklemektedir. İstikrarlı bir kartel oluşumu için ise, her bir üyenin katılımı ve uyumu büyük önem taşımaktadır. Bu anlamda özel değer modelinde ikinci fiyat kapalı teklif veya artan ihalelerde, birlikte kartele katılmanın değeri açıklandığı ve en yüksek değerlemeye sahip oyuncunun atanmış kazanan olarak seçildiği durumlarda bir problem yaşanmamaktadır.

Ortak değer modelinde ikinci fiyat kapalı teklif ve artan ihalelerde, oyuncuların simetrik ve kartel oluşturulması halinde oluşacak değerın üyelere açıklandığı durumlarda, kartel çözümü Nash Dengesi altında kartelin *ex ante* ve *ex post* kazancının tüm üyelerce eşit olarak paylaşılacağıın garantisini vermektedir. İlk fiyat kapalı teklif ihalesi ise hala aynı şartlarda Nash dengesini sağlayamamaktadır. Bu anlamda oyunculara sağlanan bilgilerin güvenilirliği, kartelin sabote edilmemesi açısından önem kazanmaktadır.

Kartelin karı, beklenen  $V$  ve ilk oyuncunun (AKO) ödediği arasındaki fark kadar, bağımsız özel değer modelinde ise ikinci en yüksek değer ve ilk oyuncunun ödediği arasındaki fark kadar olacaktır.

**TEOREM 3:** *Ortak Değer ve bağımsız özel değer modellerinde, bütün değerlerin herkesçe bilindiği ve kartel karının bütün kartel üyelerine ex post olarak ödendiği durumlarda:*

(i) Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerindeki kartel çözümü, istikrarlı bir kartel dengesi oluşturmaktadır. Bir başka deyişle, ilk oyuncu (AKO) hakim stratejiyi diğer kaybedenler Nash stratejisini takip ederler. Buna ek olarak, kaybedenler, kartel çözümü olarak  $R$ 'den daha fazla bir teklif vermemeyi tercih edeceklerdir.

(ii). İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde ise, kartel çözümü Nash dengesini sağlayamamaktadır.

İkinci ve artan fiyat ihalelerinde, atanmış kaybedenlerin  $R$ 'den büyük olarak yapmış oldukları tüm teklifler kartelin karını azaltıcı olacaktır. Teoremdaki koşullar altında, ilk oyuncunun hakim stratejiyi takip etmesi durumunda, karteğe katılmamanın veya atanmış kazananın üzerinde başkaca bir teklifin beklenen sonucu sıfır olacakken, kartelin kazanması halinde kaybedenlerin pozitif kar elde edecek olması, atanmış kaybedenlerin karteli tercih etmelerine neden olacaktır.

İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, ortak değer modelinde herhangi bir oyuncunun ilk oyuncunun fiyatının üzerine çıkması, tüm karı almasına yol açacaktır. Bağımsız değer modelinde ise, en yüksek değere sahip olan ikinci oyuncu, tüm kartel karını alamayacağı durumlarda ilk oyuncudan daha fazla teklif vermeyi tercih edecektir (kartel karı en yüksek ikinci değer ve teklif arasındaki fark kadardır.). İkinci oyuncunun tüm kartel karını alacağı durumlarda, ilk oyuncunun teklifinin üçüncü oyuncunun değerinin altında kalması, üçüncü oyuncunun da ilk oyuncunun üzerinde teklif vermesine yol açacaktır. Görüldüğü üzere her durumda, kartel çözümü Nash dengesini sağlayamamaktadır.



**TEOREM 4:** *Ortak Değer ve bağımsız özel değer modellerinde, bütün değerlerin herkesçe bilindiği ve teklif vermenin bir maliyetinin olduğu durumlarda:*

(i) Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, kartel çözümü tüm atanmış kaybedenlerin ihaleye girmemesi ve istikrarlı bir kartel dengesi ile sonuçlanacaktır.

(ii) İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, hiçbir kartel çözümü kartel kararının ihaleye girişten daha fazla olduğu bir Nash dengesi ile sonuçlanamamaktadır.

Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, ilk oyuncunun hakim stratejiyi takip ettiği durumlarda atanmış kaybedenlerin teklif vermesi negatif kara neden olmakta, katılmama halinde ise sıfır kar durumu garanti olmaktadır. İlk fiyat ihalelerinde ise, ilk oyuncunun üzerinde bir değer verme halinin en az bir oyuncu için dahi geçerli olduğu durumlarda, ihaleye girme maliyeti göze alınabilmektedir.

**TEOREM 5:** *Ortak değer modelinde, tüm oyuncuların simetrik, nesne hakkında tarafsız bir değere sahip, -bağımsız bir değerlendirme sonucunda- nesnenin değerini tahminde kişisel bir bilgiye sahip olduğu ve sözkonusu bilginin tüm kartel oyuncularına açıklandığı durumlarda:*

(i) Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, kartel çözümü tüm üyelere *ex ante* beklenen kartel kararının veya *ex post* kartel kararının eşit paylarda dağılımı, istikrarlı bir kartel dengesini sağlamaktadır. Bu koşullarda tüm oyuncular, karteğe katılmayı tercih edecektir. Hatta kararın *ex post* olarak dağıtılacağı durumlarda, belirlenen atanmış kazananın stratejisi gözönüne alındığında, atanmış kaybedenler  $R'$  den daha fazla teklifte bulunmamayı tercih edeceklerdir.

(ii) İlk fiyat kapalı teklif ihalesinde, hiçbir kartel çözümü Nash dengesini sağlayamayacaktır.

Ortak değer modelinde, oyuncuların simetrik olması halinde, oyuncular işbirliği içerisinde değilseler ihaleyi kazanmayı ümit etmektedir. Oyuncuların özel değerlere sahip olduğu durumlarda, kazananın musibeti haricinde oyuncular ihaleyi kazandıkları zaman pozitif bir kar beklemektedir. Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde potansiyel oyuncuların bazılarının kartel oluşturması halinde, toplam kartel karı, oyuncuların tek tek bekledikleri karlarından daha büyük olmaktadır. Kartelin toplam kararının, üyelerinin tek tek bekledikleri kararın toplamından fazla olmasının iki nedeni bulunmaktadır. Bunlardan ilki, diğer kartel üyelerinden bir rekabet baskısı gelmemesi dolayısıyla atanmış kazananın maliyetinin daha düşük olmasıdır. İkinci neden ise kartelin, nesnenin değerini oyuncuların işbirliği olmadan hareket ettikleri durumlara göre daha iyi tahmin edebilmesidir.

Kartele katılma durumunda, her bir oyuncunun karının işbirliği olmaksızın elde edilen kardan fazla olması durumunda, hakim strateji kartele katılarak ganimeti eşit olarak paylaşmaktır. Birinci teoreme belirtildiği gibi, kartelin oluşturularak bilgilerin tüm üyelere açıklandığı durumlarda, atanmış kaybedenler açısından kartel çözümü dışındaki tüm sonuçlar negatif olacaktır. Üçüncü teoreme göre ise, *ex post* olarak beklenen karın paylaşılması halinde, atanmış kaybedenler kartelin çözümünü ve karın eşit bir şekilde paylaşımını tercih edecektir.

Kapalı teklif ihalelerinde, üçüncü teoreme göre, *ex post* olarak kar paylaşılrsa dahi hiçbir kartel çözümü pozitif karla dahi Nash dengesini sağlayamamaktadır. Bu durumda oyuncular kartel dışında da pozitif kar elde etmeyi amaçlamaktadır.

*Robinson'a göre (1984, 15) yukarıda yer alan beş teorem açısından, karteller artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, ilk fiyat kapalı teklif ihalelerine göre çok daha istikrarlı olmakta ve pozitif beklenen kar elde etmektedir. Ancak bu, anlaşma ve kartellerin daima artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde olup diğerlerinde olamayacağı anlamına gelmemektedir.*

Anlaşmalar her zaman pazarlık maliyetini ve yasalar tarafından cezalandırılma riskini taşımaktadır. Artan ihalelerde *ex post* ödemelerin yapılmadığı hallerde, kartel çözümü bir çok Nash dengesinden ancak birisidir. Diğer taraftan ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, tekrarlanan oyunlarda, potansiyel sabote edicilerin uzun dönemli kardan yoksun kalmayı göze alamamalarından dolayı, kartel teşekkül edilebilir. *Dolayısıyla sonuç olarak ancak artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde kartel oluşturma olasılığının yüksek olduğundan sözedilebilir. Başarılı bir kartelin satıcının gelirini düşürmesi, aynı zamanda yöntem olarak neden ilk fiyat kapalı teklif yönteminin seçildiğinin açıklamasını da oluşturmaktadır.*

**TEOREM 6:** *İstikrarlı bir kartelin varlığı, kartelin risk karşıtı ve nesne hakkında oluşan değerin rekabetçi bir yaklaşımdan bağımsız olarak belirlendiği durumlarda, satıcının karı ilk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, diğerlerine göre daha yüksek olmaktadır.*

Robinson, Maskin ve Riley'e (1984) göre, bağımsız özel değer modelinde oyuncuların risk karşıtı olması halinde satıcının beklenen gelirinin yükseldiğini belirtmektedir. Dolayısıyla burada önemli olan, bağımsız bir şekilde nesneyi değerleyen kartelin risk karşıtı olmasıdır.

Artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihaleleri kartelin istikrarı ve devamı açısından, ilk fiyat kapalı teklif ihalelerine göre daha uygundur. İkinci fiyat ihalelerinde, kartel açısından en iyi strateji, atanmış kazanan oyuncunun, kartelin nesneye vermiş olduğu değeri teklif olarak sunmasıdır. Diğer oyuncular ihaleye

girmeyebilir veya muhammen bedel kadar teklif verebilir. Bu durumda hiçbir oyuncunun karteli sabote etmemesi ve ihalede rekabetin yaşanmaması halinde, kartel nesneyi muhammen bedel üzerinden kazanacaktır. Kartelin yüksek teklif vermesi, kazananın kar elde edememesi olacağından, oyuncular açısından belirlenen kurallara uymamak sonuç açısından teşvik edici olmayacaktır. Oyunculardan birisinin yüksek teklif vermesi de bu anlamda karı ortadan kaldıracaktır. Oyunculardan birisinin atanmış kazanan ve muhammen bedel arasındaki bir teklifi, oyuncuya hiçbir şey kazandırmaksızın kartelin maliyetini yükseltecek, fiyat daha yüksek bir seviyede oluşacaktır. Bu bağlamda oyuncunun ihale sonrası *ex post* bir kazanım elde etmek istemesi halinde en rasyonel yol anlaşmaya uymak olacaktır. Dolayısı ile oyuncu açısından sonuç; karteğe katılarak karını maksimize etmek veya kartelin dışında kalmak fakat kartelin fiyatı yükseltilmesi sonucunda, ihaleyi kazansa dahi, karını azaltmak olacaktır.

Artan ihalelerde kartel, atanmış kazananı, diğerleri tekliflerini sonlandırına kadar veya nesnenin değeri kartelin değerlemesine ulaşana değin oyunda kalması konusunda bilgilendirmektedir. İkinci fiyat ihalelerinde ise karteli sabote eden bulmak ve cezalandırmak konusunda, kartelin bir adım daha ileri gitmesi gerekmektedir.

İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, üyeler açısından karteli sabote etmek çok karlı olabilir. Kartel, rekabeti ortadan kaldırdığından, kartelin karını maksimize eden -nesneye vermiş olduğu değerden daha düşük olan- atanmış kazananın muhammen bedel kadar teklif vermesidir. Herhangi bir üyenin gizlice kartelin teklifinin üzerinde bir fiyat vermesi, kartelin değeri ve muhammen bedel arasında kalan tüm farkı elde etmesine yol açabilir. Bu anlamda kartelin nesneyi değerlemesinin altında yapacağı her teklif, sabote edene gelir getirici olacaktır. Kartelin kendi değeri kadar teklif vermesi ise karı sıfırlayacaktır. *Bu anlamda kapalı ihalelerin rekabetçi yapısı, kartel üzerinde baskı yapacak ve kartelin teklifi ve nesneye vermiş olduğu değer arasında kalan teklifler, kartelin teklifinden pişman olmasını sağlayacaktır. Eğer kartel risk karşıtı bir yapıya sahipse, bu durum kartelin daha rekabetçi bir şekilde- gelirini düşürse bile- kendi değerine yakın bir teklifte bulunmasına yol açacaktır.*

Teoremler değerlendirildiğinde, özetle aşağıdaki sonuçlara ulaşıldığı görülecektir:

- 1- İster özel değer, ister ortak değer modelinde olsun, bilginin herkes tarafından paylaşıldığı artan ve ikinci fiyat kapalı teklif ihalelerinde, kartel istikrarı ve sonuç açısından Nash dengesi sağlanmaktadır.
- 2- Kartel, söz verildiği şekilde üyelerine *ex post* olarak karı dağıtabilirse, daha güçlü olmaktadır.

- 3- Oyuncuların kişisel bilgilere sahip olduğu ortak değer modelinde dahi, üyelere pozitif kartel kararının söz verilmesi, kartelin istikrarını sağlamaktadır.
- 4- İlk fiyat kapalı teklif ihalelerinde, yukarıda yer alan durumlardan hiçbirisi için kartel istikrarından söz edilemez.
- 5- Kartel istikrarı için önemli olan sabote edenin tespitinden çok sabote etmek için güdülerin, teşviklerin neler olduğudur.

İhale yöntemi kadar belirlenecek minimum fiyat ve satıcı ve alıcılar arasındaki ödemenin şeklide önemli parametreler olarak sayılabilir.