



ISSN:1306-3111

e-Journal of New World Sciences Academy
2010, Volume: 5, Number: 3, Article Number: 3C0050

SOCIAL SCIENCES

Received: January 2010

Accepted: July 2010

Series : 3C

ISSN : 1308-7444

© 2010 www.newwsa.com

Mehmet Barca

Şaban Esen

Sakarya University

mbarca@sakarya.edu.tr

Sakarya-Turkey

İKTİSAT OKULLARININ GİRİŞ ENGELLERİNE YAKLAŞIMI VE HUKUKİ SONUÇLARI

ÖZET

Bu çalışmada, Rekabet hukuku uygulamalarında önemli bir yer tutan piyasaya giriş engelleri kavramı incelenmiştir. Modern anlamda ilk rekabet yasası 1890 yılında ABD’de kabul edilmiştir. Daha sonraki yıllarda demokratik pek çok ülkede rekabet yasalarının kabul edildiği görülmüştür. Ancak ABD’de rekabet yasalarının uygulanmasından sorumlu olan Federal Ticaret Mahkemesi’nin (Federal Trade Commission) Rekabet hukukuyla ilgili kararları diğer ülkeler içinde bir referans kaynağı olmuştur. Federal Ticaret Mahkemesi ise, rekabet ihlalleriyle ilgili davalarda, farklı dönemlerde farklı endüstriyel iktisatçıların görüşlerini referans olarak aldıkları için benzer davalarda farklı sonuçlara hükmetmişlerdir. Bu tartışmalı konulardan biri de piyasaya giriş engelleriyle ilgilidir. Bu konuda, Amerika’da iki farklı gelenek oluşmuştur. Bunlar, geleneksel yaklaşım taraftarı olarak Harvard Okulu ile liberal görüşleriyle bilinen Chicago Okuludur. Bu çalışma, bu iki okulun genelde piyasaların işleyişini özelde ise piyasaya giriş engellerine ilişkin görüşlerini ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Rekabet hukuku, Piyasaya Giriş Engelleri, Harvard Okulu, Chicago Okulu, Piyasa İşleyişi

THE APPROACHES OF THE SCHOOLS OF ECONOMICS TO THE ENTRY BARRIERS AND ITS LEGAL RESULTS

ABSTRACT

In this study, the concept of entry to the market, which has a significant role in Competition Law applications, was studied. The first competition law in modern sense was accepted in 1890 in USA. In the following years, it was observed that in many democratic countries competition laws were also accepted. However, in the USA, the verdicts regarding the competition law of Federal Trade Commission which is responsible for the enforcement of competition laws have been sources of reference for other countries as well. Federal Trade Commission has ruled differently in similar cases concerning the views of different industrial economists in different periods. One of these controversial issues is entry barriers to the market. Two distinct views have formed in USA regarding this issue. These are Harvard School, which follows traditional approaches and Chicago School, which is famous for liberal views. This study aims at putting forth the views of these two schools regarding the running of markets in general and entry barriers to the market in particular.

Keywords: Competition Law, Barriers to Entry, Harvard School Economics, Chicago School of Economics, Market Process

1. GİRİŞ (INTRODUCTION)

Giriş engeli, hem Rekabet hukuku uygulamalarında hem de endüstri iktisadında önemli bir yer tutmaktadır. Rekabet hukuku uygulamalarında piyasaya girişlerin engellerden arındırılmış olması esastır ve rekabet otoritelerinin başlıca görevlerinden biridir. Rekabet hukuku uygulayıcıları piyasanın düzenlenmesiyle ilgili kararlarını iktisatçıların görüşlerine dayandırmaktadırlar. Bu noktada iktisatçıların görüşleri büyük önem taşımaktadır. Ancak iktisat okullarının piyasaların regüle edilmesindeki görüşleri farklılık arz etmekte ve durum da, Rekabet hukuku uygulayıcılarının kararlarına etki etmektedir. Bu durum özellikle, ABD’de rekabet ihlallerinin analizinde çok daha belirgin olarak oraya çıkmaktadır.

Çalışmada öncelikle piyasalara giriş engeli kavramı üzerinde durulacaktır. İkinci olarak, Rekabet hukukunun gelişiminde önemli katkıları olan iki iktisat okulunun piyasaların işleyişinde rekabet süreci ve giriş engellerine yaklaşımları ele alınacaktır. Daha sonra her iki okulun piyasaların işleyişi ile ilgili yaklaşımları ele alınacak ve sonuç bölümünde ise her iki okulun görüşleri Rekabet hukuku açısından önemi ortaya konulmuştur.

2. ÇALIŞMANIN ÖNEMİ (RESEARCH SIGNIFICANCE)

Bu çalışmada cevabı aranacak temel soru, “İktisat okullarının rekabet sürecine ve giriş engellerine farklı yaklaşımlarının nedenleri nelerdir” olacaktır. Bu soru yanıtlendiğinde; rekabet ihlallerine neden olan “giriş engellerinin” analizinde ve değerlendirilmesinde karar verici pozisyonundaki hukukçuların gözünde olayların nedenleri daha net olarak ortaya konmuş olacaktır. Ayrıca bu çalışma yasal düzenlemeler için bir referans niteliği de taşıyacaktır.

3. GİRİŞ ENGELİ KAVRAMI (THE CONCEPT OF ENTRY BARRIER)

Giriş engeli kavramı ilk kez John Bates Clark tarafından 1887’de ortaya atılmış, daha sonra 1940’larda Schumpeter, bu olgunun rekabet sürecindeki hakimiyet kırıcı rolünü incelemiş, 1950’lerde de J.S. Bain bu kavramı bugünkü şekliyle ekonomi literatürüne dâhil etmiştir (Türkkan, 2001:264).

Yip (1984:1) giriş kavramını, rekabetçi bir oyunda, oyuna yeni aktörlerin eklenmesi ya da pastanın yeni parçalara ayrılması şeklinde tanımlamaktadır. Dolayısıyla oyuna her yeni giren oyuncu diğerlerinin kazanma şansını biraz daha azaltmaktadır. Bain, endüstriye giriş kavramını; endüstri için yeni sayılan bir firmanın endüstriye katılarak endüstrideki üretim kapasitesine katkıda bulunması olarak tanımlamaktadır. Endüstri için yeni sayılan firmanın endüstriye girişinin, yeni bir üretim kapasitesi kurarak veya daha önce bir başka endüstride kullanılan tesisleri giriş yapılan endüstride kullanıma uygun hale dönüştürerek gerçekleştirilebileceği belirtilmektedir (Bain, 1956:5). Endüstride mevcut bir firmanın üretim kapasitesini genişletmesi veya endüstride mevcut firmanın üretim kapasitesinde hiçbir değişiklik olmadan el değiştirmesi ise, giriş kapsamı dışında bırakılmaktadır. Endüstride mevcut bir firmanın endüstri dışından bir firma tarafından alınması ve böylece mülkiyetinin el değiştirmesi, ancak üretim kapasitesinin genişletilmesi halinde giriş sayılmaktadır (Bain, 1968:252).

Bain, giriş engellerini, endüstride mevcut firmalara kıyasla endüstriye yeni girecek firmaların dezavantajlı durumda olmalarına yol açan unsurlar, şeklinde tanımlamıştır (Bain, 1956:6). Daha sonra Bain’in giriş engeli tanımına alternatif veya destekler nitelikte çeşitli giriş engeli tanımları yapılmıştır (Davut, 2002:130). Baumol ve Willing’e göre, endüstriye yeni girecek olan firmaya bir maliyet yükü getiren fakat endüstride mevcut firmalar için aynı derecede

maliyet yükü getirmeyen uygulamalar endüstriye giriş engelidir (Baumol ve Willig, 1981:408). Stigler'e göre; herhangi bir üretim hacminde veya her üretim hacminde, endüstriye yeni girecek olan firmanın katlanmak zorunda olduğu fakat mevcut firmanın katlanmak zorunda olmadığı üretim maliyeti giriş engelidir (Stigler, 1968:67). Von Weizsacker'e göre endüstriye giriş engeli, endüstriye girecek firmanın katlanmak zorunda olduğu fakat mevcut firmanın katlanmak zorunda olmadığı ve sosyal açıdan kaynak dağılımını bozucu nitelikte bir üretim maliyetidir (Von Weizsacker, 1980:400). Ferguson giriş engellerini, endüstriye girişi karsız hale getiren ve mevcut firmaların marjinal maliyetin üzerinde fiyat uygulayarak monopol karı elde etmelerine olanak sağlayan unsurlar olarak tanımlamaktadır (Ferguson, 1974:10).

Gilbert endüstriye giriş engellerini, sermayenin hareketliliğini engelleyen ve mevcut firmalara endüstride yerleşik olmaktan kaynaklanan bir rant sağlayan unsurlar olarak tanımlamaktadır (Gilbert, 1989:478).

Yukarıdaki tanımları, Bain'in tanımıyla kıyasladığımızda iki nokta dikkati çekmektedir. Birincisi, bazı tanımlarda, mevcut firmaların katlanmak zorunda olmadığı ancak yeni gireceklerin katlanmak zorunda olduğu maliyetler esas alınmaktadır. Bu tür bir yaklaşım için Stigler'in tanımını örnek verebiliriz. Giriş engelleri bu şekilde tanımlandığında, Bain'e göre giriş engeli sayılan bazı unsurların giriş engeli oluşturmadığı görülmektedir. Örneğin, Bain kuruluş için gerekli fonların büyüklüğünü giriş engeli saymakta, Stigler ise bu durumun bir giriş engeli olmadığını belirtmektedir. Burada, mevcut firmaların kuruluş aşamasında büyük fonları sağlamak zorunda olması, bu unsurun giriş engeli sayılmamasına gerekçe olarak ileri sürülmektedir (Stigler, 1968:70). Bain ile Stigler'in giriş engeli tanımları uygulamada çok önemli sonuçlar doğuracaktır. İkincisi, Von Weizsacker'in tanımı gibi bazı tanımlarda, giriş engellerinin refah üzerindeki etkileri dikkate alınmaktadır. Bain ve benzeri tanımlarda ise, refah üzerindeki etkilere yer verilmediği görülmektedir. Bazı iktisatçılar da, giriş engellerinin tanımında refah üzerindeki etkilerin bir unsur olarak katılmaması gerektiğini özellikle belirtmektedirler (Gilbert, 1989:96).

Giriş engellerinin kaynaklarına baktığımızda ise benzer bir sınıflandırmanın yapıldığını görmekteyiz. Karakaya ve Stahl (1991), giriş engellerini piyasanın yapısından kaynaklanan (kontrol edilemez) giriş engelleri ve piyasadaki firmalar tarafından oluşturulan (kontrol edilebilir) giriş engelleri olmak üzere bir ayrıma tabi tutmuşlardır. Shepherd (1997) giriş engellerini içsel ve dışsal giriş engelleri olmak üzere bir ayrıma tabi tutmaktadır. OFT (Office of Fair Trading) Rekabet Kanunu'nda (2004) giriş engellerini, mutlak avantajlar, stratejik avantajlar ve dışlayıcı davranışlar başlıkları altında incelemektedir.

Shepherd, giriş engellerini dışsal giriş engelleri ve içsel giriş engelleri olmak üzere ikiye ayırmıştır. İçsel giriş engelleri, firmaların bilinçli olarak veya bir strateji gereği yaptıkları engellerdir. Dışsal giriş engelleri ise firmaların dışında arz ve talep koşullarına bağlı olarak ortaya çıkan engellerdir. Ancak içsel engellerinin her alanda yaratılabilmesi mümkün değildir. Bu nedenle bunların büyük bir bölümü arz veya talep koşullarının izin verdiği engeller olarak tanımlanabilir (Türkkan, 2001:265).

Shepherd'in tanımladığı dışsal giriş engelleri; sermaye gereksiniminin karşılanamaması, ölçek ekonomilerinin olması, mutlak maliyet avantajlarının fazla olması, mal farklılaştırma imkanlarının yüksek olması, batık veya geri alınamaz maliyetlerin (sunk cost) yüksek olması, ar-ge ihtiyacının yüksek olması, firmaların spesifik

aktivitelerinin yüksek olması ve zamanla aşınması, giriş için birden fazla alana giriş (dikey entegrasyon) gerekliliği, dönüşüm veya faaliyet değiştirme maliyetlerinin (switching cost) yüksek olması, girişteki belirsizlik ve risklerin yüksek olması, enformasyon yetersizliği ve asimetrik enformasyon, hükümetlerin ve diğer örgütlerin yarattıkları yasal, idari ve finansal engellerdir.

Sheperd'in tanımladığı içsel giriş engelleri ise; misillemeler ve caydırıcı önlemler (fiyat kırma, reklam atağı, yeni ürün atağı gibi), aşırı kapasite yaratma, tanıtım ve pazarlama harcamalarının ürün farklılaştırmasını güçlendirecek şekilde arttırılması, esnekliğe dayalı fiyat ve mal farklılaştırması yoluyla pazar segmentasyonunu derinleştirmek ve piyasadaki bütün boşlukları doldurmak, patentler yoluyla girişleri engellemek, stratejik, doğal ve beşeri kaynakları kontrol altında tutmak, potansiyel rakiplerin giriş maliyetlerini azaltacak yöntemlere başvurmak, aşırı ürün farklılaştırması ve markalaştırma yoluyla ürün çeşitlemesi alanındaki boşlukları tamamen kapatmak, rekabet koşulları konusunda aşırı ketum davranarak gizliliği sağlamak ve rakipleri bilgisiz bırakmak olarak özetlenebilir.

Giriş engelleri konusunda bir diğer çalışma da Karakaya ve Stahl (1991) tarafından yapılmıştır. Karakaya ve Stahl tarafından yapılan çalışmada giriş engelleri şu şekilde belirtilmiştir.

Rakipler tarafından oluşturulmuş veya kontrol edilebilir giriş engelleri; yerleşik firmanın ölçek ekonomisi dolayısıyla maliyet avantajları, tecrübe ya da öğrenme yetenekleri dolayısıyla maliyet avantajları, mutlak maliyet avantajı, yerleşik firmanın üretim süreci, ürün farklılaştırma ve müşteri bağımlılığı, müşteri değiştirme maliyeti, dağıtım kanallarına sahip olma, yoğun reklamı, ar-ge imkânları, fiyat, rakibin ticari sırları, satış için harcamalar ve yerleşik firmanın patentli üretim teknolojisinin etkili olduğu ileri sürülmektedir.

Çevresel veya kontrol edilemeyen giriş engelleri ise; pazara giriş için sermaye gereksinimleri, pazarın sermaye yoğunluğu, hükümetlerden alınması gereken izinler, hükümetin yerleşik firmaya desteği, rakiplerin sayısı, teknoloji ve teknolojik değişim, yerleşik firmanın yüksek kar oranları, satıcıların yoğunluğu veya yerleşik firmanın pazar büyüklüğü, batık maliyet, pazara girişte yerleşik firma veya firmaların reaksiyonu, yerleşik firmanın hammaddelere ulaşımı ve stratejik hammaddelere sahip olmaktır.

Stiglitz'e göre (1996:348-349), monopol durumu hariç, eğer bir piyasada karlılık varsa bu diğer rakipleri de o piyasaya çeker, ancak bazı engeller rakiplerin piyasaya girişini engeller. Bu engellerin başlıcaları; hükümet politikaları, zorunlu bir unsurun tek bir firmanın elinde olması, bilgi, ölçek ekonomileri ve pazar stratejileridir.

Yukarıdaki giriş engelleri sınıflandırması büyük ölçüde Bain'in ortaya koymuş olduğu engellere yenilerinin eklenmesiyle oluşturulan engellerdir. Bu konudaki son sınıflandırma da yine Bain'e ait olan ve aynı gelenekten (Harvard) gelen Porter'ın stratejik yönetim yaklaşımı açısından yaptığı sınıflandırmadır. Porter (1980) *Rekabet Stratejisi* adlı çalışmasında bir sektöre girecek olan firmanın karşılaşılabileceği rekabet yoğunluğuyla ilgili olarak beş faktörden bahseder. Bunlar; mevcut rekabetin seviyesi (sanayideki mevcut rakipler ve rekabetin yoğunluğu), alıcılar ve alıcıların pazarlık gücü, satıcılar ve satıcıların pazarlık gücü, muhtemel rakiplerin pazara girme tehdidi ve ikame malların özellikleridir. Muhtemel rakiplerin pazara giriş tehditleri ise, sektöre yeni girecek firmanın, mevcut rakiplerinden bekleyebileceği tepkiyle ilişkilendirilmiş, mevcut giriş engellerine bağlıdır. Eğer engeller yüksekse ve/veya sektöre girecek firma, sipere yatmış olan rakiplerden yoğun misillemeler bekliyorsa giriş tehdidi

düşük olur yani potansiyel firma piyasaya girmekten vazgeçer. Bir firmayı ilgili piyasaya girmekten vazgeçirecek unsurları ise Porter, ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırma, sermaye gereksinimi, müşteri değiştirme maliyeti, dağıtım kanallarına hâkim olma ve hükümet politikaları olarak belirtmiştir (Barca, 2003:36).

Bu beş rekabet gücünün her birisi sektördeki rekabeti ve karlılığı belirler. Rekabetin yoğun olduğu piyasalarda yatırılmış sermayenin getirisi sürekli olarak aşağıya çekilir. Yani tam rekabet piyasası özelliklerine yaklaşılan piyasalarda karlılık uzun vadede yatırımcıyı tatmin edecek düzeyde değildir. O nedenle firmalar karlarını maksimumlaştırmak için, yukarıda belirtilen rekabet şartlarından biri ya da birkaçının eksik olduğu piyasaları tercih etmeli veya kendileri bu tür piyasalar oluşturmalarıdır. Ancak firmaların rekabet sürecini kendi lehlerine çevirmelerine yönelik stratejileri rekabet politikalarıyla çatışabilmektedir (Barca ve Coşkun, 2004).

4. HARVARD VE CHICAGO İKTİSAT OKULLARININ REKABET TEORİSİNE YAKLAŞIMLARI (THE APPROACH OF HARVARD AND CHICAGO ECONOMICS SCHOOL TO COMPETITION THEORY)

ABD’de Rekabet hukukunun uygulanma sürecinde önemli katkıları olan iki iktisat okulu Harvard ve Chicago bu yönüyle özel bir incelemeyi hak etmektedirler. Her ne kadar Türk rekabet hukuk sistemi ABD hukuk sisteminden farklı ise de, Rekabet hukuku’nun uygulanması sürecinde Harvard ve Chicago okulu ekonomistlerinin ortaya koyduğu ekonomik analizler hem AB ve hem de Türk rekabet hukuk sisteminde önemli referans kaynakları olarak değerlendirilmektedir.

Ancak, iktisat okulları sadece yukarıdakilerle sınırlı değildir. İktisat okullarını; Merkantilizm öncesi, Merkantilizm ve Fizyokratizm, Klasik İktisat Okulu, Neo-klasik İktisat Okulu, Avusturya İktisat Okulu, Keynezyen İktisat, Freiburg İktisat Okulu, Virginia İktisat Okulu, Kurumsal İktisat Okulu, Arz yönlü iktisat, Marksist İktisat ve Liberian İktisat gibi bir ayrıma tabi tutulabilir.

Bununla birlikte, temeli serbest piyasa tezine dayanan Avusturya Okulu veya Avusturya İktisat Okulundanda kısaca bahsetmek gerekmektedir. Carl Menger’in 1871 yılında yayınlanan Ekonomi Biliminin Temelleri isimli kitap ile doğmuştur. Avusturya İktisat Okulu, iktisat bilimine “marjinal fayda” analizinin getirerek malın miktarı arttıkça marjinal faydasının azaldığı görüşünü savunmuşlardır. Avusturya Okulu mensupları serbest piyasa ekonomisinin önde gelen savunucuları arasında yer almaktadırlar. Günümüzde Menger, Wieser ve Böhm-Bawerk bu okulun ilk kuşağı olarak kabul edilmektedir (Yay, 2004:3). Avusturya İktisat Okulu ile Chicago İktisat Okulu’nun benzer argümanları savundukları söylenebilir.

4.1. Yapısalçı Okulun (Harvard Okulu) Rekabet Sürecine Yaklaşımı (The Approach of The School Of Harvard To Competition Posses)

Yapısalçı Okulun temelleri, 1930-1940 yılları arasında Harvard Üniversitesi iktisatçılarının çalışmalarına ve özellikle de Mason’un çalışmalarına dayanmaktadır. Bu çalışmalarda belli pazar yapılarında ortaya çıkabilecek anti-rekabetçi davranışlar belirlenmeye çalışılmıştır (Hovenkamp, 1999:42). Yöntem olarak da teorik modeller yerine Amerikan endüstrisi üzerine yapılan ampirik çalışmalar kullanılmıştır (Jones ve Sufrin, 2001:20). Bu çerçevede ilk çalışmayı yapan Mason, firmaların gerçekleştirmesi gereken performanslarıyla mevcut davranış ve yapılarından doğan performansları arasında mukayese yaparak sonuca ulaşma yöntemini benimsemiştir (Mason, 1949). Daha

sonra Bain, Caves ve Scherer gibi iktisatçılar bu yaklaşımı daha da geliştirmişlerdir.

Yapısalcı Okulun belirlediği temel yaklaşım, bir pazarın iktisadi analizinin ancak yapı-davranış-performans (structure-conduct-performance) arasındaki ilişkiye dayanılarak ortaya konulabileceğidir (Viscusi ve diğ., 1998:58). Yapısalcı Okulun ortaya koyduğu bu yaklaşım, özellikle 1940-70 yılları arasında Amerikan endüstri iktisadi literatüründe belirleyici rol oynamıştır.

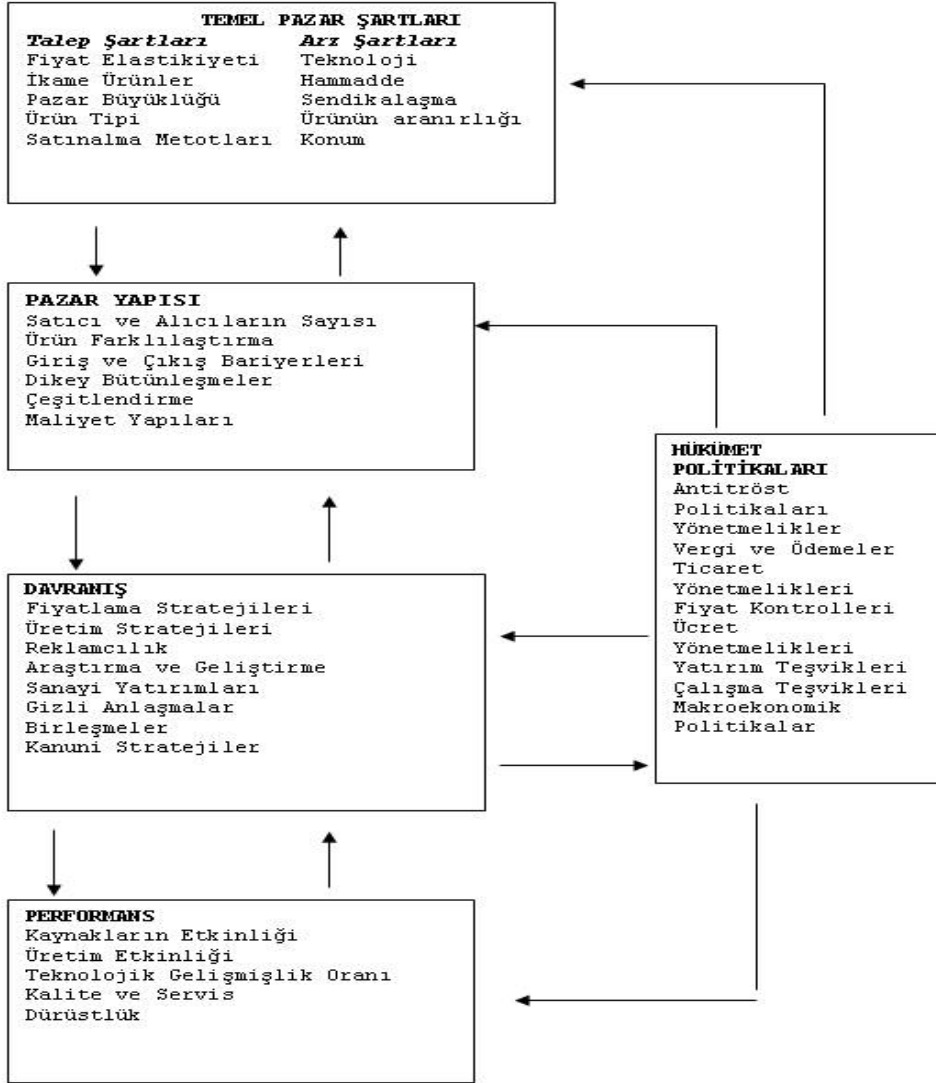
Yapı kavramıyla kastedilen pazarın yapısıdır. Pazardaki rekabet ve fiyatlandırma üzerinde stratejik etki gösteren örgütlenme özelliklerini belirtmek üzere kullanılmaktadır. Pazar yapısı unsurları olarak, alıcılar ve firmalar açısından yoğunlaşma derecesi, ürün farklılaştırma derecesi ve pazara giriş koşulları gösterilebilir. Pazar yapısının, temel arz ve talep koşullarına bağlı olduğu kabul edilmektedir. Temel arz ve talep koşulları ise, ürünün dayanıklılığı, ham maddelerin sahipliği ve coğrafi yeri, teknoloji, arz ve talep esnekliği, pazarın büyüme eğilimi ve dönemsel dalgalanmalar açısından özellikleri sayılabilir. Pazar yapısıyla karlılık arasında bir ilişki olup olmadığıyla ilgili yapılan ampirik çalışmalarda farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Bain yaptığı çalışmada (1951), pazardaki yoğunluk ile karlılık arasında pozitif bir ilişki olduğunu, yine pazara girişlerin engellenmesiyle de karlılık arasında pozitif ilişki olduğunu ifade etmektedir. Ferguson ve Ferguson (1994) ise, farklı tarihlerde farklı ekonomistlerce yapılan ampirik çalışmalarda pazar yapısıyla karlılık arasında her zaman doğru yönlü bir ilişkinin olmadığını ifade etmektedir.

Pazar davranışı ise; pazardaki alıcı ve satıcıların ve pazara girmesi olası firmaların, kontrol alanlarına giren değişkenlerin seçiminde takip ettikleri davranışsal kurallar olarak tanımlanmaktadır. Pazar davranışlarının başlıca unsurlarına örnek olarak, fiyat ve üretim miktarını belirlemede kullanılan yöntemler ve takip edilen amaçlar, ürün farklılaştırması ve satış artırma politikalarının özellikleri, rakip firmaların fiyat, ürün gibi konulardaki politikaları arasındaki ilişkiler verilebilir (Ferguson ve Ferguson, 1994:15).

Pazar performansı ise; pazar davranışları sonucunda ulaşılan sonuçların bütününe belirtmek üzere kullanılmaktadır (Singleton, 1986:4). İktisatçılar pazar performansını değerlendirirken tam rekabet piyasası tanımına yüzde yüz uyan piyasaların gerçek hayatta bulunmaması nedeniyle, en iyi performansı gösteren ve gerçekleştirilebilecek nitelikte olan işleyebilir rekabet (workable competition) kavramını kullanmaktadırlar. Bu çerçevede, işlerliği olan pazar performansı da, firmaların faaliyette buldukları pazarlara sağladıkları uyumun ideal duruma makul ölçüde yaklaşması veya ideal durumdan önemli sayılacak derecede uzaklaşmaması olarak tanımlanmaktadır.

Yapı-davranış-performans arasındaki ilişki Şekil 1'de gösterilmektedir. Pazar yapısı firma davranışlarını belirlemekte, firma davranışları da ekonomik performansı etkilemektedir (Norman ve Manna, 1992:1). Yapı-davranış-performans arasında öngörülen bu etki zinciri ise şu şekilde işlemektedir: Firmanın karar alanına giren değişkenlerin hasılat ve maliyet üzerindeki etkileri, alıcıların ve diğer pazardaki diğer rakiplerin davranışlarına bağlı olacaktır. Dolayısıyla firma kararlarını alırken müşterilerin ve rakiplerinin davranışları etkileyen unsurları bir sınırlama olarak kabul etmektedir. Bu sınırlamanın firma tarafından algılanış şekli de, karar değişkenlerinin alacağı değerleri etkileyecektir. Pazar yapısı unsurları, söz konusu sınırlamanın firma tarafından algılanışını

etkileyerek alınan kararların performansı üzerinde etki gösterecektir. Bu çerçeve içinde belirleyici unsur pazar yapısıdır.



Şekil 1. Yapı-Davranış-Performans Paradigması
(Figure 1. Structure-Conduct-Performance Paradigm)

Kaynak: Carlton ve Perloff (1990:4)'dan yararlanılarak oluşturulmuştur.

Nitekim, endüstri iktisadında tüm dikkatler pazar yapısını belirleyen yoğunlaşma oranlarına, giriş engellerine ve ürün farklılaştırması gibi konular üzerine yönelmiş ve pazar yapılarının pazar performansı ile olan ilişkilerini araştıran çalışmalar yapılmıştır (Vives, 1999:143). Bu çerçevede, Yapısalcı Okulun önde gelen temsilcilerinden Bain, 1950'lerde yapmış olduğu çalışmalarda, yoğunlaşma oranlarının ve giriş engellerinin yüksek olduğu pazarlardaki kar oranlarının, yoğunlaşma oranlarının ve giriş engellerinin düşük olduğu diğer pazarlardaki kar oranlarına göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Diğer taraftan Yapısalcı Okulun yapı-davranış-performansa dayalı yaklaşımı, Rekabet hukuku alanında da yankı bulmuştur. Bilhassa 1970'li yılların sonuna kadar ABD Rekabet hukuku'nda başat görüş olmuştur. Bu çerçevede ele alınan temel soru, hangi pazar yapılarında

rekabetin ortadan kalktığı, hangi pazar yapılarında güçlendiği olmuştur. Yapılan ampirik çalışmalar, yoğunlaşmaların yüksek olduğu pazar yapılarındaki performans düzeyinin, tam rekabet piyasası performans düzeyinden düşük olduğunu göstermesi nedeniyle, rekabet otoriteleri, yoğunlaşmalar yoluyla pazar yapısında meydana gelebilecek değişmelere izin vermeme, şayet pazar yapısı rekabete elverişli değilse, firma davranışlarını gözetleyerek bu davranışların hakim gücün kötüye kullanımı biçimine dönüşmesini engelleme politikası izlemiştirlerdir (Çoban, 2003:17).

1970'li yılların sonuna doğru yapı-davranış-performans yaklaşımına eleştiriler başlamıştır. Yapılan eleştiriler iki noktada yoğunlaşmıştır. Birincisi, Chicago Okulu temsilcilerinden Demsetz'in üstün etkinlik hipotezine (superior efficiency hypothesis) dayalı, yoğunlaşmanın yüksek olduğu pazarlardaki kar oranlarının yüksek olmasının nedenini o pazardaki işbirliğinden çok, üstün etkinliğe bağlayan görüşten gelmiştir. Üstün etkinlik hipotezine göre, yüksek pazar paylarının nedeni firmaların üstün etkinliklerinin sonucudur. İkinci eleştiri ise, yoğunlaşma oranları ile kar arasında doğrusal bir ilişki bulunmadığı yönündedir. Gerçekten yapılan ampirik çalışmalar, pazar yoğunlaşması ile kar oranları arasındaki ilişkinin her zaman doğru orantılı olmadığını göstermiştir (Viscusi ve diğ., 1998:152).

Her ne kadar Yapısalcı Okul önemli eleştirilere uğrasa da Hovenkamp'a (1999:45) göre yapısal analize dayanmayan bir Rekabet hukuku mümkün görünmemektedir. Gerçekten de gerek yoğunlaşmaların kontrolü gerekse de pazar gücünün kötüye kullanılması davalarında, yoğunlaşma oranları, pazara giriş koşulları gibi yapısal unsurların değerlendirilmesinde hala önemli bir yere sahiptir.

4.2. Chicago Okulunun Rekabet Sürecine Yaklaşımı (The Approaches of the School of Chicago to the Competition Process)

1970'li yıllarda Chicago Üniversitesi'nin iktisat ve hukuk fakültelerinde bulunan iktisatçı ve hukukçuların devletin rolünü en aza indirmek konusunda ortaya attıkları görüşler ile firma ve piyasa teorilerindeki yeni gelişmeler ışığında endüstri iktisadında yeni bir akım başlamıştır. Chicago Okulu olarak bilinen bu yeni yaklaşım içinde, Robert H. Bork, Ward S. Bowman, Harold Demsetz, John S. McGee, Stanley I. Ornstein, Sam Peltzman, Richard A. Posner, George J. Stigler ve Lester G. Telser gibi isimler yer almaktadır (Hildebrand, 1998:169).

Bu yaklaşım, bir yandan endüstriyel organizasyonun en etkin biçimlerini (en yüksek performans sağlayan yapılanmayı) araştırırken, diğer yandan da devletin rekabet sürecindeki rolünün ne olması gerektiğini sorgulamıştır (Türkkan, 2001:11; Aron ve diğ., 1997:1).

Chicago Okulunun en belirgin özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Schmidt ve Rittaler, 1989: xiii; Review Group, 1999:15-16):

- Devlet müdahalesi olmaksızın piyasa kendi dinamikleri çerçevesinde en uygun çözümü üretir.
- Devletin piyasa mekanizmasına etki edecek yasal düzenlemeleri mümkün olduğunca en aza indirilmelidir.
- Büyük firmaların ortaya çıkmasına neden olacak girişimciliğe hoşgörü, liberal bir yaklaşım sergilemelidir.
- Rekabet Kanunu'nda ifade edilen kamu politikasının tek hedefi iktisadi etkinliktir.
- Piyasa faaliyetlerine uygulanan per se (doğrudan) yasaklar engellenmelidir.

Yukarıda sayılan özelliklerden de anlaşılacağı üzere, Chicago Okulu serbest piyasa ekonomisine tam bir güven duymakta ve devletin ekonomiye müdahalesine kuşkuyla bakmaktadır.

Chicago Okulu, Yapısalcı Okul'un kullandığı yapı-davranış-performans yaklaşımına önemli eleştiriler getirmiştir. G. J. Stigler ve H. Demsetz gibi iktisatçılar aynı ya da yeni verileri ancak farklı teknikler kullanarak ampirik yapı-davranış-performans çalışmalarını incelemiş ve eleştirmişlerdir (Singleton, 1986:43-53). Giriş engelleri, yoğunlaşma ve yüksek karlar arasındaki ilişkinin istikrarlı ve güçlü olmadığını hatta bazen bu ilişkinin hiç olmadığını farklı tekniklerle ortaya koymuşlardır. Chicago Okulu artan yoğunlaşma oranı ile karlar arasında pozitif bir korelasyon olduğunu inkar etmez (Schmidt ve Rittaler, 1989:66). Ancak bu okula göre, pazardaki yüksek karlara, yapısalcı okulun ileri sürdüğü gibi artan yoğunlaşmaların firmalar arasındaki işbirliğini artırması değil, firmalar arasındaki farklı etkinlik seviyeleri neden olmaktadır. Demsetz'in üstün etkinlik hipotezine (farklı etkinlik hipotezi) göre, firmalar arasındaki farklı etkinlik seviyeleri, etkin olmayan firmaların pazarı terk etmesine yol açarak pazardaki yoğunlaşmaları artırmakta ve artan yoğunlaşma oranları da yüksek karları ortaya çıkarmaktadır.

Sonuç olarak Chicago Okulu, yüksek giriş engelleri ve karlılık arasındaki nedensel bir ilişkinin olmadığı bunun yerine firmalar arasında farklı etkinlik seviyelerinin bulunması sonucu ortaya çıkan yoğunlaşma ile yüksek karlar arasında bir ilişki olduğunu ileri sürmüştür.

Chicago Okulu rekabet politikasına da yeni bir iktisadi ve hukuki yaklaşım getirmiştir. Bu okul özellikle, 1980'li yıllarda ABD rekabet politikasında egemen görüş olmuştur. Bu dönemde hazırlanan 1982-1984 Birleşme Rehberi ve 1985 Dikey Kısıtlamalar Rehberi Chicago Okulu etkisinin belirgin olduğu rehberlerdir (Schmidt ve Rittaler, 1989:xi).

Chicago Okulu'nun genel olarak rekabet politikası, özel olarak da yoğunlaşmalar hakkındaki görüşleri şu şekilde özetlenebilir (Schmidt ve Rittaler, 1989:1-119; Hovenkamp, 1999:60-62; Jones ve Sufrin, 2001:21-26).

- İktisadi etkinlik rekabet politikasının tek amacı olmalıdır. İktisadi etkinlik, *üretim etkinliği* (productive efficiency) ve *tahsis etkinliğinden* (allocative efficiency) oluşur. Bazen üretim etkinliğini artıran, örneğin firmaya ölçek ekonomisi avantajı sağlayarak pazarda büyük bir pazar payına ulaşmasına izin verecek yeni bir tesisin inşası veya büyük ölçekli bir devralma, firmaya aynı zamanda monopol fiyatlandırma fırsatı da verebileceğinden, tahsis etkinliği azalabilir. Böyle bir durumda, rekabet politikaları net etkinlik kazancını dikkate alınmalıdır. R. Bork bu konuda; rekabetin vereceği sonuçlar elde edildiği sürece toplum açısından bu sonuçlara rekabet yoluyla mı, yoksa monopol yoluyla mı ulaşılabileceğinin o kadar önemli olmadığını söylemektedir (Bork, 1978).
- Yüksek yoğunlaşma oranlarına sahip pazarlar rekabetçi bir şekilde işleyebilir. Hatta pazarda tek bir firma olsa bile pazar rekabetçi olabilir. Çünkü pazarda firmanın kendi kendini regüle (düzenleme) etmesini sağlayan bir mekanizma vardır. Bu mekanizma potansiyel rekabet baskısıdır. Yani firma, yüksek karların pazara yeni girişleri teşvik edeceğini bilir ve monopolcü davranışlar içine girmekten kaçınır. Bu bakımdan artan yoğunlaşmalara ön yargılı yaklaşıma gerek yoktur.
- Pazarda potansiyel rekabetin işlemesi önünde en önemli engel, devlet müdahaleleridir.

Chicago Okulu'nun yukarıda özetlenen rekabet politikaları hakkındaki görüşleri bazı yönlerden eleştirilmiştir (Fox ve Sullivan, 1987:956). Bu eleştirilerin başında, hangi davranışların etkinliğe yol açtığı, hangilerinin açmadığı hususunda iktisatçılar arasında tam bir uzlaşmanın bulunmadığıdır. Diğer yandan, Chicago Okulunun serbest piyasa ekonomisine duyduğu aşırı güven de eleştirilmektedir.

Her iki okulun rekabet politikalarına yaklaşımı aşağıdaki Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1. Harvard ve Chicago okullarının rekabet politikalarına yaklaşımı
(Table 1. The approaches of Harvard and Chicago School to the Competition policies)

Urusunlar	Harvard Okulu	Chicago Okulu
Piyasaların rekabetçi yapısını ölçmek amacıyla geliştirdikleri yöntem	Yapı-Davranış-Performans ve Endüstride yapılan (ampirik) deneye dayalı çalışmalardır.	Üstün Etkinlik Hipotezi
Karlılık ve yoğunlaşmalar arasındaki ilişki	Yoğunlaşmalarla karlılık arasında doğrusal bir ilişki vardır. Yoğunlaşmalar sıkı bir şekilde kontrol altında tutulmalıdır.	Kar oranının yüksek olması yoğunlaşmalardan değil, etkin üstünlük hipotezine dayanır. Yüksek Pazar payının nedeni, firmaların etkin üstünlüklerinin sonucudur.
Etkin olduğu dönemler	1940-1970	1970 -1980 ve sonrası
Büyük ölçekli firmalara yaklaşım	Her zaman şüpheli bir yaklaşım söz konusudur.	Büyük ölçekli firmalara yaklaşım, hoşgörülü ve liberal olmalıdır.
Rekabet politikası	Devlet rekabet hukuku vasıtasıyla piyasaları sıkı bir şekilde denetlemelidir.	İktisadi etkinlik, etkin olmayan firmalar piyasadan kendiliğinden çekilmek zorunda kalır.

Kaynak: Kuntalp ve diğ., 2000:92-110, yararlanılarak tarafımızdan oluşturulmuştur.

5. HARVARD VE CHICAGO İKTİSAT OKULLARININ GİRİŞ ENGELLERİNE YAKLAŞIMLARI (THE ASSROACH OF HARVARD AND CHICAGO SCHOOLS OF ECENOMICS TO THE ENTRY BARRIERS)

İktisat okullarının piyasalardaki rekabet sürecine yaklaşımlarının farklılığı, piyasaların işleyişinde rekabet aksaklıkları yaratan unsurlar üzerinde de görülmektedir. Aşağıda iki okulun piyasaya giriş engeliyle ilgili görüşleri incelenmiştir.

5.1. Harvard Okulunun Giriş Engellerine Yaklaşımı (The Approaches of Harvard's Schools of Economics to the Entry Barriers)

Endüstriyel Organizasyon disiplininde Harvard Okulu olarak anılan ve piyasa giriş engelleri konusunda Bain'in başını çektiği bu okul, 1940'lı ve 1950'li yıllarda ABD'de yaygın anti-tröst düşünce olarak gelişmiştir.

Yıllardan beri nelerin giriş engeli, nelerin giriş engeli olmadığı tartışılmakla birlikte, problemin genel bir çözümüne henüz ulaşamamıştır. Ancak giriş engellerini, fiyatları birim maliyetin üzerine çıkarabilme kabiliyeti ile ilişkilendiren Bain'in yaklaşımı genel kabul gören bir yaklaşımdır. Daha önce de ifade edildiği üzere, Bain, piyasaya yeni giren teşebbüsün kurulu teşebbüse göre dezavantajlı olduğuna gönderme yaparak, giriş engellerini, endüstride mevcut firmalara kıyasla endüstriye yeni girecek firmaların dezavantajlı durumda olmasına yol açan unsurlar olarak tanımlamaktadır (Bain, 1956:3).

Bain ile aynı gelenekten gelen Gilbert'de giriş engellerini, mevcut firmalara endüstride daha önceden bulunmaktan kaynaklanan bir rant sağlayan unsurlar olarak ifade etmektedir (OFT, 1994 :5).

Bain'in bu tanımlaması aşağıda açıklanacak olan Stigler'in yaklaşımından farklı olarak ölçek ekonomilerini de bir giriş engeli olarak görmektedir. Çünkü Stigler, kurulu ve yeni firmanın benzer maliyetlere katılmak durumunda olduklarından, ölçek ekonomilerini giriş engeli olarak kabul etmemektedir. Giriş engellerinin etki temelli yöntemlerle tanımlanması, Bain'in zımni olarak piyasa davranışını piyasa şartları gibi kavramın tanımlamasında bulundurması, diğerlerine göre (Demsetz, 1982; Stigler, 1968) tanımlamayı farklı kılmaktadır. Bain'in tanımlaması giriş engelleri üzerine yapılan üretken araştırmalara kaynaklık etmiş 'yapı' ve 'davranış' arasında önemli bağımsızlık konularını ortaya koymaktadır. Aynı zamanda bu tanım, ilke olarak piyasa davranışından bağımsız olan Demsetz ve Stigler'in tanımlamalarına da aykırılıklar taşımaktadır (Clarke, 1985:71).

Harvard Okulu temsilcileri giriş engellerini, piyasa gücü ve bunun kötüye kullanılması hususunda, ölçek ekonomilerini ve sermaye ihtiyacını da kapsayacak türde birçok unsuru kabul etme eğilimindedirler.

5.2. Chicago Okulunun Giriş Engellerine Yaklaşımı (The Approaches of Chicago Schools of Economics to the Entry Barriers)

Chicago Okulu'nun giriş engellerine yaklaşımı, daha öncede vurgulandığı gibi, Demsetz, Brozen, Stigler, Bork, Posner gibi iktisatçıların görüşlerine dayanmaktadır.

Demsetz ve Brozen giriş engellerini, devlet müdahalesi kaynaklı giriş engelleri ile sınırlandırmaktadır. Bu yaklaşım kaynağını klasik iktisattan almaktadır ve kökleri özellikle A.Smith'in çalışmasına kadar uzanmaktadır. Bu yaklaşıma göre, gümrük tarifeleri giriş engellerine açık bir örnektir ve yabancı üreticilerin yurtiçi piyasalarda faaliyet gösterme yeteneklerini kısıtlamaktadır. Demsetz'in tartıştığı diğer bir giriş engeli ise, üretim maliyetlerini artıran veya pazarı sınırlayıcı nitelikte kamu otoriteleri düzenlemeleridir. Buna örnek olarak bir şehirdeki taksi işletmecileri gösterilebilir. Taksi işletme ruhsatlarına sınırlama getirilirse bu ciddi bir giriş engeli teşkil eder. İşletme sayısı sınırlanmasa bile bu izinlerden alınan ücretlerin suni olarak artırılması bile çok ciddi olmasa bile giriş engeli teşkil eder. Demsetz'e göre devlet müdahaleleri sonucu maliyet artışları, pazarın doğal gelişmesinde

ortaya çıkan maliyet artışlarından farklı olarak girişleri kısıtlar ve engeller (Singleton, 1986:43-57).

Bu tür radikal bir yaklaşım, giriş engellerinin sadece hükümet müdahalelerinden kaynaklanabileceğini, çünkü girişleri engellemek için sadece hükümetin yasal güce sahip olduğunu belirtmektedir. Bu yaklaşım klasik iktisadi yaklaşım mantığına paralellik arz etmektedir. Serbest rekabetin ya da piyasa ekonomisinin çalışmaması sadece hükümet müdahalelerinden kaynaklanabilir. Bu yaklaşım piyasa ekonomisine ya da serbest rekabet ekonomisine olan inancı temsil etmekle birlikte, hükümet müdahalesi olmadan piyasa gücünün olacağını ihmal etmektedir.

Giriş engellerine ilişkin diğer bir yaklaşım okulun diğer temsilcisi Stigler tarafından sunulmaktadır. Bu yaklaşımda, piyasada mevcut firma ile piyasaya yeni girecek firma arasındaki talep ve maliyet koşullarındaki asimetriler üzerine odaklanılmaktadır. Stigler giriş engellerini, "bir endüstriye girmek isteyen teşebbüsün katlanmak zorunda olduğu; ancak o piyasada hal ve hazırda faaliyet gösteren teşebbüsün karşılaşmadığı mevcut üretim maliyetleri" olarak tanımlamaktadır (Stigler, 1968:7). Bu tanıma göre yerleşik firmanın potansiyel firmaya göre üretimin her aşamasındaki ya da bir aşamasındaki herhangi bir maliyet avantajı, giriş engeli olarak ele alınmakta ve uzun dönem monopol rantının potansiyel kaynağı olarak gösterilmektedir. Bununla birlikte kurulu firma ve potansiyel firma eğer aynı talep ve maliyet koşulları ile karşılaşıyorsa Stigler, bunu o pazara giriş engelleri yoktur diye değerlendirmektedir.

Sonuç olarak Stigler, monopol rantını ortadan kaldırmayı engelleyen asimetrik piyasa koşullarına vurgu yapma eğiliminde iken Demsetz, giriş serbestliği üzerinde yasal sınırlamalar üzerinde odaklanmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşıldığı üzere, Rekabet hukuku uygulamalarında kullanılmak üzere üzerinde anlaşılabilen bir giriş engeli tanımı konusunda görüş birliğine varılamamıştır.

6. HARVARD VE CHICAGO OKULLARININ KARŞILAŞTIRILMASI (THE COMPERISION OF HARVARD AND CHICAGO SCHOOLS OF ECONOMICS)

Harvard ve Chicago Okulları bağlayıcı anlaşmalar, dikey bütünleşmeler, sermayenin merkezileşmesi, girişlerin engellenmesi, piyasalara devlet müdahalesi gibi antitröst konularında görüşleri Tablo 2'de sunulmuştur.

Harvard Okulunun giriş engellerine yaklaşımı Bain'in 1956 yılındaki *Yeni Rekabet için Engeller* (Barriers to New Competition) adlı çalışmasında elde ettiği bulgulara dayanmaktadır. Daha öncede ifade edildiği üzere Bain 1940-1950 yılları arasında ABD'de 20 imalat endüstrisini kapsayan çalışmasında dört temel giriş engeli saptamıştır. Bunlar;

- Mutlak maliyet avantajları,
- Ölçek ekonomileri,
- Sermaye gereksinimi,
- Ürün farklılaştırmasıdır.

Okulların giriş engellerine yaklaşımlarını karşılaştırırken bu dört faktör ile Chicago Okulu temsilcilerinden Demsetz'in ilave ettiği hükümet politikalarından kaynaklanan giriş engelli incelenecektir. Burada ele alınan giriş engelleri Harvard Okulu temsilcilerinden Porter (1980) tarafından da stratejik giriş engelleri arasında sayılmaktadır.

Mutlak maliyet avantajları; yerleşik firmanın yeni girecek firmaya göre üretimin her aşamasında daha düşük maliyetler sağlaması olarak tanımlanabilir (Barca, 2003: 89). Üretimin her aşamasında firmanın kendine özgü yöntemlerle (üstün üretim teknikleri, patent

hakları, üretim faktörlerine erişim imkânları gibi) yeni girecek firmadan daha düşük maliyetlerle üretim yapması, her iki okul tarafından da giriş engeli sayılmaktadır.

Ölçek ekonomileri; dönem başına mutlak üretim hacmi arttıkça, bir ürünün maliyetinde (veya bir ürünün üretilmesi için gerekli olan operasyon ya da fonksiyonda) azalma olması demektir (Porter, 2000:8). Bain'e göre, piyasaya yeni girecek firma, yerleşik firmaya oranla daha yüksek üretim maliyetine katlanacağı için ölçek ekonomileri giriş engeli oluşturur. Chicago Okuluna göre, yerleşik firmanın katlandığı maliyetlere yeni girenlerin de katlanması bir giriş engeli yaratmaz.

Tablo 2. Harvard ve Chicago okullarının piyasaların işleyişine yaklaşımları

(Table 2. The approaches of Harvard and Chicago schools of economics to the process of the market)

Unsurlar	Harvard Okulu	Chicago Okulu
Temsilci-ler	Edward S.Mason, Joe S.Bain, Richard E.Caves, Michael E.Porter, Donald Turner	A.Director, G.Stigler, H.Demsetz, R.Postner, R.Bork
Sermayenin Yoğunlaşması	Sermayenin yüksek derecede merkezileşmesinin normal koşullarda rekabeti kısıtlayıcı tek taraflı pratiklere sebebiyet verdiğini iddia eder. Sermayenin merkezileşmesi gizli yada açık uyumlu eylemleri artırır. Ekonomik gücün az sayıda insana geçmesinin siyasi özgürlüğü tehdit edeceğini vurgular.	Sermayenin az sayıda özel elde merkezileşmesini iyi ve istenilebilir bir durum olarak görmektedir.
Giriş Engelleri	Endüstride mevcut firmalara kıyasla endüstriye yeni girecek firmaların dezavantajlı durumda olmasına yol açan unsurlardır.	Bir endüstriye girmek isteyen teğebbüsün katlanmak zorunda olduğu; ancak o piyasada hal ve hazırda faaliyet gösteren teğebbüsün karşılaşmadığı mevcut üretim maliyetleridir.
Dikey Bütünleşmeler	Harvard Okuluna göre, bir üretici sermayenin dolaşım evresinde kendine bir takım kaleler inşa eder, örn. üretici bir firma ürettiği ürünlerin dağıtımında da örgütlenirse, bu durum olası rakiplerin piyasaya girmesi önünde engel teşkil eder	Dikey bütünleşmeler rekabetin kısıtlanması sonucunu doğurmaz. (Tekelci pozisyondaki üreticinin dağıtım alanında da yatırım yapması, ona diğer üreticiler karşısında üstünlük sağlamaz. Dağıtım ile üretim birbirini tamamlar)
Devletin Piyasalara Müdahalesi	Rekabet Hukuku'nun iktisatla bağlantısının artırılması gerektiğini savunurlar.	Üretimde verimlilik kamu refahını artırır. Bu nedenle verimliliğin başka bir değer gölgesinde geri plana itilmemesi gerekmektedir. İş dünyası kar arayışı içinde oldukça, piyasalar iyi işler ve piyasaya giriş çıkış kolay olur. Firmalar etkin ve verimlidir.

Kaynak: Kuntalp ve diğ., 2000:92-110; Aktaş, 2003; Barca,2003:81-94; Yanık, 2002:56-67; Türkan, 2001:9-15; Davut, 1994:134-156, kaynaklardan yararlanılarak tarafımızdan hazırlanmıştır.

Sermaye gereksinimi; bir firmanın piyasaya girebilmek için gereksinin duyduğu parasal kaynakları ifade eder Harvard Okuluna göre giriş engeli teşkil eden bu unsur ilgili endüstriye girerken tüm firmalar için gerekli bir unsur olduğundan Chicago Okulu tarafından giriş engeli olarak görülmemiştir (Kuntalp ve diğ., 2000:45).

Ürün farklılaştırma; bu kavram ile ifade edilmek istenen, bir piyasada kurulu firmanın potansiyel firmaya göre, kendi ürünleri lehine tüketici ya da kullanıcı tercihlerinden kaynaklanan avantajlara sahip olmasıdır (Yanık, 2003:26). Harvard Ekolüne göre, ürün farklılaştırma piyasaya yeni giren bir firma için, firmaya maliyet dezavantajı getireceği için giriş engelidir. Chicago Okulu ise, ürün farklılaştırmanın, bir rekabet artırma aracı olarak görülmesi gerektiğini dolayısıyla ürün farklılaştırmanın bir giriş engeli olarak algılanmaması gerektiğini iddia etmektedir.

Kamu politikaları; Chicago Okulu hükümetler tarafından oluşturulan lisans, patent know-how gibi düzenlemeleri giriş engeli olarak kabul etmektedirler (Singleton, 1986:45). Bu aynı zamanda Harvard Okulu tarafından da kabul edilen engellerdendir.

Bain ve Stigler'in tanımları arasındaki seçim, uygulamada teoriden daha da önemli sonuçlar doğurmaktadır (Schmalensee, 1987:44). Bu durum pratikte önemlidir, zira tanımlar giriş engellerinin saptanmasında aranan delilleri ve bu delillerin değerlendirilmelerini köklü bir şekilde farklılaştırmaktadır. Engellerin saptanmasında Stigler'in tarifinin ele alınması durumunda ortada bir engel bile bulmak oldukça zorlaşacaktır. Diğer yandan Bain'in tanımı hemen hemen her şeyi bir engel haline getirmektedir.

Sonuç olarak, giriş engelleri konusunda iki okulun tanımları karşılaştırıldığında, Harvard Okulu, mevcut firmalara aşırı kar elde etme fırsatı veren pazar yapılarını; Chicago Okulu ise mevcut firmalarla pazara yeni girecek firmalar arasında maliyet asimetrisi çıkartan unsurları ön plana almaktadır. Bu çerçevede Harvard Okuluna göre giriş engeli sayılan bazı unsurlar, Chicago Okuluna göre giriş engeli sayılmamaktadır (Ardıç, 2002:39). Örneğin, Bain kuruluş için gerekli fonların büyüklüğünü giriş engeli saymakta, Stigler ise bu unsurun bir giriş engeli olmadığını belirtmektedir. Burada, mevcut firmaların da kuruluş aşamasında büyük fonları sağlamak zorunda olması, bu unsurun giriş engeli sayılmasına gerekçe olarak ileri sürülmektedir.

Esen'in (2006)Türk Rekabet hukukunda piyasaya girişlerle ilgili yaptığı çalışmada, Rekabet Kurumu'nun faaliyetine başladığı Kasım 1997 ile Haziran 2005 tarihleri arasında, 344 adet rekabet ihlali dosyasının incelendiği ve bunlardan 8 tanesinin piyasaya girişlerle ilgili olduğu tespit edilmiştir. Kurum tarafından yapılan ayrıntılı soruşturmada sonra 8 soruşturmada 5 tanesinde ilgili teşebbüslerin piyasaya girişleri engellediği tespit edilmiştir. Esen, piyasaya giriş engelleriyle ilgili soruşturmalarda Rekabet Kurulu'nun piyasalara girişlerde Chicago iktisat okuluna göre giriş engeli sayılmayacak bazı faktörleri de giriş engeli olarak değerlendirdiğini ve bir anlamda Harvard Ekolü'ne daha yakın olduğunu ifade etmiştir. Bu değerlendirmeyi yaparken, Türk Rekabet hukukunun yeni sayılacak bir geçmişe sahip olması ve bu alandaki çalışmaların çok az olmasını da dikkate almak gerekmektedir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER (CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS)

Bu çalışmada, Rekabet hukuku uygulamalarında önemli bir sorun teşkil eden piyasaya giriş engeli kavramına iktisat okulları açısından bir netlik kazandırılmak istenmiştir. Piyasanın işleyiş sürecine yaklaşımları farklı olan iktisat okullarının, piyasaya girişte nelerin giriş engel olarak değerlendirilmesi gerektiği yönündeki fikirleri de farklı olmuştur. Bazı konularda fikir birliği sağlanmış olmakla (mutlak maliyet avantajları gibi) birlikte çoğu konuda iki okul arasındaki fikir ayrılıkları devam etmektedir.

Harvard Okulu geleneğinin öncülerinden Bain, giriş engellerini, "endüstride mevcut firmalara kıyasla endüstriye yeni girecek firmaların dezavantajlı durumda olmalarına yol açan unsurlar" şeklinde tanımlamıştır.

Chicago Okulu temsilcilerinden Stigler ise, giriş engellerini, "üretim hacmine bakılmaksızın (herhangi bir üretim hacminde veya her üretim hacminde) endüstriye yeni girecek firmanın katlanmak zorunda olduğu fakat mevcut firmanın katlanmak zorunda olmadığı üretim maliyeti" şeklinde tanımlamıştır.

İki tanım karşılaştırıldığında, Harvard Okulu mevcut firmalara aşırı kar elde etme fırsatı veren pazar yapılarını, Chicago Okulu ise mevcut firmalarla pazara yeni girecek firmalar arasında maliyet asimetrisini ortaya çıkaran unsurları ön plana çıkarmaktadır. Bu çerçevede Harvard Okuluna göre giriş engeli sayılan bazı unsurlar, Chicago Okuluna göre giriş engeli sayılmamaktadır.

Yine Chicago Okulu temsilcilerine göre devlet, mümkün olduğunca piyasanın işleyişine karışmamalıdır. Onlara göre piyasaların işleyişinde etkinlik ön plana çıkmaktadır. Buna göre; kar ya zora dayalı ya da etkinlik ve verimliliğe dayalı olarak oluşur, piyasa zora dayalı bölüşümü kabul edemeyeceğinden ve verimlilik sağlayamayan firmalar yarıştan düşeceğinden verimliliğin ve etkinliğin arayışı içindeki firmalar kendilerine en uygun yolu bulurlar. Piyasalar verimsizliği hukuktan daha iyi değerlendireceğinden, rekabet otoriteleri ve yargının mümkün olduğunca işe karışmaması yerinde olur. Zaten rekabet otoriteleri ve yargı verimli olanı olmayandan ayırt edebilecek yeteneğe sahip değildir.

Bu yaklaşımların pratik hayattaki karşılıkları ise, benzer davalarda yargıçların vermiş olduğu kararlar arasındaki tutarsızlık şeklinde kendini göstermektedir. Chicago İktisat Okulu görüşleri esas alındığında çok büyük birleşmelere ekonomik etkinlik yaratacağı gerekçesiyle izin verilebilmekte iken, diğer taraftan Harvard Okulu görüşlerini referans alan bir başka davada ise yargıç, etkileri çok daha yerel ölçekte kalacak bir birleşme davasında izin vermeyebilmektedir.

KAYNAKLAR (REFERENCES)

1. Aktaş, C., (2003). Gelişmekte Olan Ülkelerde Rekabet Politikası: Bir Çerçeve Çalışması. Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi. Ankara: Rekabet Kurumu.
2. Ardiç, İ.Y., (2002). Yatay Yoğunlaşmalarda Potansiyel Rekabet. Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi. Ankara: Rekabet Kurumu.
3. Aron, N., B. Moulton ve Chris O., (1997). Academia and Corporate Money in America: The Law and Economics Movement. Antitrust Law & Economics Review, Economics: Vol:24, No:4, ss:1-7.
4. Bain, J.S., (1956). Barriers to New Competition. Cambridge: Harvard University Press.
5. Bain, Joe S., (1968). Industrial Organization. Second Edition. Berkeley: University of California.
6. Barca, M., (2003). Economic Foundations of Strategic Management. England: Ashgate Publishing Limited.

7. Barca, M. ve Coşkun S., (2004). Haksız Rekabet hukuku ve Rekabet Avantajının Çatışma Noktası. 9. Yönetim ve Organizasyon Kongresi. Bursa, Bildiriler Kitabı, ss:256-265.
8. Baumol, W. and Willing R., (1981). Fixed Cost, Sunk Cost, Entry Barriers and Sustainability of Monopoly. Quarterly Journal of Economics, No: 95, ss: 405-431.
9. Bork, R.H., (1978). The Antitrust Paradox. A Policy at War with Itself. New York.
10. Esen, Ş., (2006). Piyasaların Rekabetçi İşlevini Sürdürmesinde Rekabet hukukunun Rolü: Piyasaya Giriş Engellerinin Rekabet hukuku Açısından Değerlendirilmesi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
11. Ferguson, J., (1974). Advertising and Competition: Theory, Measurement, Fact, Cambridge: Ballinger.
12. Ferguson, P. R. ve Ferguson G.J., (1994). Industrial Economics: Issues and Perspectives. London: Macmillan.
13. Fox, E.M. and Sullivan L.M., (1987). Antitrust-Retrospective and Prospective: Where Are We Coming From? Where Are We Going? New York University Law Review. Vol:36, ss: 956-569.
14. Gilbert, R., (1989). Mobility Barriers and The Value of Incumbency: Handbook of Industrial Organization. Vol:I, Ed: R. Schmalensee ve R. Willig, Elsevier Science Publishers, B.V. içinde, ss:474-535
15. Hildebrand, D., (1998). The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules. Kluwer Law International The Netherlands.
16. Hovenkamp, H., (1999). Federal Antitrust Policy. Second Ed., West Group
17. Jones, A. and Sufrin B., (2001). EC Competition Law. Oxford University Press.
18. Karakaya, F. and Michael S.J., (1991). Entry Barriers and Market Entry Decision. Quorum Books.
19. Kuntalp, E. Özdemir, M. ve Arıkel S., (2000). Rekabet hukukunda Temel Yaklaşımlar, Chicago ve Harvard Okullarının Rekabet Kanunu Açısından Karşılaştırılması. Perşembe Konferansları 10. Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları, ss:31-77.
20. Mason, E.S., (1949). The Current Status of The Monopoly Problem in The United States. Harvard Law Review.
21. Needham, D., (1978). The Economics of Industrial Structure, Conduct and Performance. Rinehart and Winston.
22. Norman, G. and Manna M., (1992). Game Theory, The New Industrial Economics.
23. OFT (Office of Fair Trading), (1994), Barriers to Entry and Exit in U.K. Competition Policy, Paper No.2.
24. Porter, M.E., (1980). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press
25. Porter, M.E., (2000). Rekabet Stratejisi. İstanbul: Sistem yayıncılık.
26. Review Group (1999). Proposals for Discussion in Relation to Competition Law. Ireland Competition Mergers Review Group. September Paper No.3.
27. Schmalensee, R., (1987). Standards for Dominant Firm Conduct. What Can Economics Contribute? (Hay, D. And Vickers J. The Economics of Market Dominance, içinde) Oxford: Basil Blackwell.
28. Schmidt, L.O. and Rittaler J.B., (1989). A Critical Evaluation of the Chicago School of Antitrust Analysis. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
29. Sheperd, W.G., (1997). The Economics of Industrial Organization. 4th Ed., Prentice Hall.

30. Singleton, R.C., (1986), *Industrial Organization and Antitrust: A Survey of Alternative Perspectives*. Ohio: Publishing Horizons Inc. Columbus.
31. Stigler, G., (1968). *The Organization of Industry*, Homewood, Illinois, Richard D. Irwin. Inc.
32. Stiglitz, J.E., (1996). *Principles of Microeconomic*, 2nd Edition, Stanford University, UK.
33. Türkkan, E., (2001). *Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı*, Turhan Kitabevi, Ankara.
34. Viscusi, W.K., J.M. Vernon ve Harrington J.E., (1998). *Economics of Regulation and Antitrust*. 2.Ed., Cambridge: The MIT Press.
35. Vives, X., (1999). *Oligopoly Pricing, Old Ideas and New Tools*. London.
36. Von Weizsacker, P., (1980). *A Welfare Analysis of Barriers to Entry*, *Bell Journal of Economics*. Vol:11, ss: 399-420.
37. Yanık, M., (2003). *Rekabet hukukunun Hâkim Durum ve Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Uygulamalarında Piyasa Giriş Engelleri*. Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi. Ankara: Rekabet Kurumu.
38. Yay, T., (2004). *Avusturya İktisat Okulu'nun Tarihsel Gelişimi ve Metodolojisi*. *Piyasa, Yaz Sayısı:11*, ss:1-29.
39. Yip, G.S., (1984). *Barriers to Entry: A Corporate Strategy Perspective*. Toronto: Lexington Books.