

KARTELLERİN SEMPTOMLARI VE İKTİSADİ TEŞHİSİ: YOLUN NERESİNDEYİZ?

*SYMPTOMS OF CARTELS AND THEIR ECONOMIC DETECTION:
AN ASSESSMENT OF MILAGE*

Şerife Demet KORKUT*

Öz

Rekabet hukukunca en ciddi ihlal türleri arasında sayılan kartellerin/açık işbirliklerinin tespitinde hukuki ve iktisadi ispat standardı hakkında yürütülen tartışmalar ve çalışmalar sınırsızdır. Bu çalışmakartellerin tespitinde iktisadi açıdan katedilen yola dairdir. Bu konuda iktisat teorisi birbirini destekleyici iki ana koldan ilerlemektedir. Teori, bir yandan anlaşmacı/işbirlikçi pazar sonuçlarını rekabetçi sonuçlardan ayırt etmenin yollarını ararken, diğer yandan özellikle son zamanlarda açık anlaşmaları/işbirliklerini, otoritelerce genellikle ihlal sayılmayan zımnî anlaşmalardan ayırt eden pazar ve firma niteliklerini tespit etmeye çalışmaktadır. Ancak, teorinin ve uygulamaların, açık işbirliklerinizımnî anlaşmalardan ayırt etmek için “mükemmel” bulgulara erişebilmiş olduğunu söylemek henüz mümkün gözükmemektedir. Bu çalışmanın amacı da bu düzlemde elde edilen bulguların bir değerlendirmesini yapmak ve iktisat ayağı oldukça kısıtlı kalan Türkiye’deki kartel tespitine dair literatürekatkı sağlamaktır. Çalışmada, teorinin ve analizlerin daha güçlü olduğu gerekçesiyleişbirlikçive rekabetçi davranışları ayırmada kullanılabilir “artı faktörler”/“işbirliği göstergeleri” ve ekonometrikyöntemler incelenmektedir. Sonuçlar şunu göstermektedir ki, teori bulguları ve analizler, bir nevi ezber bozan niteliktedir: pazardaki yasadışı işbirliğini tespit eden “her derde deva” bir yöntem bulunmamaktadır. Bir pazarda işbirliğiningöstergesi olabilecek davranış farklı firma davranışı ve yapısı olan diğer bir pazarda rekabetin olduğuna işaret edebilmektedir. Bu bakımdan, iktisadi bulguların pazara özgü yapı ve davranış bağlamında değerlendirilmesi gerekmektedir. İktisat teorisinde daha güçlü sonuçlara erişilmesi ve bu sonuçların antitröst incelemelerindepazar koşulları dikkate alınarak kullanılması da, iktisadi bulguların “delil” niteliği kazanmasına şüphesiz ki katkıda bulunacaktır.

Anahtar kelimeler: Kartel, Zımnî Anlaşma, Kartel Tarama Teknikleri, İşbirliği Göstergeleri, İktisadi Delil.

* Rekabet Başuzmanı, Rekabet Kurumu.

Üniversiteler Mahallesi 1597. Cadde No:9 Bilkent-Ankara. e-posta:sdkaya@rekabet.gov.tr.

Tel: 0 312 291 43 08

Abstract

The studies and discussions on the economic and legal standard of proof of cartels which are treated as one of the most serious infringements in antitrust are unlimited. This study is about the milage on the way to detect cartels with economic evidences. As developing two-sided, the economic (collusion) theory on the one hand seeks to differentiate competitive market outcomes from collusive ones, on the other hand -especially currently- is devoted to distinguish the market and firm characteristics in the case of tacit collusion which is not treated illegal by authorities from explicit agreements. However, it is too early to infer that the theory and its applications have reached “perfect” findings to discriminate tacit and explicit collusions. The aim of this study is to evaluate the findings of the theory and applications in this context and to contribute the literature in Turkey on economic detection of cartels which have remained quite limited. In the study, the “plus factors”/ “collusion markers” to be used in distinguishing collusion from competition are assessed as the theory and empirical analyses are more robust in this field. The results show that, the findings of the theory and analyses appear to break the early classical memorization: there is no cure-all indicator in the markets referring illegal collusion. Contrarily, an indicator inferring collusion in a specific market could infer to competition in another market with different firm attributes and market design. Reaching more robust results in theory and using these results in antitrust investigations as respecting the specific market conditions would undoubtedly contribute economic findings to be assessed legally as an “evidence”.

Keywords: *Cartel, Tacit Collusion, Cartel Screening Methods, Collusive Markers, Economic Evidence.*

GİRİŞ

Karteller, mevcut hukuki yasaklamalar ve cezalar nedeniyle gizli kurulan ve yürütülen iktisadi yapılanmalardır. Yasadışı yatay anlaşma veya açık işbirliği (*explicit collusion*) olarak da literatürde nitelendirilen bu yapılanmaların rekabet otoritelerince ya da mahkemelerce ortaya çıkarılması hem firma hem çalışanlar için ciddi sorumluluk doğurduğundan, bu ihlalin kanıtlanmasında kullanılan hukuki ve iktisadi delillerin güçlülüğü ve objektifliği de oldukça önem kazanmaktadır. Karteller konusundaki yargılamanın temel hedefi ise şu şekilde kabul edilmektedir: Firmanın yasal tek taraflı davranışını, yasadışı kolektif davranıştan ayıran sınırı çizmek. Bu sınırın hukuki yolların yanı sıra ihlalin yapısı gereği iktisadi araçlarla çizildiği/ çizilmesi gerektiği açıktır.

Bu bağlamda, antitröst otoriteleri tarafından bu açık işbirliklerine karşı yürütülen incelemelerde bir kartel anlaşması ya da açık iletişim belgeleri (doğrudan delil-*direct evidence*) elde edildiği takdirde yasadışı bu davranışın kanıtlanması kolay bir iş iken, bu davranışın var olduğu ama doğrudan delilin olmadığı durumlarda hem kanıtlama hem de yargılama süreci zorlaşmakta ve otoritelerin yanlış pozitif ve negatif hatalarına düşmesi kolaylaşmaktadır. Otoriteler bu hatalardan kaçınmak ve politikanın uygulanabilirliğini artırmak amacıyla ek programlar devreye sokmuşlardır ki bu programların en yaygın olanı pişmanlık programlarıdır. Ancak, pişmanlık programlarının kartelleri ortaya çıkarmada etkinliği ve hatta kartel kurma eğilimini etkileyişi bile tartışılabilir durumdadır.¹ Bazı otoritelerin ise son zamanlarda iktisadi yöntemleri de tek başına ya da tamamlayıcı olarak kullanma eğilimi artmıştır.² Bu yöntemler hem hiçbir doğrudan şikâyet/ihbar gelmeden sektör taraması kapsamında kullanılabilceği gibi incelenen bir ihlal iddiası kapsamında da kullanılmaktadır. Bu bakımdan, hangi delilin ihlalin tespiti için zorunlu ve yeterli olduğu tartışması da yargılamaların merkezinde yer almaktadır. Doğrudan delilin bulunmadığı durumlarda- ki bu durumlar şirketler bu alanda tecrübe kazanmaya başladıkça artmakta ve rekabet otoritelerinin mevcut hukuki yetkileri çerçevesinde oldukça zorlaşmaktadır- kullanılan deliller, ikincil delil olarak nitelendirilmekte ve rakipler arası karşılıklı anlaşmayı sağlayacak iletişime dair herhangi bir yöntem başta olmak üzere çeşitli

¹ Bu konudaki tartışmaların bir özeti için bkz. HARRINGTON, J. (2013), “Collusion and Cartels: Recent Policy Successes and Future Legal Challenges”, http://www.vfs.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche_Fakultaet/DICE/Konferenzen_und_Seminare/Vergangene_Konferenzen/Harrington_GEA_09.03.13_01.pdf, Erişim tarihi: 26.05.2015

² Bu konuda bilindiği kadarıyla, Meksika, Güney Afrika, Brezilya gibi ülkelerin aktif çabaları mevcuttur. Bu konuda Meksika Rekabet Otoritesi'nin ilaç sektöründeki ihaleler üzerine yaptığı çalışma için bkz. MENA-LABARTHE, M. (2012), “Mexican Experience in Screens for Bid-Rigging”, *Competition Policy International*, <https://www.competitionpolicyinternational.com/file/view/6644>, Erişim tarihi: 26.05.2015.

yöntemleri kapsamaktadır.³ İkincil delil statüsünde sayılan iktisadi deliller de tam bu aşamada, tartışmalarıyla birlikte devreye girmektedir.

İktisadi delillerin kaynağı genel olarak anlaşma/işbirliği⁴ teorisinin (*collusion theory*) bulgularına dayanmaktadır. Anlaşma teorisi temellerini oyun teorisinden (*game theory*) almakta ve firmaların stratejilerine göre tasarlanmış oyunların hangi noktada sonuçlandığıyla ilgilenmektedir. Bu bağlamda da teori, işbirlikçi sonuçların ve bu sonuçların sürdürülebilirliği için gerekli pazar ve firma koşullarının belirlenmesi gibi statik ve/veya firma davranışlarının karşılıklı hamleli ve etkileşimli şekilde çözümlenmesi gibi dinamik yaklaşımları içeren şekilde ilerlemektedir. Bu doğrultuda gelişen literatür firmaların anlaşmaya imkân veren/kolaylaştıran pazar yapısı ve bunu da ötesinde firmaların strateji profilleri, işbirlikçi dengeyi sağlayan izleme ve ceza mekanizmaları gibi birçok faktörü içeren modeller üzerine çalışmaktadır⁵.

Anlaşmalara antitröst/rekabet hukuku penceresinden bakıldığında ise resmin kısmen farklı öğeleri içerdiği görülür. Hukuk, söz konusu işbirlikçi dengeye iletişim ve/veya açık anlaşma sonucu ulaşılması halini ihlal saymaktadır. Bir başka ifadeyle, hukuk, sonuçlardan ziyade, yasadışı anlaşmalara ulaşmadaki araçlarla daha çok ilgilenmektedir. Bu araçlar da esasında tam ya da eksik iletişim yöntemlerinin varlığı üzerine yoğunlaşmaktadır. Ancak, özellikle iletişim yöntemlerinin karmaşıklaştığı günümüzde kartellerin, yapılanma yöntemlerini gizli tutma çabasıydansa kartel anlaşmasının sonuçlarını saklaması çok daha güçtür.⁶ Şöyle ki, kartel anlaşmasının uygulamaya konulması üyelerin, sayılanlarla sınırlı kalmamak üzere üretim düzeyini kısmak, satış fiyatını artırmak gibi rekabetçi olmayan davranışları benimsemesini gerektirdiğinden, bu durumu çoğu zaman pazarda gözlemlemek de mümkün olacaktır.⁷ Buradaki ilk soru, piyasanın ve firma davranışlarının incelenmesi neticesinde bir anlaşmanın iktisadi yöntemlerle tespit edilmesinin mümkün olup olmadığıdır. Bu sorunun cevabı neredeyse “evet”tir. Teori, rekabetçi sonuçları işbirlikçi sonuçlardan

³ OECD (2006), *Prosecuting Cartels without Direct Evidence of Aggrement*, OECD, Paris, s.9-11. <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/37391162.pdf>, Erişim Tarihi:26.05.2015.

⁴ Çalışmada anlaşma ve işbirliği sözcükleri birbiri yerine geçer şekilde kullanılmıştır.

⁵ İşbirliği teorisine dinamik bir yaklaşım sergileyen, bir diğer ifadeyle işbirliğinin sadece pazardaki (firma sayısı, yoğunlaşma düzeyi, giriş engelleri gibi) statik koşullara değil firmaların işbirliğine uyma ve uymama durumlarında elde edecekleri karlara/cezalara ve bunlara bağlı yeni denge durumlarına dayandığını ileri süren Stigler’in çalışması bu konuda temel kaynaklardan biridir. STIGLER, G.J. (1964), “A Theory of Oligopoly”, *Journal of Political Economy*, No:72, s. 44-61. Bkz. ayrıca, Green ve Porter (1984) bu dinamik yaklaşımı pazar koşullarını da (talep belirsizliği) ekleyerek inceleyen çalışmaların başında gelmektedir. GREEN, E. ve R.H. PORTER (1984), “Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information”, *Econometrica*, No:52(1), s. 89-94.

⁶ ÇÖRÜŞ, S. (2012), *Kartellerin Tespit Edilmesinde Davranışsal Tarama Teknikleri*, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri, Rekabet Kurumu, Ankara, s. 2.

⁷ Çörüş 2012, s. 2.

ayırmada gerekli bulgular elde edebilmiş ve bu bulgular çeşitli iktisadi tekniklerle ve pazar verileriyle test edilmiştir. Ancak iktisaden tespit edilen bu işbirlikçi denge durumuna firmaların arada bir iletişim olmaksızın ulaşabilme ihtimalleri de bulunmaktadır. Bu durum zımni anlaşma (*tacit collusion*) olarak nitelendirilmekte ve çoğu rekabet davalarında ihlal sayılmamaktadır. Dolayısıyla, antitröst hukuku açısından sorulacak esas soru, iktisadi teori ve bulgularının zımni anlaşmaları ihlal sayılan açık işbirliklerinden ayırmada yeterli bilgi sağlayıp sağlamadığıdır. Bir başka ifadeyle, bu soru her iki anlaşmacı durumdaki iktisadi mekanizma ve pazar/firma görünümünde bir farklılaşma olup olmadığı, oluyorsa bu farklılaşmanın iktisadi yöntemlerle tespit edilip edilemediğidir. Bu temel sorunun yanıtlanması; kanıtlama ve yargılama sürecinde iktisadi teorinin ve analizin katkısının gerekliliği ve etkisinin önemini artırmaktadır. Bu önem hukuki perspektifte, iktisadi delilin ispat standardı kapsamında ne şekilde değerlendirileceğine ilişkindir.

İktisadi delillerin gerekliliği ve kararı belirleyiciliği üzerine olan hukuki tartışmalar bu çalışmada kapsam dışı bırakılmıştır.⁸ Bu aşamada belirtilmesi gereken tek nokta, ülke uygulamalarına bakıldığında iktisadi delillerin ikincil delil niteliğinde kabul edilip diğer bu sınıftaki delillerle bir bütün olarak değerlendirilmesine yönelik bir yaklaşım sergilendiğidir⁹. Anlaşmayı tespit etmede ve zımni işbirliklerini kartellerden ayırmada iktisadi teoriden ve uygulamalardan elde edilen bulguların geliştirilmesinin de, söz konusu tartışmanın gidişatına ve sergilenen bu yaklaşıma yön vereceği şüphesizdir.

Çalışma, benimsenen bu görüş çerçevesinde iktisat teorisinin ve uygulamaların anlaşmaları tespit etmede geliştirdiği argümanları eleştirel bir şekilde sunmayı hedeflemektedir. Çalışmada, anlaşma teorisine kısa bir girişin ardından esas olarak anlaşmaları tespit etmede kullanılan yöntemler ve bu yöntemlerin dayandığı iktisadi argümanlar değerlendirilecektir. Bu kapsamda, pazardaki fiyat, maliyet ve talep hareketleriyle bağdaştırılacak şekilde yapısal ve davranışsal tarama ve kanıtlama yöntemleri üzerinde durulacaktır. Çalışmada, teorik çıkarımların yanı sıra, incelenmiş ve kartel tespit edilmiş davalara dair bulgular da sunulacaktır.

⁸ Bu konudaki tartışmalar için bakınız OECD 2006 ve OECD 2013, *Ex officio cartel investigations and the use of screens to detect cartels*, <http://www.oecd.org/daf/competition/exofficio-cartel-investigation-2013.pdf>, Erişim Tarihi: 26.05.2015.

⁹ OECD 2006, s. 9-11.

1. ANLAŞMA TEORİSİ: HUKUK VE İKTİSAT AÇISINDAN GENEL BİR BAKIŞ

Şekil 1: Tutsak ikileminin sanayi iktisadına uyarlanmış örneği*

		Firma 2'nin stratejisi	
		Yüksek Fiyat	Düşük Fiyat
Firma 1'in stratejisi	Yüksek Fiyat	10,10	3,15
	Düşük Fiyat	15,3	4,4

*Kaynak: OECD 2006, s. 26.

Yukarıdaki tablo, oyun teorisinin çıkış noktasını oluşturan kavramlardan biri olan “tutsak ikilemi” (*prisoner's dilemma*)’nin sanayi iktisadına uyarlanmış halinden ibarettir. Tablo, iki firmalı tek hamlelik bir oyunda, firmaların rakiplerin uygulayacağı fiyatı gözeterek kendi uygulayacakları fiyat stratejisi sonucunda elde edecekleri kâr rakamlarını göstermektedir. Bu oyun büyük bir ihtimalle, kendi çıkarlarını düşünen firmaların 4 birimlik kâr elde edecekleri düşük fiyat stratejileriyle sonuçlanacaktır. Bir başka ifadeyle, firmaların rakibin davranışını tahmin edemedikleri ve sadece her hamlenin sonucunu bildikleri durumda kendi çıkarları için seçecekleri yol¹⁰ düşük fiyat uygulamaktır ve bu durum yukarıdaki örnekte tüketicilerin de lehinedir. Ancak, esasında kendi çıkarlarını düşünen firmaların temenni ettiği sonuç, rakibin fiyat politikasını “bir şekilde” öğrenip kendilerine en yüksek kârı getirecek fiyatı önermektir. Yukarıdaki örnekte, rakibin yüksek fiyat uygulayacağını bilen bir firmanın yapacağı hamle fiyatı biraz düşük tutarak bütün talebi kendi tarafına çekmek ve yüksek kâr elde etmektir. Ancak, her iki firmanın da aynı kaygılar içerisinde olduğunu göz önüne alırsak ticari hayatta bu durumun gerçekleştiğini görmek oldukça enderdir. Diğer bir seçenek ise, rakiplerin kendi çıkarlarını düşünmek yerine danışıklı/ortak (*collusive/ accomodating*) bir bakış açısıyla karşılıklı çıkarlarını gözeterek daha makul sonuçlara ulaşmaktır¹¹, her ikisinin de yüksek fiyat uygulaması gibi.

Bu bağlamda, firmaların stratejilerini, kârlarını merkeze alacak şekilde tek taraflı ya da danışıklı tavırlarının belirlediği açıktır. Danışıklı stratejiler

¹⁰ Bu yolların kesişimi, teoride “Nash dengesi” olarak bilinen ve rakibin/diğer oyuncuların bütün davranışlarına karşılık verilebilecek en iyi (*best*) davranış biçimlerinin kesiştiği denge durumunu ifade etmektedir. Tutsak ikilemi ve Nash Dengesi iktisatla sınırlı olmayan sayısız çalışmada ele alınmıştır. Bu konuda bir başlangıç referansı için bkz. STANFORD ÜNİVERSİTESİ SÖZLÜĞÜ, <http://plato.stanford.edu/entries/prisoner-dilemma/>, Erişim tarihi: 29.02.2016.

¹¹ Bu sonuç, işbirlikçi sonuç (*collusive outcome*) olarak nitelendirilebilir. İşbirlikçi sonuç, Rekabet Kurumu’nun çıkardığı “Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz” da “teşebbüslerin, aralarında açık bir anlaşma olmaksızın, rekabetçi davranışlarını koordine etmek üzere vardıkları ortak bir anlayış olarak” nitelendirilmektedir. Bkz. <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FKilavuz%2FYatayisbirlikikilavuz.pdf>, Erişim Tarihi: 29.02.2016. Bu çalışmada işbirliği/anlaşma/danışıklı davranış birbirinin yerine geçecek şekilde kullanılmıştır.

yukarıdaki örnekte olduğu gibi sadece fiyatların artırılması ya da sabitlenmesi şeklini değil, satış kotaları konulması, pazar paylaşımı, ihale tekliflerinde (fiyatında) uzlaşma gibi çok geniş bir davranış biçimini kapsamaktadır.¹² Ayrıca, bu hamleler eş zamanlı değil sıralamalı şekilde de gerçekleşebilecektir. Örneğin, birbirine yakın iki benzin istasyonunun birindeki fiyat artışına karşılık rakip de aynı yönde davranarak fiyatını artırabilecektir. Ya da fiyat liderinin fiyat artırması sonucu küçük firmaların da fiyat artıracığı bir davranış biçimi çizmek mümkündür. Firmaların karşılıklı çıkarları konusunda danışıklı tepkileri illaki açık bir anlaşma sonucu oluşmamakta, pazardaki etkileşimlerine bağlı olabilmekte ve bu etkileşim de özellikle oligopol pazarlarda daha net ortaya çıkmaktadır. Yoğunlaşmanın yüksek, firma sayısının az olduğu bu pazarlarda firmalar, kendi karlarını maksimize ederken, rakiplerin davranışlarını ve olası tepkilerini doğrudan dikkate alırlar. Bu durum, firmalar arası iktisadi karar verme ve davranma süreçlerinde karşılıklı bağımlılığa ve bu bağımlılık da örnekte bahsedildiği gibi bazen rekabet dışı danışıklı davranış ve/veya sonuçlara yol açmaktadır.¹³ Pazarda fiyat listelerinin açıklanması ya da müşteriler yoluyla bilgi değişimi sayesinde bu ve benzeri bilgilerin firmalarla paylaşılması gibi araçlar bir sinyalleşme mekanizması olarak rakiplerin stratejileri konusundaki belirsizliği azaltmakta ve bu sonuçlara ulaşabilmeyi kolaylaştırmaktadır. Diğer yandan, firmaların maliyet ve talep yapılarındaki farklılık, bütün rakiplerin anlaşmaya uyup uymadıklarını tespit etme, uymadıkları takdirde ne şekilde tepki verileceği gibi belirsizlikler de bu sonuca ulaşmayı zorlaştırmaktadır.¹⁴ Bu bakımdan, bu zorlukları saf dışı bırakma amacıyla firmalar söz konusu sonuçlara ulaşmak için iletişim kurarak, karşılıklı anlaşmaya varmayı tercih edebileceklerdir. Anlaşmaya varılan konu yukarıda bahsedilen unsurların (fiyat, pazar paylaşımı vb). hangisi üzerine olursa olsun, iktisadi açıdan oluşacak sonuçta, firmaların artan karları tüketici refahından eksilerek kendi hanelerine yazılmakta ve bunun da ötesinde toplum “dara kaybı” olarak nitelendirilen ve iki tarafa da kaydedilmeyen bir refah kaybıyla karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum, rekabet hukuku açısından en ağır ihlal türleri arasında sayılan bu açık işbirliklerini ifade etmektedir.

Ancak, her rekabetçi olmayan davranış biçimi çalışmanın giriş kısmında da belirtildiği üzere antitröst hukukunca yasaklanmamış, sonuç tüketici refahı ya da toplumsal refah açısından benzer olumsuz sonuçlar doğursa bile ihlal o sonuca nasıl gelindiğine bağlı tutulmuştur. Rekabet hukuku uygulamaları karşılıklı bağımlılık, bilinçli paralellik ya da daha geniş bir ifadeyle zımni

¹² SCHEFFMAN, D. ve M. COLEMAN (2003), “Quantitative Analyses of Potential Competitive Effects of a Merger”, *George Mason Law Review*, No:12(2), s. 320.

¹³ OECD (1999), *Oligopoly*, OECD, Paris. s.7-10.<http://www.oecd.org/daf/competition/1920526.pdf>, Erişim Tarihi:26.05.2015.

¹⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. Stigler 1964.

anlaşma olarak adlandırılan durumu genellikle ihlal kategorisine almamakta¹⁵, belirtilen sonuca ulaşma yolunda bilinçli bir taahhütün ve anlayışın (*mutual understanding*) oluşmasını, zorunlu saymaktadır.¹⁶ Bu çerçevede de, otoriteler yasadışı anlaşmayı ayırt eden bir ispat/delil standardı belirleme çabasıdadırlar. Hukuki açıdan bu standart genellikle firmalar arası iletişim kanıtları ya da bunu kolaylaştıran yöntemler olmakla birlikte, iktisaden de firmaların birbirinden bağımsız ama paralel hareketinin ötesine gittiğini gösteren “artı faktörler”¹⁷ ya da “anlaşma göstergeleri”nin¹⁸ belirlenmesi ve ilgili olayda varlığının tespit edilmesidir.

Bu noktada, kartellerin tespit edilmesinde iktisadi bulguların sahip olması gereken “ideal” nitelik de ortaya çıkmaktadır. Aslında bu nitelik hukukun ve yargılamaların da aradığı temel kriterdir: *yasadışı bir anlaşma sonucu oluşan davranış biçimini bağımsız karar verme sürecinden geçen “masum” davranışlardan ayırmak*. Bu bağlamda yapılacak analizin hedefi; pazar ortamının, geçmişteki ve hâlihazırdaki yapısının, firmaların birlikte hareket etmesi yerine bağımsız stratejilerini destekleyip desteklemediğini tespit etmek olacaktır.¹⁹ Bu bakımdan, öncelikle pazar ortamının gerektirdiği tek taraflı, danışıklı olmayan davranış stratejilerini bir kıstas (*benchmark*) olarak belirlemek gereklidir. Daha sonra, firmaların hâlihazırdaki davranışlarının bu kıstasa uyup uymadığını gözlemek gereklidir. Bu davranış biçimi daha önce de belirtildiği gibi, rakibin fiyat artışına karşılık fiyat düşürme olacağı gibi fiyat liderliğinin desteklendiği bir pazar ortamında rakibin fiyat artışını takip etmek şeklinde de oluşabilecektir. Fiyat artışlarıyla sonuçlanan ancak, sadece ve sadece tek taraflı çıkarılara dayanan

¹⁵ Bu durum ender olarak, uyumlu eylem kategorisinde ele alınmaktadır. Bkz. DAVIS, P. ve E. GARCES (2010), *Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis*, Princeton University, ABD, s. 316.

¹⁶ HARRINGTON, J.E. (2012), “A Theory of Tacit Collusion”, http://krieger2.jhu.edu/economics/wp-content/uploads/pdf/papers/wp588_harrington.pdf Erişim Tarihi: 26.02.2016, s.2. Bu yaklaşımın temelini bir davranışın hukuki yasadışı niteliği kazanmasında, davranışın hukuki süreçlerle engellenip engellenemeyeceğinin belirleyici olduğu görüşüne dayandığı düşünülmektedir. Bizim örneğimizden yola çıkarsak, bir rekabet dışı anlaşmaya iletişim yoluyla varılmışsa, anlaşmayı ortadan kaldıracak caydırıcı hukuki tedbirlerin (iletişim yöntemlerinin yasaklanması vb.) varlığı sayesinde de bu anlaşma engellenebileceğinden ihlal olarak nitelendirilebilecektir. Ancak, arada bir iletişim yokken pazar yapısı vb. unsurlar sayesinde firmalar arasında bir danışıklı davranış gözlemlenirse, bu davranışın hukuki bir yöntemle de ortadan kaldırılması mümkün gözükmemekte ve bu nedenle de bu tavir ihlal olarak nitelendirilememektedir. Bu konuda bkz. WERDEN, G. J. (2004), “Economic Evidence on the Existence of Collusion: Reconciling Antitrust Law with Oligopoly Theory,” *Antitrust Law Journal*, No:71, s.719-799.

¹⁷ Söz konusu terim Posner (2001) tarafından kullanılmıştır. Bkz. POSNER, R.A. (2011), *Antitrust Law*, Second Edition, University of Chicago Press, US, s.55-93. Daha sonra Kovacic vd. (2011) tarafından derlenmiş ve değerlendirilmiştir. Bkz. KOVACIC, W.E., R.C. MARSHALL, L.M. MARX ve H.L.WHITE (2011), “Plus Factors and Agreement in Antitrust Law”, *Michigan Law Review*, Vol.110, s.393-436.

¹⁸ HARRINGTON, J. E (2008), “Detecting Cartels”, P. Buccirosi (der.), *Handbook of Antitrust Economics* içinde, MIT Press, Cambridge, s. 216.

¹⁹ OECD 2006, s.17-28.

firma stratejileri bu anlamda yasadışı işbirlikleri için delil olarak görülmemelidir. Eğer firmaların ortak hareket ettiği, ancak pazar ortamının bireysel stratejileri desteklediği tespit edilirse, bu ortak davranışların bir anlaşmadan kaynaklandığı diğer iktisadi olmayan delillerle de desteklenerek öne sürülebilecektir.²⁰ Bu amaç çerçevesinde, söz konusu analizlerin incelenen sektör bağlamında pazar yapısına ve firma davranışlarına odaklanması ve teorinin bulgularını bu yapı gözetererek test etmesi gerektiği açıktır.

Teorik ve uygulamalı çalışmalar yukarıda yer verilen tespitlere ulaşmak için temelde iki koldan ilerlemektedir:

- i) anlaşmaların tespit edilmesi,
- ii) zımnî anlaşmaları kartellerden ayırıcı niteliklerin belirlenmesi.

Ancak şunu da belirtmek gereklidir ki iktisat teorisi anlaşmaları tespit etmede oldukça yol kat etmişken, açık işbirliklerinin zımnî anlaşmalardan iktisadi bulgularla kesin olarak ayrılması noktasına henüz ulaşamamıştır.²¹

2. İKTİSADİ BULGULAR

Kartelin oluşturulduğuna dair elde açık bir anlaşma/iletişim delili olmadığı durumlarda, şikâyet ya da ilk inceleme sonucu varılan temel bulgular, ani fiyat artışları, paralel fiyatlar ya da rekabetçi pazar şartlarının desteklemediği (fiyat-maliyet kopukluğu, ani kâr marjı artışları vb.) bulgulardır. İnceleme bir kartel tespitiyle sonuçlanabildiği gibi, bu “anormalliklerin” esasında bilinçli paralellikten kaynaklandığı ya da talep ya da maliyet şokları gibi beklenmedik durumlar neticesinde oluştuğu da görülebilmektedir. İncelemelerde sıklıkla karşılaşılan bu basit örnek bile, dosya verileri ve teorinin bulguları yorumlanırken dikkatli olmayı gerektirmektedir.

Yasadışı anlaşmaların iktisadi tespitine dair literatür bir önceki bölümün sonunda da belirtildiği gibi destekleyici şekilde üç koldan ilerlemektedir: anlaşmacı durumu rekabetten ayıran göstergeleri bulmak, açık işbirliklerini zımnî anlaşmalardan/bilinçli paralellikten ayırmak ve tüm bunları kesin ve güçlü bir şekilde ortaya koymak için analitik yöntemler geliştirmek. Bu çalışma, bu çabaların ilkinin ve sonuncusunun üzerinde duracağından ikinci akımdan kısaca bahsetmek bu aşamada yerinde olacaktır. 2000’li yıllardan sonra gelişen bu akım, henüz “mükemmel”e ulaşamadıysa da açık işbirliklerini zımnî anlaşmalardan ayırt etmenin yollarını aramaktadır. Bu çalışmalardaki çıkış noktası, pazar değişkenlerinin ve tüketici refahı gibi sonuçların açık ya da zımnî anlaşmada farklılaşacağı iddiasıdır. Aynı zamanda, bu çalışmalar pazardaki bazı yapısal ve davranışsal özelliklerin -ki bu özellikler firmalar arası iletişim yöntemlerine odaklanmaktadır- açık ya da zımnî

²⁰ OECD 2006, s.28.

²¹ Harrington 2012, s.2.

anlaşmaların oluşmasına farklı derecede katkısı olduğunu da öne sürmektedir.²² Harrington (2012), fiyat liderliğine dayalı bir modelde, zımni anlaşmaların kolayca sağlanabileceğini, ancak kimin lider olacağı konusunda iletişim eksikliği bulunduğu durumda fiyatların açık iletişim senaryosuna göre daha düşük düzeyde gerçekleşeceğini savunmaktadır.²³ Normann ve Fonseca (2012) açık iletişimin koordinasyona doğrudan katkısı olduğunu ve bu katkının da beklendiği üzere en az firma sayısı ile değil, orta düzeyde firma sayısı ile artacağını deneysel yöntemlerle göstermiştir.²⁴ Söz konusu çalışmalarda elde edilecek bulguların iktisadi delillerin hukuki kararları etkileyebilme gücünü artıracığı beklenmektedir.

Bu çalışmada ise, işbirliğine elverişli pazar yapısını ve bu yöndeki firma davranışlarını rekabetçi boyuttan ayırabilmeye odaklanmış teorik ve analitik yöntemler içeren çalışmalar üzerinde durulacaktır. Gerekçe, bu konuda teoride ve uygulamalarda alınan yolun daha fazla olması, bir başka ifadeyle teorinin bu yöndeki bulgularının daha “kesinlik” taşıması, iktisadi olmayan delillerin de varlığı durumunda ihlali daha muhtemel tespit edecek düzeye ulaşmış olmasıdır. Nitekim bu yöndeki çalışmaların, birçok konuda hemfikir olacak düzeye gelmiş; klasikleşmiş kartel göstergeleri konusunda “ezber bozan” nitelikte bulgulara ulaşmış ve bu bulguları kartel tespit edilmiş dosya verileriyle de teyit etmiş olması nedenleriyle dava dosyalarına yeterli iktisadi yöntemi sağlayabileceği düşünülmektedir.

Kovacic vd. (2011), “artı faktörler” olarak nitelendirdiği bu bulguları ve bu konuda geliştirilecek yöntemleri şu şekilde açıklamakta ve savunmaktadır:

*“Bir kartelin tespiti [insan vücudunda] bir hastalığın olup olmadığını teşhis etmek gibidir. Bu artı faktörler de teşhisi daha güvenilir kılan semptomlardır. Tıpta, bu semptomların varlığı ya da yokluğuna dayanarak yapılan bir teşhis için belirlenmiş kurallar vardır. Eğer bu kurallar yaşam ya da ölümle ilgili tıbbi konular için faydalı ise, ... firmaların ve pazarın sağlığını içeren hukuki konular için de faydalı olmalıdır, çünkü her iki durumun da altında yatan nedenler aynıdır.”*²⁵

Bu bağlamda, anlaşmanın tespit edilmesine yönelik iktisadi bulgular ve yöntemler öncelikle bu semptomların neler olduğuna karar verilmesiyle, daha sonrasında ise bu semptomların hastalıkla ilişkilendirilmesine ve en son adımda ise hastalığın tespit edilmesiyle eşdeğerdir. Bu bağlamda

²² Ayrıntılı bilgi için bkz. Harrington 2012

²³ Harrington 2012, s.4.

²⁴ NORMANN, H.T. ve M. FONCESA (2012), “Explicit vs. Tacit Collusion –The Impact of Communication in Oligopoly Experiments”, *Düsseldorf Institute for Competition Economics, Discussion Papers* No. 65.

²⁵ Kovacic vd. 2011, s. 427.

da iktisadi bulgular ve yöntemler, firmaların özellikle fiyat konusunda bilinçli paralelliğin ötesinde hareket ettiklerini gösterir nitelikte olmalıdır.²⁶ Bu ayrımı gösteren unsurlar Posner (2001) ve Kovacic vd. (2011)²⁷ çalışmasında, dava dosyalarından ve teorideki sonuçlardan elde edilerek aşağıdaki şekilde özetlenmiştir:

- Simetrik olmasa da sabit pazar payları
- Pazara yayılmış fiyat farklılaştırması
- Fiyatlar konusunda bilgi değişimi yollarının varlığı/yaratılması
- Bölgesel fiyat farklılıkları
- İhalelerde standart olmayan ürünler için benzer tekliflerin verilmesi
- Fiyat, miktar, kapasite bilgilerinin değişiminin yaşanması
- Sektör bağlamında yeniden satış fiyatının benimsenmesi
- Liderlerin pazar paylarının azalması
- Fiyat dalgalanmalarının azalması
- Karların düzeyi ve hareketi
- Firma sayısı ve talep esnekliğiyle ters orantılı pazar fiyatı
- Dışlayıcı davranışlar
- Baz-nokta fiyatlaması

Yukarıdaki “artı faktörler”in tamamının her kartelde bulunması gibi bir durum söz konusu olmamakla birlikte, inceleme yapıldığında bazıları pazarda kolayca gözlenebilmekte, diğerlerinin tespiti ise ileri düzeyde ekonomik analiz gerektirmekte ve ayrıca bu unsurların çoğu da fiyatı içerdiği için analizin fiyat odaklı yapılması gerekmektedir.²⁸ Bu nedenle, konuya ilişkin yapılan teorik çalışmalar ve dava incelemelerinde kullanılan iktisadi analizlerin genellikle fiyat merkezli olduğu görülmektedir. Şöyle ki, hem akademik çalışmalarda hem de mahkemelerin ya da otoritelerin inceleme süreçlerinde, anlaşmayı tespit etme yöntemleri için firmaların stratejilerini üzerine kurdukları ekonomik veri kullanılmaktadır ki bu veriler aynı zamanda inceleme sürecini başlatan şikâyetlerin de temelini oluşturmaktadır; ani fiyat artışları, fiyat paralelliği ya da fiyat ayrımcılığı gibi. Analizler fiyatı merkeze almakla birlikte, anlaşmacı fiyatı rekabetçi fiyattan ayırmak için miktar, pazar payı, kapasite gibi unsurları da dikkate almakta, ayrıca pazarın yapısını belirlemek için de talep, maliyet gibi değişkenler de doğrudan incelemeye dâhil edilmektedir. Bunların yanı sıra, pazardaki ürün farklılaştırmasının, firmaların birbirini izleme mekanizmalarının, giriş çıkışların ve hatta antitröst otoritelerin varlığının vb. olup olmadığı gibi unsurlar da bir kontrol değişkeni olarak gözetilmektedir.

Harrington (2008)’e göre bu unsurların varlığını tespit etmek adına

²⁶ Kovacic vd. 2011, s. 395.

²⁷ Posner 2001, s.55-73 ve Kovacic vd. 2011, s. 415.

²⁸ Kovacic vd. 2011, s. 416.

yukarıda bahsedilen göstergeleri kullanarak bir anlaşmayı tespit etme yöntemleri çoklu aşamalardan oluşur, bu aşamalar tarama, kanıtlama ve dava süreçleridir (*screening - verification - prosecution*).²⁹ Tarama, anlaşmanın oluşmuş olabileceği endüstrileri belirleme aşamasıdır. Bu şekilde, aşağıda açıklayacağımız yöntemlerle belirlenen sektörler daha derin incelemeye alınabilecektir. Esasında tarama aşamasının vergi kaçakçılığında anormal gelir açıklayanların takibe alınması, kredi kartı dolandırıcılığında anormal harcama eğilimlerinin izlenmesi gibi diğer iktisadi alanlardaki uygulamalardan çok da farkı bulunmamaktadır. Kanıtlama aşaması ise esasında, daha derin ve veri yoğun bir inceleme gerektirmekte pazardaki talep maliyet ya da yukarıda sayılan kontrol değişkenleri de dikkate alınarak firma davranışlarının rekabetçi mi yoksa danışıklı mı bir yapı sergilediğini test etmeye yönelmektedir. Dava süreci de eldeki bulguların yargılama otoritelerine sunulması sürecidir.³⁰ Literatürde bazı araştırmacıların bu yöntemlere daha temkinli davranarak, tarama ve kanıtlama süreçlerini aynı kategoride, tarama olarak ele aldıkları da görülmektedir. Bu bakımdan, süreçlerin nitelendirilmesi ne olursa olsun yöntemlerin birbirini destekler sonuçlar vermesi gerektiği ortadadır.

Bir diğer sınıflandırma yöntemi ise davranışsal ve yapısal (*behavioral-structural*) nitelikte olup bu sınıflandırma hem tarama hem kanıtlama yöntemlerini kapsamaktadır.³¹

Yapısal yaklaşım adından da anlaşılacağı üzere firma ve pazar yapısına odaklanmakta, bu yapıların anlaşmayı kolaylaştırıp kolaylaştırmayacağını değerlendirmektedir. Bir başka ifadeyle, pazar yapısı ve anlaşma kurulma olasılığı arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır.³² Yapısal yaklaşım daha çok tarama aşamasında kullanılmaktadır. Davranışsal yaklaşım ise, firma davranışlarının ve pazardaki sonuçların bir anlaşma stratejisi sonucu oluşup oluşmadığına yoğunlaşmaktadır.

Sonuç olarak, her yaklaşımın birbirini tamamlayıcı nitelikte olduğu, dolayısıyla bir incelemede eldeki veriler çerçevesinde bütün yöntemlerden faydalanılması gerektiği açıktır. Nitekim ortada yasadışı bir anlaşma varsa yukarıdaki yöntemlerin sonuçlarının hepsinin birbirini destekler nitelikte olması gereklidir. Ancak bu önerme, bir bulgu anlaşmayı göstermediği zaman incelemeyi bırakmak anlamına da gelmemelidir. Nitekim, sağlıklı veri elde etme sorunu ya da doğru model kullanılmaması riski karşısında nasıl ki, rekabetçi bir sonucu anlaşmaya benzetme yanlılığına düşmek mümkünse, özellikle antitröst otoritelerinin varlığı

²⁹ Harrington 2008, s.218.

³⁰ Harrington 2008, s. 218 ve 219.

³¹ OECD (2013), s.6.

³² OECD 2013, s.6.

karşısında ustalaşan kartellerin de bazı testleri atlatması mümkündür.³³

Niteliğe ve aşamalara dayanan bu sınıflandırmalar kanımca ispat standardının düzeyinin belirlenmesine yönelik olabilir. Bir başka ifadeyle, bu yöndeki bir ayırıştırma belirli bir yöntemin ya da yaklaşımın mı yoksa hepsinin birlikte verdiği sonuçların mı delil olarak sayılacağı konusunda önemlidir. Örneğin, eldeki iktisadi olmayan delillere ek olarak bazı yapısal bulgular anlaşmanın varlığına işaret ediyorsa, bu bulgular bir politika çerçevesinde doğrudan delil olarak kullanılabilirken, bir diğer politika ekonometrik yöntemlerle test edilen ek davranışsal bulguların tespitini de gerektirebilmektedir. Rekabet hukuku uygulaması uzun geçmişe dayanan ülkelere bakıldığında da iktisadi açıdan yapılması beklenen analizin ve elde edilmesi gerekli tutulan bulguların yukarıdaki sınıflandırmanın hepsini kapsadığı görülmektedir.³⁴

Bu çalışmada akıcılığı ve sistematikliği sağlamak açısından yöntemlerin aşamalı bir şekilde değerlendirilmesi uygun görülmüştür. Dolayısıyla, önce tarama aşamasında kullanılan yöntemlerin bulgularının değerlendirilmesi yapılacak daha sonra kanıtlama aşamasına geçilecektir.

2.1. Tarama Yöntemleri

Tarama yöntemleri yukarıda bahsedilen davranışsal ve yapısal öğelerin ikisini de barındırmaktadır.³⁵ Yöntemler, pazar yapısı ve/veya firma davranışlarının ve bu davranışlar sonucu oluşan görünümüm rekabetçi yapıdan ziyade anlaşmaya benzeyip benzemediğinin tespitiyle alakalıdır. Bu bakımdan da, tarama kapsamında uygulanan yöntemlerin sadece yürütülen bir kartel dosyasında değil, sektör incelemelerinde ve hatta ülkenin genelini kapsayacak şekilde oluşturulan rekabet politikalarında da bir *proaktif* yaklaşım olarak kullanıldığını görmek mümkündür.³⁶ Amaç, şüpheyle yaklaşılacak, daha yakından ve temkinli incelemeye alınabilecek sektörleri, firmaları belirlemek ya da sektörün daha ayrıntılı incelenmesine gerek olup olmadığına dair bulguları tespit etmektir.

2.1.1. Yapısal Tarama Yöntemleri ve Bulgular

Yapısal tarama yöntemleri hem dosya bazlı incelemelerde hem de yukarıda bahsedilen *proaktif* yaklaşımlarda kullanılmaktadır. Çalışmada, dosya bazlı yöntemlere daha fazla yer verileceğinden bu aşamada ilk olarak *proaktif* yaklaşımdan bahsetmek yerinde olacaktır.

³³ Bu konudaki çalışmalar için bkz. PORTER, R.H. ve J.D. ZONA (1993), "Detection of Bid Rigging in Procurement Auctions", *Journal of Political Economy*, Vol.101, s.79-99. BAJARI, P. ve L. YE (2003), "Deciding Between Competition and Collusion", *Review of Economics and Statistics*, Vol.85, s.971-989.

³⁴ OECD 2006, s. 9-11.

³⁵ OECD 2013, s.10.

³⁶ OECD 2013, s.11.

Söz konusu *proaktif* yaklaşımın en güncel örneklerinden biri rekabet endeksleridir. Rekabet endeksleri oluşturulurken, bir ülkenin kendi içerisindeki sektörleri, ya da bir sektörün, imalat gibi, faaliyet alanları için belirlenen ölçütlere göre ağırlıklandırılmış bir endeks değeri oluşturulmakta, bu şekilde sektörler rekabet düzeyi konusunda değerlendirilmekte ve sıralanmaktadır. Ancak buradaki öncelikli hedef, sektörlerin birbirleri arasındaki rekabet gücünü ölçmek değildir. Hedef rekabet hukuku ve iktisadı ile doğrudan ilgili bir şekilde, bir sektörün rekabet düzeyinin zayıf olduğunun tespit edildiği durumda o sektörde rekabet karşıtı davranışlara uygun bir ortam oluşup oluşmadığını belirlemek ve bu yönde bir eğilim saptandığında gerekirse buna göre özel bir rekabet politikası tasarlamaktır.³⁷ Endeksin oluşturulmasında belirlenen ölçütler ise daha çok kamuya açık veri setini içermektedir. Yukarıda bahsettiğimiz pazarın yapısı ve genel firma davranışları bu ölçütler içerisinde ağırlıklı kullanılmaktadır. Yoğunlaşma düzeyi, fiyatların genel seviyesi, firma sayısı, ithalat imkânları, giriş engelleri ya da teşebbüs birliği sayısı gibi birçok faktör bu ölçütlere örnektir. Hollanda Rekabet Otoritesi bu şekilde bir rekabet endeksi oluşturmuş ve bir adım daha ileri giderek sektörlerin aldıkları endeks değerleriyle hem Hollanda’da hem de tüm dünyada antitröst soruşturmalarına konu olma sayılarını karşılaştırmış ve paralel bulgulara erişmiştir.³⁸

Proaktif yaklaşım çerçevesinde kullanılabilen bir diğer yöntem varyans tarama tekniğidir.³⁹ Belirli bir pazardaki fiyatların işbirliği/kartel döneminde daha durağan olduğu öngörüsüne dayanan bu teknik pazardaki bu dönemi ya da bu durağanlığa neden olan firmaları seçip bu sektörler üzerinde bir önceliklendirme yapılabilmesini olanaklı kılmaktadır. Varyans tarama yönteminin uygulamalara bakıldığında daha çok dosya bazlı incelemelerde kullanıldığı görüldüğünden bu konuya çalışmanın ileriki aşamalarında yer verilecektir.

Belirli bir sektöre dair kartel incelemelerinde ise pazarın kendine özgü yapısının üzerinde daha ayrıntılı durmak gereklidir. Bu amaç doğrultusunda, teori ve teorinin bulguları çerçevesinde geliştirilen yapısal tarama yöntemleri, kartelden doğacak kazançları ve maliyetleri, bir başka deyişle kartel kurulmasını ve sürdürülmesini kolaylaştıran endüstri niteliklerini araştırmaktadır. Bu faktörler, pazarın yapısıyla alakalı olduğu gibi, arz ve talep yanlı özellikleri de barındırmaktadır.⁴⁰ Bu çerçevede yapısal faktörler olarak;

³⁷ KAYA, S.D. (2013), “Rekabet Endeksleri Üzerine Bir Not ve Hollanda Rekabet Otoritesi Örneği” <http://www.rekabet.gov.tr/default.aspx?nsw=ZcvWbYOfQTgWXWH0bE7CKQ==H7deC+LxBi8=>, Erişim Tarihi: 26.05.2015.

³⁸ PETIT, L. (2012), “The Economic Detection Instrument of the Netherlands Competition Authority: The Competition Index”, *NMaWorkingPaper* No. 6. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1992774>, Erişim Tarihi: 26.05.2015.

³⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz. Çörüş 2012.

⁴⁰ OECD 2013, s.6.

- firma sayısının azlığı ve yoğunlaşmanın fazla olması,
- piyasaya yüksek giriş engelleri,
- firmalar arası etkileşimin sık olması,
- pazarın saydamlığı (firmaların miktar, fiyat gibi konulardaki stratejilerinin ve sonuçlarının piyasada gözlenebilir olması),

talep kaynaklı faktörler olarak;

- talep durağanlığı,
- düşük talep esnekliği,
- alıcı gücünün zayıflığı,
- ağ etkilerinin zayıflığı,

arz kaynaklı faktörler olarak;

- endüstrinin olgunluğu (pazarın durağan seviyeye ulaşmış olması),
- yenilikçi davranışların zayıflığı,
- maliyetlerin ve kapasitelerin simetrik olması,
- ürünün homojenliği,
- çoklu kontratların varlığı,
- firmalar arası yapısal ve ticari bağların (ticaretin) güçlülüğü,
- geçmiş dönemde yaşanan işbirlikçi uygulamalar

pazarda firmalar arası danışıklı sonuçlara ulaşmada kolaylaştırıcı unsur olarak görülmektedir.⁴¹ Ancak bunlar, kartel kurulması ya da kurulan bir karteli iktisaden kanıtlamak için ne zorunlu ne de yeterlidir. Ayrıca, son dönem çalışmalarına baktığımızda, bu koşullara ek olarak, bilgi değişim anlaşmaları, fiyat duyuruları gibi firmaların birbirlerinin stratejilerini tarama ve tahmin etmeyi kolaylaştırıcı unsurların da incelendiği görülmektedir. AB yaklaşımında⁴² da belirtildiği gibi tüm bu yapısal koşullar sayesinde anlaşma yapmak, anlaşmanın devam edip etmediğini takip etmek ve anlaşmaya uymayan firmaları misilleme yaparak, kısa süreli fiyat savaşları yaratarak caydırmak da daha kolay olacaktır.

2.1.2. Davranışsal Tarama Yöntemleri ve Bulgular - Anlaşma Göstergeleri

Kartel şikâyetleri ve incelemeleri genellikle klasik bir argümanla başlar: yüksek, birbirine yakın seyreden fiyatlar ve ani fiyat artışları. Şikâyetler, müşterilerden geldiği durumda genellikle çok kısa ve spesifik bir döneme ilişkindir. Ancak, incelemede elde edilen diğer delillere göre bu dönem genişletilmektedir. Bu döneme bakıldığında ise genellikle görünümün hiç de şikâyette çizilen görüntüyle kısıtlı olmadığı anlaşılır. Nitekim, özellikle uzun süreden beri var olan kartellerde, geçiş - durağanlık - cezalandırma - geçiş - durağanlık şeklinde

⁴¹ OECD 2013, s.6. ve COMPTE, O., F. JENNY ve P. REY (2002), “Capacity Constraints, Mergers and Collusion”, *European Economic Review*, Vol.46, s.1-29.

⁴² *Airtoursplc. vs. Commission of the European Communities*, Case T-342/99, Case T-342/99

birbirini takip edebilen "rejim"ler yer almakta bu dönemlerin hepsi fiyat, satış gibi değişkenlerde farklı görüntüler oluşturmaktadır.⁴³ Bu bakımdan, iktisadi teori de bu aşamaların varlığına göre çıkarımlar yapmakta, davada kullanılan analizin bulguları da benzer şekilde hangi dönemde bulunulduğuna göre farklı şekilde yorumlanabilmektedir. Ayrıca, her bir yöntemin bulguları, her pazara özgü genel geçer kurallar değildir, aynı zamanda bir pazarın yapısı zaman içerisinde de değişebileceğinden aynı bulguları aynı pazara ikinci kez uyarlamak bile sakıncalı olabilmektedir. İncelenen her olayda, özellikle yapısal yaklaşımın öngörülleri baştan dikkate alınmalıdır. Bu uyarı dikkate alınmadan *her derde deva* bir sonuç istiyorsak muhtemelen tip 1 ve tip 2 hataları kaçınılmaz olacaktır. Nitekim, aşağıda detayları verileceği üzere, iktisadi çalışmalar, örneğin talep ve fiyat arasında bile birbirine zıt iki ilişki yapısının -pozitif ve negatif korelasyonlar- ikisinin de anlaşmanın varlığını desteklediğini iddia etmektedir. Dolayısıyla, teorinin bulguları öncelikle, analizlerde özellikle sistematik bir yol çizilmesi açısından önem taşımaktadır.

Davranışsal tarama yöntemlerine dair yapılan çalışmaların, yukarıda yer verilen yapısal faktörleri genellikle veri kabul ettiği görülmektedir. Bir başka ifadeyle, bu yöntemler yapısal yöntemlerin bir alternatifi değil, ileri bir aşaması ve tamamlayıcısı olarak ele alınmaktadır. Bu yöntemler, bir yandan anlaşmaya yönelik göstergelerin (*collusive marker*) neler olduğuna karar vermekte diğer yandan da firma davranışının anlaşma ile ilişkilendirilip ilişkilendirilmeyeceğini ekonometrik olarak test etmektedir. Anlaşma göstergeleri, fiyat, maliyet ve talep değişkenlerinin arasındaki ilişkiye odaklanmakta, test etme yöntemleri de bu değişkenler kullanılarak firma davranışlarının rekabetçi bir model yerine anlaşmacı bir model çerçevesinde açıklanabilirliği üzerine eğilmektedir. İkinci yöntem, literatürde kanıtlanma aşaması olarak da ele alınmaktadır. Bu bakımdan davranışsal tarama yöntemlerinde sadece anlaşma göstergelerinden bahsedilecek diğer kısım kanıtlanma başlığı altında incelenecektir.

Çalışmanın üst kısımlarında da belirtildiği üzere, bir kartel anlaşmasına erişmek bazı durumlarda kartelin iktisadi sonuçlarını görmekten daha zordur. Eğer bir kartel kurulmuşsa firma davranışlarında bir değişim, kırılma görmemek neredeyse imkânsızdır. Bu değişimleri temel olarak iki boyutta gözlemlemek mümkündür; fiyat ve miktar/pazar payı değişimleri.

2.1.2.1. Fiyat Göstergeleri

Anlaşmacı fiyatla ilgili bir sonuca ulaşılması için oyun teorisinde anlaşmacı dengenin sürdürülebilirliğine ilişkin getirilen temel bir varsayım, veri olarak kabul

⁴³ CHEN, J. ve J.E. HARRINGTON (2007), "The Impact of the Corporate Leniency Program on Cartel Formation and the Cartel Price Path", V. Ghosaland J. Stennek (der.), *The Political Economy of Antitrust* Amsterdam: Elsevier içinde.

edilmektedir: Anlaşmacı denge esasında, bu dengeye ulaşıldığındaki ödül ve dengeden uzaklaşıldığındaki (cayıldığındaki) cezanın niceliğine bağlıdır.⁴⁴ Ödül denge devam ettiği sürece firmaların yüksek fiyat düzeyi sayesinde elde ettikleri rekabet üstü karlardır, cayıldığındaki - düşük fiyat uygulandığındaki- ceza ise o dönem cayan firmanın bütün karı elde etmesine karşılık diğer dönemler ise bütün firmaların sadece rekabetçi kâr elde edecek olmasıdır. Eğer ödül cezadan yüksekse anlaşmacı denge sürdürülebilecektir. Bu koşul teoride “güdü (çıkar) uyumluluğu kısıtı” (*Incentive compatibility constraint-ICC*) terimi ile açıklanamamaktadır.⁴⁵ Ödül ve cezayı yani her iki durumdaki karlılığı etkileyen ise fiyat düzeyi, maliyetler ve talep koşullarıdır. Bu bakımdandır ki, maliyet ve talep koşullarının değişmesi ödül-ceza mekanizmasını etkileyecek ve sürdürülebilir anlaşmacı fiyat düzeyleri de bundan etkilenecektir. Bu bakımdan, fiyat göstergeleri doğrudan fiyatların maliyet ve taleple ilişkisine dayanmaktadır. Bu konuda tekrar edilecek ikinci husus ise, uzun süreli bir kartelin hem anlaşmacı ve ceza rejimlerini hem de bu rejimler arası geçiş dönemlerini kapsıyor olabileceği ve bu dönemlerin hepsinde de yukarıda bahsedilen denge, fiyat ve miktar düzeyinin farklılık gösterebileceğidir.

Paralel fiyatlar: Paralel fiyat hareketleri birçok kartel incelemesinde ilk aşamada bakılan bir olgudur. Ancak, söz konusu hareketlilik oligopol piyasalarda karşılıklı bağımlılıktan, bilinçli paralellikten de kaynaklanabileceği için Rekabet Kurulu kararları da dahil birçok ülke antitröst uygulamalarında, çoğunlukla uyumlu eylem karinesi için bile yeterli bir delil olarak görülmemektedir.⁴⁶ Bu bakımdan, fiyat paralellliğini sadece incelemenin ilk adımını oluşturacak bir bulgu olarak görmek mümkündür.

Teorik çalışmalar incelendiğinde bu göstergenin zorunlu ve yeterli bir koşul olmadığına dair bulguların çoğunlukta olduğu görülecektir. Ancak burada ilginç olan nokta, firmalar arası anlaşma olsa bile fiyatlar arası net bir paralellik gözleminin her zaman mümkün olmadığıdır. Bir başka deyişle, birebir fiyat paralelliklerinin olmaması anlaşma olmadığı anlamına da gelmemektedir. Dolayısıyla, her anlaşmada paralel fiyatlara rastlamak mümkün olmamakla birlikte, paralel ya da benzer fiyatların rekabetçi dengede de gerçekleşmesi gayet doğaldır. Comanor ve Schankerman (1976), inceledikleri ve anlaşma tespit edilmeyen birçok kamu ihalesinde benzer teklifin yapıldığını gözlemlemiştir.⁴⁷

⁴⁴ Harrington 2008, s.239.

⁴⁵ Güdü uyumluluğu kısıtı, sanayi iktisadi ve oyun teorisinde hem tüketicilerin hem de üreticilerin davranışlarını ve denge durumunu tanımlamada kullanılan bir koşuldur. Bu konuda bkz. MAS-COLELL, A., M.D. WHINSTON VE J.R. GREEN (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, Oxford, s. 253-301.

⁴⁶ KEKEVİ, G. (2007), *Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Hukuku'nda Kartel Anlaşmalarının Denetimi*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, s. 236-240.

⁴⁷ COMANOR, W.S. ve M. SCHANKERMANN (1976), “Identical Bids and Cartel Behaviour”, *Bell Journal of Economics* 9, s. 281-286.

Hatta Scherer ve Ross (1990), 1955’de ABD’de yapılan bir tıbbi alım ihalesinde beş firmanın aynı anda yaklaşık 108 bin ABD Doları teklif verdiğini ve firmalar arasında bir anlaşma tespit edilmediğini belirtmektedir.⁴⁸

Buna karşılık, özellikle ihalelerde kartelin tasarlanmış şekli fiyat hareketlerini doğrudan etkilemektedir. Örneğin, kartel üyeleri birbirine yan ödeme (*side payment*) yapmayacaksa, bütün üyeler kartel yönetimine değerlemelerini bildirecek ve değerlemeleri açık artırma fiyatının üzerinde olanlar ihaleye katılarak hepsi bu fiyatın üzerinde olan en düşük değerlendirme fiyatını önerceklerdir, ihale komisyonu da bunların arasından birini seçecektir. Bu durumda, fiyatların hepsinin tek tip olması beklenmektedir. Ancak, kartel ihale rotasyonuna ve yan ödemelere göre tasarlanmışsa, değerlendirmesi açık artırma fiyatını geçen ve ihaleyi alması kararlaştırılan bir üye açık artırma fiyatını önerecek diğerleri bu fiyatın altında oldukça farklılaştırılmış bedellerle ihaleye katılabilecektir. Bu durumda, -oluşmayan- fiyat paralelliği de anlaşmanın olmadığına dair bir gösterge olmaktan çıkacaktır.⁴⁹ Buradan elde edilecek sonuç, fiyat paralelliğinin varlığı ya da yokluğu değerlendirilirken, pazarın - yukarıdaki örnekte ihale yapısının- ve kartel hakkındaki diğer delillerin -kartel dizaynının- dikkate alınması gerektiğidir.

Düşük Fiyat Varyansı: Firmaların danışıklı sonuç üzerinde yeterince sabırlı ve kararlı oldukları sürece fiyatların daha durağan olacağı ve daha az dalgalanacağı beklenmektedir. Daha az dalgalı fiyatlar firmaların birbirini kontrol etme imkânını dolayısıyla, anlaşmayı güçlü kılacaktır. Bu durum da, müşteri bazlı fiyatlar yerine liste fiyatları belirlenmesi, fiyat belirleme metodlarının, formüllerinin yayınlanması gibi yöntemlerle sağlanabilecektir.

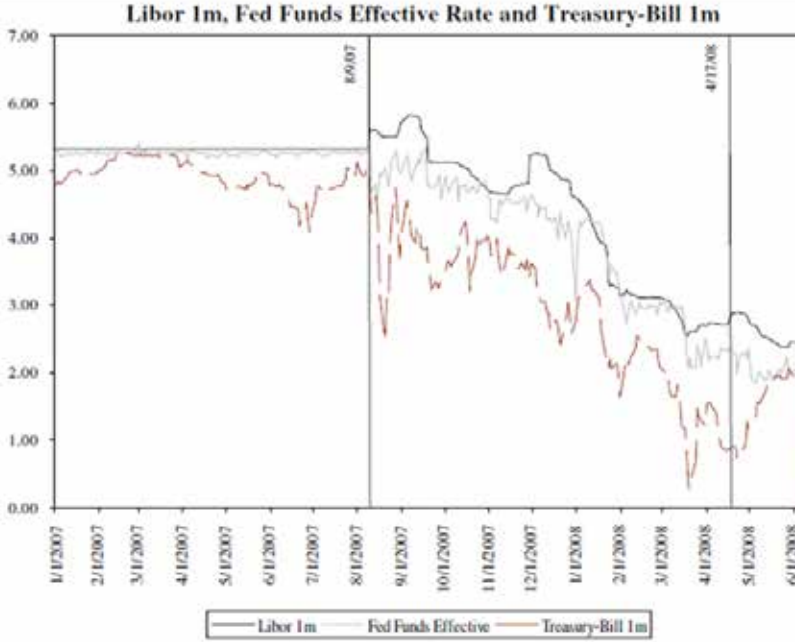
Durağan fiyatlar, genel olarak fiyatlarda dalgalanmayı ölçen varyans tarama yöntemleriyle ve fiyat-maliyet analizleriyle test edilmektedir. Fiyatların neye göre daha az dalgalandığı sorusu ise bir kıstasın belirlenmesini gerektirmektedir. Bu kıstas, karşılaştırılabilir ürün fiyatı, anlaşmanın olmadığı bilinen “temiz” dönem, anlaşmaya katılmadığı bilinen “masum” firmaların ya da ürünün maliyeti olabilir. Esasında bu kıstas, eldeki bütün dönem verilerini inceleyerek de oluşturulabilecektir. Aşağıda çeşitli kıstaslara göre oluşturulmuş şekiller yer almaktadır. İlk şekilde, Abrantes-Metz vd. (2012)’nin İngiliz Banka Birliği tarafından 16 bankanın verileri kullanılarak oluşturulan LIBOR (Londra Bankalararası Teklif Oranı)’da bir bankalararası anlaşma (manipülasyon) yapıp yapılmadığını incelemek amacıyla, bu değişkendeki dalgalanmaları, Hazine

⁴⁸ SCHERER, F.M. ve D. ROSS (2009), “Industrial Market Structure and Economic Performance”, *University of Illinois at Urbana-Champaign’s Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1496716>. Erişim Tarihi: 26.05.2015.

⁴⁹ Harrington 2008, s.243-245.

Bonosu ve Fed Fonları ile karşılaştırdığı grafik yer almaktadır.⁵⁰

Şekil 2: LIBOR'da yaşanan göreceli dalgalanmalar*



*Kaynak: Abrantes-Metz vd. 2012

Yukarıdaki grafikte Libor'daki dalgalanmanın, aynı dış değişkenlerden etkilenmesi beklenen diğer iki faiz oranındaki dalgalanmadan az olduğu hatta belirli bir dönem oldukça durağan olduğu görülmektedir. Yazarlar, istatistiki yöntemlerle de test ettikleri bu durumun rekabetçi bir pazar yapısıyla açıklanamayacağını öne sürmüşler, ancak sadece bu yöntemin bir anlaşmanın göstergesi olamayacağını da belirtmişlerdir.⁵¹ Ancak, ilerleyen dönemde, konunun kamuya paylaşılması sonunda bankalar tarafından pişmanlık başvurusu yapılmış ve konuya ilişkin inceleme başlatılmıştır.⁵²

Aşağıdaki şekil ise ABD'de Federal Ticaret Komisyonu'nun (FTC) tarama yöntemleri çerçevesinde yaptıkları uygulamadaki, belirli bir bölgedeki benzin istasyonlarına ait benzin fiyatlarının zaman içerisindeki ortalaması ve standart

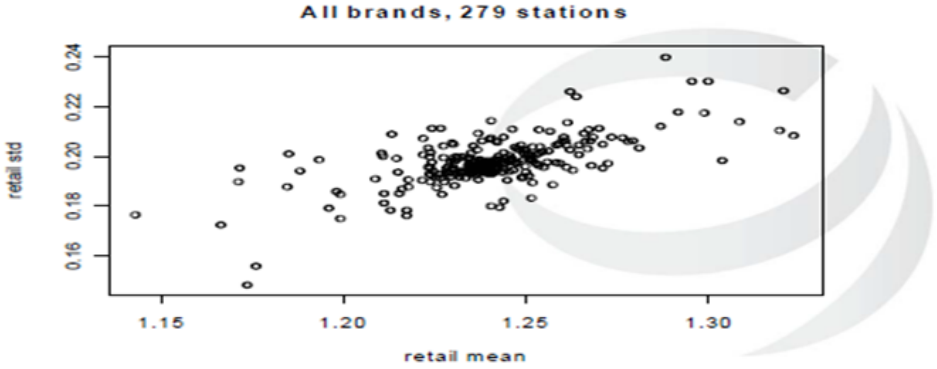
⁵⁰ ABRANTES - METZ, R.M., M. KRATEN, A. D. METZ ve G.S. SEOW (2012), "Libor Manipulation?", *Journal of Banking and Finance*, No:36, s. 142.

⁵¹ Abrantes-Metz vd. (2012), s. 149.

⁵² LIBOR konusunda yapılan tarama çalışması ve ertesinde başka ülkelerdeki finans sektörlerinde yapılan benzer çalışmalar tarama yöntemlerinin kartellerin tespit edilmesindeki başarıları gösterir niteliktedir. Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. OECD 2013, s. 229-240.

sapması, dalgalanması arasındaki eşleşmeyi göstermektedir.⁵³

Şekil 3: Benzin istasyonları fiyatları arasındaki ortalama ve standart sapma eşleşmeleri



* Kaynak: Abrantes-Metz 2012

Yukarıdaki grafiğe göre, bazı benzin istasyonlarının incelenen dönem içerisinde fiyat ortalamasının ve dalgalanmasının birbirine oldukça benzer olduğu gözlenmiş, inceleme bu istasyonların davranışları çerçevesinde derinleştirilmiş ve bir anlaşma bulunmasa da fiyat benzerliklerinin nelerden kaynaklandığı üzerine incelemelerde bulunulmuştur.

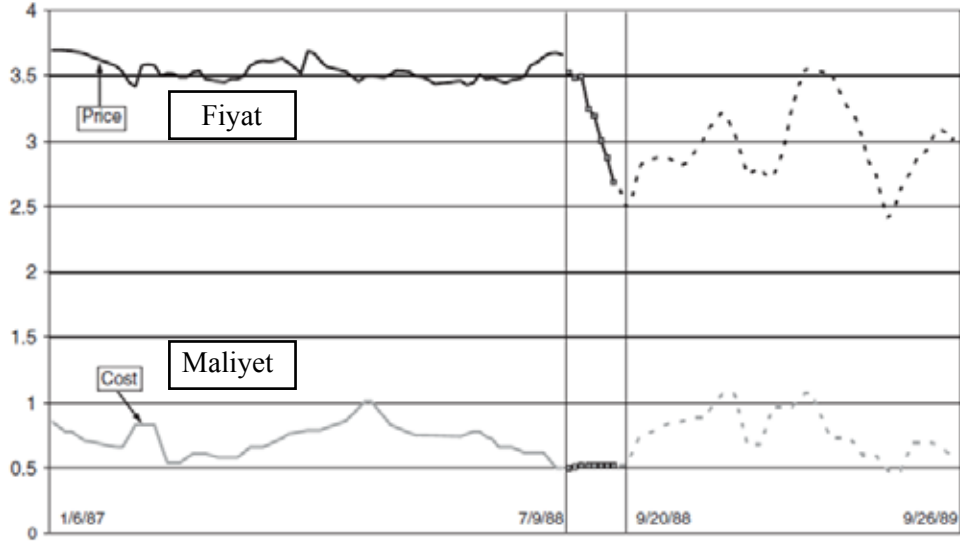
Konuya ilişkin yapılan çalışmalar ve dava örnekleri anlaşmacı dönemin durağan fiyatları beraberinde getirdiğini, bunun da bütün firmalar için maliyetlerden kısmen kopuk bir fiyatlama stratejisi gerektirdiğini belirtmektedir. Bu şu demektir, bu dönemde fiyatlar firmaların genellikle özel bilgi niteliğinde olan maliyet dalgalanmalarına daha az duyarlı olacaktır. Aşağıda yer alan Şekil 4 ABD’de Adalet Bakanlığı tarafından askeriye ihaleyle deniz ürünleri tedarik eden firmaların 1984-89 yılları arasında girişmiş oldukları ihale anlaşmasının soruşturulduğu dosyada, firmaların verdikleri tekliflerden elde edilen ortalama haftalık fiyatları göstermektedir.⁵⁴ Şekil 5’de yer alan tablo da, bu grafiğe ilişkin fiyat ve maliyetlerdeki dalgalanmaya dair rekabetçi ve anlaşmacı döneme ait analiz sonuçlarını sunmaktadır.⁵⁵ Soruşturulan anlaşma 1989 yılında piyasaya bir rakip girmesinin de kısmi etkisiyle fiyat savaşlarıyla sona ermiştir.

⁵³ ABRANTES-METZ; R.M. (2012), “Libor, Screening and Reform”, s.7. http://ec.europa.eu/internal_market/economic_analysis/docs/presentations/121206_libor-screening-reform_en.pdf. Erişim Tarihi: 26.05.2015.

⁵⁴ ABRANTES-METZ, R.M., L.M. FROEB, J. GEWEKE ve C.T. TAYLOR (2006), “A Variance Screen for Collusion”, *International Journal of Industrial Organization*, No:24, s.472.

⁵⁵ Abrantes-Metz vd. 2006, s.473.

Şekil 4: ABD 1984-1989 arası deniz ürünleri gıdasındaki fiyat ve maliyet dalgalanmaları*



*Kaynak: Abrantes-Metz vd. 2006

Şekil 5: ABD 1984-1989 arası deniz ürünleri gıdasındaki fiyat maliyetlerin istatistiksel göstergeleri*

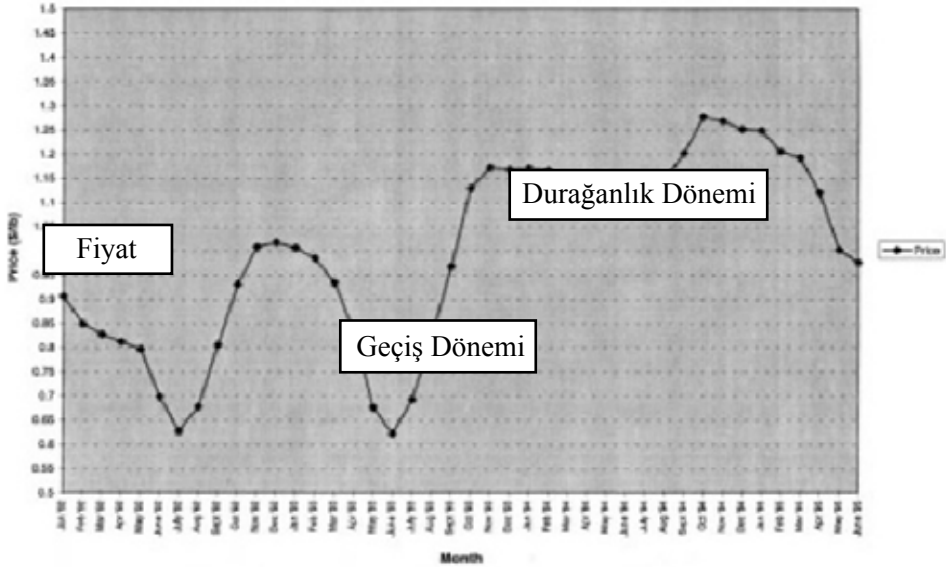
Means and standard deviations for perch price and cost (\$/pound)			
Statistics	Collusion	Competition	Differences across regimes (%)
<i>Price</i>			
Mean	3.544	2.97	-16.2
Standard deviation	0.078	0.283	263
CV=standard deviation/mean	0.022	0.095	332
<i>Cost</i>			
Mean	0.722	0.771	6.8
Standard deviation	0.114	0.173	51.8
CV=standard deviation/mean	0.158	0.224	41.8

*Kaynak: Abrantes-Metz vd. 2006

Yukarıda sunulan bilgilere göre, rekabetçi dönemde fiyatlar anlaşmacı döneme göre yaklaşık %16 daha düşük, dalgalanma ise yaklaşık % 260 daha fazladır. Ek olarak, fiyata dair bu göstergelerdeki bu görünür farklılık maliyet için geçerli değildir.

Bu noktada, anlaşmacı dönemdeki fiyat dalgalanmalarını ve bu dalgalanmaların maliyetlerle olan ilişkisini etkileyen bir hususu da gözden kaçırmamak gereklidir: Kartelin oluşturulması, geçiş, sürdürülmesi ve cezalandırma süreçlerinde farklı stratejilerin sergilenmesi ve bu durumda da fiyat ve maliyet arasındaki ilişkinin görünümünün farklılık arz etmesi mümkündür. Örneğin, Chen ve Harrington (2007)'e göre fiyat varyansı karteğe geçiş ve durağanlık sürecinde farklılık gösterebilecektir. Geçiş sürecinde fiyatların yavaş yavaş artabileceği göz önüne alındığında, bu süreçte varyansın daha yüksek olması; durağanlık sürecinde ise daha düşük olması beklenmektedir.⁵⁶ Nitekim Connor (1997)'in Sherman Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından gerçekleşmiş en büyük ve en iyi belgelenen kartel olarak öne sürdüğü ve ABD'nin hem şirketleri hem de şirket yöneticilerini cezalandırdığı 1992-95 uluslararası satış ve fiyat sabitleme *Lysine* karteline dair yaptığı çalışma da bu önerinin geçerliliğini göstermektedir.⁵⁷ Aşağıda Şekil 6'da yer alan grafik Connor (1997)'den alınmış olup, söz konusu kartel süresince yaşanan geçiş ve durağanlık dönemi fiyat seyrini göstermektedir.

Şekil 6: ABD *Lysine* Kartelinde Geçiş ve Durağanlık Dönemi Fiyat Hareketleri*



*Kaynak: Connor 1997

Bu kartelde ilginç bir nokta, kartelin fiyat düşüşleriyle başlamış olmasıdır.

⁵⁶ Chen ve Harrington 2007.

⁵⁷ CONNOR, J.M. (1997), "The Global Lysine Price Fixing Conspiracy of 1992-1995", *Review of Agricultural Economics* No:19(2), s. 412-427.

Nitekim, dava ile ilgili bilgilere bakıldığında, içerisinde iki Japon, bir Kore ve bir ABD firmasının olduğu kartel katılımcılarının, kendi aralarında *lysine* (genellikle hayvan yemlerinde ve bazı gıdalarda kullanılan aminoasit) satışında ticaret birliği kurup bu birlik altında toplantı yapmaya başlamadan önceye kadar kıyasıya rekabet ettiği ve fiyatları oldukça düşürdüğü bilinmektedir⁵⁸. Geçiş döneminde ise fiyatlar düzenli arttığı için fiyat dalgalanması fazla görülmekte, bu dalgalanma durağanlık döneminde azalmaktadır.

Fiyat-Maliyet İlişkisi: Bu göstergeye yukarıda az çok değinilmiştir. Anlaşma döneminde fiyatların, rekabetçi döneme göre maliyetlere daha az duyarlı olacağı beklenmektedir. Ancak, Harrington (2008)⁵⁹, anlaşma dönemindeki fiyat maliyet ilişkisinin de çeşitlenebileceğini öne sürmektedir. Yazar, kartel oluşturulma ve geçiş sürecinde, fiyatların maliyet hareketlerine duyarsız olacağını; sürdürme (durağanlık) sürecinde ise maliyet şoklarına tepki verilebileceğini savunmaktadır. Ancak bu tepkinin, rekabetçi durumla da kıyaslanmayacak kadar kısıtlı olacağı tahmin edilmektedir. Bunun bir nedeni olarak da yakalanma tehlikesi gösterilmektedir. Nitekim, zaten yüksek olan fiyatların, maliyet şoklarına tepki vererek tekrar ani şekilde artması otoriteler ve müşteriler tarafından beklenmedik olarak algılanacaktır. Yakalanmaktan tedirgin olan üyeler de şoklara aşamalı/gecikmeli olarak tepki vermeyi yeğleyeceklerdir.⁶⁰

Ani Fiyat Artışları: Birçok kartel soruşturmasının başlangıcı ani fiyat artışı şikâyetlerinden kaynaklanmaktadır. Hem teorinin hem de kartelin tespit edildiği dosyaların bulguları göz önüne alındığında gerçekten de fiyattaki ani değişimleri bir anlaşma göstergesi olarak nitelendirmek mümkündür. Buradaki kilit nokta, bu değişimlerin maliyet ve talep şoklarından ya da pazar yapısında meydana gelen bir kırılmadan bağımsız gerçekleşip gerçekleşmediğini tespit etmektir.⁶¹ Ayrıca, yukarıdaki *Lysine* kartelinde de görüldüğü üzere fiyat artışları hiç de ani şekilde yaşanmamıştır. Teori bu noktada ani fiyat artışlarını etkileyen iki önemli unsurun varlığına işaret etmektedir. Birincisi, yapısal faktörler içinde de sayılan pazarda firmaların birbirinin satış ve fiyat verilerini izleme mekanizmalarının olup olmadığı diğeri de yukarıda bahsedilen yakalanma tehlikesidir.

Green ve Porter (1984), önce miktarın seçildiği daha sonra fiyatların oluştuğu ve haliyle gözlemlenebildiği tekrarlanan bir senaryoya göre tasarladığı modelde eksik tarama mekanizmalarının fiyatlar üzerindeki etkisini gözlemlemiştir⁶². Bu modelde kartel, miktar kısıtlamaları ve kotalar üzerine kurulmuştur. Ancak, firmaların satış miktarlarını tam olarak gözlemlemeleri mümkün değildir. Bu

⁵⁸ Connor 1997, s.415-418.

⁵⁹ Harrington 2008, s.247.

⁶⁰ Harrington 2008, s. 251.

⁶¹ Harrington 2008, s. 248.

⁶² Green ve Porter 1984.

konuda sinyal almalarının tek yolu fiyatların seviyesidir, fiyatlar ise hem miktardan hem de gözlemlenemeyen talep şoklarından etkilenmektedir. Bu bakımdan, rakibin düşük fiyat önermesi, kartelde belirlenen kotadan fazla satış yapmaktan (*cheating*) ya da negatif talep şokundan kaynaklanabilecektir. Bu nedenle, fiyatların belirli bir seviyenin -muhtemelen kartel fiyatının- altına düşmesi koordinasyon problemi oluşturacak ve ceza sürecine geçilecektir. Bir süre sonra bu durum tekrar istikrara kavuşacaktır. İstikrara kavuşması ani fiyat artışı anlamına gelmektedir. Sonuç olarak düşük talep anlaşmayı bozacak ancak anlaşmanın kurulması ve fiyatların ani artırılması talepten ve maliyetlerden bağımsız bir şekilde gerçekleşecektir. Söz konusu kartelin fiyat grafiğine bakıldığında bu bakımdan ani fiyat artışlarının yanı sıra talep şoklarında düşüş dönemlerine de rastlamak mümkündür. Burada, pazardaki izleme mekanizmalarının ne derece mükemmel çalıştığının önemi büyüktür.

Harrington ve Krzypacz (2007) de benzer şekilde, fiyatların gizli bilgi olduğu, satışların izlenebildiği ve haliyle kontrol edilebildiği dönemde anlaşmacı denge durumlarını incelemiştir.⁶³ Bu şekilde kurulmuş bir kartelde, eğer talep fiyat hareketlerine duyarsızsa, firmaların kartele uymadığı tahmin edilen rakibi cezalandırmak için fiyat savaşları yaşamayı çok da tercih etmeyeceği görülmektedir. Bu bakımdan, cezalandırma yöntemi fazla satış yapanın az satış yapana transfer gerçekleştirmesi gibi yöntemlerle olabilmektedir. Sonuç olarak, kurulma ya da cezalandırma döneminden sonra bile ani fiyat artışlarına rastlamak çok da mümkün olmamaktadır.

Yakalanma olasılığı, antitröst otoritelerinin varlığı, pişmanlık programlarının devrede olması, cezaların hesaplanması gibi unsurların da kartellerin bildiğimiz klasik davranışları üzerinde doğrudan etkili olduğu düşünülmektedir. Bu demektir ki, artık adı fiyat-sabitleme kartelleri olarak anılsa da kartellerin birçoğu anlaşma imzalandığı anda fiyatlarını artıracak diye bir kaide bulunmamaktadır. Söz konusu baskılar fiyat konusundaki denge durumunu tahmin etmeyi daha karmaşık hale getirmektedir, ancak teoride üzerinde neredeyse uzlaşmaya varılan sonuç bu gibi kısıtlar altında fiyatların aşamalı şekilde artacağıdır.⁶⁴ Sonuç olarak, pazardaki izleme ve caydırma mekanizmalarının varlığını ve nasıl işlediğini tespit etmek anılan göstergelerin farklı yorumlanmasına neden olacaktır.

Fiyat-Talep/Arz İlişkileri: Fiyat göstergelerine dair çıkarımlardan anlayacağımız, fiyatların anlaşma göstergesi sayılabilmesi için talep ve maliyet unsurlarının doğrudan dikkate alınması gerektirir. Bunun altında yatan neden, rekabetçi bir ortamda talep ve maliyetlerin fiyatın temel belirleyicisi olduğu varsayımdır ve

⁶³ HARRINGTON, J. E. ve A. SKRZYPACZ, A. (2007), "Collusion under Monitoring of Sales", *The RAND Journal of Economics*, No:38(2) s.314-331.

⁶⁴ Harrington 2008, s. 243.

nitekim de bu durum ticari hayatın da bir gerçeğidir.

Yukarıda, ani fiyat artışı göstergesi kısmında anlaşmacı dönemde fiyatların talepten bağımsız şekilde artabildiğinden bahsedilmişti. Yapılan çalışmalar, anlaşmanın durağan dönemde firmaların talep hareketlerine bir şekilde tepki verebildiklerini ancak bu tepkinin rekabetçi döneme göre daha farklı seyredebileceğini göstermektedir. Talep hareketleriyle kasıt, talebin, zaman içerisinde tahmin edilen ya da edilmeyen şoklar karşısında değişmesidir. Bu şoklar birbirinden bağımsız olabileceği gibi mevsimsel etkilerle de gerçekleşebilmektedir.⁶⁵

Rekabetçi bir dengede pozitif yönlü bir şok yaşandığında talep artışı yaşanacak ve bu da fiyatları yükseltecektir. Bu durumda, talep ve fiyatlar arasında pozitif korelasyon (ilişki) bulmak gayet doğaldır. Ancak, bu ilişkiyi tam anlaşmacı (*perfect collusion*) sonuçta da görmek mümkündür. Bununla birlikte, pazarda firmaların birbirini izleme mekanizması konusunda kısıtlar bulunması durumunda anlaşmanın mükemmel bir şekilde sağlanması ve yürütülmesi mümkün olamamaktadır ve bu noktada daha önce tanımladığımız strateji devreye girmektedir: firmalar her hamlelerinde anlaşmacı ya da rekabetçi davranıp davranmamaya şimdi ve gelecekte elde edecekleri kârları düşünerek karar vermektedirler. Rotemberg ve Saloner (1986), bu koşula göre tasarlanmış bir modelde, talep şoklarının beklenmedik olması durumunda güçlü talep artışlarının anlaşmacı firmalar tarafından düşük fiyatla karşılanabileceğini öne sürmektedir.⁶⁶ Bunun da nedeni, bu dönem firmaların fiyat kırarak yüksek talepten faydalanmak için anlaşmadan cayma olasılıklarının fazla olması, bunu engellemek isteyen kartel organizasyonunun da fiyatları - daha da fazla kırılmayacak kadar- düşük düzeyde tutmaya gereksinim duyması olarak açıklanmaktadır.⁶⁷ Sonuç olarak, anlaşmacı dönemde yapay olarak ters yönlü talep ve fiyat ilişkisine rastlamak mümkün ve ilginç olacaktır.

Bagwell ve Staigler (1997) talep değişiklerinin tahmin edildiği, örneğin mevsimsellik barındırdığı, durumda senaryonun farklı oluşabileceğini savunmaktadır.⁶⁸ Firmalarca tahmin edilen bir talep artışı döneminde anlaşmadan cayıp rekabetçi davranmak, bu artışın ileriki zamanlarında hiç kâr elde edememek anlamına geleceğinden, firmalar anlaşmacı sonuçta kalmak, yüksek fiyat uygulamaya devam etmek ve rekabet üstü kâr elde etmeyi tercih edebileceklerdir. Fiyatlar artması öngörülen ve artan talepten daha önce yükselmeye başlayacaktır ve talep en yüksek noktaya gelmeden önce fiyat “tavan” yapmış olacaktır.

⁶⁵ Harrington 2008, s. 246.

⁶⁶ ROTEMBERG, J.J. ve G. SALONER (1986), “A Supergame Theoretic Model of Price Wars During Booms”, *American Economic Review*, No: 76, s. 390-407.

⁶⁷ Harrington 2008, s. 246.

⁶⁸ BAGWELL, K. ve R. STAIGLER (1997), “Collusion over the Business Cycle”, *RAND Journal of Economics*, No:28, s. 82-106

Firmaların pazar payı paylaşımı ya da arz kısıtına yönelik bir anlaşması da doğrudan fiyatı etkileyecektir. Esasında amaç doğrudan fiyat artışı olsa bile bu artış pazarda birlikte uygulandığında dikkat çekeceğinden bu amaca arzı azaltmak şeklinde de ulaşılabilecektir. Bir başka ifadeyle, arzda kısıtlamaya gitmek genel olarak fiyat artırımına yönelik bir araç olarak kullanılmaktadır. Kovacic vd. (2011), anlaşmacı durumdaki fiyat ve arz ilişkisini iş döngüleri ve talebi de dikkate alarak yorumlamıştır. Yazarlara göre, ekonomi düşüştükçe arzın kısıtlanması anlaşmayı göstermede zayıf bir işaret olarak algılanmalıdır. Ancak talebin yüksek olduğu dönemde ise aynı durum, firmaların yüksek talebin sağlayacağı ek satışlardan ve kardan vazgeçmiş olmaları nedeniyle ancak bir anlaşma göstergesi, hatta güçlü bir göstergesi olacaktır.⁶⁹ Pazar payı paylaşımı ise ya doğrudan fiyat artışı ve dolayısıyla talebin firmalar arası yön değiştirmesiyle sağlanmakta ya da doğrudan bazı firmaların kendi arzını kısıtlaması ve sonrasında fiyat artışıyla ulaşılabilmektedir.⁷⁰ Kovacic. vd.(2011)'in ABD *lysine* kartelini örnek göstererek açıkladığı bu duruma göre özellikle homojen ürüne yönelik pazar payı paylaşımı kartellerinde, kartelin sadece üst yönetimin bilgisi dâhilinde olduğu varsayıldığında, satış bölümünün fiyat kırıp satışları artırmasının ve kartel düzenini bozmasının önüne geçmek amacıyla üst yönetimin fiyat artışını teşvik edebilecek, bu nedenle de firma fiyatların miktarı/arzı etkilediği “satış öncesi fiyat” stratejisini izleyebilecektir. Firma içi delillerle de desteklenebilecek bu fiyat stratejisi bir anlaşma göstergesi olacaktır.

Sonuç olarak, fiyatla talep ve arz arasındaki ilişkinin bir anlaşma göstergesi olabilmesi için talep hareketlerinin firmalar tarafından tahmin edilip edilemeyeceği ve izleme mekanizmalarının etkinliği, arzın kısıtlanmasının talebin hangi noktasında olduğu gibi unsurlar dikkate alınmalıdır. Bu şekilde, beklenmedik talep artışlarında firmaların fiyat düşürmelerine, mevsimsel talep artışlarında fiyat artırmalarına yönelik stratejiler, bir anlaşmanın da sonucu olabileceğinden “masum” rekabetçi savunmaların bir ögesi olmaktan da çıkabilecektir. Özellikle talebin yüksek olduğu dönemlerde arzın kısıtlanmasının ve fiyat artışlarının etkileşimi de bu konuda güçlü sonuçlar çıkarılmasını sağlayabilecektir.

2.1.2.2. Miktar/Pazar Payları Göstergesi

Bir kartel ister doğrudan fiyat belirlenmesi üzerine kurulsun ister müşteri paylaşımı, coğrafik pazar paylaşımı, pazardaki sonuçları özellikle iki gösterge üzerinde belirecektir, bunların ilki yukarıda açıklandığı şekliyle fiyattır, ikincisi ise yeni dengede oluşan miktar ve miktarın firmalar arası dağılımı, bir başka ifadeyle pazar payı dağılımıdır. Teori ve bulgular, pazar payının anlaşma dönemlerinde firmalar arası rekabetçi döneme göre sabit kaldığı ya da zaman içerisinde sistematik bir

⁶⁹ Kovacic vd. 2011, s. 421.

⁷⁰ Kovacic vd. 2011, s. 421.

şekilde dalgalandığı yönündedir. Kovacic vd. (2011), sabit pazar paylarının ve bunun yanı sıra müşteri geçiş oranı düşüklüğünün, belirli firmaların sadece belirli bölgelere satış yapmasının rekabetçi bir ortamda da mümkün olacağını, ancak özellikle fazla kapasitenin ve fiyat artışının olduğu bir anlaşmacı durumda alıcı tepkisi karşısında bile bu göstergelerde bir durağanlık söz konusuysa bunların bir gösterge olabileceğini önermektedir.⁷¹ Eğer anlaşma, işbirlikçi karların dağıtılması şeklinde yapılandırılmışsa, kendisi için kartelde belirlenen pazar payını aşan firmalar diğerlerinden kartel fiyatından almaya zorlanabilecek bu da anlaşmayı ve pazar paylarını istikrarlı kılabilecektir. Firmaların aşırı kapasiteleri sayesinde kendileri üretebilecekken kendi aralarında düşük fiyattan ticaret yapmaları da başlı başına bir gösterge olarak algılanmaktadır.⁷²

Kartel döneminde gözlenen ve durağan değil de zaman içerisindeki dalgalanan pazar paylarının açıklaması ise Harrington (2008)'e göre doğrudan firmaların maliyet yapıları, maliyetlerindeki katılık ve firmaların anlaşmaya uyma "sabırları" arasındaki ilişkiye bağlıdır.⁷³ Şöyle ki, anlaşma ister fiyata isterse de pazar payına bağlı olsun, maliyeti düşük olan firmanın daha çok satış yapması işbirlikçi kârı artırmaktadır. Bu nedenle, maliyet katılığı olmayan (maliyetlerin zaman içerisinde düşebileceği) bir pazarda yüksek maliyeti olan bir firma, eğer gelecekte maliyetinin düşeceğini tahmin ediyorsa, bu maliyeti doğru olarak beyan etme, bugün için düşük pazar payına sahip olma yarın için ise yüksek pazar payına erişme imkânını tercih edecektir. Yüksek maliyetini düşük gösterme şeklinde beyan ederse, bugün yapacağı fazla satışlardan düşük kâr elde edecek, gelecek dönemde de rakip firmalara sırasını vereceğinden yine kâr kaybı yaşayacaktır. Bu bakımdan, pazar payı firmalar arasında zaman içerisinde değişerek sistematik olarak dalgalanacaktır. Ek olarak bu dalgalanmanın, maliyet hareketleriyle de ters orantılı olması beklenecektir. Rekabetçi bir durumda ise maliyet katılığı olmadığını varsayarsak pazar payının rastsal hareket edeceği beklenmektedir.

2.2. Kanıtlama-Ampirik İzleme Yöntemleri

Söz konusu yöntemler genel olarak firmaların davranışlarının rekabetçi bir yapıyla mı yoksa anlaşmacı bir yapıyla mı açıklanacağını ampirik veya ekonometrik olarak test etmeyi hedeflemektedir. Esasında bu yaklaşımı, bir önceki bölümde yer verilen göstergelerin gözlemlenmesinden öte gelişmiş yöntemlerle test edilmesi olarak da görmemiz mümkündür. Ancak bu konudaki literatüre bakıldığında, tarama yöntemleri kadar geniş bir çalışma yelpazesinin olmadığı da görülmektedir. Bunun en önde gelen nedenlerinden biri olarak veri temin etme sıkıntısı gösterilmektedir. Bu konudaki analizler için detaylı ve kamuya açık

⁷¹ Kovacic vd. 2011, s.423.

⁷² Kovacic vd. 2011, s. 423.

⁷³ Harrington 2008, s.248.

olmayan veriye gereksinim duyulmakta bu nedenle de çalışmalar sadece ilgili rekabet otoritelerinin kamuya açılmayan incelemeleriyle sınırlı kalabilmektedir. Bazı durumlarda akademisyenlerin simülasyon metoduyla veri üretip çalışmaya devam ettiği de görülmektedir⁷⁴.

Kanıtlama aşaması,

1.Firma davranışlarında, incelenen dönem içerisinde yapısal bir kırılma yaşanıp yaşanmadığını,

2.Firma davranışının rekabetçi davranışla uyuşup uyuşmadığını,

3.Pazardaki verilere rekabetçi bir modelden ziyade işbirlikçi bir modelin uyup uymadığını tespit etmek üzerine yoğunlaşmaktadır. Pazarın yapısına ve veri setinin içeriğine göre bu yaklaşımların hepsi ya da bir kısmı kullanılabilir. Bu yöntemleri de kapsayan incelemelerde, esas olarak pazarın yapısal durumu analiz edilmekte ve analiz sonucunda, özellikle ilk iki aşamada, tam olarak pazarın rekabetçi koşullara uymadığı tespit edilebilmektedir.⁷⁵

İlk aşamadaki yapısal kırılmalardan kasıt yukarıda yer verilen anlaşma göstergelerinin kartel ve rekabetçi dönemde fark edilir derecede değiştiği öngörüsüne dayanmaktadır: fiyat seviyesindeki artış, varyansta azalma, fiyat-maliyet ilişkilerinin değişmesi gibi. Değişkenlerde bir kırılmanın varlığı ve ne zaman gerçekleştiği istatistiksel ya da ekonometrik olarak test edilebilmekte, bu da kartelin kurulma zamanı hakkında bilgi sahibi olunmasına destek olabilmektedir, ya da kartelin iddiasının incelendiği dönemde diğer dönemlere göre bu değişkenlerde bir kırılma yaşanıp yaşanmadığı da aynı yöntemlerle test edilebilmektedir.

İkinci aşamada ise, firma davranışlarının rekabetçi olmaktan uzaklaşıp uzaklaşmadığını tespit etmek adına pazardaki şartlara uygun bir ekonometrik modelin oluşturulmaktadır. Modelin test edilmesinde iki türlü yöntem kullanılabilir. İki yönetime ilişkin çalışmalara bakıldığında da amacın, rekabetçi bir kıstas bulunması olduğu; bu bakımdan çalışmalarda rekabetçi göstergelere sahip bir “kontrol grubu”nun oluşturulmasının kilit rol oynadığı görülmektedir. Birinde kontrol grubu, anlaşmanın oluşturulmadığı dönemdir, diğerinde ise anlaşmaya dâhil olmadığı tespit edilen firma(lar) ya da pazardır.

Model bir denge durumunu çizmektedir:

⁷⁴ Bu konuda örnek bir çalışma için bkz. PAHA, J. (2009), “Simulation Methods In Cartel Prosecution”, http://www.univie.ac.at/RNIC/papers/Paha_simulations1.2.pdf, Erişim tarihi: 03.03.2016.

⁷⁵ Harrington 2008, s. 217.

Talep: $Q^T=f(P,X)$	Dengede: $Q^T=Q^A$
Arz: $Q^A=g(P,Z)$	

P fiyata, X ve Z ise sırasıyla, talep ve arz kaydırıcılarına (*shifters*) karşılık gelmektedir.

Yöntemler, teori ve uygulamalarda “öncesi/sonrası” (*before/after*) yaklaşımı ve “kıyaslama” (*yardstick*) yaklaşımı olarak da ele alınmaktadır. Bu yaklaşımlar, yukarıda yer verilen denge durumunu fiyat için indirgenmiş denkleme çevirmektedir.

$$P=h(Z,X)+\varepsilon$$

Bu denklem, “öncesi/sonrası” yaklaşımda kartel oluşturulan ve oluşturulmayan dönem için ayrı ayrı hesaplanıp maliyet ve talep etkileri her iki dönem için de karşılaştırılır. Çalışmalarda bu iki dönemi birleştiren modellere de rastlamak mümkündür. Bu durumda, fiyat denklemi aşağıdaki şekilde olacaktır.

$$P=h(Z,X)+\delta*Kartel+\varepsilon$$

Yukarıdaki denklemde, kartel değişkeni, kartelin devam ettiği varsayılan dönemler için 1, diğer dönemler için 0 değerini almaktadır. Buradaki amaç, maliyet ve talep şoklarını sabit tutarak kartelin bu dönemde ayrı bir fiyatlandırma yapıp yapmadığını test etmektir. Bu yöntemde iki kısıt bulunmaktadır. Birincisi, kartel döneminin net sınırlarının çizilememesi ve bu dönemin duraganlık, ceza ve geçiş dönemlerinin hepsini içeriyor olabilmesidir. İkincisi ise eldeki verilerin sadece kartel dönemine ilişkin olmasıdır. İkinci kısıta örnek olarak 1991-2001 yılları arasında 10 yıl süre ile devam ettiği tespit edilen Alman çimento kartelini vermek mümkündür.⁷⁶ Daha öncesine dair veri bulunmadığı ve kartel bir fiyat savaşıyla sonlandığı için çimento kartelinin incelenmesi, yukarıdaki fiyat modelinin “kartel”, “fiyat savaşı” ve “fiyat savaşı sonrası” olarak üç ayrı kukla değişkenini içerecek şekilde test edilmesi mümkün olmuştur. İlk kısıta bir çözüm olarak ise, Porter (1983), ABD’deki *Joint Executive Committee* demiryolu kartelini incelediği çalışmasında kartel dönemi boyunca rejim değişikliği olduğunu tespit ettikten sonra kartel değişkenini stokastik bir süreç olarak kabul edip öncelikle onun 1 olma olasılığını hesaplamıştır⁷⁷. Bu şekilde, kartelin pazardaki bütün firmaları kapsamaması ve dönemin belirsiz olması durumundaki sorunların da üstesinden gelinebilmiştir.

⁷⁶ HÜSCHEL RATH, K., K. MÜLLER ve T. VEITH (2012), “Concrete Shoes for Competition: The Effect of the German Cement Cartel on Market Price”, *Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Discussion Paper* No:12(35).

⁷⁷ PORTER, R.H. (1983), “A Study of Cartel Stability: The Joint Executive Committee, 1880-1886”, *Bell Journal of Economics*, No:14, s. 301-314.

İkinci olarak “kıyaslama” yaklaşımında yukarıda yer verilen fiyat denklemi kartel oluşturduğu iddia edilen ve kartel dışında bulunduğu tespit edilen firmalar için ayrı ayrı hesaplanır; maliyet ve talep kaydırıcıların fiyatı etkilemiş derecelerinin farklı olup olmadığı istatistiksel olarak test edilir. Buradaki önemli aşama, kartel oluşturduğu iddia edilen firmalar ya da pazarlar ile “karşılaştırılabilir” ve “rekabetçi” olduğu bilinen firmalar ya da pazarlar bulabilmektir. Bu iki grubun tahmin sonuçları farklı çıkarsa inceleme altındaki firmaların kartel kurduğu şüphesi üzerinde daha ayrıntılı gidilebilecektir⁷⁸.

Kanıtlama aşamasının üçüncü adımında ise, pazar şartlarına uygun rekabetçi ve anlaşmacı iki model yaratmaya ve bu modellerin hangisinin firma davranışlarını açıklamada daha güçlü sonuçlar verdiğini tespit etmeye dayanmaktadır. Örneğin, Baldwin, Marshall ve Richard (1997)’nin ihaleleri konu eden çalışmasında, rekabetçi model ikinci en yüksek teklifin kazanıldığı model olarak tasarlanmış, anlaşmacı model ise yan ödemelerin varlığını da dikkate almış ve firma davranışlarının anlaşmacı ikinci modele uyduğu gösterilmiştir.⁷⁹ Banerji ve Meenakshi (2004) ise aynı konuda ihale rotasyonunu anlaşmacı modele katarak firma davranışlarını test etmiştir.⁸⁰ Bu adımda yapılan çalışmaların avantajı, rekabetçi “kıstas”ı, bir başka ifadeyle incelemeye dâhil edilmeyen rekabetçi “dönem”i, firmaları ya da pazarı, belirlemeye gerek bulunmamasıdır. Ancak, bu adımdaki kritik nokta, hem rekabetçi hem de anlaşmacı modellerin pazarın işleyişine uygun olarak seçilmesidir.

Sonuç olarak, anlaşmaların tespit edilmesinde geliştirilen iktisadi kuramlar, literatürde gelinen noktada özellikle tarama aşamasında oldukça gerekli çıkarımları sunmaktadır. Pazarı ve firma davranışlarını taramada hem davranışsal hem de yapısal özelliklerin analizinin sonuçlarının birlikte değerlendirilmesi gereklidir. Söz konusu çıkarımlar, ortada hiçbir delil yokken belki bulunduğumuz noktada sadece bir detaylı incelemeyi teşvik edebilecekken, diğer ikincil delillerle birlikte değerlendirildiğinde anlaşmalara dair yeterli bilgi sunabilecek düzeydedir. Ancak, teorik ve ampirik çalışmaların bulgularını değerlendirdiğimizde klasik kartel tespiti yöntemlerinde de bir ezber bozan etkinin olduğu görülmektedir. Fiyatlar ya da satışlar üzerine yapılan yüzeysel değerlendirmeler yorumlamaları doğrudan hatalı negatif ve pozitif sonuçlara götürecektir. İncelenen pazarın ticari akışının, iletişimi ve taramayı kolaylaştırıcı mekanizmaların ve antitröst otoritelerinin varlığının bile dikkate alınması, anlaşma göstergelerinin ve ekonometrik modellerin bu çerçevede oluşturulması ve yorumlanması zorunludur.

⁷⁸ Bu konuda örnek bir uygulama için bkz. PAHA, 2009.

⁷⁹ BALDWIN, L.H, R.C. MARSHALL ve J.F. RICHARD (1997), “Bidder Collusion at Forests Service Timber Auctions”, *Journal of Political Economy*, No:105, s. 657-699.

⁸⁰ BANERJI, A. ve J.V. MEENAKSHI (2004), “Buyer Collusion and Efficiency of Government Intervention in Wheat Market in Northern India: An Asymmetric Structural Auction Analysis”, *American Journal of Agricultural Economics*, No:86(1), s. 236-253.

SONUÇ

Rekabet hukuku açısından yasadışı bulunan ve en ağır cezalarla yaptırım uygulanan karteller liberal iktisadi düzende pazardaki bir “hastalık” olarak yerini alıyorsa, bu hastalığın iktisadi semptomları da mutlaka oluşacak ve gözlemlenebilecektir. Bu semptomların neler olduğunu belirlemek ve ortaya çıktığında pazarın/firmaların yapısı ya da “sağlıklı” davranışlarından kaynaklanmadığını tespit edip, onları doğrudan bu yasadışı yapılanmayla ilişkilendirmek de bu hastalığın teşhisine yönelik yapılan çabalaradır. Anlaşma teorisi ve bu konuda geliştirilen iktisadi yöntemler de tamamen bu iki amaca hizmet etmektedir. Anlaşmaları tespit etme yönünde gelişen iktisat teorisi, bir yandan anlaşmacı pazar sonuçlarını rekabetçi sonuçlardan ayırt etmenin yollarını ararken, diğer yandan da son zamanlarda özellikle açık işbirliklerini/kartelleri zımni anlaşmalardan ayırt eden pazar ve firma davranışlarını tespit etmeye çalışmaktadır. Bu ikinci akımın henüz mükemmel bir noktaya ulaşmadığı görülmekteyse de bu konuda yeterli iktisadi bulgulara erişilmesi bu bulgular kullanılarak oluşturulacak iktisadi delillerin niteliğini artıracaktır. Bu çalışmada ise, anlaşmacı ve rekabetçi davranışları ayırmada kullanılacak “artı faktörler”, tarama ve kanıtlama aşamaları için gerekli “anlaşma göstergeleri” ve ekonometrik modeller üzerinde durulmuştur. Bu yönde ilerleyen iktisat teorisinden elde edilen bulgular bir nevi ezber bozan niteliktedir. Rekabetçi ya da anlaşmacı yapının göstergelerinden biri olan fiyat, maliyet ve talep arasındaki ilişkiler pazarın yapısından, pazardaki izleme mekanizmalarından, anlaşmanın kuruluş biçiminden, anlaşmanın bulunduğu evreden ve en nihayetinde piyasa şoklarından etkilenmektedir. Bu bakımdan, özellikle anlaşmaya dair birincil delillerin bulunmadığı durumlarda, diğer ikincil delillerle birlikte değerlendirilebilecek iktisadi delillerin güçlülüğünün de bu koşulların dikkate alınarak yapıldığı analizlere bağlı bulunduğu açıktır.

KAYNAKÇA

- ABRANTES-METZ, R.M. (2012), "Libor, Screening and Reform", http://ec.europa.eu/internal_market/economic_analysis/docs/presentations/121206_libor-screening-reform_en.pdf, Erişim Tarihi: 26.05.2015.
- ABRANTES-METZ, R.M., L.M. FROEB, J. GEWEKE ve C.T. TAYLOR (2006), "A Variance Screen for Collusion", *International Journal of Industrial Organization*, No:24, s.467-486.
- ABRANTES-METZ, R.M., M. KRATEN, A. D. METZ ve G.S. SEOW (2012), "Libor Manipulation?", *Journal of Banking and Finance*, No:36, s. 136-144.
- Airtours plc. v. Commission of the European Communities, Case T-342/99, Airtours plc. v. Commission of the European Communities, Case T-342/99.
- BAGWELL, K. ve R. STAIGLER (1997), "Collusion over the Business Cycle", *RAND Journal of Economics*, No:28, s. 82-106.
- BAJARI, P. ve L. YE (2003), "Deciding between Competition and Collusion", *Review of Economics and Statistics*, No:85, s.971-989.
- BALDWIN, L.H, R.C. MARSHALL ve J.F. RICHARD (1997), "Bidder Collusion at Forest Service Timber Auctions", *Journal of Political Economy*, No:105, s. 657-699.
- BANERJI, A. ve J.V. MEENAKSHI (2004), "Buyer Collusion and Efficiency of Government Intervention in Wheat Market in Northern India: An Asymmetric Structural Auction Analysis", *American Journal of Agricultural Economics*, No:86(1), s. 236-253.
- CHEN, J. ve J.E. HARRINGTON (2007), "The Impact of the Corporate Leniency Program on Cartel Formation and the Cartel Price Path", V. Ghosal and J. Stennek (der.), *The Political Economy of Antitrust* Amsterdam: Elsevier içinde.
- COMANOR, W.S. ve M. SCHANKERMANN (1976), "Identical Bids and Cartel Behaviour", *Bell Journal of Economics*, No:9, s. 281-286.
- COMPTE, O., F. JENNY ve P. REY (2002), "Capacity Constraints, Mergers and Collusion", *European Economic Review*, Vol.46, s.1-29.
- CONNOR, J.M. (1997), "The Global Lysine Price Fixing Conspiracy of 1992-1995", *Review of Agricultural Economics*, No:19(2), s. 412-427.
- ÇÖRÜŞ, S. (2012), *Kartellerin Tespit Edilmesinde Davranışsal Tarama Teknikleri*, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri, Rekabet Kurumu, Ankara
- DAVIS, P. ve E. GARCES (2010), *Quantitative Techniques for Competition and*

Antitrust Analysis, Princeton University, ABD, s. 316.

GREEN, E. Ve R.H. PORTER (1984), “Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information”, *Econometrica*, No:52(1), s. 87-100.

HARRINGTON, J. (2013), “Collusion and Cartels: Recent Policy Successes and Future Legal Challenges”, http://www.vfs.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche_Fakultaet/DICE/Konferenzen_und_Seminare/Vergangene_Konferenzen/Harrington_GEA_09.03.13_01.pdfErişim tarihi: 26.05.2015.

HARRINGTON, J.E. (2012), “A Theory of Tacit Collusion”, http://krieger2.jhu.edu/economics/wp-content/uploads/pdf/papers/wp588_harrington.pdf, Erişim Tarihi: 26.02.2016.

HARRINGTON, J. E (2008), “Detecting Cartels”, P. Buccirossi (der.), *Handbook of Antitrust Economics* içinde, MIT Press, Cambridge, s. 213-258.

HARRINGTON, J. E. ve A. SKRZYPACZ, A. (2007), “Collusion under Monitoring of Sales”, *The RAND Journal of Economics*, No:38(2) s.314-331.

HÜSCHEL RATH, K., K. MÜLLER ve T. VEITH (2012), “Concrete Shoes for Competition: The Effect of the German Cement Cartel on Market Price”, *Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Discussion Paper* No:12(35).

KAYA, S.D. (2013), “Rekabet Endeksleri Üzerine Bir Not ve Hollanda Rekabet Otoritesi Örneği” <http://www.rekabet.gov.tr/default.aspx?nsw=ZcvWbYOfQTgWXWH0bE7CKQ=-H7deC+LxBI8=>, Erişim Tarihi: 26.05.2015.

KOVACIC, W.E., R.C. MARSHALL, L.M. MARX ve H.L.WHITE (2011), “Plus Factors and Agreement in Antitrust Law”, *Michigan Law Review*, Vol.110, s.393-436.

KEKEVİ, G. (2007), *Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Hukuku'nda Kartel Anlaşmalarının Denetimi*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi

MAS-COLELL, A., M.D. WHINSTON VE J.R. GREEN (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, Oxford.

MENA-LABARTHE, M. (2012), “Mexican Experience in Screens for Bid-Rigging”, *Competition Policy International*, <https://www.competitionpolicyinternational.com/file/view/6644>, Erişim tarihi: 26.05.2015.

NORMANN, H.T. ve M. FONCESA (2012), “Explicit vs. Tacit Collusion –The Impact of Communication in Oligopoly Experiments”, *Düsseldorf Institute for Competition Economics, Discussion Papers* No. 65.

OECD (1999), *Oligopoly*, OECD, Paris. <http://www.oecd.org/daf/competition/1920526.pdf>, Erişim Tarihi:26.05.2015

OECD (2006), *Prosecuting Cartels without Direct Evidence of Aggrement*, OECD, Paris. <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/37391162.pdf>, Erişim Tarihi:26.05.2015.

OECD (2013), *Ex officio cartel investigations and the use of screens to detect cartels*, <http://www.oecd.org/daf/competition/exofficio-cartel-investigation-2013.pdf>, Erişim Tarihi:26.05.2015.

PAHA, J. (2009), “Simulation Methods In Cartel Prosecution”, http://www.univie.ac.at/RNIC/papers/Paha_simulations1.2.pdf, Erişim tarihi: 03.03.2016.

PETIT, L. (2012), The Economic Detection Instrument of the Netherlands Competition Authority: The Competition Index, *NMa Working Paper No. 6*. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1992774> ya da <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1992774>, Erişim tarihi: 26.05.2015.

PORTER, R.H. (1983), “A Study of Cartel Stability: The Joint Executive Committee, 1880-1886”, *Bell Journal of Economics*, No:14, s. 301-314.

PORTER, R.H. ve J.D. ZONA (1993), “Detection of Bid Rigging in Procurement Auctions”, *Journal of Political Economy*, Vol.101, s.79-99.

POSNER, R.A. (2001), *Antitrust Law*, Second Edition, University of Chicago Press, US.

REKABET KURUMU (2013), Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz, <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FKilavuz%2FYatayisbirligikilavuz.pdf>, Erişim Tarihi: 29.02.2016.

ROTEMBERG, J.J. ve G. SALONER (1986), “A Supergame Theoretic Model of Price Wars During Booms”, *American Economic Review*, No:76, s. 390-407

SCHEFFMAN, D. ve M. COLEMAN (2003), “Quantitative Analyses of Potential Competitive Effects of a Merger”, *George Mason Law Review*, No:12(2), s. 319-369.

SCHERER, F.M. ve D. ROSS (2009), “Industrial Market Structure and Economic Performance”, *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1496716>.

STIGLER, G.J. (1964), “A Theory of Oligopoly”, *Journal of Political Economy*, No:72, s. 44-61.

STANDFORD ÜNİVERSİTESİ SÖZLÜĞÜ, <http://plato.stanford.edu/entries/>

prisoner-dilemma/, Erişim tarihi: 29.02.2016.

WERDEN, G. J. (2004), "Economic Evidence on the Existence of Collusion: Reconciling Antitrust Law with Oligopoly Theory," *Antitrust Law Journal*, No:71, s.719-799.