

Piyasa Ekonomisine Geçiş Sürecinde Rekabet Politikası

Nazim HACIYEV¹

Azərbaycan Devlet İktisat Universiteti, Ekonomik Araştırmalar Enstitüsü, Bölgelerin Sosyo Ekonomik Kalkınma Problemleri Bölümü

Özet

Makalede gelişmiş ülkelerdeki rekabet politikasının gelişme ve oluşma safhaları ayrıntılı incelenmiştir. Bu politikalar Amerika Birleşik Devletleri'nde "Behaviorist" yaklaşımla 'Yapısalcı' yaklaşım arasında uzun süren tartışmadan sonra kesin olarak 80'li yıllarda pekişmişse, Batı Avrupa'da da anti tekelcilik kanunu ve onun uygulanması sürekli olarak "Behaviorist" özellikler taşımıştır. Buna dayanarak, günümüzde gelişmiş ülkelerde anti tekel politikasına "Behaviorist" yaklaşım hakimdir ve bellidir ki anti-tekelci yapılanmalar kendi faaliyetlerinde bu yaklaşıma uymaları gerekir. Aynı zamanda, Post Sovyet ekonomilerinde tekelcilik rekabet politikasının öncelikli hedefi olarak hizmet etmesi gerektiği düşünülmektedir.

Anahtar kelimeler: Anti-tekel, "Behaviorist" yaklaşım, 'Yapısalcı' yaklaşım, rekabet

Competition Policy in the Process of Transition to Market Economy

Summary

This article has investigated the emergence and improvement of competition policy in the developed countries. These competition policies have been studied in "Behaviorist approach" and in "Constructive approach" discussed during the 1980s in the USA. In the western Europe, these policies have been studied in anti-trust law and the "Behaviorist approach". Because of these discussions, the Behaviorist approach has been dominating the anti-trust policy in the developed countries. These anti-trust institutions have to implement the "Behavioral approach" in their own activities. At the same time, the monopolized competition policy is thought to serve as the main objective in the post-Soviet economies.

Key Words: Anti-trust, Behaviorist Approach, Constructive Approach, Competition.

¹ E-Posta: nazimxx@yahoo.com

GİRİŞ

Azerbaycan rekabet politikasını ABD ve diğer dünya ülkelerinin tecrübelerinde yer alan anti-tekel yasalardan izole edilmiş olarak geliştirilmesi ve uygulanması mümkün değildir. Bu açıdan gelişmiş ülkelerde, özellikle ABD'deki anti-tekel politikaların gelişimini araştırmak, Azerbaycan'ın bu önemli birikimi daha iyi kullanması ve rekabet şartlarını geliştirilmesi bakımından büyük önem taşımaktadır.

Batı ülkelerinin bu konudaki birikimlerinin Azerbaycan'da uygulanması sürecinde, gelişmiş ekonomiler için pek fazla önem taşımayan tekelliliğin geçiş dönemi ekonomileri açısından büyük önem taşıdığına dikkat etmek gerekiyor.

Eski Sovyet zamanında doğal karşılanan tekellilik, rekabete dayalı piyasa ekonomisine geçiş sürecinde bu piyasalar için önemli bir engel oluşturmaktadır. Bu açıdan, gelişmiş ülkelerin birikimlerini kullanırken, geçiş ekonomilerinin bu gibi kendine has özelliklerini dikkate almak gerekir.

Son yıllarda yurt dışında ve özellikle ABD'de anti-tekel politikalarının geliştirilmesine yönelik bir çok bilimsel eser yazılmıştır. (1, 2, s.282-286, 3, 4) Post Sovyet ekonomilerinde anti- tekellilik politikalarının başarılı bir şekilde uygulanması için önemli olan bu gibi bilimsel çalışmalarla zengin dünya tecrübesini kullanırken bu ülkelerin kendine has spesifik özellikleri çoğu zaman dikkate alınmaz. Bu açıdan, sadece rekabet politikalarının geliştirilmesinde Batı ülkelerinin birikimlerinin analizi yeterli olmamakta, aynı zamanda bunların Post Sovyet ekonomilerinde rekabet ortamının gelişmesini önleyen problemlerle karşılaştırılması büyük önem arz etmektedir.

ABD REKABET POLİTİKASININ GELİŞİM SÜRECİ

Öncelikle, serbest rekabet teorisinin kurulmasında klasik bir teori olan XIX. Yüzyıl İngiliz Kapitalizmi Modeli ve onun kadar klasik olan XX. yüzyıl ABD anti-tekel politikalarının günümüze yansıyan çok önemli etkilerini dikkate almamız gerekir. Bakıldığı zaman, bir taraftan ABD XIX. yüzyılın sonu ve XX. yüzyılın başlarında üretimin tekelleşmesine göre dünyada esas ülkelerden biriyken, diğer taraftan ise Amerikan toplumunda serbest girişimcilik ruhu önemsenmeye başlanmış ve tekelliliğe karşı olumsuz tepkiler görülür. Özellikle, tekelliler firmaların çalışmalarını düzenleyecek ve ekonomik tarafsızlığı sağlayacak hukuki düzenlemelerin lehinde ilk olarak müteşebbisler ve küçük girişimciler seslerini yükseltirler.

Büyük iş dünyasının bu sesine tröstlerden yükselen sosyal tepkilerin zirveye çıktığı 1890 yılında kabul edilen Sherman kanunu cevap olmuştur. Sherman kanununun birinci maddesi, birden fazla müteşebbis arasında yapılmış olan ve eyaletlerin arasındaki ya da ABD ile yabancı devletler arasındaki ticareti kısıtlayıcı her türlü anlaşma, birleşme veya gizli işbirliğini yasaklar. Maddenin kapsamına birden fazla müteşebbis arasında yapılan uygulamalar da girer. Sherman kanununa muhalif davrananlara ise hapis, ilk yıllarda 5000 dolara, daha sonraki yıllarda ise 1 milyon dolara kadar para cezası öngörülmektedir.

İlk dönemler Sherman kanunu çok az uygulanıyordu. Fakat, 14 Eylül 1901 yılında Cumhurbaşkanlığı koltuğuna oturan Theodore Roosevelt çok aktif bir anti-tröst çalışmaları başlattı. Bu çalışmalar daha sonra başkan olan William Howard Taft ve Woodrow Wilson tarafından da devam ettirilir. Sherman kanununun ilk mahkeme uygulamaları ciddi problemlerle karşılaşır. Bu süreç, ilgili devlet kurumlarının anti-tröst niyetlerinin daha açık olarak ifade edilmesi zorunluluğunu ortaya koymuştur. O kadarki iş dünyası nelerin yasak, nelerin de yasak olmadığına daha açık bir şekilde yazılmasını istemektedir.

Tüm bu problemlerin çözümü ise 1914 yılında kabul edilmiş olan Clayton kanunlarında öngörülmüştür. Bu kanunun ikinci maddesi rekabeti önemli ölçüde zayıflatan farklı fiyat uygulamalarını da yasaklamaktadır. Yedinci madde rekabeti azaltan birleşmeleri, sekizinci madde ise rekabet eden firmaların yönetim kurulu başkanlarının ortak davranmalarını yasaklar. Sherman kanunlarında yer almayan bazı hususların da Clayton kanunlarında dikkate alındığı görülür. Sherman kanunundan farklı olarak Clayton kanunu tekelleşimin hipotetik açıdan gelişme gösterebilecek hususlarını yasaklamaya çalışmıştır ki bu da söz konusu kanunun koruyucu özelliğidir. Genel olarak, Clayton kanununu Sherman kanununun daha açıklamalı ifade şekli olarak değerlendirilmiştir.

1914 yılında yasalaşan Federal Ticaret Komisyonu (FTK) ile ilgili kanun anti-tekelleşim politikaları konusunda önemli gelişime olmuştur. Bu yasa anti-tröst kurumlarına çeşitli araştırmalar yaparak, mahkemelere başvurma hakkını vermiştir. ABD’de anti-tröst politikalarını yürüten kurumlar FTK ve Adalet Bakanlığının anti-tröst birimi olarak belirlenmiştir.

1938 yılında yayımlanan Uiler-Li kanunu FTK’ya ticari faaliyetlerde kandırma üzerinde kontrol yetkisi verir. Bunun anlamı ise, FTK’nın toplumu ürünlerin kalitesi hakkında yanlış veya aldatıcı, doğru olmayan bilgilerden korumasıdır. 1950 yılında çıkarılan Celler-Kefauver kanunu, Clayton kanununun 7. maddesine, rekabeti zayıflatma ile sonuçlanan firmanın bir başka rakip firmanın malvarlığını devralması yasaktır ilkesi ilave edilmiştir.

Tüm bunların sonucunda XIX. yüzyılın sonu XX. yüzyılın başlarında ABD'nin anti-tekel politikalarının hukuki altyapısı tamamlanmıştır. Diğer ülkelerde ise böyle bir hukuki altyapı daha sonraki yıllarda oluşmuştur. Anti-tekel kanunu Batı Almanya'da 1957 yılında kabul edilmiş, 1973 yılında ise firma birleşmeleri üzerindeki kontroller artmıştır. Fransa ise fiyatların belirlenmesi ve rekabetin önlenmesine yönelik yasaklarla ilgili yasalara 1781 yılında sahip olmuştur. Fakat bu yasaklar 1977 yılında yapılan düzenlemelere kadar çok az hallerde uygulanmıştır. Japonya'nın anti-tekel yasaları ise II. Dünya savaşıdan sonra ABD tarafından biçimlendirilmiştir. Rekabet politikalarının uygulanmasına yönelik en açık ifade edilen önlemler AB'nin temellerini oluşturan 1957 yılındaki Roma Antlaşmasında yer almıştır.

Fakat, anti-tekel yasaların sonuçları ve verimliliği çoğu zaman ilk başta ifade edilen maksatlarla örtüşmemiştir. Yasaların etkisi, genellikle iktidarların iradesine ve mahkemelerin yorumlarına bağlı olmuştur. Örneğin, ABD'de iktidarın anti-tekel yasalarını uygulama girişimleri XX. yüzyılın pratik hayatında çeşitli fikir ayrılığına neden olmuştur. ABD mahkemeleri çeşitli tarihlerde bu yasalara farklı yorumlar getirmişlerdir. Bazı dönemlerde mahkemeler tarafından bu yasalar çok ciddi uygulanırken, başka bir zamanda ise daha liberal yorumlanmıştır.

REKABET POLİTİKASINDA ÇEŞİTLİ YAKLAŞIMLAR VE ONLARIN ŞİRKETLERİN MAHKEME SÜREÇLERİNE ETKİLERİ

Anti-tekel yasaların uygulanmasında en tartışmalı konular, piyasa yapısı ve rekabeti öneleyici çalışmalar arasındaki ilişkidir. Bu konudaki farklı fikirlerden biri “Yapısal” düşünceler olmuştur. Bu düşünceye göre ileri düzeyde yoğunlaşma sahip alandaki işletmeler kısıtlayıcı iş tecrübesine yöneleceklerdir. Büyük Dünya Krizi sonucunda XX. yüzyılın ortalarına tekel oluşturan büyük şirketlere olan güven kaybolduğu için “Yapısal” fikirler hukuk bilimi üzerinde etkili olmaya başlamıştır. Ekonomik krizin en etkili olduğu 1932 yılında büyük işletmelerin lehindeki fikirlerini daha keskin ifade eden A.Berlin'in ve Q.Munzi'nin ünlü, “Büyük şirketler ve özel mülkiyet” adlı kitap basıldı (5, s.146).

II. Dünya Savaşıdan sonra “Yapısal” yaklaşım Harvard okulunun çabaları sonucunda daha da gelişmiştir. Piyasa yapısının işletmelerin çalışmalarına ve sonuçlarına etkilerini irdeleyen pek çok araştırma yapılmıştır. Araştırmacıların gelmiş olduğu sonuç ise piyasayı önemli ölçüde etkileme gücünün ciddi olumsuz etkilerinin olacağı noktasında gerçekleşmiştir.

Piyasa mekanizmasının büyük şirketlerin baskılarına karşı direncini kaybettiği durumlarda rekabetin korunması devletin yetkili kurumları tarafından alınacak önlemler ile gerçekleştirilebilir.

Nobel ödüllü Amerikalı iktisatçı C.Stigler rekabet yapısı olmayan bir sanayinin böyle bir ortamda gelişemeyeceğini ifade etmiştir. Ona göre, büyük işletmelerin tekel ortamında elde ettikleri gelirler analiz edildiğinde bu gelirlerin orta ölçekli işletmelere göre ne daha az ne de daha fazla verimli olduğu söylenebilir. Büyük işletmeler tarafından kontrol edilen piyasada belirli sayıda orta ve küçük boy işletmelerinde olması büyüklük konusunun bir o kadar da önemli olmadığını göstermektedir. Böyle bir haksız rekabet ortamında küçük işletmeler çok kısa bir zamanda piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır.(6, s.8)

Bu gibi düşünceler büyük ölçekli işletmelerin verimliliğini ifade etmediği zaman bunların hangi şartlarda oluştuğunu tartışmaya açıyor. C.Stigler bu durumun rekabeti önlemek amacı ile uygulanan birleşmeler ve kontrol altına alınmalardan kaynaklandığını ifade ediyor. Onun XX. yüzyılın başındaki iktisatçılara yönlendirdiği eleştirilerin başında, birleşmeler ve kontrol altına alınmaların sayının artmasını o dönemin sanayi yapısının doğal sonucuna bağlamaları veya ölçekten kaynaklanan israfın önlenilmesi konularına kolaylıkla evet dedikleri için olmuştur. Fakat, böyle bir ortamda küçük işletmelerin çalışmalarını nasıl ve niçin devam ettirdikleri konusunda kendilerini sorgulamadıkları anlaşılmaktadır.(7, s.36)

Diğer bir görüş taraftarları olan “Behaviorist”ler yapı ve çalışma arasındaki irtibatın daha hassas olduğunu ifade etmişlerdir. Onlara göre, tekel konumunda olan bir alanda teknolojik unsurları daha verimli kullanmakla daha kaliteli ve düşük fiyatlı ürün elde etmek mümkündür. Buna göre de, bir alanda gelişme ileri düzeye çıkarsa, bu alanın önemli işletmeleri rekabeti önleyici faaliyette bulunmuyorlarsa, onları anti-tröst yasalarını ihlal etmekle suçlamak doğru olmaz. Ona göre ki, onlar sadece ekonominin kurallarına göre addım atmışlardır. Bu açıdan verimli çalışan işletmelerin cezalandırılmasının da bir anlamı olmamaktadır.

Bu bakış açısı çağdaş iktisatçılar arasında da genel kabul görmektedir. Fakat yine bu bakış açısı hem XIX. yüzyılın sonlarında, hem de XX. yüzyılın başlarında anti tröst politikalarına önemli ölçüde etki etmiştir. Bu gibi düşünceler kendisini Sherman kanunlarında da göstermiştir. Bu kanunun 2. maddesine göre, üretimin, birkaç eyaletin veya yurtdışı ticaretin bir kısmını tekelleştirmek amacıyla, başka bir şahıs veya şahıslarla tekel ortamı oluşturan, tekelleşmeye, birleşmelere karşılıklı anlaşmalara teşebbüs eden şahıslar yasalar karşısında suçludurlar. (8. S.610-611) Suç unsuru ifade eden çalışmayı

daha net göstermek için Kongre “tekelleştirmek” kelimesini seçmiştir. Bu gibi net ve açık ifadeler yasama organının iş dünyasına bakış açısını da iki kısma ayırmıştır. Bir taraftan büyük işletmelerin suiistimal etmelerinden rahatsızlık duyuluyor, diğer taraftan ise, uzmanlaşmanın israfı önleyeceğini ve sonuçta tüketici açısından önemli bir faydanın meydana getireceği ifade edilmektedir. Yasama organları bu zıtlığı gidermek için tekelleşmenin yasaklanmasına yönelmişlerdir. Fakat aynı zamanda bu birimler yüksek verimlilik sonucunda elde edilen tekel durumlarını da dikkate almışlardır.

“Behaviorist” bakış açısının diğer bir gelişme yönü ise “farkındalık kuralı”nın meydana gelmesi olmuştur. “Farkındalık kuralı” hiç de her hangi bir tekelcinin yasadışı olduğunu değil, yasadışı tekelleşme niyeti olanların suçlu olduğunu ifade ediyor. Şirket çalışmaları haksız rekabete sebep olduğu zaman böyle bir niyetin varlığı ortaya çıkmış oluyor. Bu kural 1911 yılında ‘Standart Oil’ şirketinin mahkemesi sürecinde ifade edilmiştir. Petrol ürünlerinin üretiminde önemli bir konuma gelmek isteyen şirket kendi rakipleri olan 120 şirketi satın almış, demiryolu taşımacılığındaki fiyatlarında haksız rekabet oluşturmuş, rakip şirketlerin hammaddelere ulaşmasını engellemiş, onlara karşı fiyat savaşı açmıştır. Sonuçta, ABD’nin Yüksek Yargı Organı kendi fikrini, ‘Standart Oil’ şirketinin kendi rakiplerini piyasadan çıkarma amacı ve niyetinin olduğunu, pek çok hallerde onların ticari faaliyetle uğraşma hak ve hukukunu elinden aldığı, profesyonel faaliyetlerini engellediğini, elde etmek istedikleri amaçlara karşı çıktıklarını ifade etmiş, şirketin 33 şube ile beraber kapanmasına ve şirket hisselerinin şirket ortakları arasında paylaşılmasına karar vermiştir.

Bu dönemde “farkındalık kuralı”na uygun olarak, “American Tobacco” ve “İstmen Kodak” başta olmakla glukoz ve mısır nişastası üreten tröstlere ve bu alana yönelik demiryolu şirketlerine karşıda aynı önlemler alınmıştır. Örneğin, “American Tobacco” şirketi kendi rakiplerinin toptan satış yapmalarını engelliyor, tütün üretiminde kullanılan yaprağın elde edilmesini kontrolü altına alıyor, rakiplerinin 250 şirketini satın alarak damping fiyatlarını çok iyi değerlendiriyordu. Öyle zamanlar oldu ki, söz konusu şirket kendi rakiplerini piyasadan çıkarmak için sigaraları vergiler hariç ücretsiz olarak müşterilere vermiştir (9, s.442)

Fakat, “farkındalık kuralı”nın çeşitli yönleri de vardır. Bu hususlar “United States Steel” ve ‘Amerikan Gen’ ve diğer işletmelerin mahkeme sürecinde kendisini daha da net olarak gösterdi. Çelik üretiminin yarısından fazlasını kontrol eden ‘United States Steel’ şirketinin çalışmaları daha fazla ün kazanmıştır. Buna göre devlet söz konusu şirketin bölünmesini talep ediyordu. Fakat buna rağmen şirkete karşı fiyat politikası ve diğer yollarla rakiplerini

piyasadan çıkarma girişimleri gündeme getirilmedi. 1915 yılında önce alt mahkeme, daha sonra Yüksek mahkeme “United States Steel” lehine kararlar vermiştir.(8, s.610) Mahkemeler bu kararları verirken, diğer şirketlerin benzer durumlarda önemli ölçüde faydasını gördükleri “farkındalık kuralı”na atıf yapmışlardır. “United States Steel” şirketi ise aksine, tekel konumuna rağmen bu durumu rakiplerini piyasadan çıkarmak için kullanmamıştır. Yöntemine göre “Behaviorist” yaklaşımlardan oluşan “farkındalık kuralı”, üretimde uzmanlaşmayı, piyasa yetkilerini rekabetin önlenmesi veya yok edilmesi yönünde kullanmadıkça bunu bir yasal suç olarak görmemiştir.

Çeşitli durumlarda, “farkındalık kuralı”nın uygulanmasının net sonuçları, iktidarların veya aleyhine farklı iddiaların olduğu şirketlerin lehinde verilen kararlarda belirleyici kural piyasanın yapısı değil, şirketlerin çalışma ilkeleridir. Bu durum XIX. yüzyılın sonu ve XX. yüzyılın başlarında ABD’nin anti-tröst politikalarında “Behaviorist” yaklaşımların önemli etkiye sahip olduklarını görüyoruz.

Fakat, 1930’lu yıllarda durum değişmeye başladı. 1929 yılında meydana gelen Global Dünya Krizi rekabete dayalı ve kendi kendini dengeleyen piyasa mekanizması fikirlerini geçersiz kılmıştır. Rekabete dayalı piyasa dengesinin bozulmasının temel nedeni ise tekelleşme olarak görülmüştür. Kontrol edilen fiyatlarda dengenin bozulması fiyat mekanizmasının verimli olarak çalışmasının da önlenmesi anlamına geliyor. Fiyat mekanizmasının verimliliğini önleyen temel nedenler bu fiyatların elastikliğini kaybetmesi, onun talep ve arz arasındaki değişmelere yeterli tepki gösterememesidir. Bu durum kendisini “Büyük Kriz” döneminde uzmanlaşmanın daha fazla olduğu alanlardaki fiyat kontrollerinde daha açık göstermiştir. Sonuç olarak, piyasa ekonomisinin krizden çıkış yolunun kendi kendine çalışan bir mekanizmanın olmadığı gerçeği ile karşılaşılmıştır.

Piyasa mekanizmasının çalışmaması iki yönlü olarak yürütülen devlet kontrolünü daha da güçlendirdi. Piyasa mekanizmasında görülen bu sorunlar genel olarak mikro ekonomik ölçekte gerçekleşmiştir. F. Roosevelt’in “Yeni Yaklaşımı”nın devletin ekonomik hayata mikro ekonomik seviyede müdahalesini öngörmesindeki temel neden ise, “Büyük Kriz”in de asıl nedenlerinin mikro ekonomik olduğu düşüncesidir. Daha sonraki dönemlerde aynı krizlerin yaşanmaması için devletin tekelleşmiş piyasa yapılarına müdahale etmesinin gerekliliği ifade edilmiştir.

Bu alanda ilk uygulama “Alcoa” şirketi üzerinde olmuştur. 1937 yılında Adalet Bakanlığı “Alcoa” şirketini tekel oluşturmakla suçlamış, mahkeme ise “United States Steel” şirketinin mahkeme kararını esas alarak “Alcoa” şirketini haklı bulmuştur. Bu süreci atlatan “Alcoa” şirketi 1945 yılında tekrar

aynı konuda suçlamıştır. Bu şirkette “Standart Oil” ve “American Tobacco” şirketleri için bir zamanlar geçerli olan antirekabet unsurlarının bir çoğunun olmamasına rağmen, mahkeme “Alcoa” şirketinin önceden çeşitli üretim faktörlerini depolayarak talebi dikkate almadan elektrik enerjisinin gönderilmesi konusunda anlaşma yaparak normal rekabet şartlarının dışına çıktığına karar vermiştir. Mahkemeye göre, bu durum, kendi tekel konumunu bilinçli bir şekilde korumak amacıyla yönelik olduğu konusunda net bir fikir meydana getirmektedir. (9, s. 446-447)

Bu süreçte yenilik niyeti değil, “Alcoa” şirketinin tekeli olup olmadığının yapısal yönü ön plana çıkmıştır. İkinci konu ise piyasa büyüklüğünün belirlenmesi olmuştur. Tekelleşmeye etki eden mahkeme kararlarının daha çok piyasayı kontrol eden şirketlerin pazar payları ile ilişkili olduğu ifade edilmiştir. Bu durumda piyasanın genel sınırları geniş olsa bile, söz konusu şirketin payı hiç de geniş olmayacaktır. Genel sınırlar küçülürse o zaman şirketin payı nispi olarak artacaktır. Mahkemeler için “Yapısal” yaklaşım olarak bilinen niyetin kendisine değil, daha çok piyasanın sınırlarının belirlenmesi önem taşımıştır. “Alcoa” şirketi ile ilgili süreçte de var olan piyasanın sınırlarının belirlenmesinde hangi ikame mallarının göz önünde bulundurulduğu öncelikli konusu olmuştur. Sonuçta, “United States Steel” ve “Standart Oil” şirketlerinin “Behaviorist” yaklaşımları ortadan kalkmıştır.

Bundan sonra Adalet Bakanlığı filmlerin kiralanması ile uğraşan birkaç şirkete açtığı davaları kazanmıştır. Bu şirketler filmlerin gösterim hakkını tekelleştirmekle suçlanıyorlardı. “Alcoa” şirketinin kararında piyasayı kontrol etme durumu satır aralarında gözükmeye karşılık, bu şirketlerin mahkeme sürecinde ise savcılar onları açık şekilde tekel yetkilerini elde etme metodlarına bağlı olmayarak, bu durumu Sherman kanunlarına aykırı bulmuş ve tekel yetkileri kullanılsa bile suçlu sayılacaklarını ifade etmişlerdir. (9, s.447-448)

II. Dünya Savaşından sonraki yıllarda “Yapısal” yaklaşım 1956 yılında “Dupon” şirketinin yargılanma sürecinde lehine çıkan kararda bile etkili olmuştur. Bu şirkete karşı suçlama naylon poşet piyasasını %100 kontrolü altına alması idi. Mahkeme heyetinin ise asıl dikkat etmesi gereken husus ise naylon poşet piyasasının yapısı olması gerekiyordu. Yüksek yargı çeşitli plastik ürünlerini de dikkate alarak naylon poşet piyasasının çok geniş olduğu yönünde bir yorumda bulundu. Sonuç olarak, ‘Dupon’ şirketi, piyasada önemli bir yere sahip olmasına rağmen, bu şirket genel olarak plastikten üretilen ve ürün taşınmasında kullanılan eşya piyasasının ancak %20’sine sahipti ve buda mahkemenin söz konusu şirketin tekeli olmadığı noktasında lehte karar

vermesine sebep olmuştur. (8.s.611) Bu süreçte hem suçlamalar, hem de lehteki kararda en önemli etken piyasa yapısı olmuştur.

Anti-tröst politikasında “Yapısal” yaklaşımın üstünlük olarak görülmesi 1980’li yıllara kadar devam etmiştir. IBM ve ETT şirketlerinin aleyhinde açılmış olan dava süreçlerinin resmi olarak durdurulduğu 9 Ocak 1982 yılı bir dönüm noktası olarak görülebilir. Bu davalar için çeşitli kararların alındığı bilinmektedir. IBM şirketine karşı yürütülen dava uygun görülmediği için durdurulmuştur. ETT şirketinde ise tam aksine şirketin yeniden yapılanması ile ilgili yeni bir anlaşma oluşturulmuştur. Buna göre, 22 yerli telefon operatörü şirket ETT’den ayrılarak her birinde 7’den fazla olmamak şartı ile çeşitli gruplara bölüneceklerdir. Bunların sonuçları anti- tröst politikalarının uygulanmasındaki yaklaşımlardaki farklılıklarda kendisini göstermiştir. Daha önce geçerli olan “Yapısal” yaklaşım o dönemde de devam etmiş olsaydı, sonuçlar, her iki şirket tekelci konumunda olduğu için, aynı olacaktı.

IBM şirketi daha öncede olduğu gibi, piyasanın daha geniş değerlendirilmesini talep etmiş ve kendisinin tekelci konumunda olduğunu kabul etmemiştir. Fakat onun göstermiş olduğu gerekçeler yeterli görülmemiştir. Davanın farklı sonuçlanmasını gerekçelerle değil, şirketlerin çalışmalarındaki çeşitliliklerden kaynaklandığını ifade etmek gerekiyordu. IBM şirketi bazı durumlarda kuralların dışına çıkarak rakiplerini çeşitli yollarla engellemiş ve teknolojiyi kullanarak piyasada lider konumuna gelmiştir. ETT şirketi ise, rakiplerle mücadelede yasak olan “özel pay” a dikkat etmemiştir. Bu şirket piyasada lider konumda olmasına rağmen teknolojiye aynı başarıyı gösterememiştir. Özellikle Mikro dalga radyolar ve uzay teknolojilerindeki gelişmeleri, kendi hizmetlerinde uygulayan hatta ETT’ de geçen birçok şirket ortaya çıkmıştır. Asıl sorun ise cep telefonları, otomatik olarak cevaplayan ve numara kaydeden mekanizmalar, vs. sunan şirketlerden kaynaklanıyordu. Bu gibi gelişme ve tehlikelere karşı ETT şirketinin tepkisi her zaman yasal sınırlar kapsamında gerçekleşmemiş ve bu durum da sektörün gelişmesini engellemiştir.(9.s.449-454) Buna göre, biraz önce ifade edilen mahkeme süreçlerinde esas olarak yapı değil, onların çalışmaları etkili olmuştur. Bu şirketlerin çalışmalarındaki çeşitlilik davaların sonuçlarındaki farklılık da kendisini göstermiştir.

Bu kurala göre, ABD anti-tröst politikası tarihi bir birini takip eden üç farklı aşamadan oluşmuştur. Bunlar, XIX. yüzyılın sonu ve XX. yüzyılın ilk 30 yılında yürütülen anti tekelleştirme politikalarında “Behaviorist” yaklaşımların öncelik aldığı, XX. yüzyılın 30 ve 70’li yıllarında “Yapısalcı” yaklaşımların üstünlüğü, 1980’li yıllardan sonra ise “Neobehaviorist” yaklaşımlar geçerli olmuştur.

Diğer gelişmiş ülkelerde rekabet politikası genel iktisat politikasının yeni bir boyutu olduğu için ABD'deki gibi zorlu bir yol takip etmemiştir. Bu ülkelerin yasaları, örneğin, ETT şirketinde olduğu gibi, radikal yapılara izin vermiyordu. Asıl dikkat ise tekelleşme gücüne sahip şirket veya şirketlerin bu konudaki suiistimallerine yönlendirilmiştir. 1957 yılında imzalanan Roma Antlaşmasının Avrupa Birliği'nin oluşturulması ile ilgili 86. maddesi liderlik konumundan yasadışı kullanımı yasaklamıştır. Bu yaklaşım suiistimal halleri ile mücadele için önemli olarak görülmüştür. Söz konusu yaklaşım, sektörün yapısının değil, aynı zamanda müdahalenin de yapı değişmesine yönelmesi söz konusu olmadığı için “Behaviorist” yaklaşımdır. Avrupa Birliği için geleneksel yol, yapı değişikliği değil, cezaların var olmasıdır.

ABD'de “Behaviorist” yaklaşım “Yapısal” yaklaşımla uzun dönem mücadele ettikten sonra 1980'li yıllarda kesin olarak kabul görmüşse, Batı Avrupa yasaları ve onların uygulanması zaten bu yaklaşımın özelliklerini taşıyordu. Anti-tekelleştirme politikalarına gelişmiş ülkelerde bugün “Behaviorist” yaklaşım hakimdir ve Azerbaycan'da da anti-tekelleştirme kurumları kendi çalışmalarında bu yaklaşımdan daha çok yararlanmalıdırlar.

“Behaviorist” yaklaşımın geniş yayılması sektör yapısının rekabet bakımından önemli olmadığı anlamına gelmiyor. Şu anki durumda ise, “Behaviorist” yaklaşım “Yapısal” yaklaşımı tam olarak inkar değil, diyalektik olarak olmaması gerekliliğini ifade ediyor. Anti-tekelleştirme kurumlarının yürütmüş olduğu çalışmalar iki aşamadan oluşuyor. Bunlar sırası ile piyasa yetkisine sahip birimlerin tespit edilmesi amacıyla piyasa yapısının araştırılması ve bu birimlerin söz konusu yetkiyi nasıl kullandıklarıdır. Ülkemizde de, pek çok ülkede olduğu gibi, rekabet politikasının önemli unsuru olan tekelleştirme hallerinin yok edilmesinde verimli bir araç olan ekonomik uzmanlaşmayı kontrol altında sağlamaktır.

Böyle bir dönemde, “Behaviorist” yaklaşımın uygulanması Post Sovyet ekonomileri için özel bir konuma sahip olan tekelleştirme özelliğinin özellikleri ile ilişkilendirilebilir. Post Sovyet ekonomilerinde tekelleştirme özelliklerinden en önemlisi onun iki çeşidinin olmasıdır ki, bunlardan ilki müteşebbis tekelleştirme, diğeri ise kurumsal tekelleştirme. Bu tekelleştirme çeşitlerinin farklılıklarının esas ilkelerini çağdaş neo kurumsal teoride de kabul edilmiş olan farklılıklar oluşturmaktadır. Çağdaş neo kurumsal teoriyi savunan enstitü ve kurumlar bu farklılığı ifade ederken onların bir biriyle sıkı ilişkilerinin olduğunu ve ortak bir şekilde davrandıklarını ifade ediyorlar. Kurum üyeleri enstitülerin var olmasını arzu ediyorlar. Ona göre ki, kurumsal yapının varlığı onun üyeleri için bu yapı sayesinde yine aynı kurum kadar önem taşımaktadır. Şöyle ki, kurumsal yapıda önemli ölçüde değişiklik olursa, bu yapıya göre çalışmalarını

yürüten kurumlar bu çalışmalarını iptal edebilir. Bu açıdan kendi problemlerini bu yapıya göre çözen kurumlar onun devam etmesini de arzu ediyorlar. Enstitülerin çalışma yılları artıkça onların ilgili kurumlara bağımlılığı da artmış oluyor.

Bu durumda Neo kurumsal teoride “çalışma süresince eğitim” adı verilen faaliyetin büyük önemi vardır. Burada dikkate alınan husus şudur ki, insanlar belirli şartlarda ne kadar fazla çalışırlarsa, onların bilgi ve yetenekleri bu şartlara daha iyi uyum sağlayacaktır. Kurumsal yapıya uyum sağlama durumu artıkça insanlar bu yapıyı daha fazla korumak isteyeceklerdir. Bu durumu birkaç örnekle açıklayabiliriz. D.Nort’a göre dünya genelinde kabul gören önemli coğrafi keşiflerden sonraki dönemde deniz korsanlığının artması bu alan için gerekli olan bilgi ve becerilerin daha da fazla yayılmasına müsait ortam oluşturmuştur. Bu bilgi ve beceriler daha çok gemi seferlerinin artırılmasını, denizde savaş yapabilme yeteneğini ve elde edilen ganimetlerin iyi bir fiyata satılmasını kapsamaktaydı. Fakat deniz korsanlığının yok olması ile bu bilgi ve becerilerin büyük bir kısmı kullanılamaz oldu. (10.p.97)

Aynı zamanda şunu da ifade etmek gerekiyor ki, Azerbaycan ekonomisindeki haksız rekabet şartları rekabet becerisi gösteremeyen işletmelerin amaçlarına hizmet edecek şekilde değer yeniden paylaşılmasına ortam oluşturacağı için şirket yöneticileri ve üretimle ilgili olan personelde bu duruma uygun alışkanlıklar oluşuyor. Buna göre kurumsal tekelciliğin kaldırılması, rekabet gücü olmayan işletmelerin varlığı konusunda ciddi tehlike oluşturuyor ve daha önce elde edilmiş olan birikimlerin bir kısmını geçersiz kılıyor. Bu ise böyle işletme yöneticileri ve çalışanları tüm güçleri ile değer yeniden paylaşılmasını öngören bağışların, indirimlerin, bir kısım resmi veya resmi olmayan kuralları savunmak zorunda kalıyorlar.

Buna göre bazı enstitüler verimli çalışmadıkları halde bile çalışmalarını devam ettiriyorlar. Burada asıl önemli konu ise, bu enstitüler, belirli yapı kapsamında birbirlerine bağlı durumda olmaları ve tek bir kurumsal yapı oluşturarak yine bir birlerini tamlamalarıdır. Onlar için geçerli olan bu özellik enstitülerin koherentliği olarak adlanır. Kurumsal yapıda “beyaz noktalar”ın olması ilkesel olarak olabilir, fakat durum geçici özellik taşır. Bu yapı doğaya benzer ve her hangi bir boşluk kabul etmez. Örneğin, geçit döneminde bulunan Azerbaycan ekonomisinde bir çok resmi, yani piyasa ilişkilerini düzenleyen yasalarla belirlenen kuralların boşluğunu resmi olmayan kurallar tamamlamaktadır.

Davranışın resmi olmayan kuralları, resmi kuralların devamı ve ekidir. Bir takım davranış alışkanlıkları ve gelenekleri sosyal ilişkilerde resmi kurumlarca belirlenmeyen boşluğu doldurmuş olur. Bu daha çok, sürekli değişim gösteren

ve belirli şartlara bağlı olan ilişkiler için geçerlidir. Bazı durumlarda ise resmi kurallar resmi olmayan kurullarla zıtlık oluşturur, enstitülerin öngördükleri davranıştan daha farklı bir davranış biçimi oluşabilir. Bu durumda resmi ve resmi olmayan kurullar karşı karşıya gelirler. Bu durumun sonuçları ise, kesin tarihi şartlarla belirlenir.

Genel olarak, resmi olmayan kurulların değişmesi resmi kurullara göre daha yavaş gerçekleşir ki bunun da nedeni insanın düşünce dünyası, ikili ilişkileri ve sosyal tecrübesi gelenek ve kültüre bağlı olarak uzun bir dönem sabit kalır. Bu açıdan resmi olmayan kurullardaki geçici duraklama, kurumsal yapının dinamik gelişimini engeller ve sonuçta bu yapı genel olarak yavaş gelişir.

Devrim niteliğindeki değişikliklerin tarihi örnekleri resmi kurulların kısa dönemde değişebilme imkanının varlığını gösteriyor. Bunun için bir ülkede iktidarı elde bulundurmamak yeterlidir. 1789 yılında gerçekleşen Fransız devrimi ve 17 Ekim devrimi, birkaç ay veya birkaç haftada söz konusu ülkelerin resmi kurumlarının yapısını temelden değiştirmişlerdir. Fakat, resmi olmayan davranış kurulları bu dönemde olduğu gibi kalmış, yavaş ve belirli döneme yayılacak şekilde değişikliklere uğrayarak resmi kurulların gelişmesini engellemiştir.

Buna benzer gecikmeler bugün Azerbaycan piyasasındaki reformlar sürecinde kendisini göstermektedir. Ülkede rekabet ortamının gelişmesi için önemli olan bir çok resmi kurumlar oluşturulmakta, fakat idare etmeyi düzenleyen resmi olmayan kurullar Sovyet döneminden kalmıştır. Resmi olmayan kurullar, çoğu zaman, verimli rekabet ortamının oluşmasını ve ekonomik gelişmeyi engelleyen yeni resmi kurumlarla zıtlık oluşturmaktadır.

Amerikalı ekonomist R.Pozner tarafında öngörülen ve “Pozner İlkeleri” olarak adlandırılan görüş, devletin yasama sürecinde ve piyasaların geçiş dönemi yaşadığı bir ortamda neokurumsal düşüncenin önemli bir getirisi olmuştur. Bu ilkenin asıl önemi, piyasa için hukuki kurulların kabulünden ibaret olmuştur. Mülkiyet hukukunun sıfır transfer harcamaları ile işletme birimleri arasında paylaşılması, üretim faktörlerinin daha verimli bir şekilde belirlenmesini ve uygulanmasını gerçekleştirdiği için önemlidir. Piyasa ekonomisine geçiş ortamında rekabet özellikleri olan işletmelerin yeni oluşturulan değerini resmi olmayan paylaşımından korunması özel bir öneme sahiptir. Bu şekilde gerçekleşen paylaşım, Azerbaycan’da resmi olmayan rekabet ortamının olmasına bağlı olarak devam ediyor. Sonuçta verimli çalışmayan şirketler gelişirken, verimli şirketler ise çeşitli zorluklarla karşılaşılıyorlar. Rekabet ortamının bu şekilde bozulması ülkenin ekonomik açıdan gelişmesine engel olmaktadır. Buna göre de eşit olmayan rekabet

ortamında kendisini gösteren kurumsal tekelcilik rekabet politikasının önemli unsurudur.

SONUÇ

“Behaviorist” yaklaşım şu an rekabet politikaları gelişmiş ülkelerde üstünlük oluşturmaktadır. Fakat rekabet politikası müteşebbis tekelciliğinin ortaya çıkmasına engel olmuştur ki, tekelciliğin kurumsal çeşidi rekabet ortamının gelişmesine engel oluşturmuyor. Azerbaycan ve BDT ülkelerinde ise durum biraz farklıdır. Şunun da sorulması gerekiyor ki, “Behaviorist” yaklaşım Post Sovyet ekonomilerinde kurumsal tekelciliğin işaretlerine karşı yönelmiş politikalarla ne gibi bir ilişki içindedir. Bu soru rekabet politikasının Batı tecrübesinin bizim ortama uyumlu hale gelmesi bakımından önemlidir.

Dikkat etmek gerekiyor ki, “Behaviorist” yaklaşım rekabet birimlerini, rekabetin genel ve kabullenilmiş kurallarını bozan müteşebbis tekelciliği ile mücadeleye yöneltmiştir. Kurumsal tekelcilik, genel kabul görmüş kuralların önemsenmemesiyle değil, aynı zamanda anti rekabet çalışmalarının resmi olmayan kurullarla kendisini gösterir. Kurumsal yapı, çalışma hacminin yapısıdır ve buna göre her zaman çalışma ile kendisini gösterir. Müteşebbis tekelcilikten farklı olarak kurumsal tekelcilikte, faaliyetle yapı arasında farkın oluşması mümkün gözüküyor. Bu nedenle de yapı ile “Behaviorist” yaklaşım arasında herhangi bir farkın oluşması mümkün gözüküyor. Bu nedenle de yapı ile “Behaviorist” yaklaşım arasında farklar, ABD’de olduğu gibi aralarında mücadele söz konusu değildir.

Kurumsal tekelcilikte var olan anti rekabet kuralları genel olarak resmi değildir. Bu kurallar daha çok valilikler ve yerel idare birimlerinin çalışmaları ile ilişkilendirilebilir. Buna göre devlet kurumlarının resmi olmayan anti rekabet kurallarına karşılık resmi kuralların, yani rekabet çalışmalarına yönelik yasal kuralların koyulması ve bunların uygulanmasına aşamalı olarak ulaşılmalıdır.

İfade etmek gerekiyor ki, “Behaviorist” ve “Yapısal” yaklaşım arasında farklılıklar ABD’nin anti-tekel politikasının tarihi geçmişinden kaynaklanmaktadır. Geline objektif sonuç onunla ilgilidir ki, müteşebbis tekelciliği ortamında yapı ile çalışmaları bir birinden ayırma imkanı olmuştur. Yapı sadece ilgili çalışmalarla gerçekleştirilen veya gerçekleştirilemeyen sınırlara geniş imkan oluşturuyor. Yapısal tekelcilik durumunda yapıyla çalışmaların bir birinden farklı olduğunun gösterilmesi imkansızdır. Bu nedenle, onlar çoğu zaman üst üste geliyor. Buna göre, rekabet kurumlarının bu tür tekelciliğe bakışı “Yapısalcı”larla “Behaviorist” ler arasındaki fikri diyalogun mümkün olduğu kadar müteşebbis tekelciliği ile karşılaştırıldığında

daha net ve açık olması gerekir. Bu durumdan çıkarılacak sonuç ise, yapısal tekelleşme Pos Sovyet ekonomisinde rekabet politikasının ilk unsuru olmalıdır.

KAYNAKLAR

- Качалин В.В. Система антимонопольной защиты общества в США.– М.: Наука, 1997. - 270 с.
- Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков.- М.: Магистр, 1998. - 320 с.
- Кныш М.И. Конкурентные стратегии.- СПб: Изд-во СПб ун-та, 2001.-284 с.
- Гутманн Г. Конкуренция и политика поддержания конкуренции в ФРГ // Социальная рыночная экономика в Германии и экономическая трансформация в России.- М.: Инфра-М, 1996.-С. 153-162.
- Мартыновский С. В. Экономическая наука от Аристотеля до наших дней: основные направления анализа. – Одесса: Друк, 2001. – 192 с.
- Stigler G. L. The case against monopoly in Monopoly power and economic performance. – N.Y: Mansfield, 1968. – 257 p.
- Stigler G. L. Monopoly and oligopoly by merger// American Economic Review.- 1950.- Vol.3.-P.34-75.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
- Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ.-М.: Инфра-М, 1997. - 697с.
- Nort D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, Cambridge, 1990. 255 p.