

PAPER DETAILS

TITLE: KÜRESELLESEN DÜNYADA REKABETE İLİSKİN ULUSLARARASI SORUNLAR:
ÇOKULUSLU SİRKETLERİN ARTAN GÜCÜ VE GELİSMEKTE OLAN ÜLKELER

AUTHORS: Sibel ÇASKURLU

PAGES: 197-218

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/287360>

**KÜRESELLEŞEN DÜNYADA REKABETE İLİŞKİN
ULUSLARARASI SORUNLAR:
ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN ARTAN GÜCÜ VE GELİŞMEKTE
OLAN ÜLKELER**

Sibel ÇAŞKURLU*

Öz:

Bu çalışmada, küreselleşmeyle birlikte ticaret ve rekabet politikaları arasındaki sınırın bulanıklaşması, ticaret ve rekabet politikalarının iç içe geçmesi üzerinde durulmaktadır. Bu çerçevede, rekabete ilişkin ticaretle bağlantılı uluslararası sorunların ağırlığı giderek artmaktadır. Uzun bir tartışma döneminden sonra, konunun Dünya Ticaret Örgütü(DTÖ) kapsamına alınmaması yönünde karar verilmiş olmakla birlikte, ortaya çıkan uluslararası meselelerin ışığında konu güncelliğini sürdürmektedir. Ticaretle ilişkili rekabete ilişkin uluslararası sorun alanlarının başında uluslararası karteller, üçüncü ülkeler üzerinde taşıma etkileri olan birleşmeler ve uluslararası oligopoller gelmektedir. Her üç durum da, küreselleşmeyle birlikte ekonomik ağırlıkları ve hâkimiyetleri önemli ölçüde artan çokuluslu şirketlerle yakından ilgilidir. Serbest ticarete yönelerek iç piyasalarını dış rekabete açan gelişmekte olan ülkeler, gerek iç, gerek dış piyasalarda çokuluslu şirketlerle rekabet etmek durumunda kalmaktadırlar. Gelişmekte olan ülkelerin(GOÜ) gerek uluslararası karteller, gerek taşıma etkileri olan birleşmeler konusunda haklarını arayabilmeleri olanakları son derece sınırlıdır. Uluslararası oligopoller ise, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası piyasalarda rekabetçiliğini önemli ölçüde engellemektedir. O nedenle, bu çalışmada özellikle gelişmekte olan ülkelerin çokuluslu şirketler karşısındaki konumları üzerinde durulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ticaret politikası, rekabet politikası, çokuluslu şirketler

* Arş. Gör. Dr., Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, sibelcas@gmail.com

**INTERNATIONAL ISSUES ABOUT COMPETITION IN THE
GLOBALIZED WORLD: INCREASING POWER OF
TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND DEVELOPING
COUNTRIES**

Abstract:

In the era of globalization, the line between trade and competition policies is getting blurred. The developments like elimination of trade restrictions, liberalization of capital flows and rapid technological improvements have changed conditions of competition deeply. By definition, trade policy deals with competition issues behind the boundaries of the country, whereas competition policy within those boundaries. But in open economy conditions, many international anticompetitive practices like international cartels, and mergers and acquisitions with international spillovers occur.

In this context, there has been a long discussion on whether trade related international issues about competition should be included in the WTO agenda or not. The proposal in this direction was announced at Singapore Ministerial Conference in 1996 for the first time. At Cancun Ministerial Conference in 2003 this issue was decided to be removed from the WTO agenda. But on the ground that trade related international competition issues are getting important, the discussion about these subjects didn't cease in the international arena.

In this study, the increasing power of transnational corporations is particularly emphasized. Of course, the presence of transnational corporations is not new. But with the process of globalization their weight and global domination in global markets have increased apparently. Transnational firms have a leading role in international cartel formations. International cartels can create serious barriers of entry for other producers and have negative effects on consumers. Now that transnational corporations are backed by their country of origin, even developed countries find themselves in severe difficulties in getting information and legal help from other countries about cartel firms and their activities. In this context, developing countries have much bigger problems. Certainly, a developing country would have more difficulties in pushing a developed country to cooperate in a cartel investigation against a cartelist transnational firm its own country of origin. Moreover, in case of a cartelist transnational firm has important weight and dominance in a sector of a developing country, that country may refrain from cooperation in a cartel investigation against the cartelist firm. Developing countries may endure negative effects of cartels for not to loose production and employment created in their countries by cartelist firms.

On the other hand, mergers and acquisitions between big transnational corporations can form a new firm with stronger market power and affect some third country markets and even industries tremendously. In order to protect their firms' benefits, developed countries monitor mergers and acquisitions of foreign transnational firms and bargain with each other effectively. However, even if developing countries monitor transnational firms' mergers and acquisitions and doubt to face a potential harm, they wouldn't have the necessary power to oppose it. Furthermore, in many industries, industrial concentration has deepened. In this context, global oligopolies constitute another international problem area that blurs the line between trade and competition policies. By cooperating in developing the highest technology, global oligopolist firms can create serious entry barriers for developing country firms.

In the light of the issues discussed in this study, it is understood that trade liberalization doesn't always end up in perfect competition conditions. Now that there are asymmetrical power relations between transnational corporations of developed countries and small and medium sized firms of developing countries, enhancing of market access opportunities may not serve automatically to enhance competition in domestic markets. It is obvious that, in order to be able to compete in domestic and global markets, developing country firms have to be and stay competitive. Reminding that nearly half of the WTO members don't have domestic competition laws, this study recommends that developing countries should be more aware of the international aspects of the competition issues and build their own appropriate national competition laws designed for their own needs.

Keywords: Trade policy, competition policy, transnational corporations

GİRİŞ

Bu çalışmada, uluslararası alanda rekabete ilişkin ortaya çıkan sorunlar ele alınacaktır. Bilindiği üzere, küreselleşme ile birlikte para ve sermaye piyasalarının yanı sıra mal ve hizmetler piyasaları da giderek serbestleştirilmiş, dışa açılmıştır. Tanımları bakımından ticaret politikası ülke sınırları dışında, rekabet politikası ise ülke sınırları içinde rekabet koşullarına yön vermekte olsa da, rekabet ancak kapalı ekonomi koşullarında ülke sınırlarıyla sınırlı olabilecek bir politikadır. Küreselleşen dünya ekonomisi koşullarında uluslararası piyasalarda gelişmiş ülkelere ait dev çokuluslu şirketler, finansal ve teknolojik üstünlükleriyle, pazar paylarıyla, ölçek ekonomileriyle, bürokratik örgütlenmeleriyle ağırlıklarını hissettirmektedirler. Çokuluslu şirketlerin(ÇUŞ) karteller oluşturmalarının, hüküm sürdükleri ülkelerde doğuracağı rekabeti bozucu ve refahı azaltıcı doğrudan etkileri kadar, kendi aralarında birleşmelerinin bile üçüncü ülkeler üzerinde önemli taşıma etkileri olabilmektedir. Tek tek ülkelerin rekabet otoriteleri, kaynağı ülke sınırları dışında ve başka ülkelerin hukuki alanları içinde kalan bu gibi durumlar karşısında eli kolu bağlı kalabilmektedir. Rekabet politikası, günümüz açık ve küresel ekonomi koşullarında ve ulusal sınırları aşan çeşitli uluslararası etkiler altında, uluslararası ticaret politikası alanıyla önemli ölçüde çakışmaktadır. Rekabet politikasının uluslararası alanda karşılaştığı uluslararası sorunların, yeni uluslararası çözümler gerektirdiği çeşitli platformlarda tartışılmaktadır.

Bu çerçevede, çalışmanın ilk bölümünde, açık ve küresel ekonomi koşullarında rekabet ve ticaret politikaları arasındaki ilişkiler ana hatlarıyla ortaya konulmaya çalışılacak, çalışmanın ikinci bölümünde ise yukarıda kısaca değinildiği üzere rekabet alanında ortaya çıkan uluslararası sorunlar ve GOÜ'lerin bu sorunlar karşısındaki konumları üzerinde durulacaktır. Bu çalışmada, mal piyasasındaki uluslararası gelişmelere odaklanılacak, çalışmanın kapsamını çok fazla genişletmemek adına hizmetler kesimindeki gelişmeler ve fikri ve sınai mülkiyet hakları ile rekabet ilişkisi ele alınmayacaktır.

İ)KÜRESELLEŞMENİN ETKİSİYLE TİCARET VE REKABET POLİTİKALARININ İÇ İÇE GEÇMESİ

Bir ideal durum olarak tam rekabet piyasası, içinde çok sayıda firmanın bulunduğu, firmalar için giriş ve çıkışın kolay olduğu, hiçbir firmanın piyasa fiyatının üstünde fiyat belirleme gücünün olmadığı piyasa yapısıdır. Bu piyasada enformasyon tamdır, dışsallıklar ve aksaklıklar söz konusu değildir. Sözleşme serbestisi ve mülkiyet hakları korunmaktadır. Bu piyasada, kaynakların en etkin biçimde kullanıldığı ve refahın maksimize olacağı varsayılır. Ancak gerçek dünyada rekabet bu ideal durumdan sapmalar gösteren bir süreçtir. Rekabet politikasının işlevi, bu süreçte meydana gelen aksaklıkları olabildiğince ortadan kaldırarak, rekabetin olabildiğince işlemesini sağlamaktır (Joeques and Evans, 2008: 3).

Modern anlamda rekabet kanunları ilk kez 1889'da Kanada'da ve 1890'da Sherman Yasası ile ABD'de çıkartıldı. Bunlar antitröst kanunlarıydı. Amaç, rekabet karşıtı özel sektör faaliyetlerini engellemektir. O dönemde tröstler, ticaretin büyük bölümünü danışıklı dövüş yoluyla kontrol altında tutuyor, sahip oldukları büyük ekonomik gücü piyasa fiyatını yükseltmek ve satılacak mal miktarını azaltmak amaçlı kötüye kullanıyorlardı. Modern rekabet hukukunun altında, etkinlik arzusu, yeni girişleri ve yenilikleri teşvik ederek rekabeti artırma çabası yatmaktaydı.

Öte yandan, modern rekabet hukukunun özellikle 2. Dünya Savaşı sonrasında önem kazandığı görülmektedir. Bu durum, rekabet karşıtı uygulamaların Almanya ve Japonya'da savaş hazırlıklarında oynadıkları rolle yakından ilişkilidir(Joeques and Evans, 2008: 6). Savaş sonrasında, kazanan güçler bu ülkelerdeki kartelleri dağıtmış ve iki ülkenin rekabet kanunlarını düzenlemiştir. AET'nin kurulması da Avrupa'da rekabet hukukunun gelişmesinde etkili olmuştur. Belirtmek gerekir ki, Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kuran 1957 tarihli Roma Anlaşması'nda tek pazara geçiş süreci bağlamında ticaret ve rekabet politikaları arasındaki ilişkiye büyük önem verilmiştir. Bu çerçevede AB rekabet hukukunun, Avrupa merkezli sermaye birikimine öncelik vererek, Avrupa firmalarının uluslararası piyasalarda, özellikle ABD karşısında rekabet edebilecek büyüklüğe ulaşmalarını sağlamak üzere geliştirilmiş olduğu söylenebilir(Kuntalp, E., Özdemir, A. M. ve Arkel, S., 2000: 32). ABD

rekabet hukukunda ise, 1970'lerin ortalarına kadar, ekonomik gücün rekabeti bozmasını engellemek amacını güden ve antitröst uygulamalara ağırlık veren bir anlayış hüküm sürmüştür. 1970'lerin ortalarından itibaren ise bu yaklaşımın, ABD'de Fordist üretim organizasyonunda yaşanan kriz ve etkileri giderek hissedilmeye başlayan AB ve Japonya'nın artan rekabetçilikleri karşısında terk edildiği görülmektedir. Öyle ki, geleneksel antitröst uygulamaların depresyonun başlıca nedenlerinden biri olduğu görüşü güç kazanmış ve ABD rekabet hukuku, neoliberal söylemlerin etkisiyle sermayenin merkezileşmesinin önünü açacak biçimde evrilmiştir. Bu çerçevede, Reagan yönetiminde antitröst uygulamalar, dikey karteller, birleşmeler ve yatay devralmalarla sınırlandırılmıştır(Kuntalp, E., Özdemir, A. M. ve Arıkel, S., 2000: 37). Böylelikle, hem AB rekabet hukukunun hem de ABD rekabet hukukunun, ÇUŞ'lerin birleşmeler ve ilhaklar yoluyla daha da büyümelerine uygun bir iklim sağladıklarına da dikkat çekmek yerinde olacaktır.

Ayrıca, belirtmek gerekir ki, 1990'lardan itibaren pek çok ülkenin arka arkaya rekabet kanunu çıkarttığı ya da mevcut kanununu revize ettiği görülmektedir. Yüzyıl öncekilerden farklı olarak, bu kanunlar GOÜ'ler ve eski sosyalist blok ülkelerinin piyasa ekonomisine geçiş sürecini hızlandırmaya yöneliktir (Khemani, 1998: 119). Ekonomik faaliyetlerin, devletin mülkiyetinde ve kontrolünde olmak yerine, özel mülkiyete ve piyasa güçlerine tabi oldukları bir düzeni, serbest piyasa ekonomisini oturtmaya çalışırlar.

Temel olarak rekabet hukuku üç konuyu ele almaktadır. Bunlardan ilki; firmalar arasında yapılan rekabet karşıtı gizli anlaşmalardır. Ne var ki, fiyat belirlemeye, üretimi sınırlandırmaya, piyasaları coğrafi olarak bölmeye ve kamu ihalelerine fesat karıştırmaya yönelik böyle anlaşmaların varlığını kanıtlamak çok zordur. O nedenle, kanunda tarafları ya da zarar gören tarafı otoritelere kanıt sunmaya teşvik edici hükümler ve bu faaliyetleri caydıracak denli ağır cezalar bulunması gerekir(Khemani, 1998: 123).

Rekabet hukukunda ele alınan ikinci sorun, firmaların piyasada hâkim konumlarını kötüye kullanmaları ve dışlayıcı davranışlarda bulunmalarıdır. Bu çerçevede, hâkim durumdaki firma yıkıcı fiyat rekabeti, dağıtım ağlarını bağlamak, rakiplerinin bazı hizmetleri almasını engellemek(yükünü gemiden indirtmemek vb.) gibi yöntemlerle rakiplerine zarar verip, rekabetin

işlemesini engelleyebilir(Joekes and Evans, 2008: 7). Rekabet hukukunda ele alınan üçüncü konu ise, birleşmelerin izlenmesidir. Bir birleşmeyle piyasada yoğunlaşmanın çok fazla artacağı tespit edildiğinde, o birleşmenin gerçekleşmeden durdurulması gerekmektedir.

Belirtmek gerekir ki, rekabet politikası dendiğinde, içinde rekabet kanununun ötesinde ticaret, yatırım ve genel hükümet politikalarını da bulunduran çok daha geniş kapsamlı bir kavram kast edilmektedir. Rekabet hukuku ve politikası arasındaki temel ayrım, rekabet hukukunun yalnızca özel kesime ilişkin olması, rekabet politikasının ise, hem kamu hem özel kesim davranışlarını içermesidir(Hoekman and Holmes, 1999: 877).

Tanımsal olarak, rekabet politikası ülke sınırları içindeki, ticaret politikası ise diğer ülkelerle ticari ilişkilerdeki rekabet ile ilgilidir. Ticaret politikasında tarifeler, kotalar, ihracat sübvansiyonları, antidamping vergileri, gönüllü ihracat kısıtlamaları gibi kamu otoritelerince getirilen ticareti kısıtlayıcı önlemler ele alınır. Rekabet politikasında ise, özel piyasa aktörlerince girişilen tekelleşme, danışıklı dövüş, çeşitli kısıtlayıcı iş uygulaması biçimleri vb. ele alınır. Bu çerçevede, ticaret politikasının hükümetlerce konmuş olan ticaret ve yatırım engelleriyle, rekabet politikasının ise özel kesimce yaratılan rekabet engelleriyle ilgilendiği söylenebilir. Ticari anlaşmazlıklar, hem ulusal hem uluslararası hukuk kurallarınca ele alınırken, rekabet politikası anlaşmazlıkları, ulusal rekabet hukukuna tabidir (Waverman, 1998: 25). Ekonominin dışa kapalılık derecesi fazla olduğu zaman, birbirlerinden ayrı alanları kapsadıkları kolayca kabul edilebilecek olan bu iki politika alanı arasındaki sınırların, açık ekonomi koşullarında, hele de günümüzde küreselleşme ve üretimin uluslararasılaşması eğilimleri altında giderek belirsizleştiği söylenebilir.

Bu çerçevede, en etkin rekabet politikasının, ithalatın yerli üreticileri disipline edici gücü nedeniyle serbest ticaret politikası olduğu yaygın biçimde savunulan bir görüştür. Rekabet politikasının etkin biçimde uygulanmamasının ise bir giriş engeli teşkil edeceği düşünülmektedir(Khemani, 1998: 120).

Öte yandan, bir ülkenin bir rekabet kanunun bulunmaması, ticaret yaptığı diğer ülkeninkinden farklı olması ya da gevşek biçimde uygulanıyor olması bile, o ülkede ithalatın kısıtlanması ve iç piyasasında rekabetin azalması sonucunu doğurabilmektedir. Böyle bir durumda, ticaret politikası

aynı zamanda rekabet politikası olmaktadır(Waverman, 1998: 28). Örneğin, Japonya’da rekabet kanunu, dikey kısıtlamalar karşısında katı uygulamalar içermemektedir. ABD, bu durumun yabancı otomobil ihracatçıları karşısında giriş engeli teşkil ettiğini iddia etmiştir (Comanor-Rey davası).

Benzer biçimde, ticaret politikası çerçevesinde bir antidumping iddiasında bulunulması da, yabancı rakipler açısından söz konusu piyasada rekabeti kısıtlayan, giriş engeli yaratan bir sonuç doğurabilmektedir (Hope, 1998: 7).

Ticaret ve rekabet politikaları arasındaki sınırların bulanıklaşması özellikle şu konularda kendini göstermektedir(Hope, 1998: 4-5): 1-Bir ülkedeki özel kesimin rekabet karşıtı davranışlarının bir başka ülke piyasasını etkilemesi. İhracat kartelleri bu duruma örnek gösterilebilir. 2-Bir ülkedeki özel kesimin rekabet karşıtı davranışlarının aynı ülkenin iç piyasasını etkilemesi. Örneğin; bakım anlaşmaları, franchise anlaşmaları ya da tam bir dikey bütünleşme yoluyla dikey kontrol biçiminde çeşitli dikey kısıtlama uygulaması örnekleriyle yabancı firmaların iç piyasaya girmeleri, dağıtım kanallarını kullanmaları vb. engellenebilir. 3-Birkaç ülkedeki özel kesim firmalarının uluslararası rekabet karşıtı davranışlarının, bir ya da birden çok ülkenin piyasalarını etkilemesi. Fiyat ya da kota kartelleri, piyasayı paylaşma anlaşmaları, ihaleye fesat karıştırma vb. uluslararası kartel anlaşmaları bu duruma örnek verilebilir.

Ticaret ve rekabet politikaları arasındaki ilişki DTÖ kapsamında ilk kez 1996’da Singapur’da Bakanlar Konferansı’nda ele alınmış ve daha sonra “Singapur meseleleri” olarak anılır olmuştur(Joekes and Evans, 2008: 10). DTÖ bünyesinde bir Rekabet Politikası Çalışma grubu oluşturulmuş, rekabet politikasına ilişkin uluslararası bir anlaşmanın DTÖ’ne dâhil edilmesine ilişkin çalışmalar yürütülmüştür. Ancak, bu konuda gerek gelişmiş ülkelerin kendi aralarında, gerek GOÜ’lerle aralarında görüş ve çıkar ayrılıkları olmuştur. AB’nin yaklaşımı, tüm DTÖ üyelerinin rekabet kanunu çıkartması ve uygulaması yönündedir(Hoekman and Holmes, 1999: 877). Rekabete ilişkin konularda uluslararası işbirliği gereksiniminin farkında olan ABD ise, rekabet kanunlarının iki taraflı işbirliği temelinde ya da tek taraflı olarak getirilmesinde ısrarlıdır. Çünkü ABD rekabet hukukunu uluslararası bir rejime tabi kılmak istememektedir. Gerek ABD gerek AB, uluslararası rekabet kurallarının pazara giriş temelinde biçimlendirilmesini

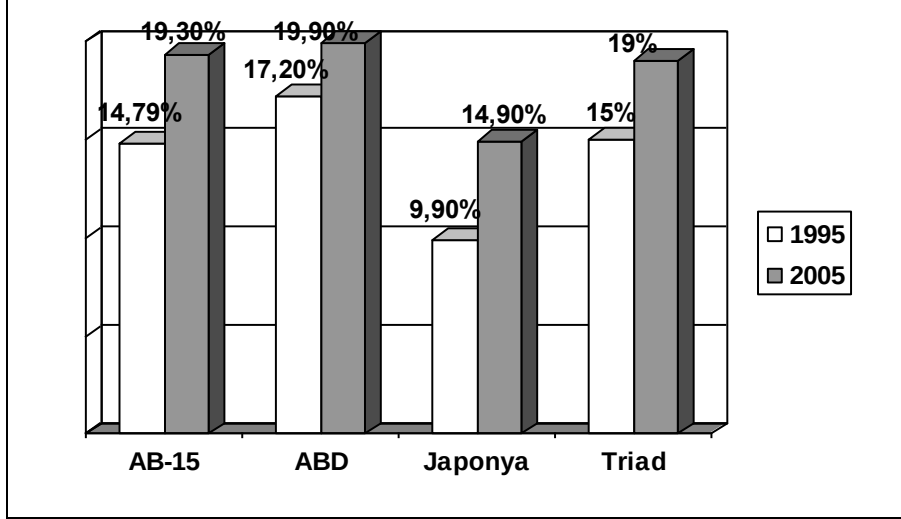
savunmuşlardır(Hoekman and Holmes, 1999: 878). Bu çerçevede, her iki taraf da ihracatçılar açısından karşı ülkenin bir rekabet kanununun bulunmaması ya da sıkı biçimde uygulamamasının ciddi bir giriş engeli yaratması fikri üzerinde durmaktadır. Japonya ve Hong Kong ise, DTÖ'nün pazara giriş konusunda, rekabet hukuku ve politikası yerine, anti-damping iddiaları gibi geçici koruma önlemleri üzerinde durması gerektiğini belirtmektedir(Hoekman and Holmes, 1999: 878).

Öte yandan, gelişmekte olan ülkeler, ulusötesi rekabet kurallarını benimsemeleri halinde kendi ulusal çıkarlarını ne kadar koruyabilecekleri yönünde kaygılarını ortaya koymuş, konunun DTÖ bünyesinde pazara giriş odaklı biçimde ele alınmasının, ulusal refah arttırıcı politikaların uygulanabilirliğini sınırlandıracağını savunmuşlardır(Hoekman and Holmes, 1999: 887). Ülkeler arasındaki bu görüş ayrılıkları nedeniyle, çok taraflı bir anlaşma için gerekli uzlaşmaya ulaşılamayarak, 2003 yılında Cancun Bakanlar Konferansı'nda bu konunun DTÖ gündeminden çıkartılmasına karar verilmiştir. Ne var ki, ticaret ve rekabet politikaları arasındaki ilişkiler, bir yandan pek çok bölgesel ticaret anlaşmasına dâhil edilmekte, bir yandan da ortaya çıkan uluslararası gelişmeler karşısında sıcak bir tartışma konusu olmayı sürdürmektedir.

II) REKABETE İLİŞKİN ULUSLARARASI SORUNLAR VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER

A) ÇUŞ'lerin Artan Gücü

Kuşkusuz dünya ekonomisinde çokuluslu şirketlerin varlığı yeni bir durum değildir. Ancak, küreselleşme süreci ile birlikte çokulusluların dünya piyasalarındaki ağırlıklarının ve küresel hâkimiyetlerinin arttığı gözlenmektedir. Bir OECD raporunda değinildiği üzere, 1995'ten 2005'e ele alınan 1000 AB-15, 1000 ABD ve 800 Japonya menşeli toplam 2800 en büyük ÇUŞ'in AB-15, ABD, Japonya ve bir bütün olarak bu üç en gelişmiş ülkeden oluşan Triad'ın istihdamı içindeki payları ve büyümelerine katkıları önemli ölçüde artmıştır.

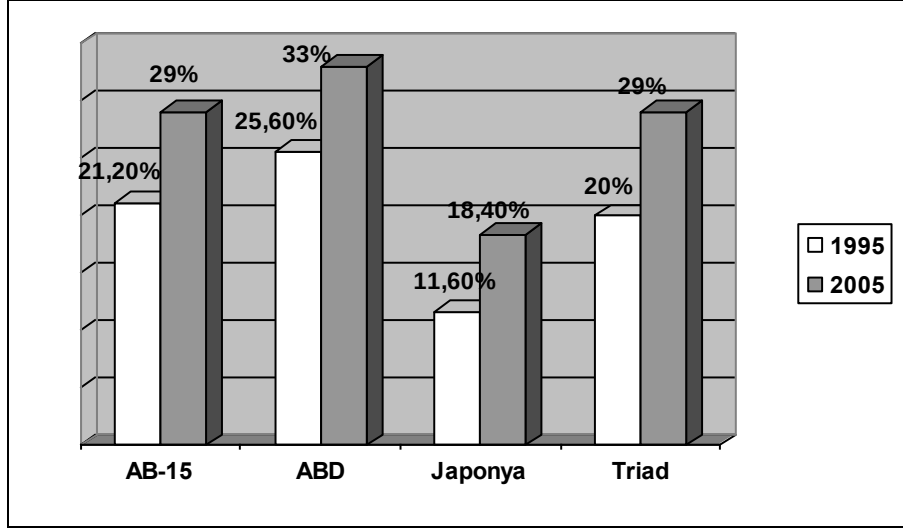


Şekil: 1

En Büyük 2800 Çokuluslu Şirketin Toplam İstihdam İçindeki Payı %

Kaynak: OECD Background Report, Enhancing The Role Of SMEs In Global Value Chains, OECD Global Conference, Tokyo, 31May- 1June 2007, www.oecd.org, s.81.

Şekil: 1’de en büyük 2800 çokuluslu şirketin Triad’ın üç bölgesindeki ve bir bütün olarak Triad’ın toplam istihdamı içindeki payına yer verilmektedir. 2005 itibarıyla bu 2800 firmanın istihdam içindeki payları AB-15’de %19,3’e, ABD’de yaklaşık %20’ye, Japonya’da yaklaşık %15’e ulaşmıştır. Kısacası, ele alınan dönemde, Triad’ın toplam istihdamı içinde bu ÇUŞ’lerin payı 20 milyon kişi artarak %19’a varmıştır. Belirtmek gerekir ki, bu oranlar bile ÇUŞ’lerin küresel istihdamdaki ağırlıklarını yansıtmakta yetersiz kalmaktadır. Çünkü bu oranlar, söz konusu şirketlerin dünyanın dört bir yanında bulunan yüzlerce şubesinde doğrudan istihdam ettikleri ya da değer zincirlerinde, yine onların alıp satacağı girdi ve malları üreterek, dolaylı olarak aslında onlar için çalışan ve sayıları tam olarak bilinmeyen milyonlarca çalışanı kapsamamaktadır.



Şekil: 2

**2800 En Büyük Çokuluslu Şirketin Ürettikleri Katma Değerin
GDP İçindeki Payı %**

Kaynak: OECD, a.g.r., s.81.

AB-15, ABD, Japonya ve bir bütün olarak Triad'ın GDP'leri içinde en büyük 2800 ÇUŞ'ın katkısının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu çerçevede ele alınan dönemde ABD ekonomisinde emek verimliliği ancak %9 oranında artmışken, en büyük 1000 ABD çokuluslusunun toplam emek verimliliklerinin %70 oranında artmış olması dikkat çekicidir. Bu durum, ABD ekonomisinin büyümesini bu şirketlerin sürüklediklerini ortaya koymaktadır(OECD, 2007: 81). Benzer gözlemler AB-15 ve Japonya ekonomileri için de yapılmaktadır. AB-15'in emek verimliliği 1995'den 2005'e %6 oranında gerilemiş, buna karşın 1000 en büyük Avrupa çokuluslusunun emek verimliliği %44 artmıştır. Triad'ın 2800 en büyük şirketinin emek verimliliklerinin Japonya'nın ortalama emek verimliliğinin %140'ı, ABD'ninkinin ise %290'ı olduğu düşünülürse(OECD, 2007: 81), bu firmaların GOÜ'ler ile aralarındaki emek verimliliği uçurumunun derinliği ortaya çıkacaktır.

Küresel olarak sektörel yoğunlaşma ciddi boyutlardadır. İlaç sektörü sektörel yoğunlaşmanın en fazla olduğu sektörlerden biridir. Yalnızca ABD,

AB ve Japonya'nın dünya ilaç piyasasındaki payı %82'dir. 1990'lardan itibaren Ar-Ge'ye dayalı ilaç üretimi gerçekleştiren ÇUŞ'ler, artan Ar-Ge harcamalarını karşılamak ve Ar-Ge projelerini ortak yürütmek amaçlı şirket birleşmelerine yönelmişlerdir. Böylelikle, toplam satışlarının %10-15'ine karşılık gelen yaklaşık 1 milyar \$'ı Ar-Ge'ye aktarabilen daha da büyük ÇUŞ'ler ortaya çıkmıştır. Türkiye'nin toplam ilaç piyasasının büyüklüğünün ancak 2,2 milyar \$ kadar olduğu göz önüne alındığında, ÇUŞ'lerin sektördeki gücü daha iyi anlaşılacaktır (Çaşkurlu, 2005: 108).

İstihdam ve büyümelerini sürükleyen, küresel güçlerini büyük ölçüde ÇUŞ'lere borçlu olan gelişmiş ülkeler, ÇUŞ'lerin küresel politikalarını sonuna kadar desteklemektedir. Belirtmek gerekir ki, küreselleşen dünya ekonomisiyle bütünleşen tüm ülkelerin uluslararası alanda rekabete ilişkin karşılaştıkları sorunlar büyük ölçüde ÇUŞ'ler ile ilişkili olmaktadır.

B) Uluslararası Karteller, Uluslararası Taşma Etkileri olan Birleşmeler ve Küresel Oligopoller

ÇUŞ'lerin uluslararası üretim ve ticarete artan ağırlıkları göz önüne alınarak, bu bölümde, önderliğini gelişmiş ülkelerin çokuluslularının yaptığı uluslararası karteller sorunu, gelişmiş ülkelerin çokulusluları arasındaki birleşmeler ve küresel oligopollerin varlığına ilişkin tartışmalar, özellikle GOÜ'lere etkileri yönünden ele alınmaya çalışılacaktır.

1) Uluslararası Karteller

Belirtmek gerekir ki, tarife engellerinin indirilmesinin, DTÖ'nün kurulmasıyla piyasaların serbestleştirilmesinin uluslararası piyasalarda kartelleşmenin önünü açtığı düşünülmektedir (Bu yazarlardan bazıları bkz. Joeke and Evans, 2008: 55 ve Tarullo, 2000: 479). 1990'larda ABD otuz ülkede etkili olan kırkın üzerinde uluslararası kartel tespit etmiştir. Bu kartellerin üyelerinin çoğu sanayileşmiş ülkeler kökenli büyük çokuluslu şirketlerdir. Uluslararası kartel faaliyetinde başı çeken sektörlerin, kimyasal ürünler, ulaştırma, başta çelik olmak üzere metaller, kâğıt ürünleri ve hizmetler olduğu ve kartelleşmenin, özellikle aşırı yoğunlaşmanın hüküm sürdüğü sektörlerde ortaya çıktığı görülmüştür (Evenett, S. J., Levenstein, M. C. and Suslow, V. Y., 2001: 1224 ve Levenstein and Suslow, 2004: 806).

Karteller, varlıklarını sürdürmek için ciddi giriş engelleri yaratmaktadırlar. Bunlar, hükümet destekli tarife dışı engeller (kotalar, çeşitli düzenlemeler vb.) biçiminde olabilecekleri gibi, dışarıda kalanları cezalandırmaya yönelik (kamu kurumlarınca istenen ticari raporlar, ithalatı izleme vb. ile izleyip, diğer firmaların nereye satış yaptığını öğrenmek vb.) çeşitli uygulamalar da olabilir (Levenstein and Suslow, 2004: 820). Öte yandan kartellerin kendileri de özel giriş engelleri oluşturabilmektedirler(Evenett, S. J., Levenstein, M. C. and Suslow, V. Y., 2001: 1228): ürüne ilişkin bazı standartları yükseltmek, dikey rant paylaşımı anlaşmaları, ayrıcalıklı sözleşmeler, stratejik ortaklıklar ve ortak girişimler kurmak, dikey bütünleşme, sistematik olarak rakipleri aleyhinde antidamping iddiasında bulunmak, yeni teknolojiye erişimi engellemek, gerekli bilgiye erişimi engellemek, yıkıcı fiyat uygulaması vb..

Tespit edilen kartellerin çoğu, mallarını GOÜ'lere satmaktaydı. Vitaminler ve vitamin katkılı gıdaları etkileyen vitamin karteli ve hayvan yeminde kullanılan lizin(lysine) kartelinin GOÜ'lerdeki temel gıdaların maliyetleri üzerinde önemli etkileri olduğu tahmin edilmektedir(Joekes and Evans, 2008: 13). Dikkat edilmesi gereken bir nokta, örneğin sitrik asit kartelinin GOÜ'ler üzerindeki toplam etkisine bakarken, ham sitrik asitin yanı sıra, sitrik asit içeren tüm malların (hafif içecekler, işlenmiş gıdalar, deterjanlar, ilaçlar, kozmetikler vb.) ele alınması gerektiğidir(Levenstein and Suslow, 2004: 813). Belirtmek gerekir ki, uluslararası kartellerin GOÜ'ler üzerindeki etkileri veri yetersizliği nedeniyle tüm boyutlarıyla bilinmemektedir. Bu kartellerin bazıları birkaç ay, bazıları yıllarca sürmüştür. Ortalama varlık süreleri beş yıldır. O nedenle etkilerinin, tüketicilerin refah kayıplarını aştığı, endüstrinin üretim yapısını bozduğu düşünülebilir(Levenstein and Suslow, 2004: 801–802). Yine de hesaplanabildiği kadarıyla bile, uluslararası kartellerin GOÜ'ler üzerindeki etkileri önemli boyutlara ulaşmaktadır. Bu kartellerin hüküm sürdüğü 19 malı ele alan bir çalışmaya göre, GOÜ'lerin ithal ettiği malların kartel etkisinde olan toplam değeri 51,1 milyar \$, 1997'de GOÜ'lerin aldığı toplam resmi dış yardım ise 39,4 milyar \$'dır (Levenstein and Suslow, 2004: 816).

Söz konusu uluslararası kartellerin tespit edilmesi, pek çok GOÜ'nin rekabet otoritesini ÇUŞ'lerin kendi sınırları dâhilindeki faaliyetlerini incelemeye sevk etmiş, bu da yeni kartellerin açığa çıkmasına yol açmıştır

(Joeques and Evans, 2008: 56). Ancak, gerekli kanıtlar ülke sınırlarının dışında bulunduğundan ve yabancı otoriteler işbirliğine kolay kolay yanaşmadığından, takibat güçleşmektedir. Öte yandan belirtmek gerekir ki, uluslararası kartellerle mücadele yalnızca GOÜ'ler için değil, ABD, AB gibi önde gelen GÜ'ler için bile ciddi bir sorun olarak kendini göstermektedir.

Bir örnek olarak, dünya tarihindeki en uzun ömürlü ve en başarılı kartel olan De Beers, Oppenheimer ve suni elmas üreten General Electric arasındaki uluslararası elmas karteli ele alınabilir (Scherer, 1998: 13). De Beers'in, çoğu ÇUŞ gibi pek çok ülkede şubesi bulunmaktadır. Faaliyetleri bir ülkeden diğerine kolaylıkla nakledilebilir niteliktedir ve ana şubelerini ancak kartel faaliyetine göz yummaya rıza gösteren ülkelerde kurmuştur. Kendi suyuna gitmeyen elmas kesicilerini, onlara ya düşük kalite taş vererek ya da hiç vermeyerek cezalandırabilmektedir. Bu koşullar karşısında, ABD yetkilileri uluslararası elmas karteline ilişkin tüm dünyaya yayılmış bulunan temel kanıtları gereği gibi takip edemediğini kamuya açıklamak zorunda kalmıştır (Tarullo, 2000: 480). Kuşkusuz uluslararası karteller temel faaliyetlerini sıkı antitröst uygulaması olan ülkelerin hukuki yetki alanları dışına taşımakta ve bir takibat söz konusu olduğunda, yabancı rekabet otoritelerinin kendi ulusal çıkarlarına uygun olmadıkça işbirliği yapmaktan kaçınacaklarına güvenmektedirler. Scherer, bir rekabet otoritesinin, sonunda suçlanan firmanın üretimini ve istihdamını kendi ülkesinden çekeceğini, kendi ülkesindeki üreticileri gerekli hammadde ve parçalardan mahrum bırakacağını bile bile, başka bir rekabet otoritesiyle işbirliği yapmayacağını altını çizmektedir (Scherer, 1998: 13).

Bir diğer örnek de lizin kartelini yöneten Archer Daniels Midland (ADM) adlı çokuluslu şirket olabilir (Bonanno, A., Constance, D. H. and Lorenz, H., 2000: 441). ADM'nin dört kıtada, kırktan fazla ülkede üretim yeri ve satış ofisi bulunmakta, onlarca insan istihdam etmektedir. ABD, ADM'ye kendi ülkesinde yürüttüğü lizin karteli faaliyetlerine ilişkin olarak 100 milyon \$ ceza vermiştir, ama bu rakam şirketin varlıkları içinde çok küçük kalmıştır. Fiyat belirlediği dönemde bundan çok daha fazlasını kazanmış, aldığı cezaya rağmen baskın bir çokuluslu şirket olma özelliğini hâlâ yitirmemiştir (Bonanno, A., Constance, D. H. and Lorenz, H., 2000: 453). ADM olayı karşısında ABD hükümetinin bile zaafi görülmüştür. Şirket rekor bir ceza almış, ama bu ceza caydırıcı olmaktan uzak kalmıştır. Üstelik sonunda, şirket devletle bir anlaşma yaparak, yüksek fruktoz içeren mısır

şurubunun fiyatını belirlemekten dolayı alacağı cezadan kurtulmuştur(Bonanno, A., Constance, D. H. and Lorenz, H., 2000: 456). ABD'nin uluslararası kartellere ilişkin takibatlarda elde ettiği başarının, kartelin katılımcılarına işbirliği sağlamaya yönelik olarak genel af ya da pişmanlık(leniency) tanınmasına dayandığını belirtmek yerinde olacaktır(Tarullo, 2000: 481).

Açıktır ki, uluslararası karteller karşısında GOÜ'ler çok daha büyük güçlüklerle karşı karşıyadır. Türkiye'nin karşılaştığı uluslararası kömür karteli bu duruma güzel bir örnektir(Joekes and Evans, 2008: 57-59). Bu karteile katılan yabancı firmaların yönetimleri yurtdışındadır. Bir tanesinin Türkiye'de kendi şubesi bile bulunmazken, diğeri soruşturma başladığında şubesini derhal kapatmıştır. Yabancı firmaların bağlı bulundukları hükümetler, her türlü hukuki bahaneyi kullanarak Türk otoritelerle işbirliği yapmaktan kaçınmıştır. Soruşturma sonunda yalnızca karteile katılan yerli firmalara ceza kesilebilmiştir. Bu çerçevede, rekabet kanunlarının yalnızca yerli tüketicilere zarar gelmesi durumunda otoritelere tavır alma yükümlülüğü getirmelerinin, rekabete ilişkin olarak uluslararası sorunlar karşısında rekabet otoritelerinin yalnız kalmalarının temel nedeni olduğu söylenebilir. Zarar başka bir ülkeye verilmişse, yerel otoriteler kanunen herhangi bir şey yapmak zorunda değildir.

Belirtmek gerekir ki, uluslararası alanda kartelleşmeden sorumlu firmalar büyük ölçüde gelişmiş ülkeler kökenli ÇUŞ'lerdir. O nedenle, "soruşturma tekniklerine ilişkin" her türlü çözüm arayışı öncelikle gelişmiş ülkelerin işbirliğini arttırmayı hedeflemelidir(Evenett, S. J., Levenstein, M. C. and Suslow, V. Y., 2001: 1240-1241).

Değnilmesi gereken bir diğr uluslararası kartel türü de özel ihracat kartelleridir. İhracat kartellerine iç piyasayı değil de, yabancı piyasaları etkiledikleri için, neredeyse tüm ülkelerin rekabet kanunlarında istisna tanınmıştır. İhracat kartellerine tanınan istisnalarda ulusal ihracatı arttırmak ve ulusal firmalara rekabetçi üstünlük kazandırmak gibi merkantilist amaçlar güdülmektedir(Evenett, S. J., Levenstein, M. C. and Suslow, V. Y., 2001: 1230). Bu tür istisnaların, kanunda yalnızca iç piyasayı etkileyecek davranışların kapsama alınması biçiminde genellikle zımni olarak tanındığı görülmektedir. Japonya, Meksika ve ABD gibi bazı ülkelerde ise, açık bir biçimde aksi halde iç hukuka ters düşebilecek faaliyetler, etkileri dış

piyasayla sınırlı kaldığı müddetçe muaf tutulmaktadır. Belirtmek gerekir ki, ihracat kartellerine istisna tanıyan bu kanunlar, iç piyasalarında uluslararası kartel faaliyetlerinden zarar gören ulusal hükümetlerin bilgi alışverişi ve ilgili kanıtların sağlanması konusunda işlerini büyük ölçüde zorlaştırmaktadır(Evenett, S. J., Levenstein, M. C. and Suslow, V. Y., 2001: 1232).

2) Uluslararası Taşma Etkileri olan Birleşmeler

Uluslararası alanda rekabete ilişkin olarak karşılaşılan sorunlardan bir diğeri de uluslararası taşma etkileri olan birleşmelerdir. Birleşmeler yoluyla önemli ölçüde piyasa gücü elde etmek mümkündür. Böyle bir birleşme, yabancı bir firmanın yerli bir firmayı alması biçiminde olabileceği gibi, tamamen ülke dışında gerçekleşen ve başka ülkeler menşeli şirketlerin birleşmeleri biçiminde de olabilir. Birinci durumda, yerli firmayı alan yabancı firma, düşük rekabetle karşılaştığı yerde fiyatı arttırarak ya da arzı azaltarak, fazla rekabetle karşılaştığı yerde ise fiyat kırarak piyasayı bozabilir (Joekes and Evans, 2008: 56). İkinci durumda ise, gerçekleşen uluslararası bir birleşme, bazı ülkelerde olumsuz herhangi bir duruma yol açmazken, diğer bir ülkenin piyasasında birleşen piyasa payları ve önemli ölçüde artan piyasa gücü ile sonuçlanabilir(Hoekman and Holmes, 1999: 881).

Örneğin, Boeing-McDonnell-Douglas birleşmesinde iki ABD kökenli firmanın birleşmesi söz konusu olmuştur. Ancak, birleşme sonrasında ortaya çıkacak yeni firmanın AB'deki birleşik satışlarının ulaşacağı rakamlar, AB Komisyonu'nu kaygılandırmıştır(Hoekman and Holmes, 1999: 881). AB'nin kaygısı, Boeing'in, havayolları ile uzun dönemli "tek imalatçıyla çalışma"(single sourcing) anlaşmalarına girerek, Airbus'ı kalıcı biçimde dışlamasıydı. Dolayısıyla AB, uçak alacak tüketicilerin yüksek fiyatlar ödemesinden değil, Boeing'in Avrupalı rakibi olan Airbus'ın çıkarlarını korumak için harekete geçmiştir. AB, Boeing, havayollarını "tek imalatçıyla çalışma" sözleşmelerine zorlamayacağını taahhüt etmediği takdirde, bu birleşmeye onay vermeyeceğini açıklamış, ancak Boeing'in bu şartı kabul etmesiyle uzlaşmaya razı olmuştur. Günümüzde çoğu birleşme öncesinde, AB ve ABD'nin rekabet otoritelerinin birlikte çalıştıkları gözlenmektedir(Tarullo, 2000: 481).

Bu bölümde değinilen uluslararası karteller, ihracat kartelleri ve uluslararası taşıma etkilerine sahip birleşmeler karşısında ulus devletlerin, başka devletlerin yetki alanına girdiği için kanıt toplamak, müdahale etmek, yaptırım uygulamak bakımından aciz kaldığı durumlar ortaya çıkabilmektedir. Bu açıdan kanıtları toplayacak, görüşmeler yapacak ve kartelleşme ile elde edilen küresel kazançları hesaplayıp uygun cezayı kesecek güce sahip bir “küresel otorite” yaratmak düşüncesi akıllara gelmektedir(Evenett, S. J., Levenstein, M. C. and Suslow, V. Y., 2001: 1240-1241). Bu çerçevede, rekabet ve ticaret politikalarının ortak alanına giren bu gibi konuların, öncelikle bir çoktarafli anlaşma yoluyla DTÖ bünyesine dâhil edilmesi gündeme gelmiştir. Ancak, daha önce de değinildiği üzere, 2003 yılında bu konunun DTÖ gündeminden çıkarılmasına karar verilmiştir. Ne var ki, rekabete ilişkin uluslararası sorunlar o tarihten sonra da gündemden düşmemiştir. Rekabete ilişkin ortaya çıkan uluslararası sorunlar bir yandan giderek ikili işbirliği ve bölgesel ticaret anlaşmalarına dâhil edilmekte, bir yandan da UNCTAD ve OECD bünyesinde bağlayıcılığı olmayan uluslararası kurallar çerçevesinde düzenlenmeye çalışılmaktadır(Joekes and Evans, 2008: 15-16). Bu konuları ele alacak başka bir uluslararası örgüt oluşturulmasına kadar pek çok çözüm önerisi halen tartışılmaktadır. Öte yandan, başta ABD olmak üzere bazı gelişmiş ülkeler, uluslararası alanda karşılaştıkları rekabet sorunlarını “bulunduğu memleketin dışında yetki alanı”(extraterritorial jurisdiction) kullanımı yoluyla çözme yoluna da başvurabilmektedir(Scherer, 1998: 12 ve bu sorunla ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Erol, K.). Kendi rekabet hukukunu kendi ülke sınırlarının dışında da uygulamak anlamına gelen bu durum, gelişmiş ülkelerin kendi aralarında sert misillemelere neden olabilmekte, gerek bu yola başvuramayacak, gerek kendisine uygulandığında misilleme yapamayacak olan gelişmekte olan ülkeler açısından ise kaygı uyandırmaktadır.

3) Küresel Oligopoller

Öte yandan son olarak, küresel oligopollere ilişkin görüşlere de yer verilmesi yerinde olacaktır. Tarullo, bir uluslararası yaptırım sorunu olarak küresel oligopollerden bahseder (Tarullo, 2000: 480). Bilindiği üzere, bir ticaret politikası aracı olarak uluslararası rekabetin, iç piyasa üzerinde terbiye edici etkileri olduğu düşünülmektedir. Yabancı firmaların rekabetinin

yerli oligopollerin piyasa güçlerini kırması beklenmektedir. Ancak, endüstrilerin birleşmeler, ilhaklar ve piyasadan çıkışlarla küresel olarak giderek bütünleşmesi ve bir zaman sonra küresel oligopollerin oluşması riski de bulunmaktadır. Bu çerçevede, birkaç dev firmanın, fiyat ve üretim miktarlarına ilişkin kararlarını birbirlerinin davranışlarını gözeterek almaya başlamaları söz konusu olabilecektir. Tarullo'ya göre, herhangi bir belirti göstermeksizin gelişebilecek olan bu durumun gerçekleşmesi pek de olası değildir, hatta küresel oligopollerin oluşması tamamen varsayımsal bir durumdur (Tarullo, 2000: 481). Tarullo'ya göre, zaten küresel oligopoller bir kez oluştu mu, onları engelleyebilmek için de çok geç kalınmış olacaktır.

Chesnais'ya göre ise, küresel oligopoller zaten oluşmuştur. Chesnais'ya göre, “küresel endüstri” kavramı, birbirleriyle dünya çapında rekabet eden yerli endüstrileri değil, rekabetin küresel olduğu, diğer bir deyişle firmaların pek çok piyasada birden etkin rekabet yürüttükleri endüstriyi ifade etmektedir (Chesnais, 1995: 75-76). Küresel endüstride uluslararası çapraz yatırımlar ve ulusötesi yoğunlaşma söz konusudur. “Karşılıklı küresel piyasa bağımlılığı” uyarınca, bir firmanın bir ülkedeki rekabetçi konumu başka ülkedekinden etkilenir, çünkü her iki ülkedeki konumu da hem firmanın faaliyetlerini uluslararası düzeyde koordine etmesi ve bütünleştirilmesiyle, hem de rakiplerinin hareketleriyle ilişkilidir. Dünya piyasası ile kastedilen Triad piyasasıdır. 1992 tarihli bir OECD çalışmasına göre, pek çok ürün grubu ve endüstrinin dünya piyasası en fazla 10–12 firma tarafından paylaşılmıştır (Chesnais, 1995: 86). Bu durum, bu firmaların etkin oligopolistik rekabet yürüterek, teknolojik ilerlemelerini -gerek bireysel olarak gerek birlikte- koruyarak giriş engelleri yarattıklarını ve fırsat bulduklarında dünya genelinde fiyat rekabetini sınırlandırdıklarını göstermektedir. Chesnais'ya göre, küresel oligopoller, 1950'lerin ortalarından başlayarak ABD oligopollerinin dünyaya yayılmasından farklı bir şeydir. Üç kutuptan, farklı gelişmiş ülkeler kökenli büyük firmalar arasında stratejik karşılıklı bağımlılık ve karşılıklı kabul söz konusudur. Küresel oligopolist firmalar, aralarında uluslararası teknolojik işbirliği anlaşmaları yaparak karşılıklı kabul ve işbirliği sağlamaktadırlar (Chesnais, 1995: 88). Bu anlaşmalar sayesinde küresel oligopolistler, hem teknolojik bilgiyi firma dışından hızlı ve ucuz bir biçimde edinebilir, hem de küçük firmaların teknolojik ilerlemelerini ve olası girişleri engellemiş olurlar. Bu firmalar arasında tamamlayıcı teknolojik uzmanlıklara ilişkin teknoloji

paylaşımı ve teknolojinin iki yönlü değiş tokuşuna yönelik anlaşmalar yapılması, bu anlaşmalara katılamayacak olanlar karşısında önemli bir üstünlük sağlamaktadır(Chesnais, 1988: 519-520).

SONUÇ

Bu çalışmada, rekabete ilişkin olarak uluslararası alanda karşılaşılan sorunlar ele alınmaya çalışılmıştır. Bu bölümde, çalışmada ulaşılan sonuçlar özellikle GOÜ'ler açısından değerlendirilmeye çalışılacaktır:

- 1980'lerden itibaren güçlenen dışa açılma, serbestleşme ve küreselleşme eğilimleri ile birlikte sermaye hareketleri, üretim ve ticaret akımlarına ilişkin olarak iç piyasa ve dış piyasa arasındaki ayrım giderek belirsizleşmiş, bunun sonucunda da, günümüzde rekabet politikası ve ticaret politikası arasındaki sınırlar son derece silikleşmiştir. Uluslararası karteller, uluslararası taşma etkileri olan ekonomik birleşmeler ve küresel oligopoller gibi rekabete ilişkin uluslararası sorunlar da ağırlık kazanmaktadır. O nedenle, rekabet otoritelerinin, rekabete ilişkin uluslararası sorunları yakından izlemeleri ve bu alanda uluslararası işbirliği ve çözüm arayışları içinde olmaları gerekmektedir.
- Uluslararası karteller karşısında en gelişmiş ülkelerin bile rekabet otoriteleri çaresiz kalabilmektedir, çünkü kartel faaliyetine ilişkin kanıtların önemli bölümü başka ülkelerde bulunmakta, bu ülkelerin yetkilileri kendi firmalarının ve vatandaşlarının çıkarlarını korumak amacıyla işbirliğine gitmemektedir. Ayrıca, ülkenin rekabet kurumu başka bir ülke menşeli firmaya yaptırım uygulamak, ceza kesmek vb. uygulamalarda yetkisiz kalmaktadır. ABD'nin bile, yeri geldiğinde tek çareyi kartel faaliyetinde bulunan ÇUŞ'lerle anlaşmaya gitmekte bulduğu görülmektedir. GOÜ'lerin kartel oluşturan ÇUŞ'lerle ilgili olarak haklarını aramaları bakımından GÜ'ler karşısında dezavantajlı konumda oldukları açıktır. GOÜ'lerin bu konuda belki de tek yapabilecekleri şey, gelişmiş ülkelerin tespit ettiği ve kanıt talep ettiği durumlarda işbirliğine gitmeleri olacaktır ki, bu da şüpheli görülmektedir. Çünkü bu kez de kendi ülkelerinde üretim yapan, istihdam yaratan ve çeşitli sektörlerde söz sahibi bir ÇUŞ'i karşılarına almış olacaklardır.

- Uluslararası taşıma etkileri doğurabilecek birleşmeler, gelişmiş ülkelerce yakından izlenmektedir. Gerekğinde Boing ve McDonnell-Douglas birleşmesi örneğinde olduğu gibi, bir birleşmeye itiraz edebilir, bu birleşmeyi yönlendirici baskı uygulayabilirler. GOÜ'lerinse böyle bir siyasi ve ekonomik güçleri bulunmamaktadır.
- Uluslararası oligopollerin varlığı tartışma konusu olsa da, küresel ölçekte sektörel yoğunlaşma önemli boyutlardadır. Bir sektörde bulunan az sayıda dev ÇUŞ'ın, dev olmaktan kaynaklanan piyasa güçleri, tekel kadar etkili bir sorun teşkil etmektedir. Bu firmalar, kolaylıkla giriş engelleri yaratabilmekte, fiyatı ve miktarı kontrol altına alabilmekte, yıkıcı fiyat uygulayarak küçük rakiplerini piyasadan silebilmektedirler.
- Tüm bu sayılanlar ışığında, serbest ticaret ve tam rekabet gibi kavramlar savunulurken dikkatli olunması gerektiği açıktır. Asimetrik güç ilişkileri nedeniyle, gelişmiş ülkelerin piyasalarının GOÜ'lerin küçük ve orta ölçekli firmalarına gerçekte pek de açık olmadıkları görülmektedir. GOÜ'lerin dışa açılan piyasalarından içeriye girenler ise büyük ÇUŞ'ler olmaktadır. Bu durumda, yalnızca piyasaya giriş-çıkış serbestisinin artmasının, iç piyasada rekabetin artmasına hizmet edip etmeyeceği üzerinde düşünülmelidir. Rekabet edebilmek için öncelikle rekabetçi olabilmek gerektiği unutulmamalıdır.
- DTÖ ile getirilen ulusötesi bağlayıcı kurallar doğrultusunda, serbest dış ticaretin, tüm ülkeler için uyulması zorunlu tektip bir politika olduğu günümüzde, GOÜ'lerin kendi ulusal kalkınma gereklerine yanıt verecek ulusal bir rekabet hukuku ve rekabet politikalarını uygulayacak bir rekabet kurumları olmalıdır. Küreselleşmeye eşlik eden uluslararası bağlayıcı kurallar ve uluslararası sorunlar karşısında GOÜ'lerin ticaret, rekabet, anlaşmazlıkların halli, yatırımlar, fikri ve sınai mülkiyet hakları vb. alanlarda iyi düzeyde İngilizce bilen, hem uluslararası hukukun ilgili alanlarına ve hem iktisada hâkim yetişmiş insan gücünün bulunması önemli bir gereksinim olarak baş göstermektedir. Bu açıdan, ülkemizde son zamanlarda çeşitli üniversiteler bünyesinde açılmaya başlayan uluslararası ekonomi hukuku yüksek lisans programlarının yararlı olacağı açıktır.

KAYNAKÇA

- BONANNO, Alessandro, CONSTANCE, Douglas H. and LORENZ, Heather. "Powers And Limits Of Transnational Corporations: The Case Of ADM", Rural Sociology, Vol. 65, No. 3, (September 2000).
- CHESNAIS, François. "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", Technical Change And Economic Theory, Ed. Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerard Silverberg and Luc Soete, Pinter Publ., UK, (1988).
- CHESNAIS, François. "World Oligopoly, Rivalry Between 'Global' Firms And Global Corporate Competitiveness", Technological Innovation, Multinational Corporations And New International Competitiveness, Ed. Jose Molero. Harvard Academic Publ., (UK, 1995).
- ÇAŞKURLU, Sibel. "TRIPS'le Nereye: İlaç Sektörü Örneğinde Bir Değerlendirme", Ekonomik Yaklaşım, Sayı 55, Cilt 16, (2005).
- EROL, Kemal. "Rekabet Kurallarının Ülke Dışı Uygulanması", www.rekabet.gov.tr/dosyalar/tezler/tez85.pdf Erişim tarihi: 27.12.2010.
- EVENETT, Simon J., LEVENSTEIN, Margaret C. and SUSLOW, Valerie Y.. "International Cartel Enforcement: Lessons From The 1990s", World Economy, Vol. 24, No. 9, (2001).
- HOEKMAN, Bernard and HOLMES, Peter. "Competition Policy, Developing Countries and The WTO", The World Economy, Vol. 22, No. 6, (August, 1999), s.877.
- HOPE, Einar. "Introduction", Competition And Trade Policies: Coherence Or Conflict?. Ed. Einar Hope And Per Maeleng, Routledge, UK,(1998).
- JOEKES, Susan and EVANS, Phil. Competition And Development: The Power Of Competitive Markets. International Development Research Centre(IDRC), (Canada, 2008).
- KHEMANI, R. Shyam. "A Brief Note On The Role Of Competition Policy In Economic Development", Competition And Trade Policies: Coherence Or Conflict?. Ed. Einar Hope And Per Maeleng, Routledge, UK,(1998).
- KUNTALP, Erden, ÖZDEMİR, A. Murat ve ARIKEL, Sülün. "Rekabet Hukukunda Temel Yaklaşımlar: Chicago Ve Harvard Okullarının Rekabet Kanunu Açısından Karşılaştırılması", Perşembe Konferansları 10, Rekabet Kurumu Yayını, (Ekim 2000).
- LEVENSTEIN, Margaret and SUSLOW, Valerie. "Contemporary International Cartels and Developing Countries: Economic Effects and Implications For Competition Policy", Antitrust Law Journal, Vol. 71, No 3, (2004).
- OECD Background Report. Enhancing The Role Of SMEs In Global Value Chains, OECD Global Conference,Tokyo, 31May- 1June 2007, www.oecd.org.

- SCHERER, Frederic M.. “International Trade And Competition Policy”, Competition And Trade Policies: Coherence Or Conflict?. Ed. Einar Hope And Per Maeleng, Routledge, UK,(1998).
- TARULLO, Daniel K.. “Norms And Institutions In Global Competition Policy”, The American Journal Of International Law, Vol. 94, No. 3, (July 2000).
- WAVERMAN, Leonard. “Competition And/Or Trade Policy?”, Competition And Trade Policies: Coherence Or Conflict?. Ed. Einar Hope And Per Maeleng, Routledge, (UK, 1998).