

T. C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

# TÜRKİYE İMALÂT SANAYİİ PİYASALARININ ANALİZİ

(Yoğunlaşma ve Kârlılığın Değerlendirilmesi)

Arş. Gr. Ranâ EŞKİNAT /

(DOKTORA TEZİ)

Kasım — 1989  
ESKİŞEHİR

## SUMMARY

A basic fact of life is that industries differ widely in their market structure e.g. how many sellers there are, how many buyers there are, whether different sellers products are identical and so on. Market structure is important because to a large extent it shapes market conduct. A company which has a monopoly will behave differently from one faced with several rival producers. A company selling a branded, advertised product will behave differently from one selling a completely standardized product.

Market conduct, in turn, affects the economic performance of an industry: how prices are determined, whether costs are as low as they could be, and whether profits are low or high. So in analyzing an industry, economists view the causal chain as running in this direction.

Market structure → Market behaviour → Economic performance

Knowledge of the structure of industry and its impact on the performance of the economy would be helpful not only from the theoretical point of view but also for the purposes of policy formulation. If an industry's economic performance is unsatisfactory, policy makers should look back along the causal chain and ask whether there are ways of changing market structure which leads to unsatisfactory performance.

The branch of microeconomics which makes empirical studies of structure performance relationships is called industrial organization. In this approach, the usual procedure is to express the hypothesis in terms of statistical relationships between the structure and performance of the industry or to deduce such relationships from the hypothesis. Then examine the statistics to see if the predicted relationship does exist.

In Turkey the number of empirical analysis undertaken for industry with in the structure -behaviour-performance framework are few. Except for restricted number of researches there has not been any serious attempt to raise the issue. The reason for this maybe related to the belief that the growth of output is more important than market distortions which inhibit allocational efficiency. Alternatively, there may be some other inadequacies such as deficiencies of data. Whatever the reason the issue is crucial and has to be explored.

This dissertation has an objective of investigating Turkish Manufacturing Industry with in the structure-performance framework. This is a global and empirical analysis of economic effects of market structure. It is a global analysis in the sense that it tends to ambrace the entire manufacturing industry of Turkey. It is an empirical analysis, as the emphasis is on the econometric verification of alleged relationships existing between market structure and economic performance.

## İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
<u>TABLolar</u> .....	
<u>GİRİŞ</u> .....	1
<u>1. EKONOMİK ORGANİZASYON</u> .....	5
1.1. FİRMA VE ENDÜSTRİ.....	7
1.2. PİYASA YAPISI-PİYASA DAVRANIŞI-EKONOMİK BAŞARI İLİŞKİSİ.....	12
1.3. PİYASA YAPISI-EKONOMİK BAŞARI İLİŞKİSİNDE KULLANILAN MODELLER.....	35
<u>1.3.1. Yoğunlaşma ve Kapasite Kullanımı</u> .....	36
<u>1.3.2. Yoğunlaşma ve Ücretler</u> .....	37
<u>1.3.3. Yoğunlaşma ve Teknolojik Gelişme</u> .....	40
<u>1.3.4. Yoğunlaşma ve Fiyatlar</u> .....	41
<u>1.3.5. Yoğunlaşma ve Kârlılık</u> .....	44
<u>2. PİYASA YAPISI KRİTERİ OLARAK YOĞUNLAŞMANIN İNCELENMESİ</u> .....	53
2.1. KAVRAM OLARAK YOĞUNLAŞMA.....	55

2.2. YOĞUNLAŞMANIN ÖLÇÜMÜNDE KULLANILAN METODLAR.....	58
2.2.1. <u>Yoğunlaşma Oranı</u> .....	59
2.2.2. <u>Herfindahl-Hirschman İndeksi</u> .....	62
2.2.3. <u>Entropi İndeksi</u> .....	63
2.2.4. <u>Linda İndeksi</u> .....	64
2.3. YOĞUNLAŞMANIN ÖLÇÜMÜNDE İKİ YAKLAŞIM....	66
2.3.1. <u>Ekonominin Bütünü İçindeki Yoğunlaşma</u> .....	67
2.3.2. <u>Bireysel Piyasalarda Yoğunlaşma</u> ..	77
2.4. YOĞUNLAŞMAYI BELİRLEYEN GENEL ETKENLER..	84
2.4.1. <u>Yoğunlaşmayı Arttırıcı Güçler</u> ....	85
2.4.1.1. Etkinlik.....	85
2.4.1.2. Yüksek Kâr Elde Etme Arzusu.....	95
2.4.1.2.1. <u>Rekabeti Kısıma Arzusu</u> .....	98
2.4.1.2.2. <u>Geniş Ölçekli Satış Çabalarından Doğan Avantajlara Ulaşma Arzusu</u> .....	100
2.4.1.3. Giriş Engelleri.....	101
2.4.1.4. Hukuki Yapının Yoğunlaşmayı Arttırıcı Etkisi...	102
2.4.1.5. Endüstri Dışındaki Mali Odakların Yoğunlaşmayı Arttırıcı Etkisi.....	104
2.4.2. <u>Yoğunlaşmayı Azaltıcı Güçler</u> .....	106

2.4.2.1. Genel Ekonomik Büyüme...	106
2.4.2.2. Ulaşım Olanaklarındaki Artış.....	107
2.4.2.3. Teknolojik Gelişmelerin Yoğunlaşmayı Azaltıcı Etkisi.....	108
2.4.2.4. Hukuki Yapının Yoğunlaşmayı Azaltıcı Etkisi.....	109
<u>2.4.3. Yoğunlaşmadaki Genel Gelişmenin İncelenmesi.....</u>	111
<u>2.4.4. Farklı Ülkelerde Ortaya Çıkan Yoğunlaşma Modeli.....</u>	114
<u>3. TÜRKİYE İMALAT SANAYİİNDE YOĞUNLAŞMA.....</u>	120
3.1. TÜRKİYE'DE SANAYİLEŞMENİN TEMEL ÖZELLİKLERİ.....	120
3.2. TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİİ.....	128
3.3. TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİİNDE YOĞUNLAŞ- MANIN ULAŞTIĞI DÜZEY.....	134
<u>3.3.1. Türkiye İmalât Sanayiinin Bütünü İçindeki Yoğunlaşma.....</u>	135
<u>3.3.2. Türkiye İmalât Sanayiinde Bireysel Piyasa Yoğunlaşmaları.....</u>	147
<u>3.3.3. Türkiye İmalât Sanayiinde Yoğunlaşmayı Belirleyen Etkenler.....</u>	153
<u>4. TÜRKİYE İMALAT SANAYİİNDE PİYASA YAPISI- EKONOMİK BAŞARI İLİŞKİSİ.....</u>	159
4.1. MODELDE KULLANILAN DEĞİŞKENLERİN TANIMI.	160
4.2. REGRESYON SONUÇLARI.....	164

<u>4.2.1. İmalât Sanayii Regresyon Sonuçları.</u>	167
<u>4.2.2. Gıda Sektörü Regresyon Sonuçları..</u>	171
<u>4.2.3. Giyim Sektörü Regresyon Sonuçları.</u>	174
<u>4.2.4. Kimya Sektörü Regresyon Sonuçları.</u>	177
<u>4.2.5. Metal Sektörü Regresyon Sonuçları.</u>	180
<u>4.2.6. Makina Sektörü Regresyon</u> <u>Sonuçları.....</u>	184
<u>4.2.7. Yapılan Analizle İlgili Genel</u> <u>Değerlendirme.....</u>	186
<u>SONUÇ.....</u>	189
<u>KAYNAKLAR.....</u>	198
<u>EKLER.....</u>	215

## TABLÖLAR

<u>Tablo</u>		<u>Sayfa</u>
1	ABD FİRMALARININ VARLIKLARINA GÖRE SAYISAL DAĞILIMI (YIL: 1952).....	70
2	ABD FİRMALARININ VARLIKLARINA GÖRE ORANSAL DAĞILIMI (YIL: 1952).....	71
3	ABD FİRMALARININ SEKTÖREL DAĞILIMI.....	73
4	BENZER ENDÜSTRİLERDE YOĞUNLAŞMA ORANLARININ ULUSLARARASI KARŞILAŞTIRMASI.....	118
5	HOLDİNGLER VE SİGORTA ŞİRKETLERİ.....	123
6	HANGİ BANKA KİMİN KONTROLÜNDE.....	124
7	SEKTÖRLERİN GSYİH İÇİNDEKİ PAYLARINDAKİ GELİŞMELER.....	130

8	İMALAT SANAYİİNDE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN KAMU, ÖZEL BÜYÜK VE ÖZEL KÜÇÜK SANAYİ SEKTÖRLERİNDEKİ DAĞILIMLAR.....	132
9	İMALAT SANAYİİNDE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN KAMU, ÖZEL BÜYÜK VE ÖZEL KÜÇÜK SANAYİ SEKTÖRLERİNDE ORANSAL DAĞILIM.....	133
10	TÜRKİYE'DE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN 500 BÜYÜK FİRMANIN İMALAT SANAYİİNDE İÇİNDEKİ PAYI YIL 1986.....	138
11	TÜRKİYE İMALAT SANAYİİNDE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN 50 FİRMANIN 500 BÜYÜK FİRMA İÇİNDEKİ PAYI YIL 1980-1986.....	139
12	TÜRKİYE İMALAT SANAYİİNDE PİYASA YOĞUNLAŞMASI (YIL 1974-1979).....	140
13	TÜRKİYE İMALAT SANAYİİNDE 500 BÜYÜK FİRMANIN VARLIKLARINA GÖRE SAYISAL DAĞILIMI YIL 1987.....	141
14	TÜRKİYE İMALAT SANAYİİNDE 500 BÜYÜK FİRMANIN VARLIKLARINA GÖRE ORANSAL DAĞILIMI (YIL 1987).....	142

15	TÜRKİYE İMALAT SANAYİİNDE KAMU KURULUŞLARININ ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN 500 BÜYÜK FİRMA İÇİNDEKİ YERİ (1980-1988).....	144
16	CİROLARINA GÖRE SIRALANMIŞ KAMU FİRMALARI VE İLK YÜZ FİRMANIN BAĞLI OLDUKLARI ODALARA GÖRE DAĞILIMI (1970-1987).....	146
17	İMALAT SANAYİİNDE ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.....	168
18	(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) İMALAT SANAYİİNDE ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.....	169
19	(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) İMALAT SANAYİİNDE BASİT REGRESYON SONUÇLARI.....	170
20	GIDA SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI..	172
21	GIDA SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI..	173
22	GİYİM SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.	174
23	GİYİM SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI.	175
24	DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE GİYİM SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.....	176
25	KİMYA SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.	177

26	(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) KİMYA SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.....	178
27	(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) KİMYA SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI.....	179
28	METAL SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.	181
29	(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) METAL SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.....	182
30	(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) METAL SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI.....	183
31	MAKİNA SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI.	184
32	MAKİNA SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI.	185

## GİRİŞ

Bir ekonominin problemlerini saptamak ve bunlara geçerli çözümler bulmak, o ekonomideki çeşitli mal piyasalarına ait yapının araştırılmasını gerektirmektedir. Problemlerin çözümünü ve ekonomik faaliyetlerin toplumsal refahı arttıracak şekilde gerçekleşmesini sağlayacak politikalar önerabilmek için piyasa yapısı ve ekonomik başarı (ekonomik performans) arasındaki ilişki tam anlamı ile ortaya konmalıdır. Ancak Türkiye'de piyasa yapısı ve ekonomik başarının ilişkilendirildiği araştırmalar parmakla sayılacak kadar azdır.

Bu tür araştırmaların yoğun olarak yapıldığı gelişmiş Batı ekonomilerinde yapının belirlenmesinde yoğunlaşma oranlarından yararlanılmaktadır. Bu araştırmalarda firmaların fiyat belirleme gücünün bir ölçütü kabul edilen yoğunlaşma oranları bağımsız değişken olarak alınmakta ve bu değişkenin kapasite

kullanımı, ücret seviyesi, teknolojik gelişme, fiyatlar ve kârlılık gibi çeşitli başarı kriterleri üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

Bizim çalışmamızın amacı, Türkiye ekonomisinde yoğunlaşmanın ulaştığı düzeyi belirlemek ve yukarıda sözü edilen piyasa yapısı-ekonomik başarı ilişkisini Türkiye İmalât Sanayiinde incelemektir.

Çalışmamızda piyasa yapısının belirlenmesinde yoğunlaşma kavramından yararlanılmış ve ekonomik başarı kriteri olarak "kârlılık" seçilmiştir. Dolayısı ile, sadece yoğunlaşma kârlılık ilişkisi üzerinde durulmuş, piyasa yapısının ve ekonomik başarının diğer unsurları dikkate alınmamıştır. Sağlıklı verilerin elde edilmesindeki güçlük böyle bir sınırlamayı gerekli kılmaktadır. İlerideki çalışmalarda daha sağlıklı ve detaylı veriler elde edilebilirse, daha ayrıntılı ve açıklayıcı çalışmalar yapmak mümkün olabilecektir.

Yoğunlaşma-kârlılık ilişkisine ait modellerde yürütülen mantık kısaca aşağıdaki gibi açıklanabilir;

Tekelci piyasalarda, fiyat ve üretim kararlarının tüketici refahı üzerinde yarattığı olumsuz etkiler, yoğunlaşma artışı ile birlikte kendini daha çok gösterebilmektedir. Bu nedenle aşırı kârların, fiyat belirleme gücü yüksek olan tekelci piyasalara özgü olduğu varsayılmakta ve yoğunlaşma ile kârlılık arasında pozitif bir ilişkinin varlığı araştırılmaktadır.

Birçok ülkede yapılan araştırmalarda ulaşılan sonuçlar, yoğunlaşma ve kârlılık arasında zayıf fakat, pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır.

Çalışmamız dört bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde ilk olarak, çalışmanın genel çerçevesi çizilmiş ve çalışmada piyasa yapısı dendiğinde neyin anlaşılması gerektiğine açıklık getiren firma ve endüstri kavramları üzerinde durulmuştur. Aynı bölümde daha sonra piyasa yapısı-ekonomik başarı ilişkisini inceleyen çeşitli modeller ele alınmıştır. Son olarak, araştırmada yol gösterici rol oynayan yoğunlaşma ve kârlılık ilişkisine ait model ele alınmış, bu modelde kârlılık değişkenine ait verilerin oluşturulmasında izlenen çeşitli yöntemler teorik düzeyde açıklanmıştır.

İkinci bölümde, piyasa yapısının belirlenmesinde kullanılan yoğunlaşma kavramına ayrı bir önem verilmiş ve yoğunlaşma kavramının çeşitli yönleri ile ilgili detaylı bir teorik çalışma yapılmıştır. Bu bölümde piyasa yapısının üzerinde önemle durulmasının nedeni ekonomik başarının analizinde zincirin ilk halkasını bu kavramın oluşturmasıdır. Nitekim ekonomik başarının belirlenmesinde rakip firmalar grubunun yani piyasa yapısının önemli payı olduğu fikri tüm iktisatçılarca genel kabul görmektedir.

Üçüncü bölümde Türkiye İmâlat Sanayiindeki yoğunlaşma olgusu, ikinci bölümdeki modele oturtularak Türkiye ekonomisinde geçerli piyasa yapıları, yoğunlaşma kavramına bağlı olarak belirlenmeye çalışılmıştır.

Çalışmamızın son bölümünde ise, üçüncü bölüm sonunda ortaya çıkan piyasa yapılarının başarı kriteri olarak kabul edilen kârlılık üzerindeki etkisini araştırmaya yönelik bir ekonometrik analiz yer almaktadır.

## 1. EKONOMİK ORGANİZASYON

Kıt kaynakların etkin kullanımı problemi ile karşı karşıya olan tüm ekonomilerde alınması gerekli üç temel ekonomik karar bulunmaktadır. Herkesce bilinen bu kararlar aşağıda sıralanmaktadır.

- i. Hangi mallar üretilecek
- ii. Nasıl üretilecek
- iii. Kimler için üretilecek

Ekonomilerin tümünde sözü edilen bu kararlar alınırken çözüm için kullanılan metodlar farklı olmaktadır. Böylece bu çözümler büyük bir sayıya ulaşmakla birlikte özde iki farklı metodun değişik kombinasyonları niteliğini taşımaktadırlar. Bu iki temel metod plânlamanın veya piyasa mekanizmasının kullanılmasıdır(1). Bilindiği gibi gelişmiş batı

---

(1) Mitchell Beazley, Economics (London: Mike Morris Productiory Limited, 1983), s.11.

ekonomilerinin çoğunda ekonomik faaliyet piyasalarda alıcı ve satıcıların karşılıklı ilişkileri sonucunda belirlenen fiyatlar doğrultusunda düzenlenmektedir.

Fiyatı etkilemeyecek kadar çok sayıda alıcı ve satıcının varlığı varsayımına dayanan piyasa mekanizması teorik olarak ekonominin organizasyonunda mükemmel sonuçlar vermektedir. Bu durumda piyasada belirlenen fiyat sinyallerine bağlı olarak, kaynaklar gereken yerlerde, gerektiği şekilde kullanılmakta ve tüketiciler talep ettikleri mallardan istedikleri kadar elde etmektedirler. Rekabet uzun dönemde normal üstü kârları engellemekte ve kaynakların maksimum etkinlikte kullanımını sağlamaktadır.

Ancak günümüzün gerçek piyasalarında piyasa mekanizmasının dayandırıldığı varsayımların gerçekleşmesi oldukça güç bir olgudur. Örneğin bazı piyasalarda az sayıda firma piyasa fiyatını etkileme gücünü elde edebilmektedir. Bu durumda modelde önerilen rekabet ortamının yaratılması için devlet müdahalesi gerekmektedir. Çalışmamızın temel konusu olan piyasa yapısı ekonomik başarı ilişkisini kapsayan "Endüstri Ekonomisi" alanında yapılan çalışmalar, yukarıda sözü edilen aksaklıkların örgütleyici piyasa mekanizmasının işleyişi üzerindeki etkisini araştırmakta ve bu etkinin toplum ihtiyaçlarının giderilmesinde

üreticilerin başarısını ne yönde etkilediğini incelemektedir(2).

Endüstri ekonomisi ile ilgili çalışmalarda genellikle izlenen yol yapı ve başarı arasındaki ilişkinin hipotez olarak ortaya konması ve ilişkinin varlığının istatistiklerle test edilmesidir. 1939'da Mason tarafından Harvard'da kurulan Endüstri Ekonomisi adı altındaki araştırmaların amacı, rekabetçi davranışları piyasa yapılarından ve işletme içi organizasyon yapılarından hareketle açıklamaya yöneliktir. Burada teorik hipotezlerin ampirik olarak sınanması yoluyla piyasa güçleri ve davranışlarının kapsamlı analizleri yapılmaya çalışılmaktadır. Ayrıca bu analizlerden ekonomi politikası kararlarını kolaylaştırmak amacıyla yararlanılmaktadır(3).

### 1.1. FİRMA VE ENDÜSTRİ

Serbest piyasa ekonomisine özel girişim ekonomisi de diyebiliriz. Çünkü serbest piyasa ekonomisinin

---

(2) F.M. Scherer, Industrial Market Structure and Economic Performance (Second Printing, Chicago: Rand and Mc Nally College Publishing Company, 1980), s.1-3.

(3) Hüsnü Erkan, Sosyal Piyasa Ekonomisi, (İzmir: 1987), s.155-156; Ergül Han, Kalkınma Plânlaması (Eskişehir: 1988), s.13-20.

geçerli olduğu ülkelerde örneğin ABD'de bireylere ait olan ve bu bireylerce yönetilen firmalar yani özel girişim, ekonomik faaliyeti belirlemede anahtar rol oynamaktadır(4). Nitekim serbest piyasa ekonomisinin bir bütün olarak gösterdiği başarı, başka bir deyişle istihdam sağlamada, malların üretiminde ve gelirin dağılımında gösterilen başarı, firmaların gösterdikleri başarı ile yakından ilgili olmaktadır. Ekonomilerde firma başarısı adını verebileceğimiz, firmaların davranışları ve bu davranışların yol açtığı sonuçlar tüm toplum refahını doğrudan etkilemektedir.

Burada kullandığımız girişim kavramı kâr amacı ile üretim faaliyetine katılan bir kişi yada birkaç kişinin bir araya gelerek kurmuş oldukları ve sahiplendikleri firmaları ifade etmektedir. Günümüz ekonomilerinde tarım, balıkçılık, madencilik, inşaat, ulaşım, haberleşme, ticaret, sanayi ve hizmetler gibi sektörler bireysel girişim faaliyetinin yürütüldüğü temel alanları oluşturmaktadır.

Belirli bir sektörde yer alan firmaların ortak bazı fonksiyonları bulunmaktadır. Ancak, bunların birbirlerinden farklı yönleri genellikle daha fazla

---

(4) Joe S. Bain, Industrial Organization (Second Printing, New York: John Wiley & Sons, Inc., 1962), s.1.

önem taşımaktadır. Çok zaman sözü edilen bu firmalar aynı sektörde yer almakla birlikte çok farklı özelliklere sahip mal ve hizmetleri üreterek, alıcıların farklı gereksinimlerini gidermekte bu nedenle de birbirleriyle rekabet etmelerine gerek kalmamaktadır. Bununla birlikte bazan da herhangi bir sektör içinde yer alan bazı firmalar ve firma grupları yakın ikâme malları üretmekte ve birbirleriyle rekabet etmek zorunda kalmaktadırlar.

Sektörler içindeki firmalar, yukarıda sözü edildiği gibi birbirleriyle rekabet eden veya etmeyen bu alt gruplardan birinde yer almaktadırlar. Birbirleriyle rekabet etmek zorunda kalan firmalardan oluşan alt gruplarda yer alan firmaların ürettikleri mallar, gruplarındaki öteki firma malları ile yakın ikâme malı olma niteliği taşıırken, rekabet gereği olmayan alt gruplarda yer alan tüm firmaların malları nisbi olarak uzak ikâme malları olmaktadır.

Birbirlerine yakın ikâme malları üreten firmalardan oluşan her alt grup birbiri ile doğrudan rekabet eden satıcı gruplarını oluşturmakta ve bu alt gruplara endüstri adı verilmektedir. Başka bir deyişle ortak alıcı grubuna hitap eden ve yakın ikâme malları üreten satıcılar grubuna endüstri

denilmektedir(5).

Bir ekonomiye girişim ekonomisi veya serbest piyasa ekonomisi adının verilebilmesi için bu ekonominin tamamının veya herhangi bir sektörünün çok sayıda endüstriden oluşması gerekmektedir.

Bu çalışmada endüstri kavramının büyük önem taşımasının nedeni şöyle açıklanabilir:

Endüstri, rekabetçi güçlerin odak noktası olurken firma davranışını ve başarısını belirleyen unsur endüstri yapısı olmaktadır. Dolayısı ile endüstri kavramının firma davranışı ve başarısı incelenirken ayrıntılı olarak araştırılması gerekmektedir.

Yukarıda sözünü ettiğimiz gibi firmalar çeşitli endüstriler altında gruplandırılmaktadır. Endüstriler ise piyasa ile ilgili tahminlerde bulunmak için deney yapmaya uygun örnekleri oluşturmaktadırlar. Firmaların endüstriler halinde gruplandırılmalarında belli başlı üç kriter kullanılmaktadır. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

---

(5) Murray Wolfson, A Text Book of Economics, (London: Methuen & Co Ltd., 1978), s.214; A. Beacham, L.J. Williams, Economics of Industrial Organization, (Fourth Printing, Great Britain: Sir Isoac Pitman & Sons Ltd., 1963), s.1-9.

- i. Yapılan işin yöntemi
- ii. Kullanılan temel hammadde
- iii. Üretilen mallar yada sağlanan hizmetler(6).

Ancak, bir ekonomide üretilen çıktıların sayısının milyonlara ulaşması, bunlar üretilirken kullanılan binlerce üretim yöntemi ve binlerce çeşit hammadde göz önüne alındığında bir endüstrinin tanımlanmasının hiç de kolay olmadığı ortaya çıkmaktadır. Örneğin, Arçelik firması, elektrikli alet üreticisi olarak mı yoksa ev aletleri üreticisi olarak mı tanımlanmalıdır? Öte yandan birkaç farklı ürün üreten bir Konglomer (Holding gibi birleşmeler) hangi gruba dahil edilmelidir? Hangi ürünler aynı kategori altında toplanmalıdır? Neyin nereye dahil edileceğine karar verilmesi ürünlerin birbirlerini ikâme etme dereceleri ile ilgili detaylı bir çalışmayı gerektirmektedir.

Çeşitli ülkelerde bu görev bazı kamu kuruluşlarınca gerçekleştirilmektedir. Örneğin ABD'de, Federal Hükümetin Bütçe Dairesi, endüstri içindeki faaliyetlerin tanımlanmasında yardımcı olan Standart Endüstri Sınıflama kılavuzunu hazırlamıştır(7).

---

(6) John Creedy, Lynne Evans, Barry Thomas, Peter Johnson and Rodney Wilson, Economics An Integrated Approach (London: Prentice-Hall. International Inc., 1984), s.141-142.

(7) Ruben E. Slesinger, Jack W. Osman, Basic Economics, Problems, Principles, Policy (U.S.A.: Mc Cutchan Publishing Corporation, 1972), s.20-21.

Bu kılavuzda endüstriler faaliyetlerine göre sınıflandırılmaktadırlar. ABD'de endüstrilerin sınıflandırılmasında kullanılan bir başka kaynağı Nüfus Dairesinin topladığı veriler oluşturmaktadır. Burada endüstri bir ticaret dalı olarak kabul edilmekte, benzer malları üreten yada benzer üretim yöntemlerini kullanan firmalar grubu olarak tanımlanmaktadır. İmalât sanayiinde bu verilerle yapılan sınıflandırmada, 450 endüstri dalı imalât sanayii başlığı altında toplanmıştır(8).

## 1.2. PİYASA YAPISI-PİYASA DAVRANIŞI-EKONOMİK BAŞARI İLİŞKİSİ

Bir mal veya hizmeti satmak arzusu ile arz edenlerle, sözü edilen mal veya hizmeti satın almak için talep edenlerin tümü piyasayı oluşturmaktadır. Piyasayı kısaca bir malın veya hizmetin arz ve talebinin karşılaştığı yerdir biçiminde tanımlayabiliriz(9). Bu tanıma göre piyasa, yakın ilişki içindeki satıcı ve alıcılardan oluşmakta ve belirli bir endüstri içindeki satıcılar ile bunların satış yaptıkları alıcıların tümünü kapsamaktadır.

---

(8) Bain, s.111.

(9) C. Necat Berberoğlu, Mikro Ekonomik Analiz (Eskişehir: 1987), s.34.

Sadece satıcı açısından düşünülduğünde piyasa ve endüstri arasında önemli bir fark bulunmamaktadır. Ancak piyasalar alıcıları da içerdiğinden endüstriden daha geniş kapsama sahiptir. Buna karşılık piyasa yapısı ve endüstri yapısı terimleri arasında çok az bir fark olduğundan çalışmanın daha sonraki bölümlerinde endüstri yerine daha geniş anlamlı piyasa terimi kullanılacaktır.

Toplumsal refahın gerçekleşmesi açısından mal ve hizmet üretenlerden ekonomik faaliyette başarılı olmaları beklenmektedir. Ekonomik faaliyetler sonucu ulaşılabilecek piyasa başarısının ölçümü oldukça güç bir olgu olmakla birlikte, ekonomi teorisi bize başarıyı belirleyen bazı kriterler sağlamaktadır(10). Ekonominin bütün olarak başarısını ölçmek istediğimizde maddi refah açısından ele alabileceğimiz kriterler aşağıda sıralanmaktadır.

- i. Ulaşılan istihdam düzeyi
- ii. Üretimin etkinliği yani ulaşılan istihdam düzeyinde elde edilen toplam çıktı hacmi
- iii. Çıktı ve istihdam düzeylerinde yıldan yıla istikrar

---

(10) Frank H. Knight, The Economic Organization, (Second Printing, New York: Sentry Press, 1967), s.7-14.

iv. Zaman içinde çıktıdaki artış oranı

v. Toplam çıktının bileşimindeki değişme,  
alternatif malların üretilmesi

vi. Gelir dağılımı

Bu kriterler toplum açısından kabul edilebilir başarının ne olduğuna ilişkin standartları ve normları belirlemek bakımından önem taşımaktadır.

Ekonominin göstermiş olduğu başarıyı belirleyen pek çok grup davranışı ve bireysel davranış bulunmaktadır. İşçi sendikalarının davranışı; vergi, ödünç alma ve harcama ile ilgili kararlar alan devlet otoritesinin davranışı; kamusal yada bireysel kredi kurumlarının davranışı ve gelirlerini harcama yada tasarruf etme kararı verme durumundaki bireylerin davranışları gibi. Çalışmanın ana teması olan firma davranışı da bunlardan biridir. Tüm bu davranış faaliyet ve ilişkilerden ekonominin toplam başarısı ortaya çıkmaktadır. Ekonomiyi yönlendiren tüm bu unsurlar içinde girişim kavramının ayrı bir yeri bulunmaktadır. Bu nedenle firma başarısını belirleyen özelliklerin araştırılması, yararlı kamu politikalarının oluşturulmasında yol gösterici nitelik taşımaktadır. Firma başarısının belirlenmesinde, firmalar grubunun yani piyasa yapısının önemli payı olduğu fikri iktisatçılarca geniş kabul görmektedir. Ekonomik başarının

analizinde zincirin halkaları aşağıdaki gibidir(11).

**Piyasa Yapısı → Piyasa Davranışı → Ekonomik Başarı**

Genellikle piyasa yapısını belirleyen nitelikler aşağıdaki ögelerden oluşmaktadır.

- i. Piyasa içinde satıcıların birbirleri ile ilişkileri
- ii. Alıcıların birbirleri ile ilişkileri
- iii. Satıcılarla alıcılar arasındaki ilişkiler
- iv. Piyasadaki satıcıların potansiyel satıcılarla ilişkileri

Piyasa yapıları, rekabetin hakim olduğu piyasalar ve monopolün hakim olduğu piyasalar olmak üzere iki geniş gruba indirgenebilmektedir(12).

Rekabetin hakim olduğu piyasalar alıcı ve satıcıların, belli koşullar altında, hiçbir engel olmadan mübadele yaptıkları bir ortamı ifade etmektedir(13). Bu piyasaların özelliği, rekabetçilerin

---

(11) Lloyd G. Reynolds, Micro Economics Analysis and Policy, (Fourth Printing, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1982), s.121.

(12) Alfred Marshall, Principles of Economics (Eight Printing, New York: 1948), s.329.

(13) Zeynel Dinler, Mikro Ekonomi (Bursa: 1988), s.209; Abba Lerner, "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power", Readings

kolay girişi, pek çok rakip firmanın birarada oluşu ve uzun dönemde fiyatın yalnızca maliyeti karşılayabilecek düzeye inmesidir.

Monopolün hakim olduğu piyasaların en belirgin örneği olan tek satıcının bulunduğu piyasalara monopol piyasası adının verildiği bilinmektedir. Hem teknik açıdan hem de bilinen anlamda doğrudan bir rakibi bulunmamakla birlikte diğer malların üreticilerinin tüketicinin harcamalarını kendi mallarına yöneltebilmek için yapmakta oldukları dolaylı rekabet ve piyasaya girişin çok güç olmadığı durumlarda potansiyel rekabet korkusu monopolistin politikalarını kısıtlayabilmektedir(14). Yukarıdaki sınıflandırmada monopolün hakim olduğu piyasalara güçlü oligopollerde dahil edilmektedir. Bilindiği gibi oligopolde bir firmanın satış fiyatı, üretim hacmi, ürün kalitesi, reklâm harcamaları vs. ile ilgili bir kararı rakip firmaları etkilemekte, onların tepkilerine yol açmaktadır. Bu yüzden bir firma, herhangi bir karara varabilmek

---

in Micro economics, Edited by William Breit and Harold M. Hochman (Second Printing, U.S.A.: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1971), s.207-233.

(14) J.P. Gould, C.E. Ferguson, Microeconomic Theory (Fifth edition, U.S.A.: 1980), s.46-47.

için rakiplerin beklenebilecek davranışlarını hesaba katmak zorundadır(15).

Bu sınıflamadaki güçlük, oligopolün derece konusu olmasından kaynaklanmaktadır. Bazı hallerde fiyat için birleşmeyi güçleştirecek kadar rekabetçi bulunmaktadır. Bazen aynı gereksinmeyi karşılayan mallar aşırı reklâm, yada başka yollardan, tüketiciye farklı mallar gibi gösterilebilir. Bu şekilde malını homojenlikten uzaklaştırarak satıcının kendine özgü bir alıcı kitlesi oluşturması halinde ortaya çıkan piyasaya monopolcü rekabet piyasası adı verilmektedir(16). Bu gibi durumlarda fiyat rekabetçi piyasa düzeyine yakın bir noktada belirlenebilmektedir. Aslında bu tür zayıf oligopoller ve oligopolün rekabete dönüşmesi, rekabetçi sektöre dahil edilmelidir.

---

(15) Orhan Türkay, Mikro İktisat Teorisi (Ankara: A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Basın Yayın Yüksek Okulu Basımevi, 1986), s.229.

(16) Creedy, s.185; George Stigler "Monopolistic Competition in Retrospect", Readings in Microeconomics, edited by David R. Kamerschen (U.S.A., 1969), s.307-319; Robert L. Bishop "The Theory of Monopolistic competition After Thirty years: The impact on General Theory", Readings in Microeconomics, edited by David R. Kameran, s.320-331.

Rekabetçi ve monopolcü piyasalarda yer alan firmaların ekonomik başarıları arasında nasıl bir fark olduğu günümüzde çok sayıda iktisatçının dikkatini çekmektedir. Yapılan birçok çalışmada rekabetçi özelliği ile tanınan ABD ekonomisinde geçen yüzyıl içinde büyük firmaların sayısının eskiye oranla arttığı tesbit edilmiştir. Bu durumun başarıda azalmaya yol açıp açmadığı bugün tartışılmaktadır. Bu tartışmalarda ekonomik başarıyı değerlendirmek için birkaç kriter kullanılmaktadır. Bunlar esneklik, dağılımda etkinlik, teknik ilerleme, ve diğer ekonomik ve politik öğelerdir(17).

Ne kadar büyük olursa olsun her piyasa, ekonominin tümü içerisinde küçük bir yer tutmakta ve ekonominin genel başarısından etkilenmektedir. Bir başka deyişle her piyasa ekonomi denizinde küçük bir adadır ve değişen talep ve teknoloji rüzgarları ile dalgalanmaktadır. Örneğin piyasaya özgü hiçbir değişiklik olmasa bile ekonomideki toplam talep artan gelirler sonucu yükselebilmekte yada ikame mallarının ortaya çıkışı ile azalmaktadır. Ayrıca, ücret oranları ve diğer girdi fiyatları değişmekte

---

(17) Reynolds, s.184-187; Leonard W. Weiss, Case Studies in American Industry, (Second Printing, John Wiley and Sons, Inc., U.S.A., 1971), s.9-13.

yeni makineler ve üretim metodları geliştirmektedir. Yapılan çalışmalar piyasaların bu tür ekonomik değişmelere cevap verdiğini göstermektedir. Ürneğin üretken kaynaklar talepleri hızla yükselen endüstrilere kaymaktadır. George Stigler ABD ekonomisinde sermayenin doksansekiz imalât branşı arasındaki dağılımını incelemiştir. Bu çalışmaya göre tüm ekonomik sermayedeki ortalama yıllık artış %6 oranında gerçekleşmektedir. Ancak çok hızlı büyüyen yedi endüstrideki artış yılda %11'den fazla iken, nisbi önemi azalan altı endüstride sermaye kaybı bulunmaktadır(18). Teknik gelişme nedeni ile maliyetlerin düştüğü endüstrilerde ise fiyatlardaki düşme ile birlikte üretimde artış meydana gelmektedir(19).

Etkin bir ekonomide bu değişmelerin endüstrinin kapasitesine, çıktısına ve fiyat seviyelerine yansımaları gerekmektedir. Her iki piyasa yapısında da bu açıdan bazı aksamalar bulunmaktadır. Monopol piyasalarda firma ekonomik değişmeye yavaş cevap

---

(18) George Stigler, Capital and Rates of return in Manufacturing Industries. (Princeton N.J.: Princeton University Press for the National Bureau of Economic Research, 1963).

(19) Harold Solozin, "Inflation and the Price Mechanism", Journal of Political Economy, (October 1959), s.463-475.

vermektedir. Örneğin talep arttıkça, çıktıdaki artışın monopol fiyatları düşüreceği kaygısı ile monopolist, kapasitenin yükseltilmesini geciktirebilmektedir. Rekabetçi piyasada ise her firma yalnızca kendisi için plân yaptığından, yeni firmalar piyasaya girdikçe kârlar azalmakta, fiyatlar düşmekte ve aşırı kapasite marjinal durumdaki fabrikaların kapatılmasına yol açmaktadır. Bu bir ölçüde kaynakların israfına neden olmaktadır(20).

Etkinlik açısından piyasa yapılarından kaynaklanan başarının değerlendirilmesinde ise rekabetçi piyasaların etkin olduğuna dair görüşler daha fazla oy toplamaktadır. Rekabet altında firmalar maliyetlerini piyasa fiyatı seviyesine indiremediklerinde piyasadan elimine edilmek tehlikesi ile karşı karşıya olduklarından daha etkin olmak zorundadırlar. Firmanın piyasa gücü yeterli olduğu, fiyatı kontrol edebildiği ve geniş bir kâr marjına sahip olduğu sürece bu baskı gevşemektedir. Bu nedenle piyasaların pek çoğu tam etkinlik seviyesinin altında bir düzeyde işlemektedir. Bu durum o kadar yaygındır ki Harvey

---

(20) Assar Lindbeck, Piyasa Ekonomisi ve Demokrasi, Çeviren: Şahin Alpay (Ankara: Remka Yayıncılık ve Pazarlama Dış Ticaret Limited Şirketi, 1985), s.79.

Leibenstein bir endüstrinin normal koşullarında tam etkinlik seviyesinin altında bir düzeyde işleyeceğini ileri sürmektedir(21).

Maliyetlerin minimizasyonunda baskı azaldığında, yönetim için harcanan çabalar da azalmaktadır. Etkin yönetimin sağlanması hayli güç olduğundan, şartlar izin verdiği ölçüde kâr maksimizasyonu yerine tatmin edici bir düzeyde kâr elde etmek yönetici için yeterli olmaktadır(22). Ayrıca çok zaman yönetici kendi kişisel yararını maksimuma çıkarmayı tercih etmekte, bu nedenle yüksek ücret yanında, çevresini yardımcılarıyla ve çok sayıda astla doldurarak gereğinden fazla personel istihdam etmekte firmasında bürokratik bir yapıya yol açabilmektedir(23). Bu konuda Leibenstein'in geliştirdiği (X) etkinliği kavramına kısaca değinelim.

---

(21) Harvey Leibenstein, "Allocative Efficiency and X-efficiency", American Economic Review, (June 1966), s.392-410.

(22) H.A. Simon, "Theories of Decision Making in Economics", American Economic Review, (June 1959), s.253-283.

(23) Franklin R. Edwards, "Managerial Objectives in Regulated industries, Expense Preference Behaviour in Banking", Journal of Political Economy, (Şubat 1977), s.147-162.

(X) etkinliği aynı teknoloji ve aynı üretim faktörleri mevcutken daha çok üretim elde etmenin olanaklarını ifade etmektedir.

Teknik bir tanımla (X) etkinliği bir firmanın aynı teknoloji ve aynı girdilerle ürettiği mallardan en az birinin miktarını, diğerlerinin miktarını azaltmadan arttırabilmesi halidir(24). Rekabetçi baskılar geçerli olduğunda (X) etkinsizliğinin giderilmesi, firmaların güçlü olduğu durumdan daha kolay olmaktadır(25). Franklin Edwards'ın çalışması, bankaların daha yoğun piyasalarda faaliyet gösterdiklerinde gereğinden fazla personel çalıştırarak yüksek maliyetlere katlandıklarına işaret etmektedir.

(X) etkinsizliğine neden olan, reklâm ve satış çabalarından kaynaklanan israflar daha çok oligopol şartlarında ortaya çıkmaktadır.

Kaynakların üretilen mallar arasında etkin dağılımı için mallar, malın fiyatının marjinal

---

(24) Harvey Leibenstein, "Microeconomics and X-efficiency Theory" The Public Interest, (Special edition, 1980), s.97-110.

(25) Scherer, s.166.

maliyetine eşit olduğu noktanın gerektirdiği miktarda üretilmelidir(26).

Ekonomistlerin çoğu Adam Smith'den beri kaynak dağılımı konusunda büyük firmalara şüphe ile bakmaktadırlar. Smith ve sonraki iktisatçıların öğretileri monopolistin ürettiği mala, genellikle aynı mallar için rekabet piyasasında oluşan fiyatın üzerinde bir fiyat saptadıkları doğrusundadır. Tekelleşmenin sonucu genellikle tüketicilerin o malla ilgili tüketimlerini kısmak olmaktadır. Buna bağlı olarak bu endüstride kullanılması gereken kaynaklar diğer malların üretimine kaymaktadır. Sonuç olarak tekele konu olan mallar tam rekabet altında üretilebilecek olandan daha az üretilirken, diğer mallardan daha fazla üretilmektedir. Ekonomistlerin isteği tüm mal fiyatlarının, ilâve bir birimin fiyatı malın üretimi için gereken ek maliyete eşit olacak şekilde belirlenmesidir. Ancak bu şekilde tüketicilerin piyasadaki alımları, üretim olanaklarının doğru yönde kullanımında yardımcı olmaktadır. O halde geleneksel görüşe göre ekonomik gücün yoğunlaşması kaynak dağılımını bozduğundan insan ihtiyaçlarının

---

(26) Richard G. Lipsey, Peter O. Steiner, Economics (Third printing, New York: Harper and Row, Publishers, Inc., 1972), s.233-235.

giderilmesinde ekonominin başarısını azaltmaktadır. Bu nedenle ekonomistler pek çok endüstride rekabetin kırılmasını, serbest piyasa mekanizmasının etkin işleyişine en büyük darbe olarak görmektedirler. Gücün yoğunlaşmasının politik ve sosyal sonuçlarına ek olarak sözünü ettiğimiz bu nedenden dolayı da bazı ekonomistler geleneksel biçimde antitröst yasalarla firmaların çok büyümesinin engellenmesinde ısrar etmektedirler.

Bu görüşlerin karşısında ise Schumpeter ve aynı görüşü paylaşan ekonomistler tarafından yapılan tartışmalar yer almaktadır. Joseph Schumpeter'e göre yanlış kaynak kullanımının yol açtığı statik etkinsizliğin nisbi önemi, yenilikten kaynaklanan (yeni teknoloji, yeni mallar, yeni organizasyon) rekabetten daha düşüktür. Bu açıdan detaylar incelendiğinde, terazi serbest rekabetçi küçük firmalardan daha çok büyükler tarafında ağır basmaktadır(27). Schumpeter, öncelikle monopol gücünün gözde çok

---

(27) Joseph A. Schumpeter "Capitalism and the Process of Creative Destruction", Monopoly Power and Economic Performance, Edited by Edwin Mansfield (Revised edition, NewYork: W.W. Norton & Company, Inc., 1968), s.19-35; J.A. Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy (NewYork: Harper & Row, Publishers, inc., 1950).

büyütüldüğünü ileri sürmektedir. Teknik değişme o kadar hızlıdır ki yaratıcı kıyım (creative destruction) monopol durumunu çok zaman bozabilmekte veya en azından tehdit etmektedir. Bu görüşü destekleyen bir çok olay geçmişte yaşanmıştır. Son yıllara ait veriler monopol gücüne sahip iken rekabet sonucu silinen pek çok örnek ile doludur. Schumpeter monopol gücü olan firmanın bazan rekabetçi küçük firmalardan çok daha yenilikçi olduğunu savunmaktadır. Schumpeter'e göre sorulması gereken soru belirli bir anda monopolistin rekabetçi üreticiden daha yüksek fiyat uygulayıp uygulamadığı değildir. Önemli olan, son on ilâ yirmi yıl içinde monopolistin maliyetlerdeki düşme nedeni ile fiyatı rekabetçi üreticiden daha hızlı düşürüp düşürmediğidir. Schumpeter'le aynı fikirde olan Kenneth Galbraith, birkaç büyük işletmeden oluşan modern bir endüstrinin teknik değişim açısından en uygun ortam olduğunu savunmaktadır(28). Bu savunmanın gerekçeleri şunlardır. Herşeyden önce günümüzde araştırma geliştirme maliyetleri o kadar yüksektir ki ancak büyük işletmeler bu maliyetleri karşılayabilmektedirler. İkincisi teknik değişim öngören projeler

---

(28) Kenneth Galbraith, "The Economics of Technical Development", Monopoly Power and Economic Performance, Edited by Edwin Mansfield, s.36-44.

başarı ve başarısızlığın bir ölçüde dengelenebileceği yeterince büyük ölçeklerle yapılmalıdır. Yeniliğe kalkışmaya değmesi için bir firmanın piyasada, katlandığı maliyeti kolaylıkla geri toplamasını sağlayacak kadar kontrolü olması gerekmektedir. Aynı görüşü paylaşan Sumner Slichter'e göre ise firmaların belli bir büyüklüğü aşmasını ve biraraya gelerek ortak hareket etmesini önleyen yasalar rekabeti güçlendireceğine sınırlamaktadır(29). Çünkü bu tür oluşumlar daha iyi rekabet edebilen güçlü firmaların kurulmasına yardımcı olmaktadır. Slichter'e göre büyük işletmeleri kırmak için uygulanan politikalar yanlış olmakta, çünkü teknik ilerleme için hayati rolü olan araştırma ve geliştirme harcamaları büyüklük gerektirmektedir.

Richard Nelson, Merton Peck, Edward Kalachek gibi iktisatçılar da, Schumpeter Galbraith tezine karşı çıkmakta ve yapılan birçok çalışmadaki bulguların büyük firma ile teknolojik gelişmeyi özdeşleştirmedeğini ileri sürmektedirler(30).

---

(29) Sumner H. Slichter, "In Defense of Bigness in Business", Monopoly Power and Economic Performance, Edited by Edwin Mansfield, s.13-18.

(30) Richard Nelson, Merton Peck and Edward Kalachek, "The Concentration of research and Development in Large Firms" Monopoly power and economic Performance, Edited by Edwin Mansfield, s.45-51.

Gerçekten yapılan pek çok araştırma bu fikri desteklemektedir. Örneğin 20. yüzyılda gerçekleştirilmiş 61 yeni buluşla ilgili olan bir araştırma, bu buluşların yarısından fazlasının bireysel buluşlar olduğunu ortaya koymaktadır(31). Bir başka çalışma ise II. Dünya Savaşından beri belli başlı buluşların ancak dörtte birinin büyük firmalara ait araştırma geliştirme laboratuvarlarında gerçekleştirildiğini ortaya koymaktadır(32). Edwin Mansfield tarafından yapılan bir araştırma da 5.000'den fazla işçi çalıştıran endüstrilerde araştırma harcamalarının satış hasılatları içindeki payının aynı endüstride yer alan küçük işletmelerden daha fazla olduğu sonucuna varılmaktadır(33). Ancak bu bulgu çok büyük firmaların, nisbi olarak orta büyüklükteki firmalardan daha fazla araştırma geliştirme harcaması yaptığı anlamına gelmemelidir. Ayrıca yüksek yoğunluğa sahip firmaların yenilikçi olmaları bunların yeniliği ticari amaçla

---

(31) J. Jewkes, D. Sawyer and R. Stillerman, The Source of Invention, (New York: St. Martins Press. 1958).

(32) D. Hamberg "Inventions in the Industrial Laboratory", Journal of Political Economy, (April 1963).

(33) Edwin Mansfield, The Economics of Technological Change, (New York: W.W. Norton & Company, Inc., 1968). Özellikle 3. ve 4. bölümler.

çabucak uygulayacakları anlamına gelmemektedir. Şayet yüksek yoğunlaşma giriş için yüksek engellerle sonuçlanmakta ise, bu durum yeni tekniklerin uygulanmasını yavaşlatmaktadır. Çünkü yenilikler genellikle yeni firmalar tarafından uygulanmaktadır. Tüm bunlara bağlı olarak Edwin Mansfield'in ulaştığı sonuçta Galbraith, Schumpeter ve diğerlerinin iddialarının aksine hızlı teknolojik gelişme sağlanması ve yeni tekniklerden hızla yararlanılması için büyük firmaların gerekli olduğuna dair çok az kanıt bulunmaktadır. Dahası endüstrinin yoğunlaşma derecesi ile endüstrinin teknolojik değişme oranı arasında önemli bir istatistikî ilişki bulunmamaktadır(34). Nitekim Kendrick'in çalışmasında da endüstrinin verimlilik artış oranı yani birim girdi başına çıktıdaki artış oranı ile, endüstrinin rekabetçiliği arasında bir ilişki bulunmamıştır(35). Bunun nedeni bir endüstrinin mutlaka kendisi için gerekli buluşları kendisinin yapmasının gerekli olmamasına bağlanmaktadır. Bu işi endüstrinin makine ve diğer ihtiyaçlarını üreten firmalar yüklenmektedir. Örneğin tarım makineleri, sulama tesisatı

---

(34) Mansfield, The Economics..., s.217; Jesse W. Markham, "The market Structure, Business Conduct and Innovation", Readings in Microeconomics, Edited by David R. Kamerschen, (U.S.A.: 1969), s.350.

(35) W. Kendrick, Productivity Trends in The United States (Princeton N.J.: Princeton University Press, 1961).

ve benzeri pek çok buluşun uygulandığı tarım kesimi daha çok küçük ölçekli firmalardan oluşan bir endüstri dalıdır.

Tüm bu araştırmalar yüksek yoğunluklu endüstrilerin araştırma ve geliştirme faaliyetine daha eğilimli oldukları hipotezinin test edilmesinin güçlüklerle dolu olduğunu göstermektedir. Örneğin yüksek yoğunluğa sahip kimya ve elektrik endüstrilerinde araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yapılan harcamalar da yüksektir. Scherer şuna işaret etmektedir. "Elektrik ve Kimya endüstrileri ortalama olarak daha yenilikçi endüstrilerdir çünkü bu endüstrilerde yoğunlaşma derecesi yüksektir" diyebileceğimiz gibi "Elektrik ve Kimya endüstrileri geçmişte çok yenilikçi olduklarından dolayı bugün yüksek yoğunlaşma derecesine ulaşmışlardır." Önermesini de yapabiliriz(36). Scherer ikinci önermeyi daha akla yakın bulmaktadır. Endüstrinin bilimsel karakterine bağlı olarak patent korumacılığı olasılığı hem yeniliği, hem de yenilikçi

---

(36) F.M. Scherer, "Market Structure and the Employment of Scientists and Engineers", American Economic Review, (June 1967), s.529-531; F.M. Scherer, "Firm size, Market Structure, Opportunity and Output of patented Inventions", American Economic Review, (December 1965), s.1097-1123.

firmaların büyük pazar payları elde etmelerini kolaylaştırmaktadır. Tıpkı ölçek ekonomilerinde olduğu gibi, orta büyüklükteki firmalar da en az büyük firmalar kadar araştırma geliştirme harcaması yapmakta ve harcanan her dolar için en az onlar kadar iyi sonuç almaktadırlar. Sonuç olarak, dev firmaların teknik ilerleme için gerekli olduğu görüşü fazla destek bulamamaktadır(37).

Ekonomik başarı ile ilgili diğer ekonomik ve politik unsurlara göz atacak olursak meslek tatmini konusundaki çalışmalar, çalışma zevki ile büyük firma arasında negatif ilişki olduğunu göstermektedir. (38). Yönetim bürokrasisindeki aşamaların sayısı, işçinin çalışma hayatına dair alınan kararların kişisel olmayışı gibi sorunlar firma boyutundaki büyüme ile ortaya çıkmaktadır. Büyük firmaların, küçüklere kıyasla daha yüksek oranda sendikalaşma nedenlerinden biri bu durumdan kaynaklanmaktadır.

Büyük firmalar aleyhine görüşlerin savunulmasında diğer bir neden ise, büyük firma yöneticilerinin hükümetin tüm çalışmalarında etkili olan lobi faaliyetlerine hakim olmaları ve kamuya yararlı olsa

---

(37) Mortan J. Kamien, Nancy L. Schwartz, "Market Structure and innovation: A survey" Journal of Economic Literature, (March 1975), s.1-37.

(38) Reynolds, s.186.

da büyük firmalar aleyhine sonuç verecek kararların alınmasını engellemeye çaba göstermeleridir.

Genel kanı piyasada az satıcıdan ziyade çok sayıda satıcının bulunmasının sağlayacağı başarının daha yüksek olacağı yönündedir ve çok büyük firmalardan ziyade orta büyüklükteki firmaların daha etkin olduğuna inanılmaktadır(39). Rekabetin hakim olduğu piyasalar için en iyi örnek kabul edilen ABD ekonomisinde geçen yüzyıl içinde büyük firma sayısının arttığını söylemiştik. Nitekim 1947 yılında en büyük 100 firma ABD toplam katma değerinin %23'ünü sağlamakta iken 1972'de en büyük 100 firmanın katkısı %33'e yükselmiştir(40).

En son verilerle yapılan çalışmalara göre ise 1958 ve 1980 yılları arasında ABD ekonomisi beklenenin aksine çok daha rekabetçi bir yapı kazanmıştır(41).

---

(39) Reynolds, s.187.

(40) Steven E. Rhoads, The Economist's view of the World: Government, Markets and Public Policy, (U.S.A.: Cambridge University Press, 1985), s.77.

(41) William Shepherd, "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy 1939-1980", Review of Economics and Statistics, (November 1982), s.613-626.

Pek çok ekonomist yoğunlaşma ile ilgili görüşlerin ekonomideki rekabet güçlerinin olduğundan zayıf görünmesine yol açtığına hem fikirdir. Bu görüşler yabancı rekabeti göz ardı etmektedir. Ayrıca farklı piyasalar arasındaki, örneğin lüks otomobil ile stereo aletler arasındaki rekabeti göz ardı etmekte ve rekabet sürecinin dinamik karakterini görmemektedir.

Son 20 yıldır ekonomistlerin, devletin aktif antitröst çabaları ile rekabetin uyarılması konusuna gösterdikleri ilgi azalmıştır. Bu eğilim yeni teoriye ve yeni delillere, biraz da devletin geçmiş antitröst politikasının bazı negatif sonuçlarına bağlanabilir.

Etkinlikle ilgili olarak büyük çaplı firmalardan oluşan endüstrilerin yoğunluk kazanmalarına karşı ileri sürülen karşıt görüşlere rağmen bu gün ekonomistler daha önce de değindiğimiz gibi büyük firmaların etkinliği arttıracığını hatta rekabeti uyaracağını vurgulamaktadırlar.

Teori kârını maksimize eden monopolistin üretim maliyetleri düştüğünde üretimi arttıracığını dolayısı ile fiyatı düşürerek, yeni faydanın bir kısmını tüketicilere aktarabileceğini gösterebilir. Şayet daha yüksek yoğunlaşma maliyetleri azaltacaksa fiyatlar üretimin fırsat maliyetinden daha yüksek bir seviyede belirlense bile buna izin vermek herkesin yararına olacaktır.

Her ne kadar tam tersi görüşler geniş kabul görmekteyken yoğunluğun maliyetleri düşürdüğüne dair bazı kanıtlar elde edilmiştir. Bu konuda yapılan bazı araştırmalardan elde edilen bulguları şöyle sıralayabiliriz: Son yıllarda yapılan bir çalışma, yoğunluğun, ölçek ekonomilerinden yararlanabilmek için çok küçük firmaları birleştirip optimal altı kapasiteler yaratılmasını önlediğini göstermektedir(42). Diğer iki araştırma ise, birim maliyetle mal fiyatındaki düşme arasında gözlenen önemli ilişkinin endüstri yoğunluğundaki artıştan kaynaklandığını göstermektedir(43). Ve son olarak bir araştırma yoğunlaşmış endüstriler içindeki büyük ve küçük firmalar arasında gözlenen kâr oranları farkının yoğunlaşmamış endüstriler içindekilere kıyasla çok daha büyük olduğunu belirtmektedir. Bu bulgu, yoğunlaşmış endüstriler içindeki büyük firmaların düşük maliyetli firmalar

---

(42) L. Weiss, "Structure-Conduct-Performance Paradigm and Anti-trust", *Law Review*, 127 (1979), s.1-117.

(43) Sam Peltzman "The Gains and Losses From Industrial Concentration", *Journal of Law and Economics*, 22 (1977), s.191; Steven Lustgarten, *Productivities and Prices: The Consequences of Industrial Concentration* (Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1984).

olduklarının önemli bir kanıtı sayılmaktadır(44). Yoğunlaşmanın antirekabetçi maliyetlerini dengeleyebilecek bu etkinlik kazançları, pek çok piyasanın aksak rekabet koşullarında çalışmasına rağmen ekonomistlerin bundan fazla rahatsız olmamalarının nedeni. Charles Schultze, A.B.D.'nin ekonomik sisteminin kitaplardaki serbest piyasa sistemine uymamakla birlikte toplumun gönderdiği fiyat sinyallerine inanılmaz bir etkinlikle cevap verdiğini ileri sürmektedir(45). Arthur Okun bu görüşü destekleyerek hemen hemen tüm piyasa ekonomileri rekabet idealinden bir miktar uzaklaşmışlarsa da, piyasa teoride olduğu gibi, pratikte de üretimin en etkin organizatörüdür, demektedir(46).

Yukarıda farklı piyasa yapıları ve davranışları sonucunda ulaşılabilecek ekonomik başarı ile ilgili değişik görüşler üzerinde yeterince durulmuştur. Bu konunun önemi, ekonomik başarının ölçümünde kullanılacak

---

(44) Bruce Johnson, The Attack on Corporate America (NewYork: McGraw Hill, 1978), s.245-251.

(45) Charles Schultze, The Public Use of Private Interest (Washington, D.C.: Brookings institution, 1977), s.25-26.

(46) Arthur Okun, Equality and Efficiency (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975), s.50-51.

kriterler geliştirerek, toplum refahı açısından gerekli alanlara devlet müdahalesinin uygun şekilde yapılmasında yol gösterici bilgiler sağlamasındadır. Başarı ölçülerek, başarısız alanlar belirlendikten sonra kamu müdahalesine başvurma olgusu ortaya çıkmaktadır. Bu noktada başarıya direkt müdahalenin, yani fiyatın ve çıktının devlet tarafından doğrudan belirlenmesinin, serbest girişim ekonomisi için pek işler yol olmadığı görülmektedir. Üte yandan piyasa yapısının yada davranışının düzenlenmesi çok daha kabul gören bir yoldur. Dolayısı ile ekonomik problemlerle ilgili karar alma durumunda olanlar ekonomik başarıya yol açan piyasa yapısı ve davranışını koruyan düzenlemeleri, problemlerin çözümünde kullanmalıdırlar. Bu durumda, yapı, davranış ve başarı arasındaki ilişkiler konusunda ne kadar bilgi elde edilirse ekonomik başarıyı olumlu yönde etkileme amacındaki politikaların uygulanması da o kadar kolaylaşmaktadır.

### 1.3. PİYASA YAPISI-EKONOMİK BAŞARI İLİŞKİSİNDE KULLANILAN MODELLER

Yoğunlaşmanın ekonomik etkilerinin belirlenmesi amacı ile gelişmiş batı ekonomilerinde pek çok ampirik araştırma yapılmaktadır. Bu amaçla geliştirilen modeller yoğunlaşma düzeyinin sosyal ve özellikle ekonomik ortam üzerindeki etkilerini yoğunlaşma-kapasite

kullanımı, yoğunlaşma-ücretler, yoğunlaşma-teknolojik gelişme, yoğunlaşma-fiyatlar ve yoğunlaşma-kârlılık ilişkileri çerçevesinde incelemektedir. Bu bölümde, bu alanda yapılmış önemli bazı ampirik çalışmalara değinilecektir.

### 1.3.1. Yoğunlaşma ve Kapasite Kullanımı

Sanayi ekonomisi dalında, ekonomik-yapı ekonomik-başarı ilişkisinin ortaya konması amacı ile yapılan çalışmalarda bir başarı kriteri olan kapasite kullanımı ile yapının belirlenmesinde kullanılan yoğunlaşma derecesi arasındaki ilişki, üzerinde çok az durulan bir konudur. Bunun nedeni bir başka başarı kriteri olan ve pek çok çalışmanın konusu olan kârlılık ve yoğunlaşma arasındaki ilişkinin aynı zamanda kapasite yoğunlaşma ilişkisine de cevap verdiğinin varsayılmasındandır. Bu varsayıma göre normal üstü kârlar eksik kapasiteyi de beraberinde getirmektedir. Oysa bu varsayım her zaman geçerli değildir. Örneğin kısa dönemde tam rekabet piyasasında bile tam kapasitede normal üstü kârlar gözükebilmektedir.

Öte yandan yoğunlaşmış sanayilerde oligopolleşme eğilimleri ve davranışları bazı piyasalarda tekелci dengelerin oluşmasına yol açabilmektedir. Tam kapasite üretimi tekелci piyasaların ulaşabileceği pek çok denge halinden biridir. 0 halde normal üstü

kârlılık eksik kapasite için zorunlu olmamaktadır(47). Bu nedenle yapı-başarı çalışmaları içinde yoğunlaşma ve kapasite kullanımı analizlerinin ayrı bir önemi olması gerekmektedir.

Yoğunlaşma ve kapasite kullanımı arasındaki ilişkileri araştıran sınırlı sayıdaki ampirik çalışmalardan biri Güney Kore Ekonomisine aittir(48). Nam, 49 sektörde 1967-1969 dönemi için yoğunlaşmış ve yoğunlaşmamış sektörlerde ortalama kapasite oranlarını karşılaştırmaktadır. Bu amaçla kurulan tabloda yoğunlaşma oranının yüzde 70'in altında olduğu sanayilerde kapasite kullanım oranı düzenli olarak yükselmektedir. Yani yoğunlaşma oranı ve kapasite kullanım oranı arasında ters yönlü fonksiyonel bir ilişki bulunmaktadır. Yoğunlaşma yükseldikçe kapasite kullanım oranı düşmekte, yoğunlaşma azaldıkça kapasite kullanım oranı artmaktadır.

### 1.3.2. Yoğunlaşma ve Ücretler

Endüstriler arası ücret farklılıklarını açıklamak için iktisat teorisinde iki temel yaklaşım

---

(47) Lipsey, s.254.

(48) W. Nam, "The Determinant of Industrial Concentration: The Case of Korea", Malayan Economic Review, 20 (1975), s.37-48.

bulunmaktadır. Bunlardan ilki endüstrilerarası ücret farklılıklarını, bu endüstrilerde çalışan işçilerin farklı özelliklerine ve daha spesifik olarak bu işçilerin üretkenliklerinin farklı olmasına bağlamaktadır. Bu modelde ücret farklılıkları işçinin farklı niteliklerinden kaynaklanmaktadır.

İkinci yaklaşım ise endüstrilerarası ücret farklılıklarını, endüstrilerin piyasa yapısına ve işçinin pazarlık gücüne bağlamaktadır(49).

İkinci yaklaşımın bir sonucu olarak ücretlerin ne yönde gelişeceği sınai yapı-başarı çevresinde test edilmesi gereken bir hipotez olarak ortaya çıkmaktadır.

Yoğunlaşma düzeyi yüksek sektörlerde işverenin toplumun hoşgörüsünü kazanmak, devleti karşıya almamak amacı ile yüksek kârların bir kısmını işçilerle paylaşmaya razı olacakları düşünülmektedir. Ayrıca yüksek ücretlerin piyasaya yeni girecek firmalar için önemli bir giriş engeli yaratacağı düşünülürse bu paylaşımın işverenler tarafından kolayca kabul edileceği ileri sürülmektedir.

---

(49) M. Ataman Aksoy, "Türkiye Özel İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma Kârlılık ve Ücret İlişkileri", ODTÜ Gelişme Dergisi, 10 (1983), s.379-380.

Hart ve Clarke tarafından İngilиз ekonomisi için yapılan çalışmanın hipotezi şöyle ifade edilmektedir(50). Yoğunlaşma oranlarının farklı olduğu sektörler arasında, işgücünün hareketliliği zayıf olduğu için, yoğunlaşmış sektörlerde ortaya çıkan yüksek ücretler, diğer sektörlerdeki ücret düzeyine düşmeyecektir. Hart ve Clarke'in regresyon bulguları İngiltere için yoğunlaşma ile ortalama ücretler arasında pozitif fakat zayıf bir ilişki vermiştir. Öte yandan Hannah ve Kay İngiltere ekonomisinde(51) ve Weiss(52) ABD ekonomisinde yapmış oldukları incelemelerde, yoğunlaşmış sanayilerle ücretler arasında doğru yönlü fonksiyonel bir ilişkinin varlığını ortaya koymuşlardır.

Ataman Aksoy, 1971 yılına ait ücret ve yoğunlaşma oranı verileri ile 87 endüstri için yapmış olduğu araştırmada Batı'da gözlenen yoğunlaşma-ücret ilişkisinin Türkiye içinde geçerli olduğunu kanıtlamıştır. Bu

---

(50) P.E. Hart and R. Clarke, Concentration in British Industry 1935-75 (N.I.E.S.R., Cambridge: 1980), s.83-86.

(51) L. Hannah and J.A. Kay, Concentration in Modern Industry Theory, Measurement and the U.K. Experience (London: McMillan, 1977), s.24.

(52) L. Weiss, "Concentration and Labour Earnings", American Economic Review (1966), s.56.

araştırmanın bulgularına göre yoğunlaşmanın yüksek olduğu endüstrilerde aynı beceri düzeyindeki işçiler daha yüksek ücret almaktadırlar(53). Dolayısı ile firmaların tekelci gücünden doğan kârların bir kısmı, işçilerle paylaşılmaktadır.

### 1.3.3. Yoğunlaşma ve Teknolojik Gelişme

Bir önceki bölümde yoğunlaşma ve teknolojik gelişme ilişkisine ait farklı görüşlerden söz etmiştik. Schumpeter, Galbraith ve onların görüşlerini paylaşanlar yoğunlaşma ve teknolojik gelişme arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu ileri sürerken, karşı görüşü paylaşanlar bu konuda yeterli kanıt bulunmadığını, orta büyüklükteki firmaların da en az büyük firmalar kadar araştırma geliştirme harcaması yaptığını ve harcanan her dolar için en az onlar kadar iyi sonuçlar aldığını ileri sürmektedirler.

Yoğunlaşma ve teknolojik gelişmenin ilişkilendirildiği modellerden Hart ve Clarke'ın İngiliz sanayi için yapmış olduğu çalışma da yoğunlaşma, teknik etkinliğin bir ölçüsü olan işgücü verimliliği ile ilişkilendirilmektedir(54). Analizin başlangıç

---

(53) Aksoy, s.380-382.

(54) Hart, Concentration....

hipotezi şöyle formüle edilmektedir. Yüksek derecede yoğunlaşmış sektörlerde büyük firmalar içinde buldukları durumdan hoşnut olduklarından, piyasa paylarını arttırmak ve etkinliklerini yükseltmek için kendilerini zorlamamaktadırlar. Bu durumda yüksek derecede yoğunlaşmış sanayilerin, rekabetçi sanayilere göre daha az etkin olmaları beklenmektedir. Ancak analiz sonunda beklenenin tersine işgücü verimliliği ile yoğunlaşma arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. aynı yazarların belirttiğine göre yukarıdaki statik teknik etkinlik-yoğunlaşma karşılaştırması ilginç olmakla birlikte yeterli değildir. Uzun dönemde önemli olan Shepherd'in ifadesiyle dinamik etkinliktir(55). A.B.D. için yapılmış çalışmalar dinamik etkinliğin ölçüsü olarak araştırma ve geliştirme harcamalarını almaktadırlar.. Shepherd'a göre belli bir firma ölçeğine kadar yararlı olan araştırma ve buluşlar bunun ötesinde hiçbir şey kazandırmadığı gibi etkinliği de azaltmaktadır.

#### 1.3.4. Yoğunlaşma ve Fiyatlar

Yoğunlaşma ve fiyatların ilişkilendirildiği ampirik çalışmalar için ekonometrik modellerin kurulması

---

(55) W.G. Shepherd, The Economy of Industrial Organization (Michigan: 1979), s.377-389.

oldukça zordur. Bu zorluk pek çok farklı güç tarafından belirlenen fiyatlar üzerinde tek bir yoğunlaşma değişkeninin etkisinin belirlenmesinden kaynaklanmaktadır. Soruna mutlak fiyat düzeyleri açısından yaklaşmak teorik olarak olanaksızdır. Çünkü özellikle yatay kesit analizlerinde farklı sektörlerde fiyat düzeylerinin mutlak olarak karşılaştırılması anlamsızdır. Bu durumda yoğunlaşma ile fiyatlar arasındaki ilişki ancak fiyat değişkenindeki değişimler cinsinden ifade edildiği zaman anlamlıdır ve ölçülebilir. Böyle bir ampirik model gerçekte yoğunlaşmanın enflasyon üzerindeki etkisini ölçmektedir. Hart ve Clarke'ın yoğunlaşmanın, fiyat değişimleri üzerindeki etkisini ölçmek amacı ile kurdukları regresyon modelinde yoğunlaşma düzeyindeki oransal değişme yanında ücretlerdeki ortalama oransal değişme, işgücü verimliliği ve diğer maliyet unsurları açıklayıcı değişkenler olarak yer almaktadır(56).

121 sanayide yapılan analizin sonunda yoğunlaşma oranlarındaki değişimin, fiyat değişimleri üzerindeki etkisi pozitif fakat modelde içerilen diğer üç değişkenden daha düşük çıkmaktadır. Sonuç olarak, bu analize göre yüksek yoğunlaşma düzeylerinin söz konusu olduğu sanayilerde yüksek fiyat artışlarının

---

(56) Hart, Concentration..., s.75-81.

söz konusu olacağı hipotezini destekleyen bulgulara ulaşılmamaktadır.

Yoğunlaşma fiyat ilişkisine ait diğer bir çalışmada da yoğunlaşma düzeyi ve fiyat artışlarının büyüklüğü arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Böylece sanayi yoğunlaşması ne kadar yüksekse fiyat artışlarının o kadar düşük olacağı öne sürülmektedir(57).

Yoğunlaşma ve fiyatları ilişkilendiren çalışmalar içinde teorik hipoteze uygun model kuran tek çalışma Barton ve Sherman tarafından yapılmıştır(58). Yazarlar 1976'dan 1979'a üç yıl içinde iki rakip firmayı bünyesine katan ve A.B.D. sanayiindeki payını yüzde 46'dan yüzde 70'e çıkarın Xidex firmasına ait verileri zaman serisi analizinde kullanarak bazı hipotez testleri yapmışlardır. Ulaştıkları sonuç, neo-klasik teorinin önerdiği yüksek yoğunlaşma düzeylerinde fiyatlar mutlak düzeyinin yükseleceği hipotezini desteklemektedir. Sonuçlar göstermiştir

---

(57) F. Weston, "Big Firms Concentration Industries and Antitrust Policies", Industrial Concentration: The New Learning, edited by H.S. Goldschmid, H.M. Mann, S.F. Weston (ABD: Little, Brown and Company, 1974).

(58) D.M. Barton, R. Sherman, "The Price and Profit Effects of Horizontal Merger, A Case Study", Journal of Industrial Economics (1984).

ki yoğunlaşmadaki artıştan sonra, firmanın ürettiği birçok malın mutlak fiyatları rekabetçi fiyat düzeyinin üstüne çıkmış ve normal üstü kârlar artmıştır.

### 1.3.5. Yoğunlaşma ve Kârlılık

İktisat teorisinde kârlılık ile yoğunlaşma oranları endüstri bazında incelendiğinde, bunların arasında pozitif bir ilişki olduğuna dair kuvvetli iddialar bulunmaktadır. Bilindiği gibi yoğunlaşma oranları oligopolistik yapının derecesini yansıtmaktadır. Oligopolistlerin ortak kârlarını maksimize etmek amacı ile anlaştıkları hipotezi kabul edilecek olursa kârlılık ve yoğunlaşma oranı arasındaki pozitif ilişki ortaya çıkmaktadır.

Kârlılık ve yoğunlaşma oranını ilişkilendiren ilk çalışma Bain tarafından yayınlanmıştır(59). Konu ile ilgili tartışmalar Bain'in öncü katkıları ve G.J. Stigler ve diğerlerinin çalışmaları etrafında toplanmaktadır.

Bain 1936-1940 dönemini kapsayan çalışmasında dört-basamaklı 42 ABD endüstrisi için 8-firma yoğunlaşma

---

(59) J.S. Bain "Relation of Profit Rate to Industry Concentration", Quarterly Journal of Economics (May 1951).

oranlarını kullanarak aşağıdaki bulgulara ulaşmıştır. 42 endüstri içinden, 38 tanesinde hesaplanan 8-firma yoğunlaşma oranları en azından %30'un üzerindedir. Yoğunlaşma oranı %70'in üzerinde olan endüstrilerde ortalama kâr oranı 11.8 iken, yoğunlaşma oranı %70'in altındaki endüstrilerde bu oran 7.5'e düşmektedir.

Bain "Barriers To New Competition" adlı kitabında yüksek kârlılığın sadece yüksek yoğunlaşma ile bağdaştırılmaması gerektiğini savunmuş ve yüksek kârların endüstri içindeki firmaların giriş engelleri ile korunabildiği ölçüde ortaya çıktığını ileri sürmüştür.

Bain dört giriş engelini aşağıdaki gibi tanımlamaktadır:

- i. Ölçek ekonomileri ve geniş ölçek satış çabaları,
- ii. Marka imajı ve yüksek satış harcamaları ile sonuçlanan mal farklılaşması,
- iii. Yerleşmiş firmalarca kullanılan patent haklarından, gizli tekniklerden veya bu firmaların bazı kıt kaynakların arzını kontrol etmelerinden kaynaklanan maliyet engelleri,
- iv. Yukarıdaki maliyetlerle ilgili olarak ortaya çıkan mali yükümlülüklerden kaynaklanan sermaye gereksinimi.

Tüm bunları göz önüne alarak Bain aşağıdaki hipotezleri test etmektedir. Yüksek giriş engelleri ile korunan yoğunlaşmış endüstrilerle diğerleri arasında kâr oranları açısından önemli farklılıklar bulunmaktadır. Öte yandan yetersiz giriş engelleri ile korunan yoğunlaşmış endüstriler ile yoğunlaşmamış endüstriler arasında kârlılık açısından pek fark bulunmamaktadır.

Bain'in yukarıdaki hipotezleri test eden araştırmasının bulguları ilk hipotezi desteklerken, ikinci hipotezi desteklememektedir. Bu durum endüstri örneğinin küçük ve oligopol ağırlıklı olmasına bağlanmış ve daha ileri çalışmaların gerekliliği ileri sürülmüştür(60).

Bain'in hipotezlerini değerlendirme fırsatı ilk olarak H. Man'ın araştırması ile ortaya çıkmıştır(61). Man'ın bulguları, monopolcü kârlar için yüksek giriş engellerinin gerekli şart olduğu hipotezi ile uyumludur.

---

(60) Louis Phlips, Effects of Industrial Concentration, cross Section Analysis for The Common Market (Netherlands: North-Holland Publishing Company, 1971), s.38.

(61) H. Man, "Seller Concentration, Barriers to Entry and Rates of Return in Thirty Industries 1950-1960", Review of Economics and Statistics (August 1966).

D. Kammerschen(62), K. George(63), Weiss ve H. Levinson, ABD ekonomisinde Bain'in çizgisini takip eden araştırmalar yapmışlardır. ABD ekonomisi ile ilgili bu çalışmalardan çıkan sonuç şudur. Yoğunlaşmanın kârlılık üzerindeki etkisi test edilirken kullanılabilecek alternatif iki yol bulunmaktadır. Bunlardan ilki iki değişken arasında doğrusal bir ilişki kurarak etkinin test edilmesi diğeri ise yoğunlaşma derecesine göre gözlenen sektörleri alt gruplara ayırarak bu gruplar arasında kârlılık açısından ne gibi farklılıklar bulunduğunun ortaya konmasıdır. Bu iki yolla yapılan araştırmalarda ulaşılan ortak sonuç ise yüksek giriş engellerinin yoğunlaşmış endüstrilerin gücünü ve monopol kârı elde etme olasılıklarını arttırdığıdır.

Tekelci gücü temsil eden yoğunlaşma ile kârlılık arasında varsayılan ilişkinin sınanmasında en önemli sorun, tanımlanan değişkenlerin verilerinin bulunması olmaktadır. Bu değişkenlerin en önemlileri tekelci g ve kârlılıktır.

---

(62) D. Kammerschen, "The Determination of Profit Rates in Oligopolistic Industries", Journal of Business (July 1969).

(63) K. George, "A Note on Concentration Barriers to Entry and Rates of Return, Review of Economics and Statistics (May 1968).

Uygulamadaki birinci sorun, başarı göstergesi olarak kullanılan kârlılığın tanımı olmaktadır. Bilindiği gibi kârlılık çok değişik şekillerde tanımlanabilmektedir. Yapılan çalışmalarda ya muhasebe kârları yada fiyatla değişir maliyetler arasındaki fark kullanılmaktadır. Nitekim Bain (1955), Shepherd (1972), Kilpatrick (1967) ve pek çok araştırmacı muhasebe kârlarını kullanmışlardır(64). Bu kullanımda temel varsayım kârlılık oranları olduğundan, muhasebe kayıtlarında gözlenen kârın hangi kaleme oranlanacağı sorunu ortaya çıkmaktadır. Çalışmaların çoğunda kaynaklar veya firmanın envanter değeri kullanılmaktadır. Bu verilerin kullanımı pek çok sorun ortaya çıkarmaktadır. İlk olarak muhasebe sistemlerindeki değişiklik ve bazı muhasebe oyunları sonucunda, aynı verilerden çok farklı kâr miktarları elde etme söz konusu olmaktadır. Bu durum muhasebe kârlarının karşılaştırmalı çalışmalarda kullanılmasını sakıncalı kılmaktadır. İkinci ve daha önemli sorun, mutlak kârların hangi kalemlere oranlanacağıdır. Kullanılan değişik kalemler yine farklı farklı sonuçlara götürmektedir. Son olarak ise pek çok ülkede yukarıdaki verilerin elde edilmesinin mümkün olmamasıdır. Örneğin Türkiye'de verilerin endüstri bazında temini mümkün değildir.

---

(64) Aksoy, s.372-373; Philips, s.53-59.

Bu tür sorunlar nedeniyle, pek çok yazar başka bir ölçüt kullanma yoluna gitmiştir. Bu ölçüt fiyat-maliyet marjları olmuştur.

Fiyat maliyet marjları firmanın harcamaları (girdi artı ücret) ile, üretim değeri (çıktı) arasındaki farkın, üretim değerine oranıdır. Ancak sözü edilen farka amortisman, faiz giderleri ve vergiler dahil olduğundan bu marj net kârın tanımı olmamaktadır. Bu nedenle bu ölçüt ancak gayrisafi kârlılığını gösterebilmektedir. Teorik olarak ortaya çıkan diğer bir sorun ise kâr oranının farklılaştırılmasının satışlara göre değil sermayeye göre yapılması gereğidir. Örneğin aynı fiyat maliyet marjında, farklı sermaye hasıla katsayısına sahip iki firma için, sermayeye oranlanmış kâr hadleri farklı olmaktadır. Bu nedenle kârlılık oranı hesabında fiyat maliyet marjları kullanıldığında farklı sermaye yoğunluğundan doğacak hataları en aza indirmek amacı ile ayrı bir değişken olarak sermaye hasıla katsayıları kullanılmaktadır. Collins ve Preston, Khalilzadeh Shirazi ve Weiss yapmış oldukları araştırmalarda hem daha kolay bulunması hem de daha az sorun çıkarmasından dolayı fiyat maliyet marjını kullanmışlardır.

Diğer önemli sorun teknelci gücün tanımlanmasında hangi değişkenlerin ve ölçütlerin kullanılacağıdır. Bu değişkenin tanımlanmasında kullanılan ölçütler ikinci bölümde ilgili sayfalarda ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.

Batı ekonomilerinde yoğunlaşma kârlılık ilişkisini araştıran pek çok çalışma yapılmıştır. Weiss(65) 1951 yılından sonra yapılmış 40'ın üzerindeki ampirik çalışmanın bir taramasını yaparak, bu çalışmaların ortak sonucunun bir iki istisna dışında iki değişken arasında pozitif ilişki olduğunu ileri sürmektedir. Ancak iki değişken arasında bulunan korelasyon genellikle zayıf çıkmış ve bu nedenle model belirlenmesi ve veri ayıklanması konusunda geniş araştırma ve tartışmalar yapılmıştır. Mc Avoy, Mc Kie ve Preston yaptıkları çalışmada son yirmi-otuz yıl boyunca kârlılık yoğunlaşma ilişkisinin pozitif olduğunu ileri sürmektedir(66).

İngiltere'de yapılmış çalışmaları özetleyen Hart ve Clarke, kârlılık yoğunlaşma ilişkisini belirlemeye çalışan araştırmalarda pozitif bulgular kadar negatif bulgularında ortaya çıktığını belirtmişlerdir. Bu yazarlar yapmış oldukları çalışmada, fazla tekelleşmiş sanayilerin her zaman daha kârlı sanayiler

---

(65) L. Weiss, "The Concentration Profit Relationship and Antitrust", Edited by Goldschmid (ABD: 1974).

(66) P.W. Mc Avoy, L.E. Preston, Y.W. Mc Kie, "High and Stable Concentration Levels, Profitability and Public Policy: A Response", Journal of Law and Economics (1971).

olduğunu destekleyecek hiç bir bulguya ulaşamamışlardır(67).

Hay ve Morris, bu araştırmaların sonuçlarını gözönüne alarak yoğunlaşmanın kârlılık üzerindeki etkisinin yanıt bekleyen bir sorun olarak varlığını sürdürdüğünü belirtmektedirler(68).

Gelişmekte olan ülkelerde de yoğunlaşma kârlılık ilişkisine yönelik pek çok çalışma yapılmıştır. Örneğin Beng'in Malezya ekonomisi için yaptığı regresyon analizinde yoğunlaşma kârlılık ilişkisinin güçlü bir destek gördüğü ileri sürülmektedir(69). Amjad, Pakistan sanayisi üzerine yaptığı bir çalışmada fiyat-maliyet marjı ve yoğunlaşma arasında kuvvetli ve anlamlı pozitif ilişki bulmuştur(70).

Round, Avustralya ekonomisinde farklı kâr tanımları için kurduğu regresyon denkleminde iki

---

(67) Hart, Concentration..., s.81-83.

(68) D.A. Hay and D. Morris Industrial Economics (Oxford: Oxford University Press, 1979), s.212.

(69) G.W. Beng, "The Relationship Between Market Concentration and Profitability in Malaysian Manufacturing Industries", The Malaya Economic Review (1978).

(70) R. Amjad "Profitability and Industrial Concentration in Pakistan", Journal of Development Studies 13 (1977), s.181-197.

değişken arasında pozitif fakat zayıf ilişkiler bulmuştur(71).

---

(71) P.K. Round "Profitabilty and Concentration in Austraian Manufacturing Industries 1968-69 to 1972-73", Economic Record, 52 (1976).

## 2. PİYASA YAPISI KRİTERİ OLARAK YOĞUNLAŞMANIN İNCELENMESİ

Sanayi Devriminin ekonomik yapı üzerindeki etkileri gelişmenin öncüleri olan Batı ülkelerinde 19. yüzyılın sonlarında gittikçe yoğun biçimde ortaya çıkmaya başlamıştır. 20. yüzyılın başlarında ekonomik yapının artık eski durgun karakterinden sıyrılmaya dinamik bir nitelik kazanmaya başladığı görülmektedir. Bu yapısal değişimin sonucunda birçok üretim alanında küçük ve orta boy üreticilerin yanında artık büyük birimler de yer almaya başlamıştır(72). Ayrıca zaman içinde büyük firmaların payı giderek artmaktadır(73). Bunun nedenlerinden biri kârların firmaların genişlemesi amacı ile yeniden yaratılmasıdır. Günümüzde ABD ekonomisi içindeki en büyük 150 firma o kadar büyüktür

---

(72) Harry Landreth, History of Economic Theory (U.S.A.: 1976), s.389-390.

(73) Richard Caves, American Industry: Structure, Conduct, Performance (Engle Wood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc., 1967), s.1.

ki bunların faaliyetlerini durdurmaları ekonominin çöküşüne neden olabilecek kadar önemlidir(74).

İktisatçılar çok büyük firmaların yarattığı iki sonuç üzerinde durmaktadırlar. Bunlardan ilki dev firmaların büyük miktarlarda üretken kapasiteyi, emek gücünü ve kullanılabilir fonları tek bir yönetim biriminin kontrolü altına almalarıdır. ABD'nin en büyük firmalarının varlıklarının değeri milyar dolarlarla ifade edilmekte ve bunlar onbinlerce işçi istihdam etmektedirler. En az birincisi kadar önemli ikinci sonuç ise çok büyük ve sayıca az firmadan oluşan yapının, bu firmalara iş hayatının kontrolünü ellerinde bulundurma yolunu açmasıdır.

Ekonomik teori sözünü ettiğimiz sorunları doğuran bu büyük firmaları ve bunların ortaya koyduğu ekonomik sonuçları, başka bir deyişle büyük firmalardan oluşan piyasa yapılarını yoğunlaşma kavramı ile ilişkilendirerek açıklamaktadır. Bu bölümde bu ilişkilerin açıklık kazanması amacı ile yoğunlaşma kavramı üzerinde durulacaktır.

---

(74) Robert Heilborner, The Limits of American Capitalism (New York: Harper and Row Publishers, 1965), s.13.

## 2.1. KAVRAM OLARAK YOĞUNLAŞMA

Piyasa yapısı ve yapı-performans ilişkisine ait çalışmalar geleneksel olarak satıcı yoğunluğu üzerinde önemle durmaktadırlar. Yoğunlaşma seviyesi genellikle firmaların faaliyet gösterdikleri çevre içindeki rekabetin en önemli göstergesidir(75).

Yoğunlaşma, ekonomik kaynak ve faaliyetler toplamının büyük bir yüzdesinin, bu toplama sahip olan veya kontrol eden birimlerin küçük bir yüzdesi veya birkaç tanesi tarafından kontrol edilmesi ve sahiplenilmesidir(76). Başka bir deyişle bir yapının yoğunlaşma derecesi, o yapıdaki birimlerin sayısına ve o yapıya ait ekonomik kaynak ve faaliyetler toplamının yapıyı oluşturan birimler arasındaki dağılımına bağlıdır(77).

Faaliyet gösteren birimlerin sayısı azaldığında yada bu birimlerin nisbi büyüklükleri arasındaki

---

(75) M.A. Utton and A.D. Morgan, Concentration and Foreign Trade, (Great Britain: Cambridge University Press, 1983), s.5.

(76) Bain, Industrial..., s.85.

(77) Remo Linda, Methodology of Concentration Analysis Applied To the Study of Industries and Markets (Brussels: Commission of the E.C., 1976), s.13.

fark arttığında, bir piyasa (endüstri) diğerine kıyasla daha yoğundur demek mümkündür.

Ekonomik kaynak ve faaliyetler toplamı dendiğinde ise genellikle çalıştırılan emek gücü, satışlar, yaratılan gelir ve firmaların sahip oldukları varlıklar kastedilmektedir(78). Bizim ilgilendiğimiz konu bu ekonomik büyüklüklerin örneğin gelirin ekonomi içinde yada bireysel piyasalarda faaliyet gösteren firmalar arasında ne şekilde dağıldığının belirlenmesidir.

Yoğunlaşma derecesi sürekli bir değişkendir. Tıpkı ağırlık ölçümünde olduğu gibi sürekli değerler alabilmektedir. Daha açık bir deyişle yoğunlaşma belli bir sayı aralığında küçük derecelerle değişmektedir.

Yoğunlaşma derecesini ölçmek istediğimizde başvurabileceğimiz en kolay yol endüstri içindeki firmaları saymaktır(79). Ancak ulaşılan sonuç bazı

---

(78) M.A. Adelman "The Measurement of Industrial Concentration", Readings in Industrial Organization and Public Policy, Editors R.B. Heflebower, G.W. Stocking (Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1958), s.8-9.

(79) R. Mc. Cain, Markets, Decisions and Organizations (Englewood Cliffs, W.J.: Prentice Hall, Inc., 1981), s.329.

hallerde anlamsız olabilmektedir. Bunu bir örnekle açıklayabiliriz. 101 firmadan oluşan bir endüstri düşünelim. Bu endüstri içinde firmalardan bir tanesi endüstri çıktısının %95'ini üretmektedir. Diğer firmalar ise kalan %5'lik çıktı payını üretmektedirler. Gerçekte bu endüstri her biri toplam çıktının %10'unu üreten 10 firmadan oluşan bir endüstriden çok daha yoğundur. Oysa birinci endüstrideki firmaların sayısı diğer endüstrideki firma sayısından yaklaşık on kat fazladır. O halde sadece firma sayısına göre yapılan bir değerlendirme bizi yanıltabilmektedir.

Sadece nisbi büyüklük kriterine bağlı olarak bir değerlendirme yaptığımızda karşılaşacağınız durumu yine bir örnekle açıklayabiliriz. 100 satıcıdan oluşan hipotetik bir X endüstrisinde büyük firmaların %20'si endüstri satışlarının %50'sini kontrol etmektedir. 10 satıcıdan oluşan hipotetik bir Y endüstrisinde ise büyük firmaların %40'ı satışların %50'sini kontrol etmektedir. Satışları kontrol eden firmaların sadece nisbi büyüklüğünü göz önüne alarak bir değerlendirme yaptığımızda X endüstrisi Y endüstrisinden daha yoğundur. Ancak mutlak sayı açısından endüstrilerdeki durumu değerlendirdiğimizde X endüstrisinde 20 satıcı Y endüstrisinde ise yalnızca 4 satıcı, satışların %50'sini kontrol etmektedir. Dolayısı ile Y endüstrisi mutlak sayı kriterine göre X endüstrisinden daha yoğundur.

Görüldüğü gibi yoğunlaşma derecesi basit bir olgu değildir. Piyasa yapısı analizlerinde hem mutlak sayı yaklaşımının hem de nisbi büyüklük yaklaşımının tek başına kullanılması bizi yanıltıcı sonuçlara götürebilmektedir. Bu nedenle iki yaklaşım birleştirilerek, belli sayıdaki birimler tarafından kontrol edilen ekonomik birimlerin yüzdesini gösteren bir ölçüm tercih edilmektedir. Aşağıda yoğunlaşmanın ölçümünde kullanılan farklı metodlar üzerinde durulmaktadır.

## 2.2. YOĞUNLAŞMANIN ÖLÇÜMÜNDE KULLANILAN METODLAR

Farklı mal piyasalarında gerçekleşen yoğunlaşma düzeyinin hesaplanmasında kullanılabilecek ideal bir ölçü üzerinde anlaşma sağlanamamıştır. Bununla birlikte değişik yoğunlaşma ölçütleri arasında geniş seçme olanağı bulunmaktadır. Ancak bu ölçütlerin hiçbiri tam ve bağımsız değildir(80). Bunların içinde en çok kullanılan ve kabul gören dört tanesi aşağıda açıklanmaktadır.

---

(80) D. Needham, The Economics of Industrial Structure, Conduct and Performance, (New York: St. Martins, 1978), s.124-131.

### 2.2.1. Yoğunlaşma Oranı

Bütün yoğunlaşma ölçütleri arasında en eski ve özellikle ampirik çalışmalarda en yaygın olarak kullanılanı "M" firma yoğunlaşma oranıdır. Burada "M", ölçümde kullanılan firma sayısını ifade etmektedir. M değeri geleneksel olarak dört, sekiz veya yirmi olarak alınmaktadır. Yoğunlaşma oranı, satışlar, kapasite, istihdam, katma değer veya çıktı gibi çeşitli büyüklüklerden biri temel alınarak sıralanmış firmalardan, ilk M tanesinin, temel alınan kriter açısından toplam değerinin, aynı kriter açısından o firmaların yer aldığı endüstride gerçekleşen toplam değere oranlanması ile bulunmaktadır. Bu ifadeyi aşağıdaki gibi formüle edebiliriz:

$$YO_M = \frac{1}{X} \sum_{i=1}^M X_i$$

$YO_M$  = M sayıda firma için yoğunlaşma oranı

$X_i$  = İ firması için X değişkeninin, firmalar bu değişkene göre alt alta sıralandığında aldığı değer.

$X = \sum_{i=1}^n X_i$  Endüstride yer alan firmaların tümü için X değişkeninin aldığı toplam değer.

Yoğunlaşma oranı iki amaçla kullanılmaktadır. Bunlardan ilki, belirli bir piyasadaki belirli bir ürünü üreten en büyük birkaç firmanın payını yani oligopol derecesini ölçmek, ikinci amaç ise, oligopol derecesinden ziyade en büyük birimlerin sanayi içindeki nisbi büyüklüklerini belirlemektir(81). Burada oligopol gücü ve büyüklük arasında mutlaka bir ilişki olması gerekmediği hatırlanmalıdır. Bir piyasada, piyasayı kontrol gücüne sahip az sayıda satıcının bulunması olgusu ve büyük firma olgusu birbirinden farklıdır(82). Küçük bir kasabada faaliyet gösteren küçük bir firma o piyasadaki faaliyetlerin önemli bir kısmını kontrol altında bulundurabilir. Önemli olan kontrolün belirli ellerde yoğunlaşma derecesidir.

Bir ölçüt olarak yoğunlaşma oranı, bir sanayideki tüm firmaları dikkate almamakta sadece en büyük firmaların nisbi büyüklükleri üzerinde durmakta ve büyük firmalarla endüstrinin geriye kalan firmaları arasındaki ilişkiler konusunda pek birşey söylememektedir. Buna ek olarak hesaplamanın değişik aşamalarında

---

(81) Thorp Icrowder, The Structure of Industry (Washington, 1941), Part V.

(82) Jess. W. Markham, "The Effectiveness of the Antitrust Laws: Comment", American Economic Review (1950), s.167-169.

subjektiflik olduğundan yoğunlaşma keyfi bir ölçü olmaktadır. Nitekim ilk olarak verileri kullanılan firmaların sayısını belirlemede objektif bir temel yoktur ve araştırmaya göre firma sayısı değişebilir. İkincisi bu oranın, yoğunlaşmanın varolduğu noktayı belirleyen kritik düzeyini saptamak araştırmacıya kalmıştır. Örneğin Amerika'da 1972 yılında imalat sektöründe yapılan bir araştırmada dört lider firmanın satışların %20'sini gerçekleştirdiği endüstriler rekabetçi, yoğunlaşma oranı %20-39 arasında değişen endüstriler zayıf oligopoller ve yoğunlaşma oranı %60 ve üstü olanlar kuvvetli oligopoller olarak sınıflandırılmışlardır(83). Bu tür subjektifliği ortadan kaldırmak isteyen bazı uygulamalı çalışmalar, dört-firma oranına dayanan analizdeki % 50 düzeyinin, sekiz-firma analizinin %70'ine eşit olduğunu göstermektedir. Bu deneysel çalışmalara göre dört firma analizleri için %50-55 ve sekiz-firma analizleri için %70 düzeyi yoğunlaşma için başlangıç noktası olarak alınabilmektedir. Başlangıç noktalarına ait diğer bir bulgu da, bunların bölgesel ve ulusal üretim alanlarına göre de farklılıklar göstermesidir.

---

(83) U.S. Bureau of the Census, Special Report Series: "Concentration Ratios in Manufacturing" (1975), s.6-49.

Örneğin; bölgesel üretim yapan dört firma için kritik yoğunlaşma başlangıcının %20 olduğu kabul edilmektedir(84).

Görüldüğü gibi yoğunlaşma oranı piyasa yapısı ile ilgili herşeyi anlatmasa bile önemli bir göstergedir. Lider dört firmanın satışlarının %80'ini sağladığı bir piyasa yapısı ile lider dört firmanın satışlarının %20'sini sağladığı bir piyasa yapısı arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır(85).

### 2.2.2. Herfindahl-Hirschman İndeksi

Yoğunlaşma derecesinin ölçümünde kullanılan diğer bir ölçüt Herfindahl-Hirschman indeksidir (H-H indeksi). Bu indeks ilk kez Hirschman tarafından 1945'te geliştirilmiş daha sonra Herfindahl tarafından bağımsız olarak formüle edilmiştir. Piyasalardaki tüm firmaların, piyasa paylarının karelerinin toplamı olarak tanımlanmaktadır.

$$H - H = \sum_{i=1}^N S_i^2$$

Burada  $S_i$ , i'inci firmanın piyasa payıdır. Endüstriye tek bir firma hakim olduğunda indeks

---

(84) İlhan Tekeli, Selim İlkin, Ataman Aksoy ve Yakup Kepenek, Türkiye'de Sanayi Kesiminde Yoğunlaşma (Ankara: 1981), s.22.

(85) Reynolds, s.194.

en yüksek değeri olan 1'e ulaşmaktadır, eğer firmalar eşit büyüklükte ise en küçük değeri olan 1/n'e düşmektedir. İndeksin değeri firma sayısındaki yani "N" deki artışlarla azalmakta, ve firma sayısı azalarak firmalar arasındaki eşitsizlik arttıkça yükselmektedir. H - H indeksi yoğunlaşma oranından farklı olarak tüm firma dağılımlarını göz önüne almaktadır.

### 2.2.3. Entropi İndeksi

Ekonomistler tarafından kabul gören diğer bir ölçüt ise entropi indeksidir(E indeksi). Bu indekste endüstrideki firmaların piyasa paylarının tersinin logaritması ağırlık olarak kullanılmaktadır.

$$E = \sum_{i=1}^N S_i \log_2 (1/S_i)$$

şeklinde formüle edilmektedir.

Piyasa payları eşit olduğunda indeks  $\log_2 N$  değerini almaktadır. Monopolistik bir yapı söz konusu olduğunda ise indeks "0" değerini almaktadır. Belli sayıda firma arasında piyasa paylarındaki eşitsizlik azaldığında indeksin değeri yükselmektedir(86).

---

(86) Scherer, Industrial..., s.58.

Entropi indeksinin ölçü biriminin logaritmik olması bu ölçütün diğer yoğunlaşma ölçüleri ile karşılaştırılmasında güçlükler yaratmaktadır. Bu sakıncayı kaldırmak amacı ile entropi indeksi tek tek firmaların pazar paylarının ağırlıklarının kullanıldığı geometrik dizilere dönüştürülmüş ve diğer ölçütlerle karşılaştırma olanağı doğmuştur. E indeksi, H-H indeksi ile aynı özelliklere sahiptir. Dağılımın tümünü dikkate alır, firmaların sayısında ve büyüklüklerindeki değişmeye karşı duyarlıdır. Endüstride rekabetçi yapının bulunup bulunmadığının iyi bir göstergesi sayılmaktadır(87).

#### 2.2.4. Linda İndeksi

Üzerinde duracağımız diğer bir ölçüt ise Linda indeksidir(L indeksi). Bu indeks Linda tarafından bir endüstri içindeki oligopolist yapıyı saptamak için geliştirildiğinden endüstri içindeki büyük firmalara ait bilgilere önem verilmektedir. Linda indeksi aşağıdaki şekilde formüle edilmektedir(88):

---

(87) R.W. Kilpatrick "The Choice Among Alternative Measures of industrial Concentration", Review of Economics and Statistics, V.44, No 2, (May 1967), s.258-260.

(88) Linda, s.19.

$$L = \frac{1}{N(N-1)} \sum_{i=2}^{N-1} Q_i$$

Burada  $Q_i$  ilk büyük  $i$  firmanın ortalama paylarının kalan  $N-i$  firma paylarına oranıdır. Bu ölçüt en büyük firmaların dağılımını esas almaktadır. Ancak örneğe alınan firmalar, ilgili büyüklük değişkeni değerlerinin üçte ikisini kapsamalıdır.  $L$  indeksinin alt ve üst değerleri  $N^{-1}$  ve sonsuzdur. İndeks değerleri  $N$  arttıkça bir noktaya kadar düşme gösterir.  $N$ 'in belli bir büyüklüğe ulaşmasından sonra  $L$  indeksi artmaya başlar. Bu dönüm noktası endüstri içindeki oligopolist firmaların artık bittiğini göstermektedir.

Yukarıda sözü edilen yoğunlaşma ölçütleri belli bir andaki büyüklük dağılımlarını yansıtmaktadırlar. Bu statik özelliklerinden dolayı haklı eleştirilere hedef olmaktadır. Eğer lider firmalar zaman içinde değişiyorlarsa, sürekli yüksek yoğunlaşma düzeylerine rağmen rekabetçi güçlerin varlığı yadsınamayacaktır. Bu sakıncayı gidermek amacı ile statik ölçüler yerine "sürekli yoğunlaşma" kavramı geliştirilmeye çalışılmışsa da başarılı olunamamıştır.

Sonuç olarak yoğunlaşma ölçütlerinin matematiksel özellikleri ile ilgili literatür en iyi ölçünün hangisi olduğu sorununu henüz çözememiştir. Daha önce belirtildiği gibi piyasa yoğunlaşması iş dünyası

davranışlarını etkilediği sürece önemlidir. Bu nedenle en uygun ölçünün, davranışla yakından ilgili olması gerekmektedir. Bu açıdan en ideal ölçüt Herfindahl-Hirshman indeksi olarak bilinmekle birlikte, iş yaşamının karmaşıklığı pratikte hiç bir ölçütü tek başına üstün kılmamaktadır. Örneğin eğer endüstri beş lider firmanın hakimiyetinde ise, diğer küçük rekabetçiler önemsiz görülüp göz ardı edilebilir. bu durumda beş firma yoğunlaşma oranı iş dünyası gerçeğine H-H indeksinden daha yakın olacaktır. Çünkü H-H indeksi bütün firmalara belli ağırlıklar vermektedir. Öte yandan eğer küçük firmalar genel endüstri davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahipse bu yoğunlaşma oranı tarafından yansıtılamayacaktır.

### 2.3. YOĞUNLAŞMANIN ÖLÇÜMÜNDE İKİ YAKLAŞIM

Aynı ekonomide rekabet eden 100 büyük firma ile her biri ayrı malın monopolüne sahip 100 firma farklı olgulardır. Bu nedenle endüstriyel yoğunlaşmanın ölçümünde iki farklı yaklaşım kullanılmaktadır. Bunlardan ilkinde ekonominin bütünü içindeki yoğunlaşma ölçülmekte, diğerinde ise seçilmiş mal piyasalarındaki yoğunlaşma üzerinde durulmaktadır. Bu bölemede bu iki yaklaşıma bağlı olarak hesap edilen yoğunluklar ve bunların ortaya koyduğu sonuçlar tartışılacaktır.

### 2.3.1. Ekonominin Bütünü İçindeki Yoğunlaşma

Ekonominin bütünü içindeki yoğunlaşmanın ölçülmesinde her firma, yani ekonomik faaliyet içindeki her kontrol birimi diğerlerinden ayrı ve bağımsız bir birim olarak ele alınmaktadır. Tüm alt birimler üst kontrol birimi içine dahil edilerek, o üst birimin varlıkları, geliri ve diğer büyüklükleri ölçülmektedir. Fortune dergisinin bu amaçla yapmış olduğu yıllık hesaplamalarda firmaları, satışlar, varlıklar, net gelir, yatırılan sermaye, işçi sayısı gibi çeşitli büyüklük kriterlerine göre sıraladığı belirtilmektedir. 1970 yılına ait hesaplamalar o dönemde otomobil ve petrolün Amerikan ekonomisi içindeki önemini açıkça ortaya koymaktadır. Satışlara göre sıralanan firmaların ilk altı tanesi ya otomobil yada petrol üretmektedir. Satışlara göre sıralanan ilk on firma ufak değişikliklere rağmen, varlıklara ve net gelire göre yapılan sıralamalarda da yine liderler arasında kalmaktadır(89).

Bununla birlikte değişen talep nedeni ile farklı zamanlara ait büyük firmalar, her zaman aynı firmalardan oluşmamaktadır. Zaman içinde bazı liderler yok olurken yeni endüstriyel devler ortaya çıkmaktadır.

---

(89) Slesinger, s.22.

lider firmalar listesindeki değişim sürekli ve belirgin olmaktadır. Yalnızca iki firma, US Steel ve Standard Oil of New Jersey hem 1909'da hem de yarım yüzyıl sonra ilk 10 içinde kalmayı başarabilmiştir. 1909'un devleri arasında yer alan International Mercantile Marine, United States Leather, American Sugar Refining, American Cotton Oil, American Hide and Leather, American Ice gibi firmaların hiçbiri bugünün en büyük 250 firması arasında görülmemektedir(90). Bunların çoğu mallarının talebindeki nisbi düşme nedeni ile ya piyasadan silinmişler ya da başka piyasalara kaymışlardır.

Talepteki ve zevklerdeki değişme bazen ani ve dramatik olmakla birlikte genellikle zor farke edilen ve yavaş seyreden bir harekettir. Ortalama olarak her 100 senede 2 yeni firma listeye girerken sonuç olarak eskilerden 2 tanesi liste dışı kalmaktadır. Ancak bazı araştırmalar, lider firmaların zaman içindeki değişim oranının giderek yavaşlamakta ve büyük firmaların oligarşisinin daha kalıcı bir hal almakta olduğunu göstermektedir. 1909-19 döneminde ilk 100 firma listesinden bir yıl içinde ayrılan ortalama firma sayısı 4 iken bu rakam 1948-58 döneminde

---

(90) Lipsey, s.318.

1.6'ya düşmüştür(91). Nedenler çok açık olmamakla birlikte Scherer bunu şimdiki yöneticilerin çok daha profesyonel ve uzun dönem için kararlar alan kişiler olmalarına bağlamaktadır(92).

Ekonominin bütününe yönelik araştırmalar ABD'de ekonomik faaliyeti giderek yoğunlaşmakta olduğunu göstermektedir. Amerikan ekonomisinde sayıları 1,5 milyonun üstünde firma faaliyet göstermektedir. Ancak bunların %1'inden azı yaklaşık 10.000 tanesi toplam varlıkların %75'ini kontrol etmektedir(93).

Küçük ölçekli ekonomik faaliyetin en iyi örneği olan tarım kesiminde bile çiftliklerin sayısı azalırken, toprak büyüklüğü açısından çiftlikler giderek genişlemektedir. 1940 yılında 6,4 milyon olan çiftlik sayısı 1970'de 2.9 milyona düşmüştür. Diğer veriler de tarımsal yoğunlaşmayı desteklemektedir. 1935 yılında ekilen alan 1.055 milyon acre'dir. 1970 yılında ekilen alan 1.119 acre'a çıkmıştır.

---

(91) N.R. Collins and E. Preston "The Size Structure of the Largest Industrial Firms", American Economic Review (December 1961), s.986-1011.

(92) Scherer, Industrial..., s.50.

(93) Slesinger, s.21; Richard C. Edwards, Michael Reich and Thomas E. Weisskopf, The Capitalist System (U.S.A.: 1972), s.145-147.

Görüldüğü gibi ekilen alan miktarındaki artış çok düşüktür. Ancak çiftlik başına düşen toprak 155 acre'den 387 acre'ye yükselmiştir. Tarımsal nüfus ise 1935'te 32,2 milyondan 1970'lerde 10 milyona düşmüştür(94).

1952 yılında ABD'de 615.698 firmanın toplam varlıklarının büyüklüğüne göre dağılımları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

TABLO 1

ABD FİRMALARININ VARLIKLARINA GÖRE SAYISAL DAĞILIMI

YIL: 1952

<u>Firmaların toplam varlıklarının büyüklüğü (Dolar cinsinden)</u>	<u>Her sınıf içindeki firma sayısı</u>	<u>Her sınıf içindeki varlıkların değeri</u>
50.000 ve altı	253.029	5.429 milyon
50.000-100.000	109.780	7.939 milyon
100.000-250.000	122.123	19.362 milyon
250.000-500.000	52.976	18.571 milyon
500.000-1 milyon	31.290	21.847 milyon
1 milyon-5 milyon	33.579	72.539 milyon
5 milyon-10 milyon	6.139	42.817 milyon
10 milyon-50 milyon	5.220	104.753 milyon
50 milyon-100 milyon	708	49.986 milyon
100 milyon ve üstü	<u>854</u>	<u>378.622</u> milyon
Tüm firmalar	615.698	721.864 milyon

Kaynak: J.S. Bain, Industrial..., s.92.

Bu mutlak rakamların önemi, tabloyu her sınıf içindeki firma sayısını ve firma varlıklarını yüzde olarak gösterecek şekilde yeniden düzenlediğimizde daha net olarak ortaya çıkmaktadır.

TABLO 2

## ABD FİRMALARININ VARLIKLARINA GÖRE ORANSAL DAĞILIMI

YIL: 1952

<u>Firmaların toplam varlıklarının büyüklüğü (Dolar cinsinden)</u>	<u>Her sınıf içindeki firma sayısı</u>	<u>Her sınıf içindeki varlıkların yüzdesi</u>
100.000 ve altı	59.1	1.9
100.000-1 milyon	33.5	8.3
1 milyon-10 milyon	6.4	15.9
10 milyon-100 milyon	0.9	21.5
100 milyon ve üstü	0.1	52.4

Kaynak: J.S. Bain, Industrial..., s.92.

Bu tablolar incelendiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır.

i. Firmaların sahip oldukları varlıklar açısından büyüklükleri arasında, en küçüğü 50.000 \$'ın altı, en büyüğü 100 milyon doların üstü olacak şekilde önemli farklılıklar bulunmaktadır. Üst sınıf içinde varlıklarının değeri 1 milyarı aşan firmalar dahi bulunmaktadır.

ii. Firmaların önemli bir kısmı oldukça küçüktür. Örneğin firmaların %59.1'ini oluşturan ilk kesimin varlıklarının değeri 100.000 doların altındadır. Sınırı biraz daha yükselttiğimizde varlıkları 1 milyon doların altındaki firmaların yüzdesinin 92.6 olduğu görülmektedir.

iii. Ancak faaliyet gösteren firmaların %92.6 gibi büyük bir kısmını oluşturan nisbi olarak küçük firmaların ellerinde tuttıkları varlıkların yüzdesi çok küçüktür. 615.700 firmanın 570.000 firmasını içeren bu kesim tüm firma varlıklarının sadece %10.2'sini kontrol etmektedir.

iv. Çok büyük firmalar sayıca az olmakla birlikte, toplam firma varlıklarının önemli bir kısmını kontrol etmektedirler. Varlıklarının değeri 10 milyon doları aşan 6.782 firma bulunmaktadır. Bu rakam tüm firmaların ancak %1'ini içermektedir. Bununla birlikte bu kesim tüm firma varlıklarının % 73.9'unu kontrol etmektedir.

v. Çok az sayıda firma ise toplam varlıkların yarısından fazlasını kontrol etmektedir. Örneğin 1952 yılında varlıkları 100 milyon doları aşan 854 firma, tüm varlıkların %52.4'ünü kontrol etmektedir.

Ekonominin tümü içinde yapılan hesaplamaların ortaya çıkardığı diğer bir nokta ise bazı sektörlerin yapısına büyük, bazılarının ise küçük firmaların uygun düştüğünü göstermektedir. Bu nedenle bir kaç

büyük firma tarafından kontrol edilen varlıkların oranı sektörden sektöre çok değişmektedir. Örneğin ABD ekonomisinde 1937 yılına ait veriler kamusal hizmetler ve imalât sektörlerinde yapılan işin %90'ının birkaç firma elinde toplandığını göstermektedir. Toptan ve perakende ticarete bu oran %60'a, hizmetlerde %30'a ve tarım sektöründe ise %6 veya %7'ye düşmektedir. Görüldüğü gibi ekonominin tümü söz konusu olduğunda büyük firma hakimiyeti her kesim için geçerli olmamaktadır. 1933 yılına ait bir istatistik dev firmaların sektörler arasındaki dağılımını vermektedir. 1933 yılında faaliyet gösteren 200 dev firmanın 78 tanesi imalât, 48 tanesi ulaşım, 48 tanesi diğer kamu hizmetleri ve 26 tanesi de diğer sektörlerde yer almaktadır. Tablo 3 firmaların sektörler arasındaki dağılımını ve bu firmaların kontrol ettikleri sektörel varlık oranını göstermektedir.

TABLO 3

## ABD FİRMALARININ SEKTÖREL DAĞILIMI

Sektörler	1933 yılındaki Dev firmaların sayısı	Dev firmaların kontrol ettikleri sektörel varlıklar oranı %
Ulaşım	48	92.6
(Diğer kamusal hizmetler)	48	82.3
İmalât	78	45.5
Diğer sektörler	26	15.5

Kaynak: Bain, Industrial..., s.96.

Ekonominin bütünü içindeki yoğunlaşmaya ait bulgular iki açıdan değerlendirilebilir.

i. Yoğunlaşmanın, ekonomik ve politik gücün toplum içindeki dağılımına etkisi

ii. Yoğunlaşmanın, rekabetin ekonomik faaliyeti düzenleyici rolü üzerindeki etkisi.

Her firma yönetiminin, firmanın sahip olduğu varlıkların kullanımı üzerinde, firmanın istihdam ettiği emek gücü üzerinde ve firmanın ürettiği malların dağılımı ile fiyatlandırılması üzerinde kontrol gücü bulunmaktadır. Bu güç firma yönetimine ekonomik kaynaklar üzerinde şahsi kontrol yetkisi sağlamaktadır. Ancak ekonomideki rekabet gücü bu yetkiyi sınırlamaktadır. Rekabet gücü arttıkça şahsi kontrol yetkisi azalmaktadır(95). Bu durumda ekonominin bütünü içinde yüksek yoğunlaşma söz konusu olduğunda şahsi kontrol gücü başka bir deyişle firmaların ekonomik gücü, firmalar arasında eşit dağılmamaktadır. Ekonomide faaliyet gösteren firmaların küçük bir oranı, ekonomik gücün önemli bir kısmını kontrol etmektedir. Dolayısı ile bir kaç kişi ekonomik kararların alınmasında aşırı güç kazanmaktadır.

---

(95) Erkan, s.120-199.

Ekonomik gücün az sayıda kişinin elinde toplanması iki nedenden dolayı hoş görülmemektedir. Öncelikle ekonomik gücün belli ellerde yoğunlaşmaması, servetin ve gücün bireyler arasında eşit dağılması demokratik ideale daha uygun bulunmaktadır. İkinci olarak da, ekonomik gücün belli ellerde yoğunlaşmasının rekabetin etkinliğini azalttığına inanılmaktadır.

Bilindiği gibi, demokrasilerde herkese bir oy hakkı düşmekle birlikte gerçek politik güç kişilerin ekonomik faaliyetlerdeki rolünden ve sahip oldukları zenginliklerden önemli ölçüde etkilenmektedir. Özellikle ABD'de ve öteki liberal ülkelerde varlıklı kişilerin ve söz sahibi büyük firma yönetimlerinin politik seçimlerde başvurdukları kampanya yardımları, lobiler, idari kadrolara kendi sempatizanlarını getirme gibi yöntemler politik gücün eşitsiz dağılımına yol açmaktadır. Dolayısı ile ekonomik zenginlik ve ekonomik faaliyetin kontrolünün belirli ellerde yoğunlaşması, demokratik devlete aykırı sonuçlara yol açacak şekilde politik gücün de belli ellerde yoğunlaşmasına neden olmaktadır(96). Buna bağlı olarak ekonomik açıdan

---

(96) Vural Savaş, Piyasa Ekonomisi ve Devlet (İstanbul 1987), s.100; J.K. Galbraith, Economics and the Public Purpose (Boston: Houghton Mifflin Co., 1973), s.83.

gerek görülmese bile politik nedenlerle ekonomik faaliyetin kontrolünün belirli ellerde yoğunlaşmasına karşı çıkılmaktadır.

Bazı araştırmacılar, birkaç büyük firmadan oluşan organizasyonların gerçekten bir miktar politik güç yoğunlaşmasına yol açtıklarını kabul etmekle birlikte, bir toplumda örgütlenmiş işçi, örgütlenmiş küçük esnaf, örgütlenmiş çiftçi gibi çıkar gruplarının birbirine karşı politik güçler oluşturmasını ve bu güçlerin politik seviyede karşı karşıya gelerek bir tartışma ortamının yaratılmasını demokrasinin işleyişine olumlu bir katkı olarak görmektedirler.

Ancak politik gücün büyük firmalar elinde toplanması, politik güç yoğunlaşmasının sadece bir yönüdür. Demokrasinin tam olarak işleyebilmesi ekonomik gücün yoğunlaşmasını engelleme çabalarından başka önlemler de gerektirmektedir.

Yoğunlaşma rekabet ilişkisini ele aldığımızda, ekonominin bütünü içindeki yoğunlaşmaya ait verilerden yola çıkarak rekabetin etkinliğini değerlendirmenin hayli güç olduğunu görmekteyiz. Girişim ekonomisinde rekabetin niteliğini belirleyen yoğunlaşma, ekonominin tümü için elde edilen yoğunlaşma oranı değildir. Rekabetin niteliğini belirleyen yoğunlaşma oranı girişim ekonomisini oluşturan bireysel piyasaların ve endüstrilerin her biri için ayrı ayrı hesap edilen

yoğunlaşma oranıdır(97). Öte yandan, ekonominin bütününe ait yoğunlaşma oranlarını gösteren verilerden ekonomi içindeki bireysel piyasaların her biri içindeki yoğunlaşma oranını kestirmek mümkün değildir.

Ekonominin bütünü içindeki en büyük 200 firmaya ait verilerle ulaşılan yoğunlaşma oranı bireysel bir piyasada çok sayıda küçük firma ile ve birbirleri ile rekabet eden 200 büyük firmaya ait verilerle ulaşılan yoğunlaşma oranından çok daha yüksek olabilmektedir. Bunun nedeni ekonominin bütünü içindeki en büyük 200 firmanın aynı piyasaya hitap etmeyip farklı ve birbirleri ile rekabet etmeyen endüstri dallarında uzmanlaşmış olmalarıdır.

Yoğunlaşmanın rekabet üzerindeki kısıtlayıcı etkisinin derecesi bir alt bölümde incelenecektir.

### 2.3.2. Bireysel Piyasalarda Yoğunlaşma

Girişim faaliyetinin kontrolünün yoğunluğu, farklı kriterlere göre elde edilmiş firma gruplarına göre ölçülmektedir. Bir önceki bölümde ekonominin bütünü içinde faaliyet gösteren tüm firmalara göre ekonomik faaliyetin yoğunlaşma derecesi üzerinde durmuştuk. Bunun yanında bireysel sektörlerde, bireysel

---

(97) Bain, Industrial, s.100; Edwards, s.148-156.

endüstrilerde veya bu endüstrilerin alt bölümlerinde faaliyet gösteren firma gruplarına göre de yoğunlaşma hesabı yapılabilmektedir(98). Örneğin imalât sektöründeki firmaların tümü arasında ekonomik faaliyetin yoğunlaşma derecesini hesapladığımızda sektör yoğunluğunu, sigara endüstrisi için yaptığımız hesaplamada endüstri yoğunluğunu, filitreli sigara üretimindeki hesaplamada ise alt bölüm yoğunluğunu hesaplamış olmaktadır.

Bir önceki bölümde ekonomi içindeki firmaların tümüne ait yoğunlaşma derecesinin ekonomik ve politik gücün firmalar arasındaki dağılımının belirlenmesi açısından önemli bir gösterge olduğuna değinmiştik. Ancak yoğunlaşma oranının var olan rekabetin niteliğinin yapısal bir belirleyeni olması için, birbirleri ile rekabet eden firma grupları arasındaki yoğunlaşma derecesinin hesap edilmesi gerekmektedir. Yani rekabet ve yoğunlaşma arasındaki ilişkinin belirlenmesinde bireysel endüstriler içindeki yoğunlaşma derecesinin bulunması anlamlıdır.

Her ne kadar ekonomi içindeki firmaların tümü, alıcı liralalarını ele geçirmek için birbirleri ile rekabet etseler de bunlar arasında gerçek anlamda

---

(98) Bain, Industrial, s.109.

bir rekabet, bazı farklı firmaların ortak alıcı grubuna birbirini yakından ikâme edebilen mallar satmaları ve mallardan birinin satış fiyatındaki herhangi bir değişimin diğerlerinin satış fiyatını ve satış hacmini hissedilebilir derecede etkilediği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Kriter bu olduğunda faaliyet gösteren firmaların toplam çıktısı kendi içinde geniş mal gruplarına bölünmektedir. Bu mal gruplarının her biri içinde birbirini kolayca ikame edebilen dolayısı ile rekabet eden mallar yer almakta iken farklı mal grupları arasında gerçek anlamda bir rekabet bulunmamaktadır. Bireysel firmalar ise genellikle bir ya da az sayıda malın üretiminde ihtisaslaşmakta ve bu malı üreten sınırlı sayıdaki firmalarla rekabet etmektedir. Dolayısı ile ekonominin tümü içindeki firmalar birbirleri ile rekabet eden firmalardan oluşan endüstrilere ayrılmakta ve endüstriler içindeki yoğunlaşma firmalar arası rekabetin niteliğini ve sonuçlarını etkilemektedir.

Endüstri içindeki yoğunlaşmanın hesabında cevaplandırılması gereken sorular aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- i. Endüstri içindeki firma sayısının belirlenmesi,
- ii. Endüstri içindeki bazı firma paylarının fiyat, miktar ve diğer politikalarla ilgili kararlarda oligopolistik bağımlılık yaratacak büyüklükte olup olmadığının belirlenmesi,

iii. Oligopolistik bağımlılığın derecesinin belirlenmesi.

Eğer endüstri içindeki firmalardan bir tanesi satış hacmini az bir oranda arttırdığında, bu artış diğerlerinin satış hacminde farkedilebilir bir azalmaya neden olmakta ise o piyasada oligopolistik bağımlılık bulunmaktadır(99). Örneğin A ve B gibi iki firmanın her birinin endüstri çıktısının %50'sini sağladığını varsayalım. Bunlardan satıcı A, küçük bir fiyat kesintisi ile satış hacmini satıcı B aleyhine %10 arttırabilirse satıcı B'nin satış hacmi %10 düşecektir. B, bu düşüşün nedenini farkederek fiyatını azaltacak ve sonuçta her iki firmanın davranışları karşılıklı olarak birbirlerini etkileyecektir. Bu örnekteki firmalar arasında oligopolistik bağımlılık bulunmaktadır. Farklı olarak endüstrinin iki yerine beş satıcıdan oluştuğunu varsayalım. Birinin satış hacmindeki %10'luk artış diğerlerinin satış hacminde yaklaşık %2.5'luk düşümlere neden olacaktır. Bu durumda da firmalar arasında ilk durumdaki kadar kuvvetli olmamakla birlikte oligopolistik bağımlılık bulunmaktadır. Çünkü %2.5'luk düşüş de firmaları harekete

---

(99) J.K. Galbraith, The New Industrial State (Second Printing, Boston: Houghton Mifflin Company, 1971), s.30.

geçirecek kadar önemlidir. Şimdi endüstride eşit büyüklükte 101 firmanın faaliyette bulunduğunu varsayalım. Bir tanesinin satışlarındaki %10'luk artış diğerlerinin satışlarını %01 oranında etkileyecektir. Bu kadarlık bir satış düşüşünün pek çok nedeni olabileceğinden diğer 100 satıcı A'nın fiyatındaki düşmeyi ya farkedecek ya da etmeyecektir. Dolayısı ile rakip firmanın fiyat ve çıktı ayarlamalarına reaksiyon gösterilmeyecektir. Her satıcı bağımsız hareket ettiğinden bu endüstride atomistik piyasa yapısının varolduğu kabul edilebilecektir(100).

Örnek olarak uç durumlar seçildiğinde firmalar arasındaki oligopolistik bağımlılığın anlaşılması kolay olmaktadır. Uç noktalarda oligopolistik yada atomistik piyasa yapısının varlığından kesinlikle emin olunabilir. Sorun ara durumlarda yani "nispeten az satıcı" yada "nispeten çok satıcı" olduğunda, yada büyük satıcıların piyasa paylarının yeterince büyük olmadığı durumlarda ortaya çıkmaktadır.

Bir endüstrinin oligopolistik yapıda olup olmadığına karar vermek için o endüstrideki satıcı yoğunlaşmasının yüksekliği ne olmalıdır? Değişen satıcı yoğunlaşma seviyelerinde oligopol yapı ve atomistik yapı arasına bir sınır konulabilir mi?

---

(100) Bain, Industrial..., s.122.

Bu sorunun cevabı açık değildir. Bunun yanında aynı cevap tüm durumların açıklanmasında uygun olmayabilir. Bir firmanın satışlarındaki düşüşün diğer firmanın davranışından kaynaklandığının farkedilmesi için o piyasanın satışlarındaki istikrar da önemlidir. İstikrarlı bir piyasa da belli bir yoğunlaşma derecesi oligopolistik bağımlılık yaratmaya yeterli olabilmektedir. Ancak istikrarsız bir piyasada bu bağımlılık ortaya çıkmayabilir. Dolayısı ile oligopol yapının varlığı ve yokluğu ile ilgili kesin ifadeler ancak çok yüksek ve çok düşük yoğunlaşma durumlarında kullanılmaktadır. Ara durumlar için ise sadece tahminde bulunabiliriz. Bu nedenle, ara durumlar söz konusu olduğunda piyasa davranışları ve başarı daha detaylı olarak araştırılmalıdır.

Kabul gören yaklaşımlardan biri en büyük dört satıcının endüstri çıktısının yarısını kontrol ettikleri piyasaları monopolistik ve yarısından azını kontrol ettikleri piyasaları ise rekabetçi yani atomistik piyasa şeklinde sınıflandırmaktadır. Ancak pek çok iktisatçı bu tür bir sınıflamanın keyfi olduğunu ileri sürmektedir.

Diğer bir sınıflama ise en büyük 8 satıcının birlikte endüstri çıktısının üçte birini kontrol ettiği durumu (Bu en büyük 4 firmanın piyasanın yaklaşık %20 ya da %25'ini kontrol ettiği duruma denk gelmektedir.) oligopolistik, daha azını kontrol ettikleri

durumu ise, atomistik kategoriye sokmaktadır. Bu ayırımın değeri aralarında çok düşük oligopolistik bağ olan firmaları da oligopol yapıya dahil etmesindedir. Bu sınıflama söz konusu olduğunda Amerikan imalât endüstrisinin 3/4'ü oligopolistik yapıya sahiptir. Daha önceki sınıflama kriterine göre ise ancak %30 yada %40'ı oligopolistik yapıdadır. Ancak ikinci sınıflamada sınır çok alt düzeyde belirlenmiştir.

Bu açıklamalardan da görüldüğü gibi monopol ve rekabet veya oligopol ve oligopol dışı şeklindeki sınıflandırmalar hem keyfi olmakta hem de fazla anlam taşımamaktadır.

Satıcılar arasındaki oligopolistik bağımlılık açık bir durum değildir. Ancak genellikle yüksek yoğunlaşma söz konusu olduğunda kuvvetli olan ve derecelerle değişen bir olgudur. Oligopolistik yapıya sahip kabul edilen piyasalar arasında satıcıların oligopolistik bağımlılıkları açısından önemli bir farklılık vardır. Hatta oligopolistik piyasalar arasındaki bu farklılıklar o derece önemli olabilir ki düşük dereceli oligopol piyasası ile atomistik piyasa arasındaki fark bundan daha az olabilmektedir. O halde anlamlı bir çalışma yapabilmek için farklı satıcı yoğunlaşma derecelerini gösteren bir sınıflandırma yapmak gereklidir. Bu tür sınıflandırmada, yalnızca en büyük 4 yada 8 satıcının kontrol ettiği piyasa oranı gibi basit bir indeks kullanılmamalı,

satıcıların diğer sayısal ve boyutsal nitelikleri de hesaba katılmalıdır. Örneğin piyasa payı %75 ile %100 arasında değişen ilk dört firma veya %50 ile %75 arasında değişen ilk dört firma gibi dörtlü bir sınıflama ikili ayırmadan daha anlamlıdır. Bu tür bir sınıflama bize yüksek yoğunluklu oligopol, ılımlı oligopol, düşük oligopol veya atomistik yapı gibi bir sınıflama yapma olanağını sağlamaktadır.

#### 2.4. YOĞUNLAŞMAYI BELİRLEYEN GENEL ETKENLER

Bu bölümde piyasalarda ve ekonominin bütününde ulaşılan yoğunlaşma derecesini ve yoğunlaşma durumunu belirleyen etkenler incelenecektir.

Yapılan çalışmalar, yoğunlaşmanın tek ve basit bir etken tarafından belirlenmediğini ve dolayısı ile yoğunlaşmadaki gelişmenin tek bir açıklaması bulunmadığını göstermektedir. Belli zamanlarda bireysel piyasalarda veya ekonominin bütününde ulaşılan yoğunlaşma derecesini belirleyen çeşitli etkenler akla gelmektedir. Aynı çeşitlilik yoğunlaşmanın zaman içindeki değişim oranı ve değişim yönü içinde ortaya çıkmaktadır. Bu konuda üç hipotez ileri sürülmektedir(101).

---

(101) Morris A. Adelman, "Change in Industrial Concentration", Monopoly Power and Economic Performance, edited by Edwin Mansfield (Revised edition, New York: W.W. Norton & Company, Inc., 1968), s.81-82.

Willard P. Mueller yoğunlaşmanın devirli (cyclical) hareketlerle geliştiğini ileri sürmektedir. Bu durum düzenli tekrarlar gerektirmektedir. Ancak Morris A. Adelman'a göre bu hipotezi destekleyen deliller yetersizdir. İkinci hipotez yoğunlaşma derecesinde düzensiz dalgalanma bulunduğunu ileri sürmektedir. Üçüncü hipotez ise verilerde gerçek anlamda bir değişme olmadığını ancak bunalım, savaş, yeniden inşa gibi nedenlerin bulgularda bazı anlamsız değişikliklere neden olduğunu ileri sürmektedir. Adelman gerçeğin ikinci ve üçüncü hipotez arasında bir yerlerde saklı olduğuna inanmaktadır.

#### 2.4.1. Yoğunlaşmayı Arttırıcı Güçler

Zaman içinde ekonomik faaliyetin belirli ellerde yoğunlaşmasına neden olan pek çok güç akla gelmektedir. Aşağıda bu güçlerden en önemlileri ayrı ayrı incelenmektedir(102).

##### 2.4.1.1. Etkinlik

Girişim ekonomisinde faaliyet gösteren firmalar maksimum etkinliğe ve üretim birimi başına minimum

---

(102) Harvey Levin, "Factors Contributing to Industrial Concentration", Business Organization and Public Policy (1959), s.155-159.

maliyete ulaşacak şekilde büyüklüklerini ve sayılarını ayarlama eğilimindedirler(103). Bu eğilime yol açan iki neden bulunmaktadır. Bunlardan ilki firmaların kendiliğinden maksimum etkinliğe yönelmesine yol açan ekonomik güçlerin faaliyette olması, ikinci neden ise firma büyüklüğünün etkinliği sistematik olarak etkilemesidir.

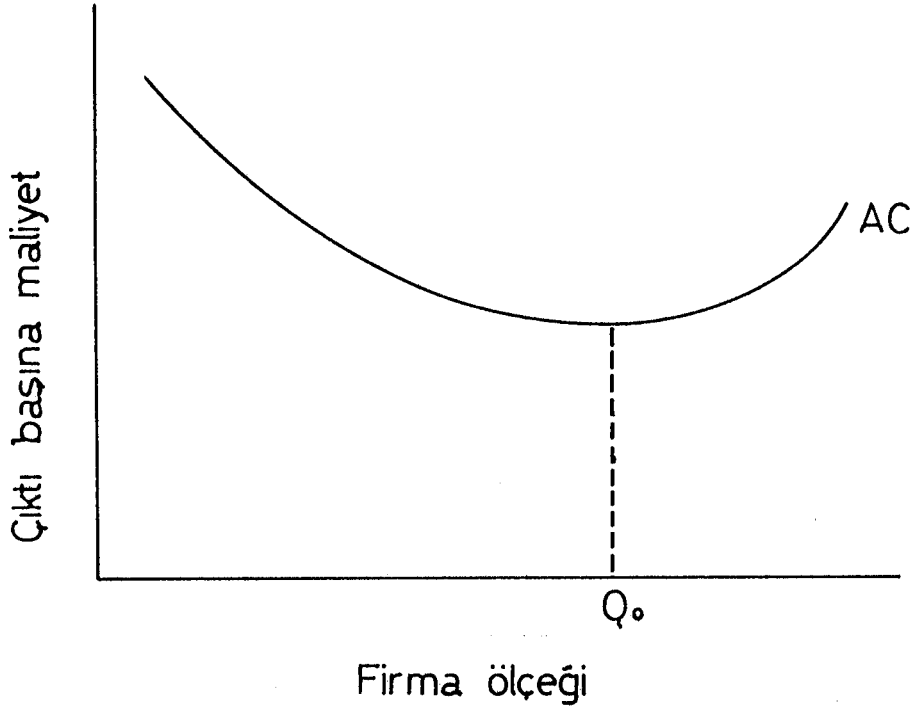
Girişim ekonomisinde tüm firmaların, birim başına en düşük maliyetle üretim yapılan noktaya kadar büyüyerek büyük firma avantajlarını elde etme şansı açık bulunmaktadır.

Fabrikalar büyüdükçe, firmalar emeğin daha küçük detaylarda ihtisaslaşmasını, ihtisaslaşmış makine ve sermaye donanımı kullanımını ve ihtisaslaşmış yönetici ve üst düzey personel istihdam etme olanağını elde etmektedir. Ancak bu ifade, fabrikalar büyüdükçe birim maliyetleri sonsuza kadar düşeceği anlamına gelmemelidir. Fabrikaların genişlemesi belli bir optimal fabrika ölçeğine kadar maliyetlerde azalmaya

---

(103) J. Stigler, "Perfect Competition Historically Contemplated" The Journal of Political Economy 1 (February 1957), s.1-16; J. Robinson, "What is Perfect Competition", Readings in Microeconomics, edited by William Breit and Harold M. Hochman, (Second Printing, U.S.A.: 1971), s.197-206.

neden olmaktadır. Fabrika büyüklüğü optimal ölçüğe ulaştığında teoride üç durum ileri sürülmektedir(104). Öncelikle çok büyük ölçekten kaynaklanan dezavantajlar minimum optimal ölçüğe ulaşılır ulaşılmaz ortaya çıkabilmektedir. Şekil 1 bu durumu göstermektedir.

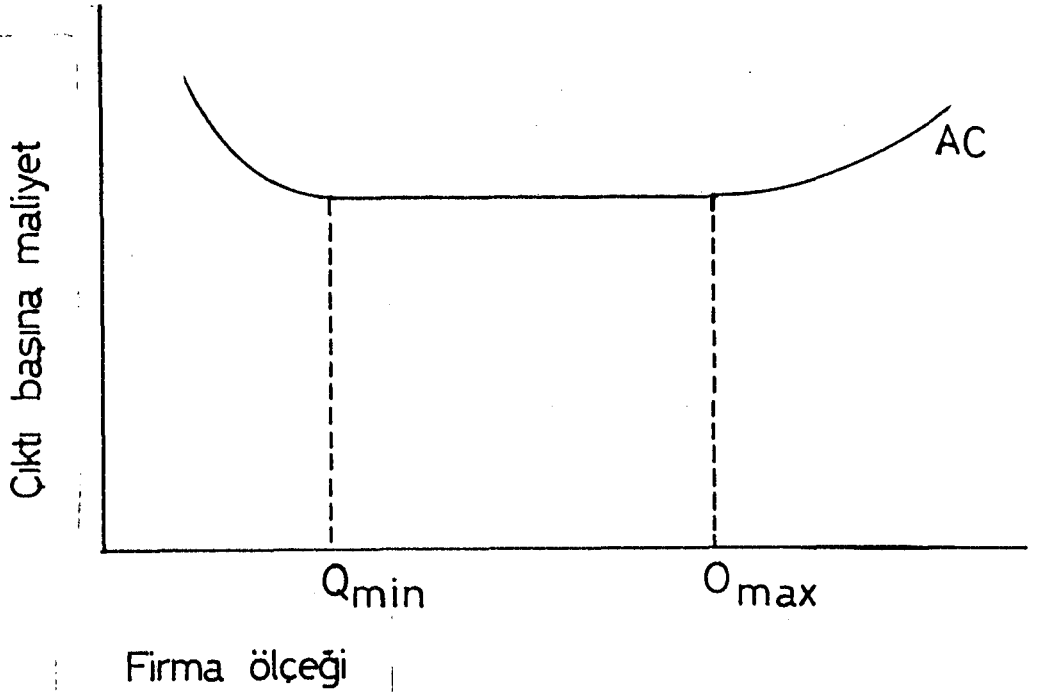


Şekil 1

Bu durumda maksimum etkinliği sağlayan tek bir optimal ölçek ( $Q_0$ ) bulunmaktadır. Dolayısı ile birim maliyetleri firma ölçeği ile ilişkilendiren ortalama maliyet eğrisi (AC), başka bir deyişle ölçek eğrisi U şeklinde bir eğridir.

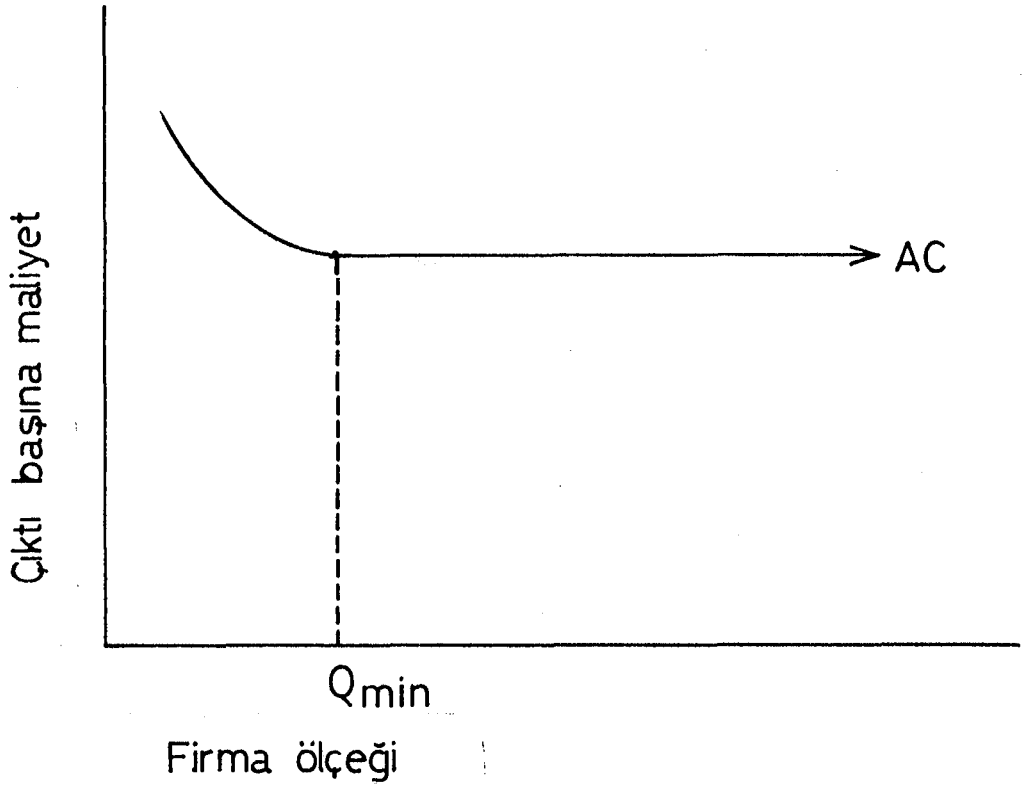
(104) Bain, s.153-154.

İkinci durumda ise, büyük ölçekten kaynaklanan dezavantajlar, minimum optimal ölçekten daha yüksek çıktı seviyelerinde ortaya çıkmaktadır. Minimum optimal ölçek ile maksimum optimal ölçek arasında birbirine alternatif sonlu sayıda ölçek yer almaktadır ve bunların hepsinde aynı etkinlik elde edilmektedir. Ancak maksimum optimal ölçeği aşan çıktı seviyelerinde etkinlik düşmektedir. Bu durum şekil 2'de gösterilen ölçek eğrisine yol açmaktadır.



Şekil 2

Üçüncü durum ise, minimum optimal ölçeğe ulaştıktan sonra firmanın maliyetlerde herhangi bir değişim olmaksızın çıktı miktarını sonsuza kadar arttırabilmesidir. Söz konusu ölçek eğrisi şekil 3'te gösterilmektedir.



Şekil 3

Yapılan bir çok çalışmada elde edilen veriler şekil 1'deki durumun nadiren ortaya çıktığını göstermektedir. Gerçek hayatta daha çok ikinci ve üçüncü durumlarla karşılaşmaktadır(105).

Bu bulgu, çeşitli endüstrilerdeki etkin satıcı yoğunlaşma derecesinin belirlenmesinde önem taşımaktadır. Etkin minimum satıcı yoğunlaşma derecesi firmanın minimum optimal ölçeğe ulaşmasını sağlayan yoğunlaşma derecesidir. Minimum satıcı yoğunlaşma derecesi ölçek ekonomilerinin önemine ve piyasa büyüklüğüne bağlı

---

(105) Bain, Industrial..., s.155.

olarak endüstriden endüstriye değişmektedir. Bazı endüstrilerde maksimum etkinliğin elde edilmesi için çok büyük ölçekli fabrikalar gerekmekte iken, diğer endüstrilerde daha küçük ölçekli fabrikalarla aynı etkinliğe ulaşılmaktadır. Minimum optimal ölçekli bir fabrikanın çıktısının endüstrinin toplam çıktısına oranı, endüstriler arasındaki farkı belirlemede önemli bir gösterge olmaktadır.

Bazı endüstrilerde, minimum optimal ölçekli fabrika çıktısı endüstrinin sahip olduğu piyasanın önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Örneğin Amerikan otomobil piyasasında tek bir entegre üretim tesisi (complex) piyasa çıktısının %20'sini arz etmektedir. Bu oran Amerikan sigara endüstrisinde %5, ayakkabı endüstrisinde ise %1'e düşmektedir.

Optimal fabrika ölçeğinin büyüklüğünü, ölçek ekonomileri ve endüstrinin dahil olduğu piyasanın büyüklüğü belirlemektedir. Piyasa genişledikçe optimal ölçekli fabrika çıktısının toplam çıktı içindeki oranı genellikle azalmaktadır. Öte yandan piyasa büyüklüğünün veri olması durumunda ölçek ekonomileri arttıkça, optimal ölçekli fabrikanın piyasaya arzettiği çıktı oranı yükselmektedir. Bu iki etkene bağlı olarak endüstriler arasında, minimum optimal ölçekli fabrikaların arzlarının piyasadaki payları açısından önemli farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, etkinlik fabrika büyüklüğünden etkilenmektedir. Bu nedenle

endüstrinin maksimum etkinliğe ulaşması için gerekli minimum satıcı yoğunlaşma derecesinin belirlenmesinde bu farklılıklar çok önemli olmakta, minimum optimal ölçekli fabrikanın piyasa payı genişledikçe, o endüstride faaliyette bulunan firma sayısı azalmaktadır. Örneğin A endüstrisinde, minimum optimal ölçekli bir firma, endüstri çıktısının %25'ini sağlamaktadır. Bu durumda endüstri içinde etkin ölçekte ancak dört firma yer alabilmektedir. Dolayısı ile endüstrinin etkin işleyişi için, oldukça yüksek satıcı yoğunlaşma derecesi gerekmektedir. Endüstri B'de ise minimum ölçekli bir fabrika endüstri çıktısının %2'sini sağlamaktadır. Bu durumda etkin ölçeğe sahip 50 firma endüstri içinde yer alarak çok daha düşük yoğunlaşma derecesinin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Görüldüğü gibi etkinliği sağlama yada düşük birim maliyetlere ulaşma çabası endüstriler arasında değişen yoğunlaşma derecelerine yol açmaktadır. Ancak burada bir noktaya dikkat çekmek gerekmektedir. Genellikle fabrikalar optimal ölçeği etkinlikte herhangi bir değişme olmaksızın aşabilmektedirler. Bu nedenle endüstri içinde etkinlik azalmaksızın daha az sayıda fabrika ya da firma ortaya çıkabilmektedir. Dolayısı ile o endüstride minimum optimal ölçeğin gerektirdiğinden daha yüksek bir yoğunlaşma derecesine ulaşmak mümkün olmaktadır. Örneğin C endüstrisinde, minimum optimal ölçekli fabrika piyasanın %4'ünü arz etmektedir. Bu durumda

endüstri optimal etkinlikte işleyen 25 fabrika ve firmadan fazlasını kaldıramayacaktır. Ancak C endüstrisinde beş misli büyük bir fabrikanın piyasa arzının %4'ü yerine %20'sini sağlaması durumunda fabrika sayısı azalırken, etkinlik değişmeyecektir. Dolayısı ile geniş ölçekli fabrikaların elde ettiği ekonomiler, endüstri içindeki satıcıların maksimum sayısını ve etkinlikle uyumlu minimum satıcı yoğunlaşma derecesini belirlemektedir(106).

Minimum optimal ölçekli fabrikalarla optimal altı ölçekli fabrikalar arasındaki birim başına maliyet farkı, yoğunlaşma ile optimal ölçek arasındaki ilişkiyi etkilemektedir. Örneğin iki endüstriden her birinde minimum optimal ölçeğin piyasanın %6'sı olduğunu ve endüstrilerin optimal ölçekten %3 gibi yarı yarıya düşük bir oranda faaliyet gösterdiklerini varsayalım. Bu durum endüstrilerden birinde birim maliyetlerde %2'lik bir artışa diğ erinde ise %15'lik bir artışa neden olmaktadır.

Görüldüğü gibi ikinci durumda etkinsizlikten doğ an kayıp daha fazladır. Endüstriler arasında optimal ve optimal altı ölçekli fabrikalar arasındaki etkinlik farkı yükseldikçe, minimum optimal fabrika ölçeğinin

---

(106) Bain, Industrial..., s.149.

satıcı yoğunlaşma derecesini belirleme gücü de o kadar artmaktadır.

Firmaların maliyetlerini azaltmak amacı ile başvurdukları diğer bir yol ise sahip oldukları optimum ölçekli fabrika sayısını arttırmaktır. Bir firma fabrika ölçeğini belli bir noktaya kadar genişleterek çıktı başına birim maliyetleri azaltabileceği gibi, birkaç tane optimum ölçekli fabrikaya sahip olmakla da maliyetlerini azaltabilmektedir. Buna çok fabrikalı firma ekonomileri denmektedir. Bu ekonomiler, geniş ölçek yönetim ekonomileri, geniş ölçek dağıtım ekonomileri, geniş ölçekli satın almalarından kaynaklanan maddi ekonomiler gibi nedenlerle çok büyük olabilmektedir. Bazı endüstrilerde, birkaç fabrikanın merkezi bir yönetim altında toplanması önemli avantajların elde edilmesine yol açmaktadır. Bu endüstrilerde, fabrikalar farklı coğrafik alanlara dağıtılarak taşıma maliyetlerinin düşmesi sağlanmakta, bunun yanında farklı alanlara dağılmanın satışlar üzerinde de olumlu etkisi olduğundan dağıtım ekonomilerine ulaşılmaktadır. Yine birkaç fabrikaya birden üretim kaynaklarının sağlanması gereği kaynakları satın alma gücünü ve pazarlık gücünü arttırmaktadır. Dolayısı ile firma birkaç optimum ölçekli fabrikaya sahip olacak şekilde genişlediğinde birim üretim maliyetleri azalmaktadır.

Büyük ölçekli fabrika ekonomilerinde olduğu gibi, çok fabrikalı firma ekonomilerinde de fabrika

sayısı sonsuza kadar büyüdüğünde etkinlik sonsuza kadar artmamaktadır.

Bir endüstride çok fabrikalı firma ekonomileri elde edilmekte ise, firmalar maliyetleri azaltmak için büyürken, sayıları da azalmakta ve maksimum etkinlikle uyum içindeki minimum satıcı yoğunlaşma derecesi buna bağlı olarak yükselmektedir.

Buraya kadar toplam endüstri çıktısının bir oranı olarak belirlenen firma büyüklüğünün etkinlik üzerindeki etkisini araştırdık. Bu yönden açıkladığımız biçimde belirlenen büyüklüğe yatay büyüklük adı verilmektedir. Büyüklüğün diğer bir boyutu ise, üretim sürecinin önceki ve sonraki aşamalarının birleştirilmesi ile elde edilen dikey büyüklüktür.

Dikey bütünleşme biçiminde bir entegrasyon üretim ekonomilerine yol açmaktadır. Entegre olan firmalar, birbirini takip eden üretim fonksiyonlarını, her bir fonksiyonu bağımsız olarak icra etmelerinden çok daha etkin bir şekilde gerçekleştirebilmektedirler.

Bazı firmalar maliyetten tasarruf sağlama amacı ile dikey entegrasyona başvurdukları gibi monopol güçlerini arttırmak yada yeni rakipleri engelleyebilmek amacı ile de bu yola başvurmuşlardır.

Entegrasyonun gelişmesi bazı üretken faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde minimum yatay ölçekte artışa neden olabilmektedir. Çünkü en yüksek etkinliğin

elde edilebilmesi için bir önceki ve bir sonraki üretim aşamalarının minimum optimal ölçekleri uyum içinde olmalıdır.

Yukarıda sözü edildiği gibi teknolojik düşüncelerden kaynaklanan etkin piyasa yapılarına ulaşma eğilimi, çeşitli piyasalarda belirli sınırlar içinde kalan bir satıcı yoğunlaşma derecesine yol açmaktadır. Burada istenen firmaların geniş ölçek ekonomilerinden yararlanabilecekleri seviyenin gerektirdiği kadar yoğunlaşmaları ve etkin olmayan büyüklüklere yol açacak kadar yoğunlaşmalarının engellenmesidir. Bu durum herhangi bir piyasa için alternatif satıcı yoğunlaşma derecelerine yol açmaktadır. Bu nedenle satıcı yoğunlaşma derecesi sadece teknolojik düşüncelerle açıklanamamaktadır(107). Dolayısı ile, gerçek hayatta piyasalarda ulaşılan satıcı yoğunlaşma derecelerinin daha kesin olarak belirlenebilmesi için diğer güçlerin etkilerinin incelenmesi gerekmektedir.

#### 2.4.1.2. Yüksek Kâr Elde Etme Arzusu

Yoğunlaşma derecesinin yüksek olduğu endüstrilerde, yüksek kârlılığın bulunduğunu gösteren pek

---

(107) J.S. Bain, "The General Explanation of the Development of Concentration", Edited by Edwin Mansfield, s.84-85.

çok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalarla ulaşılan sonuçları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

i. Kâr, endüstride faaliyette bulunan satıcı sayısı ile ters yönlü fonksiyonel ilişki içindedir. Yani endüstride faaliyet gösteren satıcı sayısı azaldıkça, bu faaliyetler sonucu elde edilen kâr artmaktadır. Bu durumda yüksek yoğunluklu endüstrilerde yüksek kârlara ulaşılmaktadır(108),

ii. Kâr, giriş engellerinin yüksekliği ile doğru yönlü fonksiyonel ilişki içindedir(109). Girişin

---

(108) J.S. Bain, "Relation of Profit Rates to Industry Concentration: American Manufacturing 1936-1940", Quarterly Journal of Economics (1951), s.293; George Stigler "A Theory of Oligopoly", Journal of Political Economy (1964), s.44; N.R. Collins and Lee E. Preston, "Concentration and Price Cost Margins in Food Manufacturing Industries", Journal of Industrial Economics (July 1966), s.226-242; Yale Brozen, Paul W. Mc Avoy, James Mc Kie ve Lee E. Preston tarafından Journal of Law and Economics October 1971'de ileri sürülen görüşler.

(109) J.S. Bain, Barriers to New Competition (Cambridge: Harvard University Press, 1956); H. Michael Mann, "Seller Concentration, Barriers to Entry and Rates of Return in 30 Industries 1930-1960", Review of Economics and Statistics (August 1966), s.296-307.

güç olduğu endüstrilerde elde edilen kâr girişin kolay olduğu endüstrilerde elde edilenden daha yüksektedir,

iii. Kâr, firmanın büyüklüğü ile pozitif bir ilişki içindedir. Büyük firmaların kârı yalnızca yüksek değil, aynı zamanda yıldan yıla daha istikrarlıdır(110).

iv. Kâr, reklâm harcaması ile pozitif yönlü fonksiyonel ilişki içindedir(111).

Araştırmaların ortaya koyduğu gibi, yüksek satıcı yoğunlaşma derecesi büyük firmayı gerektirirken, tüketim mallarında yüksek satış harcamalarını da gerektirmektedir. Bu ikisinin birleşimi yeni rekabet karşısında yüksek giriş engelleri örerek yerleşmiş

---

(110) Marshall Hall and Leonard Weiss, "Firm Size and Profitability", Review of Economics (August 1967), s.319-331.

(111) William S. Comanor and Thomas A. Wilson, "Advertising Market Structure and Performance", Review of Economics and Statistics (November 1967), s.423-440; Richard A. Miller, "Market Structure and Industrial Performance: Relation of Profit Rates to Concentration, Advertising Intensity and Diversity", Journal of Industrial Economics (April 1969), s.104-118.

firmaların rekabetçi getiri oranından daha yüksek getiri elde etmesini sağlamaktadır.

Yüksek kârlara ulaşma arzusu, optimal etkinliğe göre satıcı yoğunlaşma derecesinin belirlenmesi yaklaşımına ters düşmemekte birlikte asıl amaç kâr olduğundan firmalar maliyetlerin düşürülmesinden başka nedenlerle de yoğunlaşma derecesini değiştirmektedirler. Bu nedenle kâr fırsatları, firma büyüklüğü ve yoğunlaşma arasındaki diğer bağlantıların da incelenmesi gerekmektedir. Burada iki tip bağlantı söz konusu olmaktadır. Aşağıda rekabeti kısma arzusu ve geniş ölçekli satış çabalarından doğan avantajlara ulaşma arzusu başlıkları altında bu bağlantılar incelenmektedir.

#### 2.4.1.2.1. Rekabeti Kısma Arzusu

Firmalar kendi aralarındaki rekabeti, daha az sayıda firma ve daha yüksek yoğunlaşma derecesi sağlayan birleşmeler (merger) aracılığı ile kısarak kârlarını arttırmaktadırlar. Yoğunluğu yüksek yani oligopolistik yapıdaki bir endüstride rekabet çok daha az şiddet ve etkinliktedir. Bu nedenle fiyatın maliyetlerin çok üstünde bir seviyede belirlenmesi daha kolay olmaktadır. Satıcı yoğunlaşma derecesini birleşmeler ve diğer yollarla arttırma çabasının altında monopolcü motivasyon yatmaktadır.

Rekabeti sınırlama eğilimi o kadar yüksektir ki firmalar arasındaki birleşme her endüstri içinde tek bir firmanın üretim yaptığı duruma yani monopole kadar vardırılabılır. Ancak bazı piyasalarda rekabeti kısmının alternatif yolları ve birbirine karşı işleyen güçler bulunmaktadır.

En temel karşı güç yasalardır. Firmaların birleşme yoluyla veya diğer yollarla tek bir firmaya yani monopole dönüşmesi pek çok ülkede yasalara aykırıdır. Diğer karşı güç ise birleşme içindeki ortakların daha büyük bir kontrol biriminin hakimiyetine girmek konusunda gösterdikleri isteksizliktir. Ancak firmalar arasındaki gizli anlaşmalar da rekabeti etkin bir şekilde sınırlayabilmektedir. Belli bir yoğunlaşma derecesine ulaşıldığında rekabetin kısılması için daha fazla birleşmeye gerek kalmamaktadır. Burada sözü edilebilecek son karşı güç ise pratikte pek ciddi bir engel olmamakla birlikte, çok geniş ölçekten kaynaklanan etkinsizlikler olmakta, bu güç de firmaların birleşmelerini engelleyebilmektedir. Yüksek yoğunlaşma derecesine ulaşarak rekabeti kısmayı engelleyen güçler arasındaki denge endüstriden endüstriye ve zamandan zamana değişmektedir. Dolayısı ile endüstrileri daha yüksek yoğunlaşmaya iten güçler etkinliğin gerektirdiği minimum yoğunlaşma derecesinden daha yüksek yoğunlaşmalara yol açarak, endüstrileri etkin yoğunlaşma derecelerinin üst sınırına itmekte ve ekonomik açıdan elverişsiz derecede yüksek yoğunlaşmaya neden olmaktadır.

#### 2.4.1.2.2. Geniş Ölçekli Satış Çabalarından Doğan Avantajlara Ulaşma Arzusu

Yüksek kârlar ve daha büyük firmalar arasındaki ikinci bağı geniş ölçekli satış çabalarından doğan avantajlara ulaşma arzusudur. Özellikle satışları reklâm ve diğer satış araçlarının kullanımından çok etkilenen tüketim malı endüstrilerinde bu avantajların elde edilmesi daha kolay olmaktadır. Bu endüstriler için bazı reklâm araçları o derece etkindir ki, reklâm mesajı biranda ülkedeki tüketicilerin tümüne ulaşabilmektedir. Ülke çapındaki periyodik yayınlar radyo ve televizyon yayınları bu tür araçlara birer örnektir. Bu araçlardan en etkin şekilde yararlanabilmek için firma, reklâm mesajının ulaştığı alıcıların tümüne hitap edebilecek şekilde malını ülke çapında dağıtabilmelidir. Firma bunu sağlayabilecek bir donanıma sahip olduğunda fiyat, satış hacmi ve satış maliyetleri açısından çok daha kârlı bir ilişki elde edebilmektedir. Bu durum üretken kapasite veya üretim ölçeği açısından firmanın büyümesini gerektirmektedir. Bundan dolayı tüm ülkeye hitap edebilen reklâm, tüm ülke çapında geniş ölçekli üretim ve dağıtım gerektirmektedir.

Birim üretim maliyetleri düşmese de, satış çabaları ve üretim maliyetleri arasındaki ilişki kâr açısından olumlu sonuç verebilmektedir. Bu durum da firma satışları arttırıcı araçlardan yararlanacak

derecede büyümeyi, kârlılık açısından birim üretim ve dağıtım maliyetlerini minimumda tutacağı büyüklüğe tercih etmektedir. Bu durum ise yüksek satıcı yoğunlaşma derecelerini gerektirmektedir.

#### 2.4.1.3. Giriş Engelleri

Bir yada birkaç firma, tüm potansiyel rakipleri üzerinde uzun dönemli stratejik avantajlar elde ettiklerinde, bu avantajlar, bu firmalara piyasa hakimiyeti sağlamakta ve rakiplerin etkin rekabetini engellemektedir. Bu durum hakim firmaların bir yandan yüksek kârlar elde edebilecekleri öte yandan rakip firmaların zarar etmesine yol açabilecek bir fiyat seviyesinde üretim yapmalarını mümkün kılmaktadır. Bu tür engeller piyasada kurulan oligopolistik yapının istikrarlı olmasını sağlayabilmektedir. Bu nedenle sözünü ettiğimiz türdeki giriş engelleri bir endüstri içindeki satıcı yoğunlaşma derecesinin belirlenmesinde en önemli faktör olabilmektedir(112).

Endüstri içindeki bir yada birkaç firmayı koruyan önemli giriş engelleri genellikle firmaların sahip oldukları üç kurumsal avantajdan kaynaklanmaktadır. Bu avantajlar şunlardır;

---

(112) Lipsey, s.275-279.

i. Stratejik üretim teknikleri ve mal tasarımı üzerinde ayrıcalık sağlayan patent hakları,

ii. Üretim için çok önemli bir kaynağın arzı üzerinde monopolist güç,

iii. Tüm gerçek ve potansiyel satıcılar üzerinde mal farklılığı avantajı.

Bu tür avantajlara sahip firmalar, üretimde ölçek ekonomileri önemli olmasa da büyümekte ve piyasaya hakim olmaktadır. Bu avantajların ne zaman, nerede ve nasıl elde edileceği endüstrilerin içinde buldukları şartlara göre değişmektedir. Bu avantajlar ele geçirildiğinde bir ya da bir kaç firma diğerlerinin rekabetini engelleyerek çok büyük firmalar haline gelebilmektedirler. Bu firmalar büyük ölçeğin çok önemli dezavantajları ile karşılaşmadıkça büyümeyi kârlı bulmaktadırlar.

Elde edilen bu avantajlar, patent hakkı süresinin bitmesi, maden ocağının kuruması, alıcı tercihlerinin körelmesi gibi nedenlerle sona erse de elde edilen ilk etki uzun yıllar firmayı piyasa içinde güçlü kılabilir.

#### 2.4.1.4. Hukuki Yapının Yoğunlaşmayı Arttırıcı Etkisi

Hukuki yapı firmaların endüstri içindeki büyüklüklerinin ve yoğunlaşma derecelerinin belirlenmesinde

oldukça önemlidir. Genel kanı hukukî engellerle yoğunlaşmadaki artışın önüne geçileceği yönündedir. Bununla birlikte devlet politikası bazen aksi yönde de çalışabilmektedir. Bu tür yasalar hazırlanırken çok titiz davranılması gerekmektedir. Herhangi bir hata tamamen farklı sonuçlara götürebilmektedir. Bunun en bilinen örneği Sherman yasasının kabul edildiği 1890-1909 yılları arasında yaşanmıştır(113).

Sözü edilen 19 yıllık süre içinde Sherman yasası ancak bağımsız firmalar arasındaki rekabeti kısıtlayıcı uygulamaları engellemekteydi. Bu firmaların tek bir firma adı altında birleşmelerini engellemiyordu. Bu durum 1905'te düzeltilmekle birlikte paradaki 15 yıl boyunca Sherman yasası firmaların birleşerek endüstrideki yoğunlaşmayı arttırmalarında önemli rol oynamıştır. 15 yıl süren bu birleşme hareketi günümüzde Amerikan endüstri yapısını halâ etkilemektedir. Bunun yanında patent kanununun endüstri içindeki belirli satıcılar için oynadığı koruyucu rol, şirket kanunlarının holdinglere izin verecek şekilde değiştirilmesi, bazı endüstrilerde yabancı rekabetini yasaklayan koruyucu gümrük kanunları, rekabeti kısıtlayan dolayısı ile satıcı yoğunlaşmasını yükselten öteki uygulamaları oluşturmuştur(114).

---

(113) Bain, Industrial..., s.177.

(114) Melville J. Ullmer, Economics, Theory and Practice (Boston: Houghton Mifflin Company, 1965), s.476.

#### 2.4.1.5. Endüstri Dışındaki Mali Odakların Yoğunlaşmayı Arttırıcı Etkisi

Endüstrilerde yoğunlaşmayı arttırıcı diğer bir etken de, birleşmelerin oluşmasından mali kâr elde eden yatırım bankerleri ve sermayedar gibi kişilerden oluşan gruplardır. Birleşmelerin gerçekleştirilmesi sırasında şirket tahvillerinin satışından bu gibi gruplar her zaman kazanç elde etmektedirler(115).

Sözü edilen kişilerden oluşan bu gruplar sadece birleşmek isteyen firmalar talep ettiğinde hizmetlerini arz etmekten çok kendileri de bu birleşmelerde lider rol oynayabilmektedirler. Endüstri içindeki firmaların bir araya gelmelerinin kârlılığı arttıracağı söz konusu olmasa dahil aracılar bütün güçleri ile birleşmenin oluşmasına çalışmaktadır çünkü sonunda komisyon almaktadırlar. Ancak bu etkinin yoğunlaşma modelinin gelişimine katkısı belirsizdir.

Yoğunlaşma artışına yol açan diğer bir mali neden ise firmaların kâr payı politikalarıdır. Bazı firmalar kazançların sadece bir kısmını dağıtmak kalanını ise firmanın büyümesi amacı ile kullanmak politikasını benimsemektedirler. Bazı büyük firmalar

---

(115) F.R.J. Jervis, The Evolution of Modern Industry (Great Britain: G. Harrap and Co. Ltd., 1960), s.175-185.

dağıtılmayan kârlardan oluşan ve yönetimin aldığı kararlara göre yatırılabilir harcanabilir fonlara sahip bulunmaktadır. Bu fonların kullanım şekillerinden biri yatay birleşme oluşturmak üzere rakip firmaların satın alınmasıdır. Diğer bir kullanım alanı ise dikey entegrasyona gidilerek o firmanın çıktısını satın alan veya o firmaya çıktı arz eden bir firmanın satın alınmasıdır.

O halde birleşmelere yol açarak yoğunlaşmanın artışına neden olan diğer bir etken de bazı firmaların yatırım yapacak çekici yerler aramalarından kaynaklanmaktadır. Ancak bu tür birleşmelerin oluşması tüm kâr payı ödemeleri yapıldıktan sonra yatırım için fon kalmasını sağlayabilen refah dönemlerine özgü olmaktadır.

Eğer firmalar, yatay birleşmenin sonucu bir araya gelmişlerse o endüstri için yoğunlaşmayı arttırıcı bir etki söz konusu olmaktadır. Ancak dikey entegrasyon söz konusu olduğunda endüstri içindeki yoğunlaşma da bir artış beklenmeyebilir. Bununla birlikte firmalar büyüdüğünden ekonominin tümü içindeki yoğunlaşma derecesi yükselmektedir.

Son yıllarda yatay birleşme ve dikey entegrasyon yanında Konglomer (holding gibi) birleşmeler de söz konusu olmaktadır. Bu tür birleşmelerde bir endüstri içinde faaliyet gösteren bir firma çok daha farklı

bir endüstride yer alan firmaları satın almaktadır. Bu tür birleşmeler sadece fonlara yatırım alanı bulma kaygısından kaynaklanmamaktadır. Bir başka amaç da farklı endüstrilerde faaliyet göstererek riski yaymaktır. Bu tür birleşmeler de genellikle ekonominin bütünü içindeki yoğunlaşmayı yükseltmektedir.

#### 2.4.2. Yoğunlaşmayı Azaltıcı Güçler(116)

Yukarıda, zaman içinde yoğunlaşmada artışa yol açan güçlerden söz ettik. Bunun yanında ekonomilerde yoğunlaşmanın aleyhine işleyen pek çok karşı güçten söz etmek de mümkündür. Aşağıda yoğunlaşmaya karşı güçler ve etkileri sıralanmaktadır.

##### **2.4.2.1. Genel Ekonomik Büyüme**

Yoğunlaşmadaki artışı engelleyen güçler içinde en önemlisi ekonominin bütünündeki ve bireysel piyasalardaki büyümedir(117). Pek çok malın piyasası genel ekonomik büyüme doğrultusunda genişlemektedir. Piyasaların toplam çıktı, seviyesi büyürken lider firmaların

---

(116) Reynolds, s.195-197.

(117) Robert D. Leither, Modern Economics (NewYork: Barnes and Noble College Outline Series, 1969), s.173.

çıktıları da aynı oranda büyümelidir. Bu gerçekleşmediğinde endüstriyel yoğunlaşma azalmaktadır. Zaman içinde belli bir anda belli bir mutlak büyüklüğe ulaşmış başlıca firmalar, kendileri de en azından ekonomideki ve kendi piyasalarındaki hızla büyümeye devam etmediklerinde bir süre sonra genel ekonomik faaliyetin ve içinde yer aldıkları piyasanın, daha küçük bir yüzdesini kontrol edebilmektedir. Yoğunlaşmanın artabilmesi için bu firmalardaki büyüme hızının, kendi piyasalarındaki ve ekonominin tümündeki büyüme hızından fazla olması gerekmektedir. Yerleşmiş firmaların arzı toplam talepteki artışlarla en azından başabaş gitmelidir. Aksi durumda küçük rakiplerin genişlemesi, yeni gelen firmaların etkisi ile firmaların mutlak büyüklükleri azalmasa da yoğunlaşma düşmektedir.

#### 2.4.2.2. Ulaşım Olanaklarındaki Artış

Günümüzde ulaşım olanakları çeşitlenmiş ve ucuzlamıştır. Ulaşımın pahalı olduğu yıllarda yerel üreticiler diğer bölgelerdeki üreticilerin rekabetinden korunmaktaydı. 19. yüzyılda yerel buğday değirmeni, bıçkımhanesi ve benzeri üretim yerlerinin monopol güçleri bulunmaktaydı. Bugün şehirler hatta ülkeler ve kıtalar deniz, hava, kara ve demiryolları ile birbirlerine bağlanmıştır. Bir bölgenin ürünü diğerininki ile rekabet etmek üzere diğer bölgelere taşınırken, aynı

zamanda pek çok tüketim malı için bölgesel ve ulusal piyasalar yaratılmaktadır. Bugün çeşitli ulaşım kolaylıklarının pek çok kişiye ulaştırıldığı ortamda doğan rekabet ile geçmişteki rekabet birbirinden farklıdır(118).

#### 2.4.2.3. Teknolojik Gelişmelerin Yoğunlaşmayı Azaltıcı Etkisi

Teknolojik gelişmelerin daima daha büyük tesislerin kurulmasına yol açacağını düşünmek hatalı olmaktadır. Teknolojik gelişmeler bazen de üretimin daha küçük birimlerde yapılmasını kolaylaştırmaktadır. Örneğin elektrik iletimindeki gelişmeler, portatif jeneratörler, güç yayan makinelerin hemen hemen her yere kurulabilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu nedenle artık, güç kaynağından tam anlamı ile yararlanabilmek amacı ile tekstil fabrikasının büyük bir birim olarak su kenarına kurulmasına gerek kalmamaktadır.

Teknolojinin yoğunlaşmayı azaltan diğer bir yönü de teknolojiye hızlı gelişmeler sonucu farklı endüstriler arasındaki rekabetin artmasıdır. Yerleşmiş

---

(118) Solomon Fabricant, "Is Monopoly Increasing", Business Organization and Public Policy, edited by Harvey Levin (Second Printing, New York: July, 1959), s.96.

bir ürün, ekonominin diğer alanlarındaki bir gelişmeden dolayı birdenbire kendini elimine edilmiş ve piyasa dışı bulabilmektedir. Örneğin sentetik ipliğin keşfi ile kimya firmaları kendilerini tekstil sektörünün içinde bulmuşlardır. Artık bir endüstri dalında ihtisaslaşmış firmaların diğer yönlere sıçraması ve girdikleri yerdeki rekabetin şiddetini arttırmaları giderek artan bir eğilimdir.

#### 2.4.2.4. Hukuki Yapının Yoğunlaşmayı Azaltıcı Etkisi

Pek çok ülkede, yoğunlaşmadaki artışın önüne geçmek için devlet politikasından ve bazı yasal düzenlemelerden yararlanılmaktadır.

Geçen yüzyıl sonunda Amerika'da fiyat birliği ve satış bölgeleri anlaşmaları yapan şirketlere karşı yasalar çıkarılmıştır. Böylece ekonomik gücün belirli ellerde yoğunlaşması engellenmeye çalışılmaktadır. Bunlar içinde en iyi bilineni daha önce de sözü edilmiş olan ve literatürde Sherman Act olarak bilinen anti-tröst yasadır. Bu yasa 2 Haziran 1890 tarihinde yürürlüğe konmuştur. 1914 yılında yürürlüğe konan "Clayton Act" ve "Federal Trade Commission Act" adındaki yasalar da bu ilk yasayı güçlendirmektedir(119). II. Dünya

---

(119) Ertuğrul Soysal, "Tüketicinin Korunması", İSO, 218 (Nisan 1984), s.4.

Savaşı sonuna kadar Avrupa'da kartelleşmeyi ve tröstleşmeyi önleyici ciddi tedbirlere rastlanmamakla birlikte savaştan sonra tüm sanayileşmiş ülkeler rekabeti önleyici, pazar bölücü, monopolcü fiyatlara zorlayıcı anlaşmaları yasaklayan yasal tedbirler almakta gecikmemişlerdir. İngiltere 1956'da, "Restrictive Trade Practice Act" yasasıyla Amerikan sistemine çok yakın bir denetim mekanizması getirmiştir. Kanada Amerika'nın paralelinde tedbirler almıştır. Batı Almanya, 1957'de yasal tedbirler getirmiş ancak bunalım geçiren sanayiler için bazı ayrıcalıklar tanımıştır. 1973 yılında pazar payları %15'i geçmemek şartıyla bazı küçük ve orta boy işletmelere de ayrıcalıklar tanınmıştır. Japonya II. Dünya Savaşından sonra küçük istisnalarla antitröst yasaları uygulamaya başlamış, yasaları 1977 yılından sonra sertleştirmiştir. Fransa, kârı yetersiz olan ve teknolojik tedbirler almaya zorunlu olan bazı sanayiler için ayrıcalıklar tanıyarak tedbirler almış, 1977'den sonra tedbirleri sertleştirmiştir. Avrupa Ekonomik Topluluğu da 1957 tarihli Roma anlaşması 75. maddesi ile sanayiler arası fiyat anlaşmalarını ve haksız rekabeti yasaklamıştır. Türkiye'de ise gizli fiyat anlaşmalarını ve pazar bölüşümünü yasaklayacak yasaların çıkarılmasında geç kalınmıştır(120).

Yoğunlaşma artışı karşısında bir başka engel sanayileşmiş batılı ülkelerin serbest ticareti evrensel

---

(120) Soysal, s.4.

planda gerçekleştirme çabalarını yoğunlaştırmış olmalarıdır. Bu çabalar sonucunda GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) gibi uluslararası kuruluşlar aracılığı ile yüksek tarifelerin, ithalatta miktar kısıtlamalarının, döviz kontrolleri gibi koruyucu önlemlerin şiddeti azaltılmaya çalışılmaktadır(121). Nitekim 1930'lardan beri gümrük oranlarındaki sürekli azalma, bazı A.B.D. oligopollerinin karşılaştığı ithalat rekabetini arttırmakta dolayısı ile ekonomik faaliyetin belirli ellerde yoğunlaşmasını engelleyici rol oynamaktadır.

#### 2.4.3. Yoğunlaşmadaki Genel Gelişmenin İncelenmesi

Yukarıda incelendiği gibi, zaman içinde yoğunlaşma oranındaki değişme ve bu değişimin yönü ile ilgili pek çok farklı güç karşılıklı etkileşim içindedir. Tek bir endüstri içindeki yada ekonominin tümü içindeki satıcı yoğunlaşma derecesi bu değindiğimiz tamamlayıcı ve karşı güçlerin birlikte işleyişinin

---

(121) Cem Alpar ve Tuba Ongun, Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar (İstanbul: Ekim 1988), s.175; ODTÜ, Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen, Gelişme Dergisi, 1976 Özel Sayısı (Ankara 1976); W. Arthur Lewis, Uluslararası Ekonomik Düzenin Evrimi, Çeviren: Nejdet Serin (Ankara: A.Ü. SBF ve Basın-Yayın Yüksek Okulu Basımevi, 1983).

bir sonucudur. Belirli bir tarihte yoğunlaşma modelinin tahmini, bu çeşitli güçlerle ilgili daha detaylı bilginin elde edilmesini gerektirmektedir. Ancak bu bilgilerin elde edilmesi kolay olmamaktadır.

Yoğunlaşmayı arttıran yada azaltan birbirine karşı güçlerin nisbi etkileri zaman içinde önemli ölçülerde değişmektedir. Teknolojik gelişmeler ölçek ekonomilerinin önemini arttırmakta veya tam tersine azaltmaktadır. Patent veya kaynak kontrolüne bağlı giriş engelleri, zaman içinde ortadan kalkmakta kapsamları değişmekte veya yerine yenileri gelebilmektedir. Yoğunlaşma üzerindeki hukuki kısıtlamalar artmakta yada azalmaktadır. Piyasalar hızlı veya yavaş büyüebilmektedir. Yoğunlaşmanın ne yönde değişeceği ancak yukarıda değinilen güçlerin tümünün zaman içinde ne yönde değişeceği bilinirse tahmin edilebilmektedir. Bu durumda elimizdeki bilgi genellikle yoğunlaşmanın geçireceği evrimi belirlemede yetersiz kalmaktadır. Bu karmaşık güçlerin analizi bizleri yoğunlaşma ile ilgili üç sonuca götürmektedir:

i. Öncelikle pek çoklarının inandığı gibi sonsuz bir yoğunlaşma artış sürecinin varlığı oldukça şüphelidir. Bu durumda giderek daha az sayıda firmanın ekonominin daha büyük bir oranını kontrol edeceği fikrinin doğruluğunun araştırılması gerekmektedir. Monopolleşme arzusu ve yoğunlaşmadaki artışı destekleyen güçler daima yürürlükte olsa da, bunların karşısında

çok güçlü karşı güçler de bulunmaktadır. Zaman içinde bunların birbirini dengeleyeceği ve net etkinin yoğunlaşmada herhangi bir artış durumunu yansıtmayacağı söylenebilmektedir, hatta zamanla yoğunlaşmada azalmanın ortaya çıkması da olası bir sonuçtur. Nitekim Warren Nutter tarafından yapılan ve 1895-1904 yıllarını kapsayan bir çalışmada imalât üretiminin %33'ünün 4 firmaya ait yoğunlaşma oranı %50'den yüksek firmalarca gerçekleştirildiği bulunmuştur. bu değer 1972 için bulunan ortalamanın hemen hemen aynısıdır. 1947-70 yıllarını içeren diğer çalışmalarda yoğunlaşma oranlarında yıldan yıla çok yavaş bir artış kaydedildiğini desteklemektedir(122).

ii. Şimdiye kadar yapılan çalışmaların ortaya koyduğu diğer bir sonuç ise, satıcı yoğunlaşmasının sadece üretim ve dağıtımda maksimum etkinliğe ulaşma çabalarından doğduğu fikrinin yanlışlığıdır. Satıcı yoğunlaşması üzerinde maksimum kârlara ulaşma isteği ve diğer değişkenlerin de belirleyici etkisi bulunmaktadır. Bu durumda yoğunlaşma derecesi teknik etkinlik yanında pek çok değişkenin birlikte işleyişinin yansımasıdır.

---

(122) Willard F. Mueller and Larry G. Hamm, "Trends In Industrial Market Concentration 1947 to 1970", Review of Economics and Statistics (November 1974), s.511-520.

iii. Çalışmalardan elde edilen diğer sonuç ise endüstrilerde ulaşılan satıcı yoğunlaşma derecelerinin genellikle etkinlikle uyumlu limitler içinde kaldığıdır. Bununla birlikte bazı endüstrilerde yoğunlaşmayı arttırıcı güçlerin etkisi daha ağır basarak etkinliğin gerektirdiğinden daha yüksek yoğunlaşma derecelerine ulaşılmaktadır. Örneğin çok fazla mal farklılaşmasına gidilen ve yüksek reklâm harcamalarına söz konusu olan tüketim malları endüstrisinde yapılan bir çalışma ortalama yoğunlaşma oranınının 1947 yılında %49.6 değerinden, 1970 yılında %62.3 değerine ulaştığını göstermektedir(123).

Sonuç olarak monopolleşme isteği, satış çabaları, mali kazanç dürtüleri, giriş engelleri gibi yoğunlaşmayı arttırıcı güçlerin daha etkili olduğu endüstriler, gerekenden daha yüksek yoğunlaşma derecelerine ulaşırken, bu endüstrilerde faaliyet gösteren firmalar da gerekenden daha büyük boyutlara ulaşmaktadırlar.

#### 2.4.4. Farklı Ülkelerde Ortaya Çıkan Yoğunlaşma Modeli

Gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan yoğunlaşma dereceleri incelendiğinde bazı şaşırtıcı bulgulara

---

(123) Reynolds, s.195; Robert B. Carson, The American Economy in Conflict (U.S.A.: 1971), s.56.

ulaşılmaktadır. Örneğin girişim ekonomisinin lideri durumundaki ABD ekonomisinde faaliyet gösteren firmaların nisbi büyüklüğü eşdeğer ülkelerdeki firmalardan çok daha fazladır. Nitekim ABD dışındaki gelişmiş ülke firmaları içinde en büyüğü olan Unilever General Motors'un ancak üçte biri büyüklüktedir. Bununla birlikte Japonya istisna kabul edilmek şartı ile ABD ekonomisinde yer alan belirli mal piyasalarında ulaşılan yoğunlaşma derecesi, diğer gelişmiş ülke ekonomilerinde yer alan benzer piyasalardaki yoğunlaşma derecesinden daha düşük bir değerdedir(124). Örneğin Fransa ve İtalya'daki yoğunlaşma derecesi ABD'deki yoğunlaşmadan yüksektir. Kanada, İsveç ve Hindistan'daki yoğunlaşma ise ABD'dekininki çok çok üstündedir. Buradaki gelişki ABD ekonomisinde yer alan piyasaların diğer gelişmiş ülke piyasalarından daha büyük olmasından kaynaklanmaktadır. ABD piyasalarından birinde yer alan bir firma mutlak büyüklük açısından diğer gelişmiş ülke firmalarından ne kadar büyük olursa olsun, faaliyet gösterdiği piyasanın toplam çıktısının nisbi olarak daha küçük bir bölümünü üretebilmektedir. Dolayısıyla ekonomik faaliyetin daha önemsiz bir kısmı belli ellerde yoğunlaşmaktadır.

---

(124) J.S. Bain, International Differences in Industrial Structure, NewHaven: Yale University Press, 1966), s.78.

Zaman içinde etkin firma ölçeği büyüdükçe ve piyasa alanı daraldıkça monopol piyasa yapısına, yani büyük firmaların hakim olduğu piyasa yapısına karşı koymak da güçleşmektedir. Diğer bir deyişle modern geniş ölçek teknolojisine gereksinim arttıkça tam rekabetçi yapının yerleştirilmesi zorlaşmaktadır. Bugün pek çok ülkede, monopolleşme eğilimlerine eskiye oranla daha fazla tolerans tanınmaktadır. Burada daha önce sözü edilen Schumpeter, Galbraith ve yandaşlarının görüşleri hatırlanmalıdır. Tüm bunlar gücün yoğunlaşmasına karşı, farklı ülkelerde farklı tedbirler alınmasına yol açmaktadır. Örneğin az gelişmiş ülkelerde sanayileşme planları geniş ölçekli fabrikaların kurulmasını gerçekleştirmek amacına yönelebilmektedir.

Bu nedenle büyük ölçekli yatırımların yapılması ve büyük firmaların oluşumu devlet tarafından desteklenmekte ve bunlara izin verilmektedir. Örneğin Nijerya'da geniş ölçekli bir otomobil fabrikasının kurulması için çok uluslu şirketlere ülke kapıları açılmıştır. Ayrıca bu tür faaliyetlere devlet yatırım desteği de sağlamaktadır(125). Bunun yanında pek çok ileri ülkede de benzer düşüncelerle, monopol güce devletin de katılması mümkün olmaktadır. Fransız ekonomisinde bile devlet desteği, yönlendirmesi ve hatta özel

---

(125) Wolfson, s.236.

yatırımcılarla devlet ortaklığı söz konusu olmaktadır. Diğer bir çarpıcı örnek ise Avrupa Demir Çelik Birliğinin, küçük ölçekli firmaların azaltılmasında gösterdiği çabadır. Bu çabanın altında yatan mantık, yabancı rekabete özellikle Amerikan rekabetine karşı koyabilecek geniş ölçekli birimlerin organizasyonudur.

Farklı ülkelerde faaliyet gösteren benzer endüstrilerin yoğunlaşma oranları açısından karşılaştırılması ilginç olmakla birlikte verilerin birbirine uyumunun sağlanması açısından oldukça güç bir incelemedir. Bununla birlikte bu amaca yönelik araştırmalar yapılmaktadır. Scherer, altı farklı ülkede faaliyette bulunan 125 firmaya ait verilerden yola çıkarak, 12 endüstri için üç-firma yoğunlaşma oranlarını hesaplamıştır (Tablo 4).

Tablo'dan ABD'de gerçekleşen ortalama yoğunlaşma oranının diğer beş ülkede gerçekleşen değerlerden daha düşük olduğu görülmektedir. Bu durum daha önce de sözü edildiği gibi ABD ekonomisindeki piyasaların büyüklüğünün bir sonucu olabilir. Nitekim tabloda İsveç, Kanada gibi nüfusu az ülkelerde gerçekleşen yoğunlaşma oranlarının çok daha yüksek olduğu gözlenmektedir. İsviçre, ve Belçika gibi diğer küçük ülkelere ait veriler de bu sonucu doğrulamaktadır. Bu durum büyük ölçüde nüfusu az ülke piyasalarının çok sayıda rekabetçiyi biraraya getirmek için çok küçük olmasından kaynaklanmaktadır.

TABLO 4  
BENZER ENDÜSTRİLERDE YOĞUNLAŞMA ORANLARININ  
ULUSLARARASI KARŞILAŞTIRMASI

<u>Endüstri</u>	<u>ABD</u>	<u>Kanada</u>	<u>İngiltere</u>	<u>İsveç</u>	<u>Fransa</u>	<u>Batı Almanya</u>
İçki	39	89	47	70	63	17
Sigara	68	90	94	100	100	94
Dokuma	30	67	28	50	23	16
Boya	26	40	40	92	14	32
Petrol Rafinerileri	25	64	79	100	60	47
Ayakkabı	17	18	17	37	13	20
Cam	65	100	73	100	84	93
Çimento	20	65	86	100	81	54
Çelik	42	80	39	63	84	56
Civata-Somun	43	89	82	100	80	90
Buzdolabı	64	75	65	89	100	72
Batarya	54	73	75	100	94	82
Basit ortalama	41	71	60	83	66	56

Kaynak: Scherer, Industrial..., s.72.

Tablo 4'ün ortaya koyduğu diğer bir ilginç sonuç ise, endüstrilerin yoğunlaşma düzeylerine göre sıralanışının bir çok ülke için benzer sonuçlar vermesidir. Böylece bir ülkede yüksek yoğunlaşma oranına sahip bir endüstri büyük bir olasılıkla diğer ülkede

de yüksek yoğunlaşmaya sahip olmaktadır(126).

Örneğin sigara, cam ürünleri, buzdolabı, batarya gibi endüstriler hemen her ülkede yüksek yoğunlaşmaya sahip iken boya, ayakkabı, dokuma gibi endüstrilerde gerçekleşen yoğunlaşma oranı daha düşüktür. Bu olgu Türkiye'de de gözlenebilmektedir. Nitekim çalışmamızın ilerideki bölümlerinde görülebileceği gibi, hernekadar endüstrilerin belirlenmesinde farklı kıstaslar kullanılmış olsa da, elde ettiğimiz Türkiye ile ilgili bulgular, Boya Sanayii dışında kalan endüstrilerde tablodaki altı ülkeye ait bulgulara benzemektedir. Gerçekten Türkiye'de de tütün ürünleri, cam ürünleri, buzdolabı, batarya gibi malları üreten endüstrilerin yoğunlaşma oranları yukarıda sözü edilen ülkelerdeki gibi oransal olarak daha yüksektir(127).

---

(126) Frederic L. Pryor, "An International Comparison of Concentration Ratios", Review of Economics and Statistics, 54 (May 1972), s.136; B. Curry and K.G. George, (Industrial Concentration: A Survey, Journal of Industrial Economics (1983), s.3.

(127) Bu endüstriler için hesaplanan yoğunlaşma oranları aşağıdaki gibidir:

Endüstri Kodu	Endüstri Adı	4 Firma Yoğunlaşma Oranı
31402	Tütün ürünleri	89.83
36200	Cam ürünleri	55.74
38292	Buzdolabı	94.70
38392	Batarya	79.35
35210	Boya	67.82
32400	Ayakkabı	48.32
32112	Dokuma	24.89

### 3. TÜRKİYE İMALÂT SANAYİNDE YOĞUNLAŞMA

#### 3.1. TÜRKİYE'DE SANAYİLEŞMENİN TEMEL ÖZELLİKLERİ

Teorik kısımda, sanayi yoğunlaşmasının nedenleri, zaman içindeki gelişimi ve ekonomik etkileri büyük ölçüde gelişmiş batı ekonomilerindeki gözlem ve bulgulara dayanarak açıklanmıştır. Bu bölümden başlayarak aynı olgunun çeşitli boyutları Türk İmalât Sanayii için ele alınacaktır. Ancak bu açıklamalara geçmeden önce gelişmekte olan ülke ekonomilerinin sanayi yapılarına özgü sorunlara kısaca değinmek, konunun Türkiye özelinde incelenmesine açıklık kazandıracaktır.

Birinci sorun, gelişmekte olan ülke ekonomilerinde gözlenen ikili yapıdan kaynaklanmaktadır(128).

---

(128) Erol Manisalı, Gelişme Ekonomisi (İstanbul: 1975), s.25; Vural Savaş, Kalkınma Ekonomisi 3. Baskı, (İstanbul: Ar Basım Yayım ve Dağıtım A.Ş., 1982), s.20-23.

Bu ekonomilerde bir taraftan sanayi ülkelerinin piyasa yapısına, ileri teknolojisine, bankacılık düzenine ve modern organizasyonuna rastlandığı gibi diğer taraftan geri kalmışlığın tipik özellikleri olan geri teknoloji ve geleneksel organizasyonlara da rastlanmaktadır. Bu iki yapı arasına orta büyüklükte ve modernleşen sanayilerden oluşan üçüncü bir kesim eklemek mümkündür.

Modern kesim en büyük sanayi girişimlerinden oluşan, görece olarak modern teknoloji kullanan, genellikle kentsel alanlarda kurulmuş kesimdir. Modernleşen kesim orta büyüklükteki sanayileri kapsayan, orta düzeyde teknolojiler kullanan, temel olarak kent kesiminde kurulmuş, kimi zaman da kırsal kesimde faaliyet gösteren sanayilerden oluşmaktadır. Küçük sanayi girişimleri ise, zanaatçi işyerlerini içeren, geleneksel teknolojiler kullanan, geniş ölçüde kırsal bölgelerde, kimi zaman da kentlerde kurulmuş modern olmayan kesimdir. Piyasaya giriş kolaylıkları, yurtiçi kaynaklara bağlılık, aile mülkiyeti, küçük ölçekli işletmeler, emek yoğun geleneksel teknolojiler, düzenlenmemiş rekabetçi piyasalar bu son kesimin en belirgin özellikleridir.

Büyük işletmelerin mülkiyet özellikleri, üzerinde durulması gereken diğer bir sorundur. Mülkiyet biçimi, yerli özel girişim, yabancı sermayeli girişim ve kamu girişimi olarak sınıflandırılabilir. Özel girişim

firmaları arasında mülkiyet açısından önemli nitelik farklılıkları bulunmaktadır. Buna bağlı olarak büyük ölçekli firmaların pek çoğu çok ürünlü, çok piyasalı firmalardır ve ana bir firma yada gruba bağlı olarak faaliyette bulunmaktadır. Dolayısı ile bir firmanın görece büyüklüğü sadece belirli bir piyasadaki veri bir malın satışı veya üretimi ile sınırlı kalmamaktadır. Bu nedenle firma genel büyüklüğüne bağlı bir ekonomik güce ulaşabilmektedir. Oysa en büyük firmaların belli ölçütlere göre sıralanması ile elde edilen yoğunlaşma oranları yasal olarak bağımsız görünen firmalar arası ilişkileri ve firmaların yabancı kuruluşlarla ilişkilerini göz önüne almamaktadır. Bu durum sanayi yoğunlaşma düzeylerinin düşük tahmin edilmesine yol açabilmektedir. Bir girişime tümüyle bir ana firma tarafından sahip olduğunda elde edilen yoğunlaşma oranları gerçek durumu yansıtmaktadır. Ancak farklı girişimler aynı geniş ailenin veya grubun farklı üyeleri tarafından kontrol edildiğinde ekonomik gücün belli ellerde toplanma oranı yükselecektir. Bu tür gruplar az gelişmiş ülkelerde yaygındır(129). Bunların ortak özellikleri olarak, grup sermayesinin ve üst düzey yöneticilerinin tek bir aileden kaynaklanması, grubun tek değil bir

---

(129) C.H. Kirpatrick, N. Lee ve F.I. Nixson, Industrial Structure and Policy in Less Developed Countries (ABD: 1981), s.57.

çok ürün piyasalarında yatırım ve üretim yapması ve büyük firmaların grup üyeleri dışından kaynak çekmek için banka ve mali aracı kurumlar kurmaları gibi etkinlikleri sıralanabilir. Nitekim ülkemizde çeşitli sermaye grupları, grup dışından sermaye çekebilmek için çok sayıda banka kurmuşlar veya daha önce kurulmuş olan bankaları kontrolleri altına almışlardır. Ayrıca sözü edilen bu gruplar bankalardan sonra finansal kaynak toplama konusunda en etkin mali aracı kurumlar olan sigorta şirketlerinin önemlilerini de tıpkı bankalar gibi kontrolleri altında tutabilmektedirler.

Tablo 5'te holdinglerin kontrolündeki sigorta şirketleri, tablo 6'da ise holdinglerin kontrolündeki bankalar görülmektedir.

TABLO 5

## HOLDİNGLER VE SİGORTA ŞİRKETLERİ

<u>Sermaye Grubu</u>	<u>Sigorta Şirketi</u>
Sabancı Holding	Aksigorta/Atlantik/Doğan
İş Bankası	Anadolu/Ankara/Destek Reassürans/Milli Reassürans
Çukurova Holding	Genel/Halk Sigorta/Halk Reassürans
Koç Holding	Şark Sigorta
Demirören Grubu	İstanbul Umum Sigorta
Hür Holding	Hür Sigorta/Tam Sigorta
Yaşar Holding	Batı Sigorta
Oyak	Oyak Sigorta
Osmanlı Bankası	İttihadi Milli Sigorta

Kaynak: Mustafa Sönmez, Türkiye'de Holdingler, 2. Baskı, (İstanbul: 1987), s.27.

TABLO 6  
HANGİ BANKA KİMİN KONTROLÜNDE

<u>Sermaye Grubu</u>	<u>Kontrolündeki Banka</u>
Sabancı Holding	Akbank/Ak International (Londra)/ BNP-Akbank
İş Bankası Grubu	İş Bankası/Dışbank/TSKB/SYKB/ Arap-Türk Bankası
Çukurova Holding	Yapı Kredi/Uluslararası/Pamuk- bank/İsviçre'de ve B. Almanya'da iki Banka.
Özakat Ailesi	Egebank
Erol Aksoy	İktisat Bankası/Banque Interna- tional Commerce (Paris)
Doğuş Grubu	Garanti Bankası
Yaşar Holding	Tütünbank
Enka Holding	Chemical Mitsui Bank/Oceanic Finance Corp. (Hong Kong)
Koç Holding	Koç Amerikan Bank A.Ş.
Zeytinoğlu Ailesi	Eskişehir Bankası
Cıngıllıoğlu Ailesi	Demirbank
Uzan Ailesi	İmar Bankası/Adabank
M. Ali Yılmaz ve Ulusoy	Titibank
Akın Ailesi	Tekstibank
Çolakoğlu Ailesi	Türk Ekonomi Bankası
Derviş Temel	Çaybank
Hema Holding	Lüleburgaz Bankası
Hüsnü Üzyeğin/ESKA	Finansbank

Kaynak: Sönmez, s.24.

Bu açıklamalardan sonra tekrar ülkemizdeki sanayileşmenin temel özelliklerini belirleyen olguları incelemeye dönersek aşağıdaki tesbitleri yapabiliriz.

Türkiye'de 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı'nın oluşturduğu ortamda başlayan sanayileşme atılımı kabaca dört aşamaya ayrılabilir. Bunlardan 1929-1950 dönemini kapsayan birinci aşamada esas amaç, kamu girişimleri aracılığı ile temel tüketim mallarının üretiminde kendi kendine yeterliğe ulaşmaktır.

1950-1960 dönemini kapsayan ikinci aşamada uygulanan liberal ekonomi politikası aracılığı ile özel sektör faaliyet alanını genişletmiş ve Türk Sanayi'inin temel tüketim mallarının dışında kalan sektörlere yayılması başlamıştır. Bu dönemde uygulanan ekonomik politikalar ülkeyi önemli siyasal sonuçlara yol açan bir ekonomik bunalıma götürmüştü, sonuç olarak kurumsal düzenlemelere gidilerek, DPT kurulmuştur.

1963'ten 1976'ya uzayan üçüncü dönemde sanayileşme hedef alınarak sanayiın büyük bir hızla büyümesi sağlanmıştır. Bu dönemde sağlanan %12.3'lük sınai üretim büyüme hızı diğer bir çok ülkenin yıllık ortalama büyüme değerinden yüksek olmuştur. Bu kolay sanayileşme dönemi 1976'da sona ermiş ve yeni bir ekonomik bunalım başlamıştır. Türkiye'nin bugünkü ekonomik yapısı 1930'dan bu yana izlenen tüm politikaların bir sonucu olmakla birlikte, 1963-76 döneminin kolay sanayileşme

süreci bugünkü ekonomik yapının belirlenmesinde en büyük paya sahiptir. Bu dönemin ana özellikleri şöyle özetlenebilir.

Bu dönemde kurulan sanayiler iç talebin karşılanmasına yönelik ihracat potansiyeli düşük sanayilerdir. Ancak iç pazara yönelme bilinçli bir ithal ikameciliğinin sonucu değildir. Bu dönemde yerli üretimin artışı ithal gereksinimlerinin de artışına yol açmış ve üretimlerini gerçekleştirmek için yoğun biçimde ithalat yapmak durumunda olan sektörlerin imalât sanayi katma değeri içindeki payı 1950'lerde %19 iken bu pay 1976'da %51'e yükselmiştir(130). Aynı yıllarda Türkiye sanayileşmesini ithal teknoloji ile sürdürmüştür. Ara ve yatırım malları bir bütün olarak endüstrinin ithal gereksinmelerini azaltacak yeterlikte bir büyüme sağlayamamıştır.

Öte yandan bazı firmaların sürekli büyümesine ve özel sektörde yoğunlaşmanın artmasına karşılık, küçük girişimler varlıklarını sürdürebilmişlerdir. Sonuçta ekonomi gelişme süreci boyunca ikili yapısını koruyagelmiştir(131).

---

(130) Kutlay Ebiri, Gürel Tüzün ve Yakup Kepenek, The Growth and Development of the Turkish Manufacturing Industry 1950-1976 (Ankara: ESA Department of Economics, METU, 1979), s.40.

(131) Tekeli, s.8.

Sanayinin kendi içinde sağladığı sermaye birikimi ve ticaret sektöründen sağlanan sermaye transferi bu kesimin hızla büyüyen sermaye talebini karşılamaya yeterli olmadığından, özel sektör yatırım kapasitesini artırmak için yeni organizasyonlar yaratmak yoluna gitmiştir. Sınai girişimler, sanayi sermayesi ile bankacılık ve ticareti bir araya getirerek holding şirketleri biçiminde örgütlenmişler ve bu şekilde büyük sınai girişimler başka kesimlerde yaratılan kaynakları kullanma imkânını elde ederken, normal koşullarda gerçekleştirebileceklerinden daha hızlı büyüme olanağı elde etmişlerdir.

Bu örgütlenme biçimi, özel sektöre sanayi yatırımlarının ölçeğinde artışa olanak vermiş, bu gelişmeye bağlı olarak özel sektör birkaç firma tarafından yönlendirilir duruma gelmiştir. Sonuçta oligopolistik pazar yapısı imalât sanayinin özellikle yeni gelişen alt sektörlerinde çok sık görülür hale gelmiştir.

Ayrıca ülkemizde korumacılık politikasının yardımı ile uygulanan ithal ikâmesi politikası özellikle 1974 petrol bunalımı sonucu, üretim için gerekli ithalatın yapılamaması nedeniyle reel üretim milli gelir ve istihdam seviyeleri üzerinde olumsuz etkilerde bulunmuştur. Özellikle 1977 yılından sonra hızlı bir ekonomik yavaşlama ve gerileme dönemine giren ekonomide, kötüye gidişi durdurmak amacıyla 24 Ocak

Kararları olarak bilinen ekonomik önlemler uygulamaya konmuş ve ithal ikâmesi politikası yerine döviz kazandırıcı işlemlere ve ihracata yönelik politikalara ağırlık verilerek döviz darboğazının aşılmasına çalışılmıştır(132).

Günümüzde kamu ve özel kesimler sanayileşmede rol oynamakta iseler de sanayide özel kesimin payı ve rolü giderek artmaktadır. Ek olarak sanayide kamu ve özel kesimlerin farklılaşması zaman içinde daha belirgin hale gelmektedir. Kamu girişimleri genellikle yüksek sermaye hasıla oranları ile aramalarına üretimini üstlenirken özel girişim genellikle sermaye hasıla oranları düşük olan tüketim ve yatırım malları üretimine yönelmektedir. Ülkemizde sanayi alanında büyük sermaye yatırımlarınının halâ kamu kesimi tarafından yapılmasına karşılık sermaye emek oranınının sürekli artması nedeni ile özel girişimin ortalama büyüklüğü de artmaktadır.

### 3.2. TÜRKİYE'DE İMALÂT SANAYİİ

Bilindiği gibi ülkemiz, gelişmekte olan ülkeler grubunda yer almakta, bu grubun tipik özelliklerini taşımakta ve bu grubun yaşadığı yapı değişikliklerini aynen yaşamaktadır. Gerçekten içinde bulunduğumuz

---

(132) Halil Dirimtekin, Türkiye Ekonomisi (Eskişehir: 1989), s.189.

yüzyılın başında ve Cumhuriyetimizin kurulduğu yıllarda tarımsal ağırlıklı bir yapıya sahip olan ülkemizde tarım sektörünün ekonomideki ağırlığı giderek küçülmüş sanayi sektörünün ağırlığı büyümüş, planlı dönemlerle birlikte bu değişim daha da artmıştır.

Birinci Beş Yıllık Plân döneminde Gayri Safi Milli Hasıla içinde sabit faktör fiyatları ile tarım sektörünün payı %35, sanayinin payı %17.5, hizmetler sektörünün payı %47.5 iken; İkinci Beş Yıllık Plân döneminde tarım sektörünün payı %29.5'e inmiş, sanayinin payı %20.9'a ve hizmetlerin payı da %49.6'ya yükselmiştir. Daha sonra Dördüncü Beş Yıllık Plân döneminde tarımın payı %23.4'e düşerken sanayinin payı %22.6'ya, hizmetler sektörünün payı %54'e yükselmiştir. Beşinci Beş Yıllık Plân'ın dördüncü dilimini oluşturan 1988 yılında ise tarım katma değerinin payı %21.5'e inmiş, sanayinin payı %25.7'ye ve hizmetler sektörünün payı da %52.8'e yükselmiştir. Tablo 7 sözü edilen dönemde Türkiye ekonomisinin yapısındaki değişimi göstermektedir.

Öte yandan sanayi sektörü içinde imalât sanayinin gelişimi bazı dönemlerde gelişme bazen de duraklama ve gerileme şeklinde gerçekleşmiştir. 1983 yılında ekonominin tümünde başlayan canlanma ve ihracatta sağlanan gelişmelere paralel olarak imalât sanayii üretiminde gelişme başlamış ve büyüme hızı yükselmiştir.

TABLO 7

## SEKTÖRLERİN GSYİH İÇİNDEKİ PAYLARINDAKİ GELİŞMELER

Sektörler	Sabit Faktör Fiyatlarıyla, %									
	V. Plân									
	I.Plân Yıllık Ort.	II.Plân Yıllık Ort.	III.Plân Yıllık Ortalama	1978 Ara Yılı	IV.Plân Yıllık Ort.	1984 Ara Yılı	İlk Dilim 1985	2. Dilim 1986	3. Dilim 1987	4. Dilim 1988
Tarım	35.0	29.5	24.1	22.8	23.4	22.2	21.8	21.9	21.0	21.5
Sanayi	17.5	20.9	22.7	24.1	22.6	24.3	24.8	25.2	25.9	25.7
Hizmetler	47.5	49.6	53.2	53.1	54.0	53.5	53.4	52.9	53.1	52.8
GSYİH	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: TOBB, İktisadi Rapor (Ankara: 1989), s.14.

1984'te sabit faktör fiyatları ile %10 ve 1985'te %5.4 oranında gelişme gösteren imalât sanayii, 1986 ve 1987 yıllarında sırasıyla %9.6 ve %9.7 oranlarında büyüme kaydetmiştir(133).

Plânlı dönemin başlangıcından bu yana, imâlât sanayiindeki büyüme hızı diğer sektörlerle oranla daha yüksek bir gelişme eğilimi göstermiştir. İmalât sanayii üretiminin GSYİH içindeki payı, cari üretici fiyatları ile 1970'lerde %18.4'ten, 1980'de %21.9'a,

(133) TOBB, İktisadi Rapor (Ankara: 1989), s.96.

1985'te %25.0'a, 1986'da %26'ya ve 1988'de ilk milli gelir ön tahminine göre %28.3'e ulaşmıştır. Yıllar itibariyle imalât sanayii sektörünün GSMH içindeki payı büyürken, imalât sanayii sektöründe kamu kesimi payı da gerilemiştir. Ayrıca imalât sanayii içinde kamu kesimi payı gerilerken, küçük imalât sanayiinin payı da azalmış, imâlât sanayiinde payı büyüyen tek kesim ise özel büyük imalât sanayii olmuştur(134).,

Aşağıdaki tablolarda sırası ile imalât sanayiinde çeşitli büyüklükler itibariyle Kamu, Özel Büyük ve Özel Küçük Sanayii sektörlerindeki sayısal ve oransal gelişimler verilmektedir.

Tablolardan izleneceği gibi 1950 yılında küçük imalât sanayii işyerlerinin tüm işyerlerine oranı %96.8 olurken, bu oran 1980'de %95.3'e düşmüştür. 1950 yılında toplam çalışan nüfusun içinde, küçük sanayide çalışanların oranı %50.7 iken, büyük sanayide çalışanların oranı %49.3 olmuştur. 1980 yılına gelindiğinde küçük sanayide çalışanların payı %38.3'e düşmüş, büyük sanayide çalışanların payı %61.7'ye çıkmıştır, ücretle çalışanlarda ise 1950'de küçük sanayi payı %29.4 iken 1980'de %21.7'ye gerilemiştir.

---

(134) İSO Araştırma Dairesi, İstatistiklerle İstanbul Sanayi Odasına Bağlı Kuruluşlarda Değerlendirmeler, (İstanbul: Ocak 1989), s.9.

TABLO 8

İMALAT SANAYİNDE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN  
KAMU, ÖZEL BÜYÜK VE KÜÇÜK SANAYİ SEKTÖRLERİNDE  
DAĞILIMLAR

	1950	1963	1970	1980
<u>Toplam İşyeri Sayısı</u>	82.331	160.771	174.943	185.869
Kamu	103	237	254	408
Özel Büyük Sanayi	2.515	2.775	4.566	8.302
Özel Küçük Sanayi	79.713	157.759	170.123	177.159
<u>Toplam Çalışanlar Sayısı</u>	335.576	654.777	835.366	1.289.316
Kamu	76.033	134.383	185.444	287.189
Özel Büyük Sanayi	89.121	170.219	325.014	508.461
Özel Küçük Sanayi	170.122	350.175	324.908	493.366
<u>Ücretli Çalışanlar Sayısı</u>	230.736	430.701	602.400	1.002.629
Kamu	76.033	134.383	185.444	287.189
Özel Büyük Sanayi	86.826	164.582	318.631	497.806
Özel Küçük Sanayi	67.877	131.736	98.325	217.634
<u>Üretim Kıymeti</u>	(000 TL.) 2.543.818	25.979.975	75.654.038	2.598.191.715
Kamu	(000 TL.) 929.812	8.672.517	26.956.801	889.943.074
Özel Büyük Sanayi	(000 TL.) 1.074.213	10.963.147	36.942.377	1.346.565.060
Özel Küçük Sanayi	(000 TL.) 589.799	6.344.311	11.754.860	361.683.581
<u>Katma Değer</u>	938.198	8.288.561	32.192.578	931.112.424
Kamu	(000 TL.) 428.204	3.497.612	15.490.179	332.946.751
Özel Büyük Sanayi	(000 TL.) 306.717	3.138.221	13.052.006	401.029.983
Özel Küçük Sanayi	(000 TL.) 203.457	1.592.728	3.650.393	107.135.690

Kaynak: İSO Araştırma Dairesi, İstatistiklerle..., s.11.

TABLO 9

İMALAT SANAYİNDE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN  
KAMU, ÖZEL BÜYÜK VE ÖZEL KÜÇÜK SANAYİ SEKTÖRLERİNDE  
ORANSAL DAĞILIM

	1950	1963	1970	1980
Toplam İşyeri Sayısı	100.0	100.0	100.0	100.0
Kamu	0.1	0.2	0.1	0.2
Özel Büyük Sanayi	3.1	1.7	2.6	4.5
Özel Küçük Sanayi	96.8	98.1	97.3	95.3
Toplam Çalışanlar Sayısı	100.0	100.0	100.0	100.0
Kamu	22.7	20.5	22.2	22.3
Özel Büyük Sanayi	26.6	26.0	38.9	39.4
Özel Küçük Sanayi	50.7	53.5	38.9	38.3
Ücretli Çalışanlar Sayısı	100.0	100.0	100.0	100.0
Kamu	33.0	31.2	30.8	28.6
Özel Büyük Sanayi	37.6	38.2	52.9	49.6
Özel Küçük Sanayi	29.4	30.6	16.3	21.7
Üretim Kıymeti	100.0	100.0	100.0	100.0
Kamu	36.6	33.4	35.6	34.3
Özel Büyük Sanayi	42.2	42.2	48.8	51.8
Özel Küçük Sanayi	21.2	24.4	15.6	13.9
Katma Değer	100.0	100.0	100.0	100.0
Kamu	45.6	42.2	48.1	35.8
Özel Büyük Sanayi	32.7	37.9	40.6	52.7
Özel Küçük Sanayi	21.7	19.2	11.3	11.5

Kaynak: İSO Araştırma Dairesi, İstatistiklerle, s.12.

Tablolarda görüldüğü gibi küçük sanayide gerçekleştirilen katma değer ve üretim kıymetindeki gerileme ise daha yüksektir. 1950 yılında küçük işyerlerinin üretim kıymeti içindeki payı %21.2 iken 1980'de pay %13.9'a inmiştir.

Yaratılan katma değerde ise küçük sanayi payı 1950'de %21.7 iken 1980'de %11.5'tir. Tablo 9 yukarıdan aşağıya incelendiğinde görüldüğü gibi, 1980 yılı itibariyle işyeri sayısı açısından önemli bir paya sahip olan küçük işyerlerinin, imalât sanayi üretimindeki yeri yaratılan katma değer ve üretim değeri açısından nisbi olarak önemsizdir.

### 3.3. TÜRKİYE'DE İMALÂT SANAYİİNDE YOĞUNLAŞMANIN ULAŞTIĞI DÜZEY

Toplum içinde ekonomik gücün ve refahın dağılımına ve üretim etkinliğine önemli etkileri olan sanayi yoğunlaşması konusunun, Batı ülkelerinde ve bazı Üçüncü Dünya Ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de pek çok araştırma ve tartışmanın konusu olması beklenirken ülkemizde bu konuda yapılan çalışmaların sayısı parmakla sayılacak kadar azdır. Buna neden olarak iktisatçıların çıktındaki büyüme ile ilgili konuları, dağılım etkinliğini bozan piyasa aksamalarından

çok daha önemli bulmaları gösterilmektedir(135).

Ülkemizde bu konuya olan ilginin sınırlı olması bir ölçüde araştırmalarda kullanılacak verilerin yetersizliğine de bağlanabilir. Türkiye'de sanayi kuruluşları hakkında, değişik kurumlar farklı amaçlarla bilgi toplamaktadır. Kurumlar arasında koordinasyon olmadığından bu bilgiler birbirleri ile ilişkisi kurulamayan parçalar halindedir ve genellikle gizli tutulmaktadır.

Bununla birlikte, Devlet İstatistik Enstitüsü, Ticaret Bakanlığı, Devlet Plânlama Teşkilatı, Türkiye Sanayi ve Kalkınma Bankası, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret ve Sanayi Odaları birliği gibi kurumların topladığı bilgilerin yanında konu ile ilgili şimdiye kadar yapılmış olan araştırmalardan faydalanarak Türkiye'de imalât sanayiinde yoğunlaşmanın ulaştığı düzeyi kabaca belirlemek mümkün olmaktadır.

### 3.3.1. Türkiye İmalât Sanayiinin Bütünü İçindeki Yoğunlaşma

Teorik kısımda sözü edildiği gibi ekonominin bütünü içindeki yoğunlaşmanın ölçülmesinde, ekonomik

---

(135) Erol Katırcıoğlu, "Industrial Concentration in Turkish Manufacturing Industries: 1975-1985), The Journal of Contemporary Management, .2 (March 1989), s.31.

faaliyet içindeki her kontrol biriminin diğerlerinden ayrı ve bağımsız bir birim olarak ele alınması gerekmektedir. Ancak firma ve endüstrilerin tanımlanmasında karşılaşılan güçlüklerden dolayı konu ile ilgili istatistiklerin güvenilirliği tartışmalara açıktır. Bununla birlikte gelişmiş Batı ülkelerinde araştırmacıların kullanımına açık 1900'lerden günümüze ulaşan istatistikler bulunmaktadır. Örneğin daha önce de belirtildiği gibi Fortune dergisi uzun zamandan beri ABD ekonomisi içinde faaliyet gösteren 500 büyük firmaya ait satışlar, varlıklar gibi çeşitli büyüklükler açısından bilgiler vermektedir. 1957 yılından beri ise ABD dışındaki en büyük 200 sanayi firmasını belirleyerek her yıl bunlarla ilgili bilgileri yayınlamaktadır(136). Türkiye'de ise bu tür bir veri kaynağının oluşması 1968 yılında İstanbul Sanayi Odasının, odaya bağlı üyelerin cirolarına göre sıralanmış ilk yüz tanesinin isimlerinin açıklanması girişimi ile birlikte başlamıştır. 1969 yılından itibaren diğer odalar ve kamu kuruluşları İstanbul Sanayi Odasınca yapılan ankete ilgi göstermişlerdir. Ayrıca firmaların cirolarına ait bilgilere ek olarak firmaların sermayeleri ve istihdamları ile ilgili bilgilerin de açıklanmasına

---

(136) Fazıl Zobu, "Ekonomik Gelişmeler ve Gerçek Bilgi İhtiyacı", İSO, 42 (Ağustos 1968), s.8-10.

karar verilmiştir. Böylece elde edilen bilgiler sadece İSO üyeleri ile sınırlı kalmayıp diğer sanayi odalarına kayıtlı firmaları da içine alarak Türkiye sanayi sektörünün gerçek potansiyelini ortaya koyacak bir listenin elde edilmesi hedefine yönelmiştir. 1977 yılından itibaren anket kapsamı 300 firmaya çıkarılmıştır. 1980 yılından itibaren ise 300 firma için hazırlanan ciro, öz sermaye, bilanço kârı ve istihdam anketinin kapsamı daha da genişletilerek ihracatla ilgili bilgiler de ilâve edilip Türkiye'nin 500 büyük firması şeklinde kamuya sunulmaya başlanmıştır.

İstanbul Sanayi Odasının sözü edilen Türkiye'nin en büyük 500 firması yayınlarından Türk İmalât Sanayiindeki son birkaç yıllık genel yoğunlaşma eğilimini izlemek mümkündür.

Ekonominin bütününe yönelik araştırmalar ekonomik faaliyetin önemli bir kısmının az sayıda firma elinde toplandığını göstermektedir. 1986 yılı verileri ile Türkiye'nin en büyük 500 firmasının çeşitli büyüklükler açısından Türkiye İmalât Sanayi içindeki payı tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10'da görülebileceği gibi büyük firmalar gerek istihdam, gerek katma değer, gerekse üretimden satışlar açısından Türkiye İmalât Sanayi genelinde gerçekleştirilen değerlerin çok önemli bir bölümünü gerçekleştirilmektedir.

TABLO 10

TÜRKİYE'DE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN  
500 BÜYÜK FİRMANIN İMALÂT SANAYİİ İÇİNDEKİ PAYI  
YIL (1986)

(1)	(2)	(3)	(2)/(3)
<u>Ekonomik Büyüklükler</u>	<u>500 Firmanın Toplam Değeri</u>	<u>İmalât Sanayi Toplam Değeri</u>	<u>500 Firma Toplam</u>
İstihdam	659 953	951 012	69.4
Katma Değer (Milyon TL.)	5570.1	9916.0	56.2
Üretimden Satışlar (Milyar TL.)	17402.6	21529.7	80.8

Kaynak: İSO'nun yapmış olduğu "Türkiye'nin 500 büyük Kuruluşu" Anketlerinden ve DİE verilerinden yararlanılarak hesaplanmıştır.

Aynı büyüklükler açısından ilk 50 firmanın 500 büyük firma içindeki payının gelişimi ise, istihdam ve üretimden satışlar konusunda 1980-1986 yılları için katma değer konusunda ise 1982-1986 yılları arasındaki dönemi kapsayacak şekilde tablo 11'de incelenmiştir.

İlk 50 firmanın çeşitli büyüklükler açısından payının 7 yıllık bir dönem için incelenmesi, bu paylarda bazı küçük artış ve azalışlarla son yıla doğru bir düşme eğilimi olduğunu göstermektedir. Zaman içinde ilk 50 firmanın payındaki düşme eğilimine

TABLO 11

TÜRKİYE İMALAT SANAYİNDE ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN  
İLK 50 FİRMANIN 500 BÜYÜK FİRMA İÇİNDEKİ PAYI  
YIL (1980-1986)

## A. İstihdam

YILLAR	(1) 50 FİRMANIN TOPLAMI	(2) 500 FİRMANIN TOPLAMI	(1)/(2) ORANI YÜZDE %
1980	272.367	538.325	50.595
1981	278.144	519.533	53.537
1982	256.390	511.306	50.144
1983	244.425	656.556	37.228
1984	195.926	597.707	32.780
1985	330.733	646.352	51.169
1986	320.629	659.953	48.584

## B. Katma Değer

1982	496.868	933.098	53.249
1983	557.875	1071.121	52.083
1984	703.090	1878.464	37.429
1985	1646.775	2991.031	55.057
1986	2972.560	5569.078	53.376

## C. Üretimden Satışlar

1980	817.679	1366.657	59.831
1981	1254.107	2110.453	59.424
1982	1853.297	3142.386	58.977
1983	2514.555	4820.831	52.160
1984	3821.575	7769.134	49.189
1985	7057.526	12189.898	57.897
1986	9325.527	17402.649	53.587

Kaynak: İSO "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu"  
Anketlerinden yararlanılarak hesaplanmıştır.

rağmen, incelenen üç büyüklük açısından da firmaların payı genellikle %50'nin üzerindedir.

Nitekim sanayi yoğunlaşma oranlarındaki değişimleri izlemek üzere 39 dört basamaklı sanayi grubunun, 1974-1979 yılları arasındaki, 4 - firma ve 8 - firma yoğunlaşma oranlarının hesaplandığı, bir çalışmada aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır(137).

TABLO 12  
TÜRK İMALÂT SANAYİİNDE PİYASA YOĞUNLAŞMASI  
(YIL: 1974-1979)

	<u>CR 4 (%)</u>	<u>CR 8 (%)</u>
1974	59.4	77.8
1975	60.6	74.9
1976	60.5	75.7
1977	61.6	75.2
1978	59.1	73.4
1979	58.6	73.6

Kaynak: Lâle Tezel "Yoğunlaşma ve Fiyat Hareketliliği Yönetilen Fiyatlar Hipotezi, Türkiye İmalat Sanayiinde Bir Deneme", (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, 1984).

---

(137) Lâle Tezel "Yoğunlaşma ve Fiyat Hareketliliği Yönetilen Fiyatlar Hipotezi, Türkiye İmalât Sanayiinde Bir Deneme" (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, 1984).

Burada yedi yıllık döneme ait gözlemlerden elde edilen basit ortalamalar piyasa yoğunlaşma oranlarında dönemin son yıllarına doğru az da olsa bir düşme eğiliminin varlığını ortaya koymaktadır.

1987 yılı için, 500 büyük firmanın varlıklarının büyüklüğüne göre dağılımının incelenmesi, ekonominin bütününde ulaşılan yoğunlaşma düzeyi ile ilgili ilginç sonuçlar vermektedir(Bkz.: Tablo 13 ve Tablo 14).

TABLO 13  
TÜRKİYE İMALAT SANAYİNDE 500 BÜYÜK FİRMANIN  
VARLIKLARINA GÖRE SAYISAL DAĞILIMI

YIL 1987

<u>Firmaların Varlıklarının Büyüklüğü (Milyar TL.)</u>	<u>Her Sınıf İçindeki Firma Sayısı</u>	<u>Her Sınıf İçindeki Varlıkların Toplam Değeri</u>
10 milyar ve altı	129	852.040
10-100 milyar	329	10623.963
100 milyar-1 trilyon	38	8373.819
1 trilyon ve üstü	4	10053.662
Toplamlar	500	29903.844

Kaynak: "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, İSO (15 Ekim 1988)'deki veriler kullanılarak hesaplanmıştır.

Yukarıdaki tabloyu her sınıf içindeki firma sayısını ve firma varlıklarını yüzde olarak gösterecek

şekilde yeniden düzenlediğimizde mutlak rakamların önemi daha net olarak ortaya çıkmaktadır.

TABLO 14  
TÜRKİYE İMALÂT SANAYİİNDE 500 BÜYÜK FİRMANIN  
VARLIKLARINA GÖRE ORANSAL DAĞILIMI  
(YIL: 1987)

<u>Firmaların Toplam Varlıklarının Büyüklüğü (Milyar cinsinden)</u>	<u>Her Sınıf İçindeki Firma Yüzdesi</u>	<u>Her Sınıf İçindeki Varlıkların Yüzdesi</u>
10 milyar va altı	% 25.8	% 2.849
10-100 milyar	% 65.8	% 35.528
100 milyar-1 trilyon	% 7.6	% 28.003
1 trilyon ve üstü	% 0.8	% 33.620
Toplamlar	% 100	% 100

Kaynak: "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, İSO (15 Ekim 1988)'deki veriler kullanılarak hesaplanmıştır.

Bu tablolar incelendiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır.

i. Firmaların sahip oldukları varlık büyüklükleri açısından yapılan değerlendirmede bunların en küçüğü 10 milyar TL.'nin altında, en büyüğünün ise 1 trilyonun üzerinde varlığa sahip olmaları nedeniyle aralarında çok önemli farklılıklar bulunmaktadır.

ii. Firmaların önemli bir kısmının (%65.8'inin) varlıkları 10 ve 100 milyar TL. arasında değişmektedir. Bir alt grubu da dahil ettiğimizde, varlıkları 100 milyar Türk lirasının altında olan firmaların yüzdesinin %91.6 olduğu görülmektedir.

iii. Ancak faaliyet gösteren firmaların sayıca %91.6 gibi önemli bir kısmını oluşturan küçük firmaların ellerinde tuttıkları varlıkların yüzdesi %38.4'te kalırken, tablodaki firmaların ancak %8.4 gibi düşük bir yüzdesini oluşturan büyük firmaların ellerinde tuttıkları varlıkların yüzdesi %61.6'ya ulaşmaktadır.

iv. Tablonun incelenmesinden görüldüğü gibi çok büyük firmalar sayıca az olmakla birlikte toplam firma varlıklarının önemli bir kısmını kontrol etmektedirler. Nitekim 500 firma içinde yer alan 42 büyük firma varlıkların yarısından fazlasını ellerinde tutmaktadır.

Kamu kuruluşlarının 500 büyük firma içindeki yerinin çeşitli büyüklükler açısından incelenmesi ise, hem büyük firmaların mülkiyet özellikleri açısından fikir vermesi hem de kamu sektörünün ekonomik faaliyetin geneli içindeki payını ortaya koyması açısından yararlı olacaktır. Bu amaçla tablo 15'de 1980-1988 arasındaki dönemde kamu sektörünün payının istihdam, katma değer ve üretimden satışlar açısından gelişimi incelenmiştir.

TABLO 15

TÜRKİYE İMALÂT SANAYİNDE KAMU KURULUŞLARININ ÇEŞİTLİ BÜYÜKLÜKLER AÇISINDAN  
500 BÜYÜK FİRMA İÇİNDEKİ YERİ (1980-1988)

Yıllar	Kamu Kuruluşu Sayısı		Çeşitli Büyüklükler Açısından 500 Firma Değerleri			Kamu Kuruluşlarında Gerçekleşen Değerler			Kamu Kuruluşu/500 Firma		
	Sayı	Oran	İstihdam	Katma Değer	Üretimden Satışlar (5)	İstihdam	Katma Değer	Üretimden Satışlar (8)	İstihdam	Katma Değer (10)	Üretimden Satışlar (11)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	
1980	79	0.15	538.325		1.366.657.391	317.209		691.227.428	%58.9		%50.6
1981	69	0.13	519.533		2.110.453.026	295.308		1.027.033.498	%56.8		%48.6
1982	69	551.306		933.098.000	3.142.386.000	272.330	430.800	1.590.192	%53.3	%46.2	%49.0
1983	74	0.14	626.556	1.071.121.000	4.820.831.000	362.333	419.087	2.355.788	%57.8	%39.1	%48.8
1984	84	0.16	597.707	1.878.463.000	7.769.134.000	330.518	824.885	3.780.060	%55.2	%43.9	%48.6
1985	94	0.18	646.352	2.991.030.000	11.507.310.000	375.287	1.445.989	5.794.567	%58.0	%48.3	%50.3
1986	91	0.18	659.953	5.569.077.000	16.109.388.000	376.641	2.949.598	7.428.232	%57.0	%52.9	%46.1
1987	90	0.18	668.365	9.078.946.956	24.458.719.286	366.864	4.544.480.527	10.606.338.496	%54.9	%50.0	%43.3
1988	95	0.19	701.956	16.102.213.207	42.395.621.213	389.602	8.330.764.375	18.612.330.676	%55.5	%51.7	%43.9

Kaynak: İSO, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" Anketleri 1980-1989 yıllarına ait İSO özel sayıları taranarak hesaplanmıştır.

Tablonun ilgili sütunlarında görüldüğü gibi istihdam ve üretimden satışlar açısından kamu sektörünün 500 firma içindeki payında hafif bir azalma eğilimi bulunmaktadır. Bununla birlikte incelenen 9 yıllık dönem boyunca kamunun istihdam açısından ortalama payı %56.30, katma değer açısından ortalama payı %47.44 olmaktadır. retimden satışlar açısından ortalama payı ise %43.9'dur. Bu oranların hayli yüksek oluşu Türkiye'de kamu sektörünün ekonomik faaliyet içindeki rolünün önemini ve yoğunlaşmadaki payını vurgulaması açısından ilginçtir.

İlk yüz firmanın 1970-1987 döneminde özel kesim ve kamu sektörü arasındaki dağılımlarını ve özel firmaların bağlı oldukları Ticaret ve Sanayi Odaları itibariyle buldukları illeri gösteren tablo ise Türkiye'de ekonomik faaliyetin önemli bir kısmını gerçekleştiren firmaların belirli bölgelerde toplandığını göstermesi açısından önem taşımaktadır.

Tablo 16'dan izleneceği gibi büyük firmaların çoğu İstanbul'da yer almaktadır. Ancak 1970'lerden sonra Anadolu'ya yayılma hızlanmıştır.

Yukarıda yapılan incelemelerden elde edilen bulgular değerlendirilecek olursa, Türkiye'de gerçekleştirilen ekonomik faaliyetin %50'si aralarında Kamu'nun da bulunduğu çok küçük bir grup tarafından yaratılmaktadır. Özellikle kamunun bu faaliyetteki

TABLO 16

ÇİROLARINA GÖRE SIRALANMIŞ KAMU FİRMALARI VE İLK YÜZ FİRMANIN BAĞLI OLDUKLARI ODALARA GÖRE DAĞILIMI

Odalar	KAMU	ADANA	ADAPAZARI	AMASYA	ANKARA	ANTALYA	BURSA	EĞE	ESKİŞEHİR	GAZİANTEP	GİRESUN	İSO	İZMİT	KAYSERİ	KONYA	MANİSA	MERSİN	TARSUS	TEKİRDAĞ	TOPLAM
Yıllar																				
1970	18	7			2			9				63		1						100
1971	19	6			4		1	11				57	1	1						100
1972	21	8			3		3	7				54	2					1	1	100
1973	16	9			3		4	11				52	1	2				1	1	100
1974	21	7			4		4	11				48	2	1				1	1	100
1975	18	7			3		4	8	1			53	3	1				1	1	100
1976	21	6			1		6	7	1			53	2	1			2			100
1977	22	7			4		4	6	1			53	1	1			1			100
1978	22	7			7		5	7	1			46	2	1			2			100
1979	22	7			8		3	6	1			46	3	1			3			100
1980	28	6			5		2	8	1			42	3				5			100
1981	23	6	1	1	2		2	6	1			47	4		1		6			100
1982	20	6	1	1	3		3	4				51	3	1	1		6			100
1983	23	7	1	1	2		3	7			1	48	3	1	1		2			100
1984	27	5			1	1	2	6			1	50	2		1		2	2		100
1985	26	5			1		2	6			1	52	3			1	2	1		100
1986	27	4			3		2	5			1	55	2				1			100
1987	25	6			1	1		8		2	1	54	1				1			100

Kaynak: İSO, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Anketleri 1970-1988 Yılları Özel Sayıları taranarak hazırlanmıştır.

rolü oldukça önemli olmaktadır. Bu nedenle ekonominin genelinde yoğunlaşma düzeyinin yılda yıla bir düşme eğilimine sahip olmasına karşılık Ülkemiz sanayiinin bütününde yoğunlaşmanın yüksek olduğu söylenebilmektedir.

### 3.3.2. Türkiye İmalât Sanayiinde Bireysel Piyasa Yoğunlaşmaları

Türkiye'de bireysel piyasalarda yoğunlaşma derecesinin hesabına yönelik, ilki 1974 yılına ait olmak üzere az sayıda araştırma yapılmıştır. Türkiye'de hesaplanan yoğunlaşma oranları özel çalışmaların sonucudur. Bu konuda henüz batı ekonomilerinde olduğu gibi, kamu kuruluşlarınca yapılan hesaplamalar bulunmamaktadır.

Yapılan çalışmaların hepsinde Devlet İstatistik Enstitüsü'nün imalât sanayi için topladığı bilgilerden yararlanılmaktadır.

DİE her yıl 10 kişiden fazla işçi çalıştıran firmalar için bilgi toplamaktadır. Buna ek olarak belirli aralıklarla tüm imalât sanayi kuruluşlarının sayımını yapmaktadır. Cumhuriyet döneminden bugüne kadar, Türkiye'de ilki 1927 yılında uygulanan ve 1950, 1963, 1970, 1980, 1985 yıllarında tekrarlanan altı "Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı" yapılmıştır.

219 sayılı Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı Kuruluş Görevleri hakkında Kanun Hükmünde kararnamenin 2. maddesi, sonu (1-6) ile biten yıllarda Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı uygulaması konusunda amir hüküm getirmiş bulunmaktadır(138).

Yıllık imalât sanayii anketleri fabrikalar bazında bilgi toplamaktadır. Ancak bu fabrikaları ait oldukları firma altında toplamağa olanak verecek bilgiler bulunmamaktadır. Bu nedenle DİE verileri, araştırmacıyı firma değil, fabrika verileri kullanmağa zorlamaktadır. Birim olarak fabrikanın esas alınması çok fabrikalı firmaların bulunduğu sektörlerde yoğunlaşma oranının olduğundan daha düşük bir seviyede belirlenmesine yol açmakla birlikte, ithalat gibi yoğunlaşmayı azaltan değişkenlerin de hesaba katılmaması, ters yönlü bir etki yaratarak fabrika biriminin kullanılmasından doğacak hataları hafifletmektedir.

1976 verilerini kullanan Tekeli'nin çalışmasında elde edilen sonuçlara göre 115 beş basamaklı özel kesim sanayi gruplarının %19'unda yoğunlaşma oranları %30'un altında, %44'ünde ise %70'in üzerindedir(139).

---

(138) DİE, 1985 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, s.V.

(139) Tekeli, s.43-55.

1983 yılında yapılan bir başka çalışmada ise, 84 dört basamaklı sanayi grubu 4 - firma yoğunlaşma oranlarına göre sınıflandırıldığında, yoğunlaşma oranları %30'dan düşük 15 sanayi grubu, yoğunlaşma oranları %30 ile %70 arasında 40 sanayi grubu ve yoğunlaşma oranları %70'in üzerinde 29 sanayi grubu saptanmıştır(140).

1986 yılı verileri ile 173, beş basamaklı endüstri grubunun yoğunlaşma oranlarına göre dağılımı kullanılarak yapılan bu çalışmada ulaşılan sonuca göre endüstri gruplarının %29'unda yoğunlaşma oranı %30'un altında, %42'sinde %30 ile %70 arasında %51'inde ise %70'in üzerindedir(141).

İlhan Tekeli'nin yapmış olduğu araştırmada beş basamaklı özel endüstriler kapsamakta ve yoğunlaşma oranları satışlara göre sıralanmış firmalara ait bilgilerden elde edilmekte iken, Meral Özhan'ın araştırmasında satışlara göre sıralanmış dört basamaklı

---

(140) Meral Özhan, "Sanayi Yoğunlaşmasının Nedenleri ve Etkileri-Türk İmalât Sanayiinde Bir Uygulama" (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Ekonomi Bölümü, Nisan 1986), s.93.

(141) Ek 4'ün birinci ve ikinci sütununda farklı yoğunlaşma düzeylerine göre gruplandırılmış endüstriler gösterilmektedir.

endüstriler yer almaktadır. Bizim araştırmamızda ise çıktıya göre sıralanmış beş basamaklı endstrelere ait bilgilerden yararlanılmaktadır. Bu nedenle yukarıda sözü edilen farklı yıllara ait araştırmalar arasında bir kıyaslama yapmak bilimsel açıdan anlamlı olmamaktadır. Ancak Erol Katırcıoğlu'nun 1975-1980-1985 yıllarına ait verilerle yapmış olduğu araştırma bize yoğunlaşma seviyelerinin yıldan yıla değişimi ile ilgili bilgi vermektedir(142). Bu dönemin seçilmesi 24 Ocak 1980'den beri uygulanmakta olan politikaların etkilerinin incelenmesi açısından anlamlıdır.

71 dört basamaklı endüstriye ait bu araştırma sonuçlarına göre, 4 - firma yoğunlaşma oranı %50'den büyük endüstriler oligopol yapıda kabul edildiğinde, 1975 yılında 31, 1980 yılında 24 ve 1985 yılında 17 endüstrinin oligopol yapıda olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durumda 1975'ten bu yana oligopol yapıdaki endüstri sayısı azalmaktadır. Aynı araştırmada ortalama yoğunlaşma oranınının 1975'te %49.96'dan, 1985'te %39.40'a düştüğü sonucuna varılmaktadır.

1975-85 döneminde yoğunlaşma oranı artan, azalan ve değişmeyen endüstrilerin sadece sayı açısından değerlendirildiğinde bile yoğunlaşmadaki azalma doğru- lanmaktadır. Buna göre 1975'den 85'e giderken endüstrilerin

---

(142) Katırcıoğlu, s.31-40.

%71.83'ünde yoğunlaşma oranı düşmektedir, %18.31'inde artmakta, %9.6'sında ise değişmemektedir(143). İlk bakışta bu bulgularla 1980 politikalarının yabancı rekabeti getirerek yoğunlaşma seviyesini düşürdüğü izlenimi uyanmaktadır.

Ancak daha gerçekçi sonuçlara ulaşmak amacı ile 1975-1980 yılları arasındaki değişim ve 1980-1985 yılları arasındaki değişim üzerinde derinlemesine yapılan incelemede, ikinci alt dönemde yoğunlaşma seviyesindeki azalmanın birinci döneme göre daha düşük olduğu görülmektedir. 1975-80 döneminde endüstrilerin %63'ünde yoğunlaşma oranı azalırken %13'ünde artmış, %24'ünde ise değişmemiştir. Buna karşın 1980-1985 döneminde yoğunlaşma oranı endüstrilerin %44'ünde azalmış, %22'sinde artmış ve %34'ünde değişmemiştir. Bunun yanında ikinci dönemde yoğunlaşma oranının değişmediği endüstri oranı %24'ten %34'e yükselmiştir. Bu bulgulara göre 1980-85 döneminde yoğunlaşma eğiliminde önemli bir artış bulunmaktadır.

Bu sonuç büyük ölçüde 24 Ocak 1980 tarihinden itibaren uygulanmakta olan deflasyonist önlemlere ve ithalatın liberalleştirilmesi eğilimine bağlanabilir. Enflasyonu dizginlemek amacı ile uygulanan deflasyonist önlemlerle para arzının kısıtlanması, kredi hacminin

---

(143) Katırcıoğlu, s.34.

sınırlandırılması, devlet harcamalarının azaltılması, işçi ücretleri, memur maaşları ve küçük üretici giderlerinin kısıtlanması ve ek vergi yüklerinin getirilmesi gibi uygulamalar iç talebi önemli ölçüde geriletmiştir. İç talebi düşüren diğer bir önlem ise, mevduatlara uygulanan yüksek faizdir. Bu önlem kredi maliyetlerini yükselterek ekonominin daraltılma hedefine de yardımcı olmuştur(144). Öte yandan 24 Ocak kararlarının deflasyonist politikaları pek çok üreticiyi maliyet sorunu ile karşı karşıya bırakmıştır. Sonuç olarak iç talep darlığı ve finansman bunalımı ile karşı karşıya kalan, ihracata yönelecek beceriyi gösteremeyen pek çok firma piyasadan silinmek zorunda kalmıştır. Bunun yanında yeni ithalat politikası ile geçmişte ithali yasaklanan veya kısıtlanan birçok malın ithalinin serbest bırakılması, bu malları yurt içinde yüksek maliyetle üreten bir çok firmayı güç durumda bırakmış, bunlar ya piyasadan çekilmişler yada yabancı mallarla rekabet edebilmek amacı ile sermayelerini birleştirme yoluna gitmişlerdir. Böylece tekelleşme süreci hızlanmış, büyük firmalar daha da büyümüş ve rekabetin, rekabeti öldürdüğü bir aşama yaşanmıştır(145).

---

(144) Mustafa Sönmez, Türkiye Ekonomisinde Bunalım (İstanbul: Belge Yayınları, Nisan 1986), s.98-115.

(145) Gülten Kazgan, Ekonomide Dışa Açık Büyüme (2. Baskı, İstanbul: Altın Kitapları, 1988), s.366.

### 3.3.3. Türkiye İmalât Sanayiinde Yoğunlaşmayı Belirleyen Etkenler

Önceki bölümlerde ortaya konduğu gibi Türkiye'de gerek bireysel piyasalarda gerekse ekonominin genelinde ulaşılan yoğunlaşma düzeyi oldukça yüksektir. Türk imalât sanayiinde ortaya çıkan yüksek yoğunlaşma düzeyinin belirlenmesinde ölçek ekonomilerinin önemli payı bulunmaktadır. Sanayileşme sürecinin başlangıcında olan Türkiye'de sanayileşme politikasının bir unsuru olarak büyük ölçekli kuruluşların gelişmesi özendirildiği için tekelci oluşumlar engellenememiş ve tekelleşmeyi önleyecek düzenlemeler geliştirilmemiştir. Nitekim sanayi yoğunlaşmasının nedenlerini ortaya koymak üzere 1986 yılında 82 dört basamaklı sanayi grubunu kapsayan bir çalışmada imalât sanayiinde yoğunlaşmayı artıran faktörlerin ölçek büyüklüğü, mutlak sermaye gereği, reklâm harcamaları, kredi ve ithalat politikası ve kamu girişimlerinin varlığı olduğu ortaya konmaktadır(146).

Türkiye 1950 ve özellikle 1960'lı yıllardan itibaren uygulanan ithal ikâmesi politikası aracılığı ile sanayileşmede önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Korumacılık politikası ile birlikte uygulanan ithal

---

(146) Özhan, a.g.e.

ikâmesi politikası ile modern teknolojiye sahip, düşük maliyetle çalışan büyük ölçekli fabrikaların Türkiye'de kurulma şansı artmıştır. Ancak teorik olarak, büyük kuruluşların sözü edilen olumlu katkıları yanında, fiyatları piyasada talep koşullarından bağımsız olarak belirleme gücüne sahip olma gibi olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Dolayısı ile koruma sürekli olduğu takdirde bu gücün derecesi de genel refahı olumsuz yönde etkileyecek düzeylere yükselebilmektedir.

Türkiye ve benzeri gelişmekte olan ülkelerde ithalât yoluyla sağlanan bir ürün türünün yurt içinde üretilmeye başlanması, üretici firmaya yeni bir buluşu uygulayan öncü firma avantajlarını sağlamaktadır. Teoride az gelişmişliğin avantajı olarak adlandırılan bu durumda ithâl ikâmecî firma yüksek araştırma geliştirme maliyetlerine katlanmaksızın yeni ürün üretmenin sağladığı avantaj ile monopol güce sahip olmaktadır. Zamanla başka firmaların üretime katılması ile bu monopol gücün kaybolacağı söz konusu olmakla birlikte uygulanan ithâl ikâmecî politikanın etkisi ile bu olasılık güçleşmektedir. Bu politikalar geçerli olduğu sürece mevcut malların üretiminden ziyade yeni mallara yönelme çekiciliğini koruyacağı için, aynı malın üretimine rekabet koşullarını sağlayacak sayıda firma katılmamaktadır. Bu nedenle Türkiye gibi ülkelerde ürün piyasalarında mutlak monopol yada yoğun piyasa yapıları hakimdir. Nitekim Türkiye sanayiinde 950

ürün piyasasında pazar hakimiyetini belirlemeye yönelik bir çalışmada rekabet koşullarında üretilen toplam mal sayısının tüm mal sayısına oranı %11.68 gibi düşük bir seviyede kalırken, ürün piyasalarının %88.32' sinde değişik derecelerde yoğun piyasalar söz konusudur(147).

Bunun dışında gelişmekte olan ülkelerde büyük sermaye yatırımları gerektiren malların üretimini gerçekleştirebilecek mali güce sahip az sayıda firma bulunmaktadır. Hatta böyle bir girişim ancak devlet yada yabancı sermaye tarafından gerçekleştirilebilmektedir. Böyle piyasalarda ya kısıtlı iç talep yada yetersiz mali olanaklar nedeni ile piyasaya rekabeti sağlayacak sayıda yeni girişler gerçekleşmemekte ve yoğun piyasa yapısı söz konusu olmaktadır.

Ek 3'de Türkiye imalât sanayiinde 173 beş basamaklı endüstri için hesaplanmış 4-firma yoğunlaşma oranları gösterilmektedir. Bu oranlar incelendiğinde bazı endüstriler için yüksek yoğunlaşma oranları söz konusu iken, diğerleri için düşük yoğunlaşma oranları gözlenmiştir. Dolayısı ile imalât sanayinin sektörleri arasında yoğunlaşma düzeyinde önemli farklılıklar bulunmaktadır. İlhan Tekeli ve diğerlerinin yapmış oldukları çalışmada bu tür bir farklılaşmaya neden

---

(147) Atilla Bağrıaçık, Türkiye Sanayiinde Pazar Hakimiyeti (İstanbul: Dünya Yayınları, 1983), s.132.

olarak, farklı sektörlerdeki farklı tekelleşme süreçleri gösterilmektedir(148). Aynı çalışmada farklı sektörlerde ortaya çıkan farklı tekelleşme süreçleri ile ilgili sekiz hipotez ileri sürülmektedir.

i. İmalât sanayiinin bazı sektörlerinde kamu sektörleri faaliyette bulunmakta ve özel firmaların bu alana girişi engellenmektedir. Dolayısı ile zaman içinde sektöre kamu kesiminden yeni firmalar girdikçe yoğunlaşma oranları azalmaktadır.

ii. Sanayinin bazı sektörlerinde kamu kuruluşları ilk adımı atarak üretimi başlatmaktadır. Daha sonra özel girişim aynı alana girmekte ve kamu kuruluşları ile hemen hemen aynı ölçekte fabrikalar kurma yeterliğine ulaşmaktadır. Bu aşamada kamu kuruluşları ekonomik faaliyeti özel sektöre bırakmakta ve bu alana yeni gelenlerin de etkisi ile yoğunlaşma oranları düşmektedir. Uzun dönemde yoğunlaşma oranının bu düşük seviyede kalması söz konusu olabileceği gibi, özel girişimciler, ürün farklılaşması, reklâm gibi giriş engelleri yaratıkça, yoğunlaşma oranının artması da beklenebilmektedir.

iii. Başlangıçta küçük girişimcilerden oluşan rekabetçi bir yapının söz konusu olduğu sektörlerde

---

(148) Tekeli, s.15-17.

bazı özel firmaların yeni ve ithâl teknoloji kullanarak yoğunlaşma sürecini başlattıkları gözlenmektedir. Bu durumda, o sektörde bir süre için ikili yapı hüküm sürmekte ve sektörün özelliklerine bağlı olarak ikili yapı, ya ortadan kalkmakta yada iki grubun birlikte yaşayacakları bir noktada dengelenmektedir. Bu durumda o sektörde yoğunlaşma oranınının zaman içinde ya sürekli yükselmesi yada belli bir noktaya kadar yükseldikten sonra durağan bir düzeyde kalması gözlemlenmektedir.

iv. Diğer bir tekelleşme süreci ise bir özel firmanın yurt içinde üretilmeyen bir ithâl malını üretmeye başlaması ile ortaya çıkmaktadır. Bu durumda piyasa küçükse ve genişlemiyorsa ithâl ikamesini başlatan girişimci bütün yerli talebi karşılayarak tekel yaratabilmektedir. Bu durumunu korumak için kurumsal ve diğer engellerden yararlanabilmektedir.

v. İthâl ikamesinin söz konusu olduğu durumda iv. şıkta anlatılanlardan farklı olarak pazar talebinin hızla büyümesi durumunda, büyüyen pazar birçok firmanın kurulmasına olanak verecektir. Bu durumda özellikle eski ithalâtçılar yabancı firmalarla işbirliğine girerek mümkün olduğu kadar büyük pazar payı kapmaya çalışacaklardır. Bu sektörlerdeki yoğunlaşma düzeyi ise engelleme faaliyetindeki başarı derecesine göre ya giderek yükselecek ya da giderek düşecektir.

vi. Bazı alt sektörlerde firma ölçeği küçük ve yeni teknoloji henüz uygulanmamış olduğundan piyasada

tam rekabet koşulları geçerli olmakta ve yoğunlaşma oranı düşük düzeylerde kalabilmektedir.

vii. Bölgesel üretimin yapılabildiği mallara ait sektörlerde yoğunlaşma oranı diğerlerine göre düşük kalabilir. Ancak bu tekel gücün de buna bağlı olarak az olacağı anlamına gelmemelidir. Bu tür malların üreticileri için düşük yoğunlaşma düzeylerinde de tekelci güç söz konusu olabilmektedir.

viii. Tüm bunlar dışında pazarı hızla büyüyen sektörlerde zaman içinde yoğunlaşma oranı düşme eğilimine girebilmektedir.

Türkiye'de bu hipotezlerin sınanmasına yönelik araştırmalar yapılmamıştır. Tek tek sektörlerin ele alınarak zaman içindeki yapısal değişimin incelenmesi hem Türk imalat sanayiinde ulaşılan yoğunlaşma düzeylerinin nedenlerine açıklık kazandıracak, hem de sektörlerle ilgili alınan ekonomik kararlarda yol gösterecektir.

#### 4. TÜRKİYE İMALAT SANAYİNDE PİYASA YAPISI-EKONOMİK

##### BAŞARI İLİŞKİSİ

Daha önce de belirtildiği gibi bu çalışmada, sadece ekonomik yapının, yoğunlaşma oranları aracılığı ile belirlenmesi ile yetinilmeyerek, bunun yanısıra endüstri yapısı-ekonomik başarı ilişkisi de araştırılmak istenmektedir. Önceki bölümlerde 4-firma yoğunlaşma oranı ölçütüne göre 1986 yılında Türkiye İmalât Sanayiinde 173 beş basamaklı sektörde ulaşılan 4-firma yoğunlaşma oranları hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar sonucunda imalât sanayiinde beş basamaklı sektörler için ortalama 4-firma yoğunlaşma oranı %69.30 olarak bulunmuştur. Daha önce de sözü edildiği gibi genel kriterler açısından 4-firma yoğunlaşma oranı %50 oranını aştığında yüksek düzeyde yoğunlaşmış bir yapıyı yansıtmaktadır. Dolayısı ile böyle bir yapının ekonomik sonuçlarının neler olabileceğinin araştırılması önem kazanmaktadır. Bu çalışmada yoğunlaşmanın, ekonomik başarı göstergelerinden biri olan kârlılık üzerindeki

etkisinin araştırılmasındaki amaç neo-klasik ekonomi teorisinin öngördüğü yüksek yoğunlaşma düzeyinin normal üstü kârlar yaratacağı hipotezinin ampirik alanda test edilmesidir. Ancak modelin açıklayıcı gücünü arttırmak amacı ile kârlılığı açıklamada yoğunlaşma oranı yanında sermaye-hasıla katsayısı, üretimde kamunun payı ve tüketim malları için bir, yatırım ve ara malları için sıfır değerini alan bir kukla değişken kullanarak çoklu regresyon analizi yapılacaktır.

#### 4.1. MODELDE KULLANILAN DEĞİŞKENLERİN TANIMI

Kârlılık oranının bağımlı değişken olarak yer aldığı çoklu regresyon modelinde 4 firma yoğunlaşma oranı, sermaye hasıla katsayısı, üretimde kamunun payı ve tüketim malları için 1 yatırım malları için 0 değerini alan kukla değişken, bağımsız değişkenlerdir. Bu değişkenler ve tanımları aşağıda açıklanmaktadır.

i. Kârlılık Oranı: ISIC kodlama sistemine göre beş basamaklı 173 imalât sanayi alt sektöründe 1986 yılı yatay kesit verileri temel alınarak hesaplanan kârlılık oranında, fiyat-maliyet marjları ölçüt olarak kullanılmıştır. Bu oranın hesabında izlenen yol aşağıda formüle edilmiştir.

$$\text{Kârlılık Oranı} = \frac{\text{Toplam Çıktı} - (\text{Girdiler} + \text{Toplam Ücret})}{\text{Toplam Çıktı}}$$

Toplam çıktıdan, girdiler ve toplam ücret çıkarılarak elde edilen kâr, gayri safi kârdır. Gayri safi kâr, faiz, amortisman, vergi ve net kârlardan oluşmaktadır.

ii. Sermaye Hasıla Katsayısı: Çalışmanın birinci bölümünde yoğunlaşma ve kârlılık ile ilgili kısımda açıklandığı gibi kârlılık ölçütü olarak fiyat-maliyet marjları kullanıldığında, farklı sermaye yoğunluğundan doğacak hataları en aza indirmek amacı ile ayrı bir değişken olarak sermaye hasıla katsayıları kullanılmaktadır.

Ancak sanayi kesiminin beş haneli tasnifleri için Türkiye'de ayrıntılı sermaye verileri olmadığından sermaye-hasıla oranını temsil edecek yaklaşık bir değişken kullanılması gerekmektedir. Bu amaçla çalışmada sermaye yerine endüstride beygir gücü olarak ölçülen kurulu çevirici güç kapasitesi kullanılmaktadır. Kurulu çevirici güç kapasitesinin yüksek olduğu endüstrilerin daha fazla sermaye kullandıkları varsayılmaktadır. Sermaye hasıla katsayısı beygirgücü bölü çıktı olarak tanımlanmaktadır.

Sermaye hasıla katsayısının yüksekliği, sermayenin verimliliğinin düşük olduğunun bir göstergesidir. Bu nedenle bu katsayının kârlılık üzerinde negatif bir etkiye sahip olması beklenmektedir. Öte yandan birim hasıla başına sermayenin yüksekliği yeni firmalar

için giriş engeli oluşturacağından kurulu firmaların normal üstü kâr gelirlerini artırabilmektedir. Dolayısı ile iki zıt yönlü etki altında sermaye hasıla oranının işareti belirsiz olmaktadır.

iii. 4-Firma Yoğunlaşma Oranı: Yapı-başarı modellerinde yapının belirlenmesi için geliştirilen ölçütler içinde en fazla kullanılanı yoğunlaşma oranıdır. Bunun bir nedeni yoğunlaşma oranının hesabının diğer ölçütlerin hesabından daha kolay olması, diğer nedeni de farklı ölçütler kullanılarak belirlenen yapıların benzer özellikler göstermesidir. Örneğin Tekeli ve diğerlerinin 1980 yılında yapmış oldukları çalışmada 4 - firma yoğunlaşma oranı 8 -firma yoğunlaşma oranı, 20 - firma yoğunlaşma oranı ve Herfindahl, Entropi ve Linda indeksi gibi diğer yoğunlaşma ölçütleri arasında oldukça yüksek korelasyon ve sıra korelasyon katsayıları bulunmuştur(149).

Araştırmada, 4 -firma yoğunlaşma oranının hesabında sözü edilen 173 beş basamaklı sektöre ait Devlet İstatistik Enstitüsü verileri kullanılmıştır. 4- firma yoğunlaşma oranı çıktıya göre sıralanmış firmalardan ilk dört firmanın toplam çıktısı, firmaların faaliyette buldukları endüstrinin toplam çıktısına bölünerek hesaplanmıştır. Araştırmada kullanılan firma kavramının

---

(149) Tekeli, s.61-72.

DİE'nin işyeri (fabrika) kavramına karşı geldiği ve dolayısı ile gerçek ekonomik anlamda firma kavramı ile çakışmadığı burada belirtilmelidir.

Yoğunlaşma oranının yüksekliği her şeyden önce tekelci gücün yüksekliğini göstermektedir. Kısaca kârlılık oranının yoğunlaşma oranı ile pozitif ilişki içinde olması beklenmektedir.

iv. Üretimde Kamunun Payı: Türk imalât sanayiinde üretimin önemli bir kısmı kamu kuruluşlarınca gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle kamunun herhangi bir endüstrideki kârlılığı etkileme gücü yüksek olabilmektedir. Kamu rekabeti, malın fiyatının piyasada düşük belirlenmesine yol açarak kârlılığı düşürebilir. Öte yandan kamu kuruluşu verimsiz çalışmakta ise özel kesim için yüksek fiyat şemsiyesi etkisi de yapabilir. Bu hipotezlerin sınanması için araştırmada kamu etkisi endüstri toplam çıktısında kamunun payı ile ölçülmektedir.

v. Kukla Değişken: Tüketim malları için 1, ara ve yatırım malları için 0 değerini alan kukla değişken ise ISIC kodlama sistemine göre tasnif edilmiş beş basamaklı sektörlere 1 ve 0 değerleri verilerek oluşturulmuştur.

Yukarıda açıklanan değişkenlerin hesaplanmasında kullanılan veriler Ek-2 ve bu verilerin işlenmesi

sonucunda değişkenlerin aldığı değerler Ek-3'de verilmiştir.

#### 4.2. REGRESYON SONUÇLARI

Türkiye imalât sanayiinde piyasa yapısı ekonomik başarı ilişkisinin araştırılmasında izlenen yol aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Öncelikle, ekonomik başarının ölçümünde kriter olarak kabul edilen kârlılık oranının bağlı olduğu değişkenler teorik olarak belirlenmiş ve daha sonra değişkenlerin herbiri için DİE'den alınan veriler kullanılarak model tahminleri yapılmıştır. Model tahminlerinde Stat-View (istatistik paket) Programı kullanılmıştır.

Araştırmada sırası ile tek denklemlili çoklu regresyon analizi ve basit regresyon analizi yapılmıştır. Önce verilerin tümü için analiz yapılmıştır. Ancak tüm verileri oluşturan endüstrilerin oldukça heterojen oldukları, diğer bir deyişle, endüstrilerin bazılarında dev firmalar faaliyet gösterirken diğerlerinde küçük firmaların üretim yaptıkları düşünülerek veriler gıda, giyim, mobilya, kağıt, kimya, toprak, metal ve makina sektörlerini temsil eden alt gruplara ayrılmıştır. Böylece verileri oluşturan endüstrilerin daha homojen hale getirilmesine çalışılmıştır. Bu alt gruplardan mobilya, kağıt ve toprak sektörlerinde yapılan analizlerin sonuçları büyük bir olasılıkla

kapsanan veri sayısının azlığı nedeni ile istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Bu nedenle bu sektör-  
lere ait sonuçlara burada yer verilmemektedir.

İncelenen her bir alt grup için önce kârlılık oranı bağımlı değişken, 4- firma yoğunlaşma oranı, sermaye hasıla oranı, kamunun toplam çıktı içindeki payı ve kukla değişken bağımsız değişkenler olmak üzere çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Bazı sektör-  
lerde çoklu bağıntı problemine yol açması nedeni ile kukla değişken modele dahil edilmemiştir. Daha sonra ise özellikle piyasa yapısını temsil eden bağımsız değişken 4-firma yoğunlaşma oranının, ekonomik başarı kriteri olan kârlılık oranı üzerindeki etkisini görmek amacı ile iki değişken arasında basit regresyon analizi yapılmıştır.

Yapılan analizlerde genellikle düşük regresyon değerine ulaşılmaktadır. Düşük regresyon değerleri, bağımsız değişkenlerin endüstriler arası kâr farklılıklarının düşük bir oranını açıkladığı anlamına gelmektedir. Ancak bu tür kesit analizlerinde daha güçlü ilişkiler gözlenmemektedir. Gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen benzer çalışmalarda da Collins ve Preston ve Weiss daha ayrıntılı değişkenler kullanmalarına rağmen düşük regresyon değerleri elde etmişlerdir(150).

---

(150) N.H. Collins and L.E. Preston "Price Cost Margins and Industry Structure" Review of Economics

Türkiye'de yapılan diğer çalışmalarda elde edilen regresyon değerleri düşüktür(151). Önemli olan yoğunlaşma katsayısının anlamlılık düzeyi olmaktadır.

Araştırmada kullanılan kukla değişken dışındaki verilerin hepsi birer orandır. Binom dağılım özelliklerine sahip olan oransal değişkenlerin normal dağılım açısından değerlendirilebilmesi için, verilere  $\text{arc sin } \sqrt{P}$  dönüşümünün uygulanması önerilmektedir(152).  $\text{Arc sin } \sqrt{P}$  ifadesinde yer alan P, ilgili değişkenin almış olduğu oransal değerdir. Verilere  $\text{Arc sin } \sqrt{P}$  dönüşümünün uygulanmasından sonra yapılan model tahminlerinde,

---

and Statistics (August 1969), s.271-286; L.W. Weiss, "The Concentration-Profits Relationships and Antitrust" Industrial Concentration: The New Learning, edited by H.S. Goldschmid, H.M. Man and S.F. Weston (Little Brown and Company, 1974), s.184-233.

(151) Tekeli, s.78; Aksoy, s.378.

(152) Neclâ Çömlekçi, İstatistik (Eskişehir: Bilim Teknik Kitabevi, 1982), s.162; Ronald E. Frank "Use of Transformations" Journal of Marketing Research (August 1966), s.247-253; N.R. Draper, H. Smith, Applied Regression Analysis (Second printing, Canada: John Wiley and Sons Inc., 1981), s.237-241; G.W. Snedecor and W.G. Cochran, Statistical Methods (Sixth printing, Iowa: Iowa-States University Press, 1967), s.327-329.

sektörlerin çoğunda  $R^2$  ve t değerleri yükselmiştir. Aşağıda farklı veri setlerine ait regresyon analizi sonuçları tek tek ele alınmaktadır.

#### 4.2.1. İmalât Sanayii Regresyon Sonuçları

İmalat sanayiinin tümü için denenen tek denklemlili çoklu regresyon modelinde 172 veri kullanılmıştır.

En geniş örnek hacmine sahip olan bu modelde bağımlı değişken kârlılık oranının açıklanmasında 4-firma yoğunlaşma oranı, sermaye hasıla oranı, kamunun toplam çıktıdaki payı ve kukla değişken bağımsız değişkenler olarak yer almaktadır. Modelle ilgili tahminler tablo 17'de verilmektedir.

Tablo 17'de görüldüğü gibi modelde tahmin edilen parametrelere ait "t" değerleri çok küçük olduğundan istatistiksel açıdan anlamsızdır. Bu sakıncağın giderilmesi amacı ile verilere Arc sin  $\sqrt{P}$  dönüşümü uygulanmıştır. Dönüşümün uygulanmasından sonra elde edilen tahminler Tablo 18'de verilmektedir.

İki tablonun kıyaslanmasının gösterdiği gibi verilere uygulanan dönüşümden sonra  $R^2$  değeri eskisine oranla iki misli artmış, benzer şekilde parametrelerin anlamlılık düzeyleri de yükselmiştir. Bununla birlikte 4 firma yoğunlaşma oranı ve kukla değişken dışındaki değişkenlerle ilgili parametreler istatistiksel açıdan

TABLO 17

## İMALAT SANAYİİNDE ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI(153)

Multiple - Y : Kâr oranı Four X variables

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
172	.039	13.119	47.087

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	4	1166.684	291.671	1.695
RESIDUAL	168	28913.987	172.107	.10 < p ≤ .25
TOTAL	172	30080.671		

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	28.023	3.363	8.333	
4 F.Yoğ.Or.	.032	.041	.791	.626
S/H Oranı	.084	1.668	.051	.003
Ka/top.Çık.O.	-.002	.035	-.054	.003
Kukla	-4.81	2.021	-2.38	5.666

(153) Tabloda yer alan ingilizce terimlerin anlamları aşağıda verilmektedir.

Multiple=Çoklu

Simple=Basit

DF=Serbestlik Derecesi

R-squared=  $R^2$ 

Std.Err.=Standart Hata

Cof.Var= Varyans Katsayısı

Source=Kaynak

Sum Squares= Kareler Toplamı

F-test=F testi

Mean Square=Kareler Ortalaması

Parameter=Parametre

Value=Değer

T-Value=T değeri

Partial F=Kısmi F testi

Regression=regresyon

Residual=Kalan

Total=Toplam

TABLO 18  
(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) İMALAT SANAYİNDE  
ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

**Multiple - Y : KARLILIK ORANI Four X variables**

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
167	.065	.141	25.4

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	4	.227	.057	2.854
RESIDUAL	163	3.241	.02	.025 < p ≤ .05
TOTAL	167	3.468		

Note: 4 case(s) deleted with missing values.

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	.56	.051	10.931	
4 FIRMA YOĞ. OR.	.039	.035	1.113	1.239
S/H ORANI	-.316	.417	-.758	.574
K/TOP.ÇIK. OR.	.021	.027	.771	.594
KUKLA	-.064	.023	-2.791	7.792

anlamsızdır. İlgili veri seti için "t" tablo değeri tek taraflı analizde %15 anlamlılık düzeyinde 1.036 değerini almaktadır. 4 - firma yoğunlaşma oranı ile ilgili "t" değeri 1.113, tablo "t" değerinden büyük olduğundan 4 - firma yoğunlaşma oranının parametresi %85 düzeyinde anlamlıdır. Kukla değişkenin parametresi ise %99 düzeyinde anlamlıdır, ancak işareti beklenen yönde gerçekleşmemektedir.

Analizde tüketim malları için 1, yatırım malları için 0 değerini alan kukla değişkenin işaretinin pozitif olması dolayısı ile tüketim malı üreten sektörlerde kârlılık oranının yüksek olması beklenmekte idi. Kukla değişken dışında diğer değişkenlerin işaretleri beklenen yönde gerçekleşmektedir. Yoğunlaşma oranı katsayısının pozitif olması diğer ülkelerdeki ampirik bulguların bir çoğunda olduğu gibi Türkiye imalât sanayiinde de yoğunlaşma düzeyinin yüksekliğinin kârlılık oranının yükselmesine neden olduğu anlamına gelmektedir.

Temelde ilgilendiğimiz piyasa yapısı, piyasa başarısı ilişkisinin gözlenmesi amacı ile, aynı veri setine 4 - firma yoğunlaşma oranı ve kârlılık oranı arasındaki ilişkiyi gösteren basit regresyon analizi uygulanmıştır. Tablo 19'da modelle ilgili tahminler

TABLO 19

(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) İMALÂT SANAYİİNDE

BASİT REGRESYON SONUÇLARI

Simple - Y : KARLILIK ORANI X : 4 FİRMA YOĞ. OR.

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
168	.011	.144	26.076

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	Variance:	T-Value:
INTERCEPT	.505	.037	.001	13.604
SLOPE	.047	.034	.001	1.381

Analysis of Variance Table

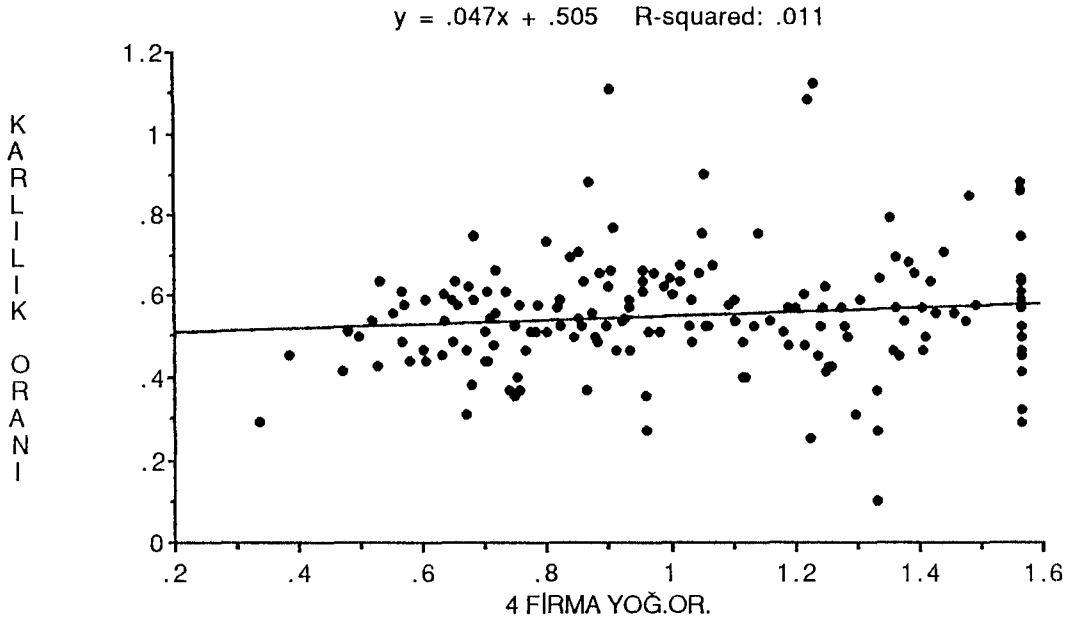
Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	1	.04	.04	1.906
RESIDUAL	167	3.483	.021	.10 < p ≤ .25
TOTAL	168	3.522		

Residual Information Table

SS[e(i)-e(i-1)]: e ≥ 0:	e < 0:	DW test:
6.289	81	1.806

Note: 3 case(s) deleted with missing values.

yer almakta, şekil 4'te ise iki değişken arasındaki pozitif ilişki görülmektedir. Tablo'da 4-firma yoğunlaşma oranının tek taraflı teste göre %90 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir.



İmalât sanayiinin tüm endüstrileri için yapılan regresyon analizinden sonra, gıda, giyim, kimya, metal ve makina sektörleri tek tek ele alınmış ve aynı analiz sırasıyla bu sektörler için yapılmıştır.

#### 4.2.2. Gıda Sektörü Regresyon Sonuçları

Gıda sektöründe yer alan 39 endüstriye ait verilerle yapılan çoklu regresyon analizinde ulaşılan tahminler tablo 20'de verilmektedir.

TABLO 20  
GIDA SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

Multiple - Y : GIDA Kâr oranı Three X variables

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
39	.07	17.286	69.351

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	3	803.994	267.998	.897
RESIDUAL	36	10756.781	298.799	p > .25
TOTAL	39	11560.775		

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	14.154	8.19	1.728	
GIDA 4 F.Yoğ.Or.	.129	.105	1.224	1.498
S/H Oranı	-.439	2.74	-.16	.026
Ka/top.Çık.O.	.09	.08	1.124	1.264

Tahmin edilen değerler, "t" tablo değerleri ile kıyaslandığında 4 - firma yoğunlaşma oranına ait parametrenin tek taraflı teste göre %85 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Çift taraflı test yapılmasını gerektiren diğer değişkenlerin anlamlılık düzeyleri oldukça düşüktür. Değişkenlerin işaretleri ise beklenen yönde gerçekleşmektedir.

En anlamlı değişken olan 4 - firma yoğunlaşma oranı ile kârlılık oranı arasında yapılan basit regresyon analizi ile ilgili tahminler tablo 21'de ve aradaki ilişki şekil 5'te verilmektedir.

TABLO 21

## GIDA SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI

Simple - Y : GIDA Kâr oranı X : GIDA 4 F.Yoğ.Or.

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
39	.036	17.126	68.712

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	Variance:	T-Value:
INTERCEPT	16.203	7.817	61.113	2.073
SLOPE	.124	.104	.011	1.189

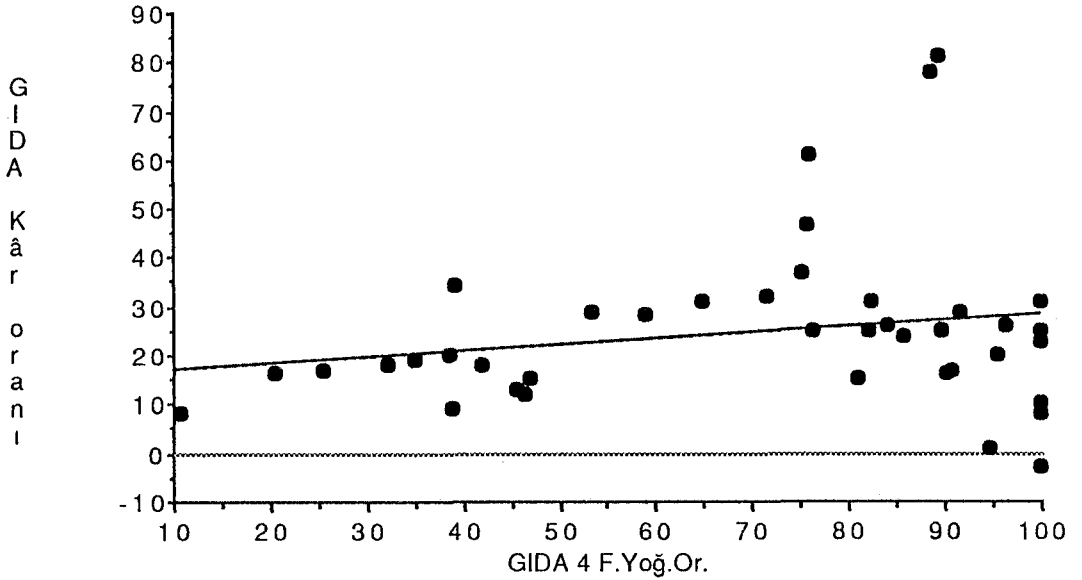
Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	1	414.879	414.879	1.414
RESIDUAL	38	11145.896	293.313	.10 < p ≤ .25
TOTAL	39	11560.775		

Residual Information Table

SS[e(i)-e(i-1)]: e ≥ 0:		e < 0:		DW test:
15884.669	13	27		1.425

$$y = .124x + 16.203 \quad R\text{-squared: } .036$$



Şekil 5

Gıda sektöründe de 4-firma yoğunlaşma oranının katsayısı %85 düzeyinde anlamlıdır.

Dönüşüm uygulanan verilerle yapılan analizler sonuçları olumlu yönde etkilemediğinden burada yer almamaktadır.

#### 4.2.3. Giyim Sektörü Regresyon Sonuçları

Giyim sektöründe yer alan 28 endüstride yapılan çoklu regresyon analizinin sonuçları Tablo 22'de verilmektedir.

TABLO 22

#### GİYİM SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

Multiple - Y : GİYİM Kâr oranı Three X variables

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
28	.03	8.63	36.913

#### Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	3	56.945	18.982	.255
RESIDUAL	25	1861.883	74.475	p > .25
TOTAL	28	1918.828		

#### Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	24.167	4.755	5.082	
GİYİM 4 F.Yoğ....	-.027	.063	-.431	.186
S/H Oranı	1.416	4.18	.339	.115
Ka/top.Çık.O.	.086	.137	.629	.395

Görüldüğü gibi bulunan "t" değerleri çok düşük ve istatistiksel olarak anlamsızdır. Ayrıca 4-firma yoğunlaşma oranının işareti beklenen yönde gerçekleşmemektedir. bu durum 4-firma yoğunlaşma oranı ve kârlılık arasında yapılan basit regresyon analizinde de değişmemektedir. Basit regresyon analizi ile ilgili tahminler Tablo 23 ve şekil 6'da verilmektedir.

TABLO 23

## GİYİM SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI

Simple - Y : GİYİM Kâr oranı X : GİYİM 4 F.Yoğ.Or.

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
28	.01	8.389	35.883

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	Variance:	T-Value:
INTERCEPT	25.359	4.158	17.287	6.099
SLOPE	-.031	.061	.004	-.514

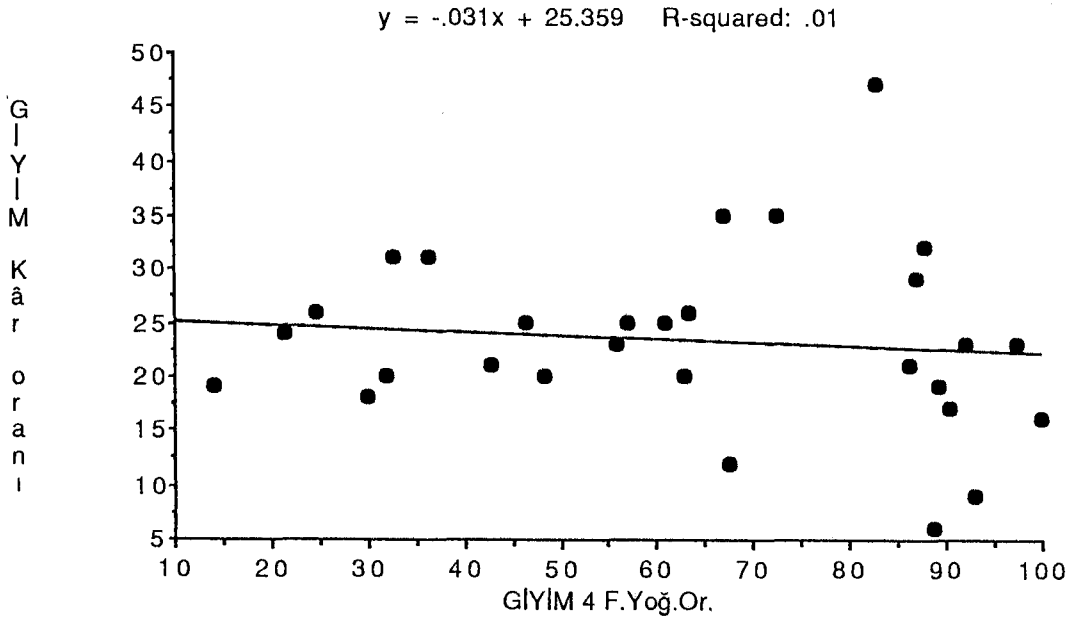
Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	1	18.563	18.563	.264
RESIDUAL	27	1900.265	70.38	p > .25
TOTAL	28	1918.828		

Residual Information Table

SS[e(i)-e(i-1)]:	e ≥ 0:	e < 0:	DW test:
3234.33	14	15	1.702

Verilere dönüşümün uygulanması Tablo 24'te görüldüğü gibi  $R^2$  ve "t" değerlerini yükseltmiş, ancak bu olumlu etki istatistiksel olarak anlamlı sonuçların elde edilmesi için yeterli olmamıştır.



TABLO 24

(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) GİYİM SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

Multiple - Y : GİYİM KARLILIK ORANI Four X variables

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
28	.079	.105	21.046

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	4	.023	.006	.511
RESIDUAL	24	.264	.011	p > .25
TOTAL	28	.287		

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	.49	.122	4.004	
4 FİRMA YOĞ.OR	-.056	.067	-.831	.69
S/H ORANI	.292	.773	.378	.143
K/TOP.ÇIK.OR.	.095	.092	1.032	1.065
KUKLA	.037	.114	.325	.105

#### 4.2.4. Kimya Sektörü Regresyon Sonuçları

22 endüstriyi içeren kimya sektörü için yapılan çoklu regresyon analizinde ulaşılan tahminler Tablo 25'te verilmektedir.

TABLO 25

#### KİMYA SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

Multiple - Y : KİMYA Kâr oranı Three X variables

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
22	.181	11.173	36.765

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	3	523.498	174.499	1.398
RESIDUAL	19	2371.981	124.841	p > .25
TOTAL	22	2895.478		

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	26.577	8.41	3.16	
KİMYA 4 F.Yoğ...	.096	.106	.902	.813
S/H Oranı	-10.712	5.883	-1.821	3.315
Ka/top.Çık.O.	.014	.068	.202	.041

Tablonun incelenmesi ile görüldüğü gibi değişkenlerin işaretleri beklenen yönde gerçekleşmektedir. Ancak sermaye hasıla oranı dışındaki parametrelerin anlamlılık düzeyleri oldukça düşüktür.

Kimya sektörü verilerine arc sin  $\sqrt{P}$  dönüşümünün uygulanması ile hem  $R^2$  hemde "t" değerleri yükselmektedir. Dönüşümden sonra elde edilen model tahminleri tablo 26'da verilmektedir.

TABLO 26  
(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) KİMYA SEKTÖRÜ  
ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

**Multiple - Y : KİMYA KARLILIK ORANI      Four X variables**

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
22	.282	.115	19.927

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	4	.094	.024	1.767
RESIDUAL	18	.24	.013	.10 < p ≤ .25
TOTAL	22	.334		

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	.528	.121	4.367	
4 FİRMA YOĞ. OR.	.112	.087	1.287	1.656
S/H ORANI	-1.682	.904	-1.86	3.461
K/TOP.ÇIK. OR.	.007	.049	.144	.021
KUKLA	.061	.082	.742	.55

Bu veri setine ait "t" tablo değeri tek taraflı analizler için %15 anlamlılık düzeyinde 1.007 değerini almaktadır. Dolayısı ile 4-firma yoğunlaşma oranının

katsayısı %85 düzeyinde anlamlıdır. Çift taraflı teste tabi tutulan sermaye hasıla katsayısı ise %10 anlamlılık düzeyine ait tablo değeri olan 1.717'den büyük olduğu için %90 düzeyinde anlamlıdır. Diğer değişkenlerin ise anlamlılık düzeyleri oldukça düşüktür.

Kimya sektörüne ait basit regresyon analizinin tahminleri tablo 27 ve aradaki ilişki şekil 7'de verilmektedir.

TABLO 27  
(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) KİMYA SEKTÖRÜ  
BASİT REGRESYON SONUÇLARI

Simple - Y : KİMYA KARLILIK ORANI    X : 4 FİRMA YOĞ. OR.

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
22	.058	.122	21.129

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	Variance:	T-Value:
INTERCEPT	.475	.095	.009	5.012
SLOPE	.089	.078	.006	1.139

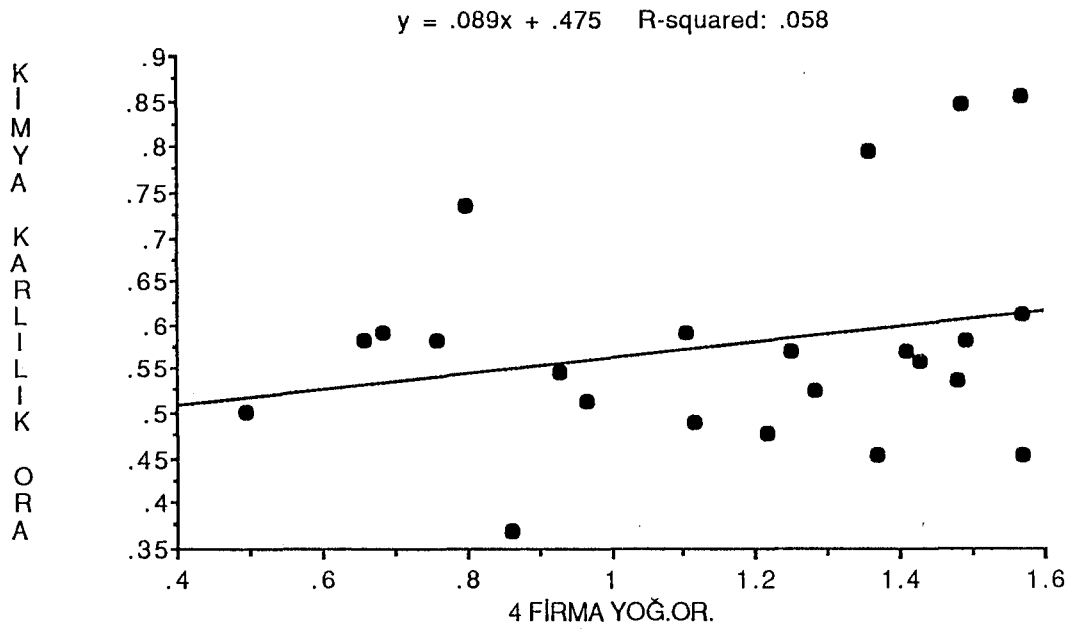
Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	1	.019	.019	1.298
RESIDUAL	21	.314	.015	p > .25
TOTAL	22	.334		

Residual Information Table

SS[e(i)-e(i-1)]:	e ≥ 0:	e < 0:	DW test:
.761	8	15	2.423

Tabloda görüldüğü gibi 4-firma yoğunlaşma oranına ait parametre yine %85 düzeyinde anlamlıdır.



Şekil 7

#### 4.2.5. Metal Sektörü Regresyon Sonuçları

Metal sektöründe yer alan 55 endüstriye ait verilerle yapılan çoklu regresyon analizinde ulaşılan tahminler tablo 28'de görülmektedir.

Sonuçlar incelendiğinde %95 düzeyinde anlamlı olan sermaye hasıla katsayısı dışındaki değişkenlerin istatistiksel olarak anlamsız oldukları görülmektedir.

Verilere  $\arcsin \sqrt{P}$  dönüşümünün uygulanması bu sektörde sonuçları olumlu yönde etkilemektedir.

TABLO 28

## METAL SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

Multiple - Y : METAL Kâr oranı Three X variables

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
55	.089	12.743	42.628

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	3	821.601	273.867	1.687
RESIDUAL	52	8443.756	162.38	.10 < p ≤ .25
TOTAL	55	9265.357		

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	24.403	6.557	3.722	
METAL 4 F.Yoğ...	.029	.083	.351	.123
S/H Oranı	9.584	4.298	2.23	4.974
Ka/top.Çık.O.	-.082	.072	-1.138	1.294

Dönüşümlü verilerle ulaşılan sonuçlar tablo 29'da görüldüğü gibi değerine kıyasla istatistiksel olarak daha anlamlıdır.

Dönüşümlü verilerle 4-firma yoğunlaşma oranının katsayısı yine %85 düzeyde anlamlılık kazanmıştır. Sermaye hasıla oranının katsayısı da diğer değişkenlere oranla daha anlamlı olmakla birlikte işareti şimdiye kadar incelenen sektörlerden farklı olarak pozitif yöndedir. Ancak sermaye hasıla katsayısının işaretinin

TABLO 29  
(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) METAL SEKTÖRÜ  
ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

**Multiple - Y : METAL KARLILIK ORANI      Four X variables**

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
53	.096	.125	21.212

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	4	.081	.02	1.298
RESIDUAL	49	.761	.016	p > .25
TOTAL	53	.841		

Note: 2 case(s) deleted with missing values.

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	.463	.082	5.663	
4 FIRMA YOĞ. OR.	.068	.06	1.131	1.279
S/H ORANI	1.014	.645	1.573	2.475
K/TOP.ÇIK. OR.	-.015	.052	-.292	.085
KUKLA	-.066	.055	-1.202	1.445

iki yönde de olabileceği varsayıldığından beklentilerimize ters düşmemektedir. Bu sonuç, metal sektöründe sermaye hasıla katsayısının yüksekliği giriş engeli rolü oynadığından kârlılığını arttırıcı etki yaratabilmektedir şeklinde yorumlanabilir.

Metal sektörü için yapılan basit regresyon analizinde 4 - firma yoğunlaşma oranının katsayısının anlamlılık düzeyi çok düşük olmakla birlikte işareti beklenen yöndedir.

TABLO 30  
(DÖNÜŞÜMLÜ VERİLERLE) METAL SEKTÖRÜ  
BASİT REGRESYON SONUÇLARI

Simple - Y : METAL KÂRLILIK ORANI X : 4 FİRMA YOĞ. OR.

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
53	.016	.126	21.477

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	Variance:	T-Value:
INTERCEPT	.531	.063	.004	8.401
SLOPE	.053	.057	.003	.927

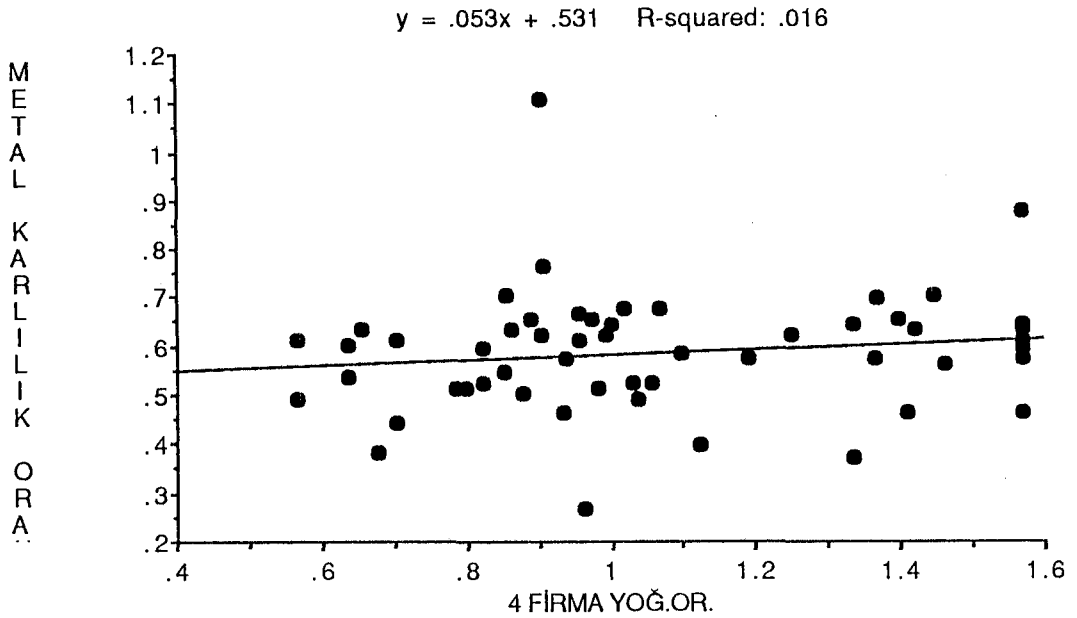
Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	1	.014	.014	.86
RESIDUAL	52	.828	.016	p > .25
TOTAL	53	.841		

Residual Information Table

SS[e(i)-e(i-1)]: e ≥ 0:	e < 0:	DW test:
1.889	27	2.283

Note: 2 case(s) deleted with missing values.



Şekil 8

#### 4.2.6. Makina Sektörü Regresyon Sonuçları

Toplam 27 endüstriye ait verilerle makina sektörü için yapılan analiz tablo 31'de yer almaktadır.

TABLO 31

#### MAKİNA SEKTÖRÜ ÇOKLU REGRESYON SONUÇLARI

Multiple - Y : MAKİNE KARLILIK ORANI Four X variables

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
27	.074	.098	16.428

Analysis of Variance Table

Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	4	.018	.004	.461
RESIDUAL	23	.219	.01	p > .25
TOTAL	27	.237		

Note: 2 case(s) deleted with missing values.

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	T-Value:	Partial F:
INTERCEPT	.519	.089	5.828	
4 FIRMA YOĞ.OR	.045	.063	.707	.5
S/H ORANI	.453	.763	.594	.353
K/TOP.ÇIK.OR.	.059	.078	.764	.584
KUKLA	-.027	.049	-.561	.315

Görüldüğü gibi gerek  $R^2$  gerekse "t" değerlerinin çok küçük olması nedeni ile sonuçlar istatistiksel açıdan anlamsızdır. Sermaye hasıla katsayısının işareti

metal sektöründe olduğu gibi pozitif yöndedir. Diğer değişkenlerin işaretleri ise beklenen yöndedir.

4 -firma yoğunlaşma oranı ve kârlılık arasında yapılan basit regresyon analizinde de sonuçların anlamlılık düzeyi oldukça düşüktür. Tablo 32 ve şekil 9.

TABLO 32

## MAKİNA SEKTÖRÜ BASİT REGRESYON SONUÇLARI

Simple - Y : MAKİNE KARLILIK ORANI X : 4 FIRMA YOĞ. OR.

DF:	R-squared:	Std. Err.:	Coef. Var.:
27	.013	.095	15.955

Beta Coefficient Table

Parameter:	Value:	Std. Err.:	Variance:	T-Value:
INTERCEPT	.555	.07	.005	7.933
SLOPE	.035	.06	.004	.581

Analysis of Variance Table

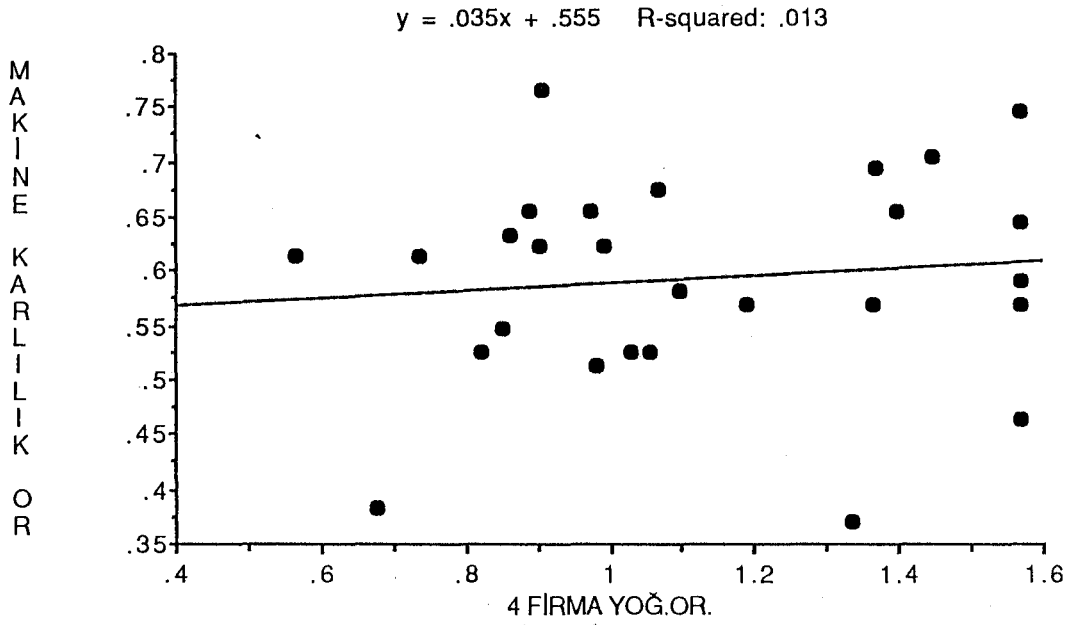
Source	DF:	Sum Squares:	Mean Square:	F-test:
REGRESSION	1	.003	.003	.338
RESIDUAL	26	.234	.009	p > .25
TOTAL	27	.237		

Residual Information Table

SS[e(i)-e(i-1)]: e ≥ 0:	e < 0:	DW test:
.512	15	13
		2.19

Note: 2 case(s) deleted with missing values.

Arc sin  $\sqrt{P}$  dönüşümünün sonuçlar üzerinde olumlu etkisi olmadığından burada yer almamaktadır.



Şekil - 9

#### 4.2.7. Yapılan Analizle İlgili Genel Değerlendirme

Analizlerde elde ettiğimiz sonuçları toparlayacak olursak yoğunlaşma, giyim dışında sektörlerin tümünde kârları beklenen yönde etkilemektedir. Yoğunlaşma arttıkça hafifte olsa kârlılıkta bir artış kaydedilmektedir. Ancak sözü edilen bu ilişkinin gücü düşüktür. Değişkenler, endüstriler arası kâr varyansının çok küçük bir kısmını açıklamaktadır. Daha önce de sözü edildiği gibi bunun temel nedeni kârlılığı etkileyen diğer değişkenlerin modele alınmamış olmasıdır. Her ne kadar yoğunlaşma oranı piyasada üretim yapan firmalar arasındaki rekabetin bir ölçütü ise de, rekabetin diğer boyutu olan piyasada olmayıp piyasaya girebilecek olan firmalardan doğan potansiyel rekabet gözönüne

alınmamaktadır. Potansiyel rekabetin önemi giriş engellerinin güçlüğüne bağlı olarak artmakta yada azalmaktadır. Giriş engellerinin güçlü olduğu piyasalarda kârlılıktaki artışın daha yüksek olması beklenmektedir. Nitekim teorik kısımda sözü edildiği gibi Bain ve Mann giriş engellerini temsil eden değişkenleri modele sokmuşlar ve aradaki ilişkinin varlığını ispatlamışlardır.

Batıda bunun dışında mal farklılaşması, reklâm harcamaları, bir holdinge bağlılık gibi değişkenlerde modelde yer almaktadır. Dolayısı ile sanayiler arası kârlılık konusunda daha genel ve kesin model kurabilmek için sahiplik, talep koşulları ve dış ticaret gibi piyasa yapısının diğer boyutları da hesaba katılmalıdır.

Yapılan analizde ele alınan sektörlerde kamu kuruluşları ve özel sektör kuruluşları birarada yer almaktadır. Sosyal ve politik faktörlerin kamu kuruluşlarının fiyat belirleme kararları üzerindeki etkisi yoğunlaşma ve kârlılık arasındaki ilişkinin net olarak görülmesini engellemiş olabilir. Bu nedenle analizin sadece özel sektör kuruluşlarına ait verilerle yapılması sonuçları olumlu yönde etkileyebilecektir.

Öte yandan kendi malının pazarlamasını ve dağıtımını yapan firmalar kârlarını mallarını pazarlayan ve dağıtan yardımcı şirketlere kaydırabilmektedir. Dolayısı ile böyle firmalarda kârlılık, bu iki birimin

toplam kârlılığı olarak tanımlanmalıdır. Kârlılık verileri ile ilgili diğer bir sakınca ise kârlılık oranlarının sadece 1986 yılı için incelenmiş olmasıdır. Bu özel yıl içinde bazı firmalar uzun dönemdeki kârlarından daha düşük yada daha yüksek kârlar elde etmiş olabilirler. Daha iyi bir kârlılık ölçüsü fiyat-maliyet marjlarının 3-4 yıllık ortalamalarının alınması ile mümkün olabilir. Böylece yıllık dalgalanmalar elimine edilerek uzun dönem fiyat-maliyet marjları tahmin edilebilecektir.

Görüldüğü gibi bu araştırmada sadece kârlılık yoğunlaşma ilişkisi üzerinde durulmuş piyasa yapısının diğer unsurları göz ardı edilmiştir. İleride daha gerçekçi kârlılık verileri elde edilebilirse, bunların kullanılması ve piyasa yapısını temsil eden diğer değişkenlerin de modele sokulması ile daha ayrıntılı ve daha açıklayıcı çalışmalar yapılabilecektir.

## SONUÇ

Piyasa yapısı ekonomik başarı çerçevesinde yapılan araştırmalar piyasaların analizinde geçerli bir araç olarak kabul edilmektedir. bireysel sanayi ve piyasaların önemli niteliklerini tanımlayan ve sınıflandıran bu çalışmalarda, sanayi ve piyasaların aksayan yönlerini bulmak ve bu aksaklıkların üzümünü sağlayacak kamu politikalarını belirlemek mümkün olmaktadır. Bu analizlerde piyasa yapısının piyasa davranışını belirlediği ve farklı piyasa davranışlarına bağlı olarak, farklı ekonomik sonuçlara ulaşıldığı gözlenmektedir. Başka bir deyişle, piyasa yapısından ekonomik başarıya doğru bir etkilenme söz konusu olmaktadır.

Joe S. Bain ve aynı yaklaşımı takip eden iktisatçılar, ekonomik başarının tahmininde davranışsal değişkenler üzerinde fazla durmamakta ve yapısal göstergelerin sonuca ulaşmada yeterli olduğunu kabul

etmektedirler. Bizim çalışmamızda da ekonomik başarının analizinde sadece yapısal değişkenler göz önüne alınmakta, aradaki davranışsal bağları içeren daha zengin modellerin incelenmesi ilerideki çalışmalara bırakılmaktadır.

Bilindiği gibi piyasa yapısı, piyasada varolan veya yeni girecek olan alıcı ve satıcıların sayısı ve bunların birbirleri ile görece ilişkilerini yansıtan bir kavramdır. Piyasaları birbirinden ayıran yapısal unsurlar, piyasalarda varolan yoğunlaşma düzeyi, maliyetler, ürün farklılaştırması ve piyasalara giriş engelleri olarak sıralanabilir. Bunlar içinde yoğunlaşma, endüstri ekonomisi alanında en önemli yapısal unsur olarak kabul edilmektedir. Yoğunlaşma tüm ekonominin veya belli bir endüstri dalının az sayıda ve belirli büyüklükte firmalar tarafından kontrol derecesini gösteren bir kavramdır.

Farklı mal piyasalarında ortaya çıkan yoğunlaşma düzeyinin hesaplanmasında kullanılabilecek çok sayıda ölçüt geliştirilmiş, ancak bunların hiçbiri üzerinde tam bir anlaşma sağlanamamıştır. Çalışmanın teorik kısmında bu ölçütlerden en çok kullanılan ve kabul gören dört tanesi açıklanmıştır. Bunlar, yoğunlaşma oranı, Herfindahl-Hirschman İndeksi, Entropi İndeksi ve Linda İndeksi'dir.

Yoğunlaşma oranının, bazı zayıflıkları bulunmasına rağmen gerek diğer ölçütlere oranla daha kolay

hesaplanması, gerekse farklı ölçütlerle yapılan hesaplamalarda benzer sonuçlara ulaşılması nedeni ile çalışmamızda kullanılmasında sakınca görülmemiştir.

Özellikle sanayi devriminin öncüleri olan gelişmiş Batı ülkelerinde 19. yüzyıl sonlarından itibaren hızlı bir yapısal değişim gözlenmiştir. Bu yapısal değişim sonucunda, ekonomiler dinamik bir nitelik kazanırken, piyasalarda küçük ve orta boy birimlerin yanında büyük birimlerin de yer aldığı görülmekte ve günümüzde büyük firmaların sayısı giderek artmaktadır. Bu durum ilk bakışta yoğunlaşmada sürekli bir artış sürecinin varlığına işaret eder görünmektedir. Oysa "giderek daha az sayıda firmanın ekonomik faaliyetin daha büyük bir oranını kontrol edeceği" iddiasının doğruluğunun araştırılması gerekmektedir. Her ne kadar monopolleşme arzusu ve yoğunlaşmadaki artışı destekleyen güçler varolsa da, bunların etkisini azaltacak faktörler bulunmaktadır.

Zaman içinde yoğunlaşmayı arttırıcı ve azaltıcı güçlerin birbirini dengeleyeceği ve net etkinin yoğunlaşmada herhangi bir artış yaratmayacağı pekçoklarınca kabul edilmektedir. Nitekim bu sonucu destekleyen bir kaç araştırma bulunmaktadır.

Piyasa yapısı-ekonomik başarı ilişkisini incelemek amacıyla yaptığımız çalışmanın teorik çerçevesini oluşturan ilk iki bölümden sonra yer alan bölümlerde,

aynı model, Türkiye imalât sanayiinde yoğunlaşmanın ulaştığı düzeyin hem imalât sanayiinin bütününde hemde bireysel piyasalarda belirlenmesi için kullanılmıştır. Daha sonra Türkiye'de yoğunlaşmanın ulaştığı düzeyi belirleyen etkenler ortaya konmaya çalışılmıştır. Ancak böyle bir incelemenin yapılabilmesi için çok gerekli olan sanayi kuruluşları ile ilgili verilere ulaşmada güçlük çekilmiştir.

Türkiye'de sanayi kuruluşları hakkında değişik kurumlar farklı amaçlarla bilgi toplamaktadır. Kurumlar arasında koordinasyon olmadığından bu bilgiler birbirleri ile ilişkisi kurulamayan parçalar halindedir ve genellikle gizli tutulmaktadır. Bununla birlikte Türkiye imalât sanayiinin bütünü içindeki yoğunlaşma düzeyinin belirlenmesinde, bazı sakıncalarına rağmen İstanbul Sanayi Odası'nın 1968 yılından beri yapmakta olduğu "Büyük Sanayi Kuruluşu Anketleri" yararlı olmuştur.

Bireysel piyasalarda yoğunlaşma düzeyinin belirlenmesi imalât sanayiinin bütününe oranla daha fazla çaba gerektirmiştir. Çalışmamızda "bireysel piyasalar" farklı mallara ait endüstrileri ifade etmektedir. Endüstri ise ortak alıcı grubuna hitap eden ve yakın ikâme malları üreten satıcılar grubu olarak tanımlanmaktadır. Firmaların endüstriler halinde gruplandırılmalarında, yapılan işin yöntemi, kullanılan

temel hammadde, üretilen mallar yada sağlanan hizmetler gibi kriterler kullanılmaktadır. Ancak ekonomi içinde üretilen birkaç milyon çıktı türü, uygulanan çeşitli üretim yöntemleri, kullanılan binlerce çeşit hammadde göz önüne alındığında bir endüstrinin tanımlanmasının hiç de kolay olmadığı ortaya çıkmaktadır. Hangi firmanın hangi endüstriye dahil edileceğine karar verilmesi ürünlerin birbirlerini ikâme etme dereceleri ile ilgili detaylı bir araştırma gerektirmektedir.

Bizim çalışmamızda da gerçek firmalara ve gerçek mallara ait böyle bir gruplandırmaya gereksinim duyulmuştur. Bu gruplandırmada, imalât sanayiinde faaliyet gösteren endüstrilerin belirlenmesinde, Devlet İstatistik Enstitüsünün iktisadi faaliyetler sınıflandırmasından yararlanılmıştır. Bu sınıflandırmada işyerlerinin faaliyetleri, Türkiye'nin bünyesine uydurulan "Uluslararası Standart Sanayi Klasifikasyonu'na (international Standard Industrial Classification of All economic Activities) göre sınıflandırılmıştır. Buradaki beş basamaklı sınıflandırma ABD'de kullanılan dört basamaklı sanayi sınıflandırmasına benzemektedir.

Devlet İstatistik Enstitüsünden sağlanan beş basamaklı endüstrilere ait verilerin fabrika bazında olması, endüstrilerdeki gerçek yoğunlaşma düzeyinin hesabında zorluk çıkarmıştır. Ayrıca bazı değişkenler için beş basamaklı endüstri düzeyinde bilgi elde edilememesi, son bölümde yapılan ekonometrik analiz sonuçlarını

olumlu yönde etkileyebilecek birkaç değişkenden vazgeçilmesini gerektirmiştir. Tüm güçlüklerle rağmen eldeki verilerle yapılan araştırma Türkiye imalât sanayiinde geçerli olan piyasa yapıları ile ilgili ilginç sonuçlar vermiştir.

Devlet İstatistik Enstitüsünün 1986 yılına ait genel imalât sanayi verilerinden yola çıkarak hesaplanan yoğunlaşma oranları Ek 4'te gruplandırılarak verilmektedir. Birinci grupta, yoğunlaşma oranı %70'in üzerindeki endüstriler, ikinci grupta, yoğunlaşma oranı %70 ve %30 arasında olan endüstriler ve üçüncü grupta ise yoğunlaşma oranı %30'un altında kalan endüstriler yer almaktadır.

Burada sözü edilen ilk grupta 173 beş basamaklı endüstri grubundan 89 tanesi yer almaktadır. 4-firma yoğunlaşma oranı %70 ve %30 arasında değişen ikinci gruptaki endüstri sayısı 72 olurken, son gruptaki endüstrilerin sayısı ise 12'dir.

Endüstrilerin tümünde gerçekleşen ortalama 4-firma yoğunlaşma oranı %69.30 yani yaklaşık %70 olmaktadır. Uluslararası kriterler göz önüne alındığında 4-firma yoğunlaşma oranı %50'nin üzerinde olan endüstriler oligopolistik yapıya sahip kabul edilmektedir.

Bu nedenle incelenen 173 endüstri grubundan 127'sinde 4-firma yoğunlaşma oranının %50'nin üzerinde olması Türkiye imalât sanayiindeki endüstrilerin

%73.40 gibi yüksek bir oranında oligopolistik yapının varlığını göstermektedir. 4 - firma yoğunlaşma oranı %70'in üzerinde olan grubun sayıca diğerlerinden fazla olması ise bu endüstrilerin çoğunda güçlü oligopolilerin varlığının göstergesidir.

Ülkemizde yoğunlaşma konusunda yapılan çalışmalar Türkiye'deki mal piyasalarında hakim olan oligopolistik yapının en önemli nedeni olarak 1963-76 döneminin kolay sanayileşme sürecini göstermektedir. Korumacı politika ile birlikte yürütülen ithal ikâmesi koşullarında girişimciler zaten üretilmekte olan malların üretimine girmek yerine yeni mallara yönelmekte böylece çeşitli mal piyasalarında rekabet eden çok az sayıda üretici faaliyet göstermektedir.

Türkiye'de ara ve yatırım malları üreten kuruluşlar teknolojik açıdan minimum etkin ölçek gereklerinin altında bir kapasite ile işe başlasalar bile, piyasanın sınırlılığı ve bölünmezlik nedeni ile daha başlangıçta tekelci yada oligopolistik konuma gelebilmektedir.

Ayrıca, sanayileşme sürecinin başlangıcında olan Türkiye'de sanayileşme politikasının bir unsuru olarak büyük ölçekli kuruluşların gelişmesi özendirildiği için tekelci oluşumlar engellenememiş ve antitröst yasal düzenlemeler geliştirilmemiştir.

Öte yandan, bazı malların üretimi büyük yatırımları gerektirmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede ise bu tür yatırımların gerektirdiği mali güce sahip firma ya yoktur yada çok azdır. Bu durumda büyük yatırımlar devlet eli ile bazan da yabancı sermaye ile gerçekleştirilebilmektedir. Nitekim 1988 yılında 500 en büyük firma tarafından yaratılan katma değerın %51.7'si, 95 kamu kuruluşu tarafından sağlanmıştır. Kamu kuruluşları istihdam açısından %55.5 ve üretimden satışlar açısından ise %43.9 paya sahiptir. Dolayısı ile kamu ekonomik kuruluşlarının varlığı genel yoğunlaşma düzeyini yükselten bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

Bunlar dışında, 1980'lerden sonra izlenen dışa açılma politikası ve AET ile bütünleşme olgusu düşünülecek olursa, Türk firmalarının dışarıda rekabet edebilecek boyutlarda faaliyet göstermeleri gerekmektedir.

Yukarıda açıklandığı gibi ülkemizde genellikle pazarın küçüklüğü, dış rekabet koşulları ve dışa açılma girişimleri göz önüne alındığında pek çok piyasada oligopolistik yapının varlığı kaçınılmaz olmaktadır.

Böyle bir yapı içerisinde üretici güçlü olduğundan fiyat ve üretime ilişkin kararlarda tüketici aleyhine sonuçlar doğmaktadır. Nitekim yoğunlaşmanın

kârlılık üzerindeki etkisini araştıran ekonometrik analizimiz, yoğunlaşma düzeyi yükseldikçe kârlılığın göstergesi olan fiyat-maliyet marjlarının da arttığını göstermektedir.

Yoğunlaşma düzeyi ve kârlılık arasında saptadığımız bu ilişki ele aldığımız endüstrilerin genellikle tümünde görüldüğünden, devletin bu piyasalara müdahalesini savunanlar için ciddi bir gerekçe oluşturmaktadır. Ancak burada yapılacak müdahalenin varolan yüksek yoğunlaşma düzeyi yerine, oligopolistik yapının üreticilere sağladığı güce yönelmesi ve böylece oligopolistik gücün tüketici ve toplumsal refah üzerinde yarattığı olumsuz etkilerin ortadan kaldırılması gerekmektedir.

## KAYNAKLAR

Adelman, Morris A. "Change in industrial Concentration"  
Monopoly Power and Economic Performance, Edited  
by Edwin Mansfield (Revised edition, New York:  
W.W. Norton & Company, Inc., 1968). ✓

Adelman, M.A. "The Measurement of Industrial Concentration",  
Readings in Industrial Organization and Public ✓  
Policy, Edited by R.B. Heflebower G.W. Stocking  
(Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1958).

Aksoy M. Ataman, "Türkiye Özel İmalât Sanayiinde  
Yoğunlaşma, Kârlılık ve Ücret İlişkileri" ODÜ ✓  
Gelişme Dergisi, 10 (1983).

Alper Cem ve Ogun Tüba, Dünya Ekonomisi ve Uluslararası ✓  
Ekonomik Kuruluşlar (İstanbul: Ekim 1988).

Amjad R. "Profitability and Industrial Concentration  
in Pakistan" Journal of Development Studies 13 ✓  
(1977).

- Bağrıaçık, Atillâ. Türkiye Sanayiinde Pazar Hakimiyeti ✓  
(İstanbul: Dünya Yayınları, 1983).
- Bain, J.S. Barriers to New Competition (Cambridge: ✓  
Harvard University Press, 1956).
- Bain, J. S. Industrial Organization (Second Printing, ✓  
New York: John Wiley & Sons, Inc., 1962).
- Bain, J.S. International Differences in Industrial ✓  
Structure (New Haven: Yale University Press,  
1966).
- Bain, J.S. "Relation of Profit Rates to Industry Concentration:  
American Manufacturing 1936-1940" Quarterly Journal +  
of Economics (May 1951).
- Bain, J.S. "The General Explanation of the Development  
of Concentration", Edited by Edwin Mansfield ✓  
(Revised Edition, New York: W.W. Norton and Company,  
Inc., 1968).
- Barton, D.M., R. Sherman. "The Price and Profit effects  
of Horizontal Merger; A Case study", Journal +  
of Industrial Economics (1984).
- Beacham, A. and L.J. Williams. Economics of Industrial ✓  
Organization (Fourth Printing, Great Britain:  
Sir Isoac Pitman & Sons Ltd., 1963).
- Beazley, Mitchell. Economics (London: Mike Morris ✓  
Productory Limited, 1983).

- Beng, G.W. "The Relationship Between Market Concentration and Profitability in Malaysian Manufacturing Industries". The Malaya Economic Review (1978). +
- Berberoğlu, C. Necat. Mikro Ekonomik Analiz (Eskişehir: 1987). ✓
- Bishop Robert L. "The Theory of Monopolistic Competition After thirty Years: The Impact On General Theory", Readings in Micro Economics, Edited by David Kamerschen (U.S.A.: 1969). ✓
- Blair, J.M. Economic Concentration (New York: Harcourt Brace and Jovanovich 1972). ✓
- Boratav, Korkut. Türkiye'de Devletçilik (Ankara: Savaş Yayınları, 1982). ✓
- Boratav, Korkut. Türkiye İktisat Tarihi (1908-1985) (İstanbul: Gerçek Yayınları, 1988). ✓
- Carson, Robert B. The American Economy in Conflict (U.S.A.: 1971). ✓
- Caves, Richard. American Industry: Structure, Conduct Performance (Engle Wood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc., 1967). ✓
- Collins, N.R. and L.E. Preston. "Concentration and Price Cost Margins in Food Manufacturing Industries", Journal of Industrial Economics (July 1966). +
- Collins, N.R. and L.E. Preston. "Price Cost Margins and Industry Structure", Review of Economics and Statistics (August 1969). +

Collins, N.R. and E. Preston. "The size Structure of the Largest Industrial Firms" American Economic Review (December, 1961). †

Comanor, Williams and Wilson A. Thomas. "Advertising, Market Structure and Performance", Review of Economics and Statistics (November 1967). †

Creedy, John; Lynne Evans; Barry Thomas; Peter Johnson and Wilson Rodney. Economics An Integrated Approach (London: Prentice-Hall International Inc., 1984). ✓

Curry, B. and K.G. George. "Industrial Concentration: A Survey", Journal of Industrial Economics (1983). †

Çavdar, T. Türkiye'de Liberalizmin Doğuşu (İstanbul: Uygarlık Yayınları, 1982). ✓

Çömlekçi, Neclâ. İstatistik (Eskişehir: Bilim Teknik Kitabevi, 1982). ✓

Dinler, Zeynel. Mikro Ekonomi (Bursa: 1988). ✓

Dirimtekin, Halil. Türkiye Ekonomisi (Eskişehir: 1989). ✓

Draper N.R. and H. Smith. Applied Regression Analysis (Second Printing, Canada: John Wiley and Sons Inc., 1981). ✓

Ebiri, Kutlay; Gürel Tüzün ve Yakup Kepenek. The Growth and Development of the Turkish Manufacturing Industry 1950-1976 (Ankara: ESA Department of Economics, METU, 1979). ✓

- Edwards, C. Richard; Michael Reich; Thomas E. Weisskopf. ✓  
The Capitalist System (U.S.A.: 1972).
- Edwards, Franklin R. "Managerial Objectives in Regulated  
 Industries, Expense Preference Behaviour in Banking" +  
Journal of Political Economy (February 1977).
- Erkan, Hüsnü. Sosyal Piyasa Ekonomisi (İzmir: 1987). ✓
- Ertek, Tümay. Sanayileşmede Ölçek Sorunu ve Türkiye ✓  
 (İstanbul: İSO Yayınları, 1984).
- Fabricant, Solomon. "Is Monopoly Increasing" Business ✓  
Organization and Public Policy, edited by Harvey  
 Levin (Second Printing, New York: July 1959).
- Frank, Ronald E. "Use of Transformations" Journal +  
of Marketing Research (August 1966).
- Galbraith, J.K. Economics and the Public Purpose ✓  
 (Boston: Houghton Mifflin Co. 1973).
- Galbraith, Kenneth. "The Economics of Technical Development",  
Monopoly Power and Economic Performance, Edited ✓  
 by Edwin Mansfield (Revised Edition, New York:  
 W.W. Norton & Company Inc., 1968).
- Galbraith, J.K. The New Industrial State, (Second ✓  
 Printing, Boston: Houghton Mifflin Company, 1971).
- George, K. "A Note on Concentration Barriers to Entry  
 and Rates of Return, Review of Economics and +  
Statistics (May 1968).

- Gould, J.P.; C.E. Ferguson. Micro Economic Theory ✓  
(Fifth Edition, U.S.A.: 1980).
- Hall, Marshall and Leonard Weiss. "Firm size and Profitability" Review of Economics (August 1967). ✓
- Hamberg, D. "Inventions in the Industrial Laboratory", ✓  
Journal of Political Economy (April 1969).
- Han, Ergül. Kalkınma Plânlaması (Eskişehir: 1988). ✓
- Han, Ergül. Türkiye'de Sanayileşme Süreci ve Stratejisi ✓  
(Eskişehir: 1978).
- Hannah, L. and J.A. Kay. Concentration in Modern Industry Theory, Measurement and the U.K. Experience ✓  
(London: Mc Millan, 1977).
- Hart, P.E. and R. Clarke. Concentration in British Industry 1935-75 ✓  
(N.I.E.S.R., Cambridge: 1980).
- Hay, D.A. and D. Morris. Industrial Economics (Oxford: ✓  
Oxford University Press, 1979).
- Hayek, Friedrich A. Individualism and Economic Order ✓  
(London: Routledge & Kegan Paul Ltd. London: 1952).
- Heilborner, Robert. The Limits of American Capitalism ✓  
(New York: Harper and Row Publishers, 1965).
- McCrowder, Thorp. The Structure of Industry (Washington: ✓  
1941).
- Jervis, F.R.J. The evolution of Modern Industry (Great ✓  
Britain: G. Harrop and Co. Ltd., 1960).

- Jawkes, J.; D. Sawyer and R. Stillerman. The Sources of Invention (New York: St. Martin's Press., 1958). ✓
- Johnson, Bruce. The Attack on Corporate America (New York: Mc Graw Hill, 1978). ✓
- Kamien, Morton J. and L. Nancy Schwartz. "Market Structure and innovation: A Survey", Journal of Economic Literature (March 1975). +
- Kammerschen, D. "The Determination of Profit Rates in Oligopolistic Industries", Journal of Business (July 1969). +
- Kaplan, A.D.H. Big Enterprise in a competitive System (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1965). ✓
- Katırcıoğlu, Erol. "Industrial Concentration in Turkish Manufacturing Industries: 1975-1985" The Journal of Contemporary Management 2 (March 1989). +
- Kazgan, Gülten. Ekonomide Dışa Açık Büyüme (2. Baskı, İstanbul: Altın Kitaplar, 1988). ✓
- Kendrick, W. Productivity Trends in The United States (Princeton N.J.: Princeton University Press 1961). ✓
- Kepenek, Yakup. Gelişimi, Üretim Yapısı ve Sorunları ile Türkiye Ekonomisi (Ankara: Savaş Yayınları, 1984). ✓
- Kepenek, Yakup. 12 Eylül'ün Ekonomi Politikası ve Sosyal Demokrasi (Ankara: V Yayınları, 1987). ✓

- Keyder, Çağlar. Dünya Ekonomisi İçinde Türkiye, 1923-1929, ✓  
(Ankara: Yurt Yayınları, 1982).
- Kılıçbay, Ahmet. Türkiye'de Piyasa Ekonomisi (İstanbul: ✓  
İst. Üni. İkt. Fak. Yay. 1985).
- Kılıçbay, Ahmet. Türk Ekonomisi Modeller, Politikalar, ✓  
Stratejiler (Ankara: Kültür Yayınları, 1984).
- Kilpatrick, R.W. "The Choice Among Alternative Measures  
of Industrial Concentration", Review of Economics ✓  
and Statistics V.44, No.2, (May 1967).
- Kirkpatrick, C.H.; N. Lee ve F.I. Nixson. Industrial ✓  
Structure and Policy in Less Developed Countries  
(ABD: 1984).
- Knight, Frank H. The Economic Organization (New York: ✓  
1967).
- Kuruç, Bilsay. Mustafa Kemal Döneminde Ekonomi (Ankara: ✓  
Bilgi Yayınları, 1987).
- Landreth, Harry. History of Economic Theory (U.S.A.: ✓  
1976).
- Leibenstein, Harvey. "Allocative Efficiency and X-efficiency", ✓  
American Economic Review (June 1966).
- Leibenstein, H. "Micro economics and X-efficiency  
Theory", The Public Interest (Special edition, ✓  
1980).
- Leither, Robert D. Modern Economics (New York: Barnes ✓  
and Noble College Outline Series, 1969).

- Lerner, Abba. "The concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power", Reading in Micro economics. Editors William Breit and Harold M. Hochman, (Second Printing U.S.A.: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1971). ✓
- Levin, Harvey. "Factors Contributing to Industrial Concentration", Business Organization and Public Policy (1959). ✓
- Lewis, W. Arthur. Uluslararası Ekonomik Düzenin Evrimi, Çeviren: Necdet Serin (Ankara: A.Ü. S.B.F. ve Basın Yayın Yüksek Okulu Basımevi, 1983). ✓
- Linda, Remo. Methodology of Concentration Analysis Applied To the Study of Industries and Markets (Brussels: Commission of the EC., 1976). ✓
- Lindbeck, Assar. Piyasa Ekonomisi ve Demokrasi, Çeviren: Şahin Alpay, (Ankara: Remka Yayıncılık ve Pazarlama Dış Ticaret Limited Şirketi, 1985). ✓
- Lipsey, G. Richard and Peter O. Steiner. Economics (Third Printing, New York: Harper and Row, Publishers, Inc., 1972). ✓
- Lustgarten, Steven. Productivity and Prices: The consequences of Industrial Concentration (Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1984). ✓
- Manisalı, Erol. Gelişme Ekonomisi (İstanbul: 1975). ✓

- Mann, H.M. "Seller Concentration Barriers to Entry and Rates of return in 30 industries 1950-1960", Review of Economics and Statistics (August 1966). †
- Mansfield, Edwin. The Economics of Technological Change (New York: W.W. Norton & Company Inc., 1968). ✓
- Markham, Jess M. "The Effectiveness of the Antitrust Laws: Comment", American Economic Review (1950). †
- Markham, Jess M. "The Market Structure, Business Conduct and Innovation", Reading in Micro Economics, Edited by David R. Kamerschen, (U.S.A.: 1969). ✓
- Marshall, Alfred. Principles of Economics (Eight Printing, New York: 1948). ✓
- Masun, Edward. Economic Concentration and the Monopoly Problem (Cambridge: Harvard University Press, 1957). ✓
- McAvoy, P.W; L.E. Preston; J.W. McKie. "High and Stable Concentration Levels, Profitability and Public Policy: A Response", Journal of Law and Economics (1971). †
- McCain, R. Markets Decisions and Organizations (Engle Wood Cliffs N.J.: Prentice Hall, Inc., 1981). ✓

Miller, A. Richard. "Market structure and Industrial performance: Relation of Profit Rates to Concentration, Advertising Intensity and Diversity", Journal of Industrial Economics (April 1969). †

Mueller, Willard F. and Larry G. Hamm. "Trends in Industrial Market Concentration 1947 on 1970", Review of Economics and Statistics (November 1974). †

Nam, W. "The Determinant of Industrial Concentration: The Case of Korea", Malayan Economic Review, 20 (1975). †

Needham, D. The Economics of Industrial Structure Conduct and Performance (New York: St. Martins, 1978). ✓

Nelson, Richard; Merton Peck and Edward Kalachek. "The Concentration of Research and Development in Large Firms", Monopoly Power and Economic Performance, Edited by Edwin Mansfield (Revised Edition, New York: W.W. Norton and Company Inc., 1968). ✓

Okun, Arthur. Equality and Efficiency (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975). ✓

Özhan, Meral. "İmalât Sanayiinde Yoğunlaşma", Ankara Sanayi Odası Dergisi, 12 (Kasım-Aralık 1988). †

Özhan, Meral. "Sanayi Yoğunlaşmasının Nedenleri ve Etkileri-Türk İmalât Sanayiinde Bir Uygulama" (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi Ekonomi Bölümü, Nisan 1986).

Özsunay, Ergun. Kartel Hukuku (İstanbul: Fakülteler Matbaası, 1985).

Özsunay, Ergun. "Pazar Ekonomisinde Rekabetin Önemi ve Türkiye'de Karteller, Tekeller, Oligopoller ve Rekabeti Sınırlayıcı Uygulamalara Karşı Alınacak Önlemler", 2. Türkiye İktisat Kongresi VII. İç Ticaret ve Hizmetler komisyonu Tebliğleri, DPT.

Peltzman, Sam. "The Gains and Losses From Industrial Concentration", Journal of Law and Economic, 22 (1977).

Phlips, Louis. Effects of Industrial Concentration, Crossection Analysis for the Common Market (Netherlands: North Holland Publishing Company, 1971).

Pryor, Frederic C. "An International Comparison of Concentration Ratios", Review of Economics and Statistics, 54 (May 1972).

Reynold Lloyd G. Micro Economics Analysis and Policy (Fourth Printing, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1982).

Rhoads, Steven E. The Economist's view of the world: Government, Markets and Public Policy (U.S.A.: Cambridge University Press, 1985). ✓

Robinson, J. "What is Perfect Competition", Readings in Micro economics, edited by William Breit and Harold M. Hochman, (Second Printing, U.S.A.: 1971). ✓

Round P.K. "Profitability and Concentration in Australian Manufacturing industries 1968-69 to 1972-73", Economic Record, 52 (1976). +

Savaş, Vural. Kalkınma Ekonomisi (3. Baskı, İstanbul: Ar Basım Yayın ve Dağıtım A.Ş. 1982). ✓

Savaş, Vural. Piyasa Ekonomisi ve Devlet (İstanbul 1987). ✓

Scherer F.M. "Firm Size, Market Structure, Opportunity and output of patented Inventions", American Economic Review (December 1965). +

Scherer, F.M. Industrial Market Structure and Economic Performance (Second Printing, Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1980). ✓

Scherer, F.M. "Market Structure and the Employment of Scientists and Engineers", American Economic Review (June 1967). +

Schultze, Charles. The Public Use of Private Interest (Washington D.C.: Brookings Institution, 1977). ✓

- Schumpeter, J.A. "Capitalism and the Process of Creative Destruction", Monopoly Power and Economic Performance, Edited by Edwin Mansfield (Revised edition, New York: W.W. Norton & Company Inc., 1968). ✓
- Schumpeter, J.A. Capitalism, Socialism and Democracy (New York: Harper & Row, Publishers, Inc., 1950). ✓
- Shepherd, William. "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy 1939-1980", Review of Economics and Statistics (November 1982). ✕
- Shepherd, W.G. The Economy of Industrial Organization (Michigan: 1979). ✓
- Silk, Leonard S. Contemporary Economics: Principles and Issues (U.S.A.: McGraw-Hill Book Company, 1975). ✓
- Simon, H.A. "Theories of Decision Making in Economics", American Economic Review (June 1959). ✕
- Slesinger, Ruben and Jack W. Osman. Basic Economics, Problems Principles, Policy (U.S.A.: Mc Cutchan Publishing Corporation, 1972). ✓
- Slichter, H. Sumner. "In Defense of Bigness in Business", Monopoly Power and Economic Performance, Edited by Edwin Mansfield (Revised Edition, New York: W.W. Norton & Company Inc., 1968). ✓
- Solozin, Harold. "Inflation and the Price Mechanism", Journal of Political Economy (October 1959). ✓

- Soral, Erdoğan. Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri ✓  
(Ankara: Ankara İkt. ve Tic. İlimler Ak. Yayınları,  
1974).
- Soysal, Ertuğrul. "Tüketicinin Korunması", İSO, 218 +  
(Nisan 1984).
- Sönmez, Mustafa. Türkiye'de Holdingler (2. Baskı, ✓  
İstanbul: Gözlem Yayıncılık, 1987).
- Sönmez, Mustafa. Türkiye Ekonomisinde Bunalım (İstanbul: ✓  
Belge Yayınları, Nisan 1986).
- Snedecor, G.W. and W.G. Cochran. Statistical Methods ✓  
(Sixth Printing, Iowa: Iowa State University  
Press, 1967).
- Stigler, G. "A Theory of Oligopoly", Journal of Political +  
Economy (1964).
- Stigler, George. Capital and Rates of Return in Manufacturing  
Industries (Princeton N.J.: Princeton University ✓  
Press for the National Bureau of Economic Research,  
1963).
- Stigler, G. "Perfect Competition Historically Contemplated",  
The Journal of Political Economy (February 1957). +
- Tekeli, İlhan; Selim İlkin; Ataman Aksoy ve Yakup  
Kepenek. Türkiye'de Sanayi Kesiminde Yoğunlaşma ✓  
(Ankara: Ekonomist Yayınevi, 1980).
- Tekeli, İ. ve S. İlkin. 1929 Dünya Buhranında Türkiye'nin ✓  
İktisat Politikası Arayışları (Ankara: ODTÜ Yayını,  
1977).

- Tekeli, İ. ve S. İlkin. Uygulamaya Geçerken Türkiye'de Devletçiliğin Oluşumu (Ankara: ODTÜ Yayını, 1982). ✓
- Tezel, Lâle. "Yoğunlaşma ve Fiyat Hareketliliği Yönetilen Fiyatlar Hipotezi, Türkiye İmalât Sanayiinde Bir Deneme", (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, 1984). ✓
- Türkay, Orhan. Mikro İktisat Teorisi (Ankara: A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Basın Yayın Yüksek Okulu Basımevi, 1986). ✓
- Ulmer, Melville S. Economics Theory and Practise (Boston: Houghton Mifflin Company, 1965). ✓
- Utton, M.A. and A.D. Morgan. Concentration and Foreign Trade (Great Britain: Cambridge University Press, 1983). ✓
- Weiss, L.W. Case Studies in American Industry (Second Printing, John Wiley and Sons Inc., U.S.A.: 1971). ✓
- Weiss, L. "Concentration and Labour Earnings", American Economic Review (1966). +
- Weiss, L. "Structure-Conduct Performance Paradigm and Anti-trust", Law Review 127 (1979). +
- Weiss, L. "The Concentration Profit Relationship and Antitrust", Industrial Concentration: The New Learning, Edited by H.S. Goldschmid, H.M. Mann, S.F. Weston (A.B.D.: Little Brown and Company, 1974). ✓

Weston, F. "Big Firms Concentration Industries and Anti-trust Policies", Industrial Concentration: The new Learning, Edited by H.S. Goldschmid, H.M. Mann, S.F. Weston (A.B.D.: Little, Brown and Company, 1974). ✓

Wolfson, Murray. A Textbook of Economics (London: Methuen & Co. Ltd. 1978). ✓

Zobu, Fazıl. "Ekonomik Gelişmeler ve Gerçek Bilgi İhtiyacı", İSO, 42 (Ağustos 1968). ✕

DİE, 1985 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı.

İSO, İstatistiklerle İstanbul Sanayi Odasına Bağlı Kuruluşlarda Değerlendirmeler (İstanbul: Ocak 1989).

İSO, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (1968-1989) Yıllarına ait özel sayılar.

ODTÜ, Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen (Özel Sayı, Ankara: 1976).

TOBB, İktisadi Rapor 1989 (Ankara: 1989).

TÜSİAD, 1989 Yılına Girerken Türk Ekonomisi (İstanbul: 1989).

## EKLER

<u>EK</u>		<u>Sayfa</u>
1	ARAŞTIRMADA KAPSANAN ENDÜSTRİLERİN LİSTESİ.....	216
2	ARAŞTIRMA VERİLERİ.....	228
3	ARAŞTIRMA DEĞİŞKENLERİ.....	232
4	BİR ENDÜSTRİDEKİ 4-FİRMA YOĞUNLAŞMA ORANINA GÖRE, O ENDÜSTRİNİN KARLILIK ORANINDAKİ DEĞİŞİM.....	236

Ek 1

ARAŞTIRMADA KAPSANAN ENDÜSTRİLERİN LİSTESİ

<u>Endüstri Kodu</u>	<u>Ürün yada Faaliyetin Adı</u>
31111	Etin hazırlanması ve korunması
31112	Tuzlama, kurutma, tütsüleme, füme vb. yollardan korunması
31113	Et ve et ürünleri konserveleri
31114	Yan ürünler sanayii, bağırsak, işkembe, ciğer vb., kuyruk, içyağı gibi et yağları, asorti bağırsak işlenmesi
31121	Pastörize, sterilize, konsantre vb. süt ürünleri yapımı
31122	Süttozu yapımı
31124	Yoğurt, ayran ve çökelek yapımı
31131	Sebze ve meyvelerin dondurma ve benzeri yöntemlerle korunması
31132	Yapay ve doğal biçimde kurutma, buharlaştırma yada toz haline getirme işlemi
31134	Sebze ve meyve konservesi yapımı
31135	Sebze ve meyve konsantresi yapımı
31136	Sebze ve meyve suları yapımı

- 31143 Su ürünlerinin havası alınmış ve alınmamış kaplarda çiğ yada pişmiş olarak konservesi
- 31151 Zeytinyağı üretimi
- 31152 Diğer yenen bitkisel yağlar üretimi
- 31153 Margarin üretimi
- 31154 Yenmeyen bitkisel yağlar
- 31155 Yenmeyen hayvansal yağlar üretimi
- 31161 Hububat unları üretimi
- 31171 Ekmek yapımı
- 31172 Makarna, şehriye, erişte, irmik yapımı
- 31173 Bisküi yapımı
- 31174 Yufka, kadayıf, hamurlu tatlılar ve pastahane ürünleri
- 31180 Şeker üretimi ve arıtımı sanayi
- 31191 Helva yapımı
- 31192 Çiklet üretimi
- 31198 Kakao, çukolata, bonbon, ezme, jöle, akide, lokum, fondan, karamela vb.
- 31211 Çay üretimi
- 31212 Nişasta, glikoz, dekstrin yapımı
- 31215 Baharat işlenmesi
- 31219 Kabartma tozu, mayalar, süt esaslı olmayan çocuk mamaları, patates jipsleri, işlenmiş yumurta, yemeklik tuz vb. üretimi

31220	Yem Sanayii
31310	Damatık alkollü içkiler üretimi
31320	Şarap sanayii
31330	Malt ve Bira Sanayii
31340	Alkolsüz içkiler gazlandırılmış meyva suları ve doğal maden suları ve memba suları sanayii
31401	Yaprak tütün işleme ve bakımı
31402	Tütün ürünleri üretimi
32111	Pamuk çırçırılama, pamuk ipliği yapımı
32112	Pamuklu dokuma üretimi
32113	Yün ipliği üretimi
32114	Her çeşit yünlü dokuma üretimi
32115	Doğal ipek ipliği ve ipekli dokuma
32116	Yapay ve sentetik iplik yapımı
32117	Yapay ve sentetik dokuma üretimi
32118	Keten, kendir, kenevir, jüt elyafından iplik dokuma üretimi
32119	Başkaları için boyama, apreleme, kasarılama vb. bitirme işlemleri
32121	Her çeşit battaniye üretimi
32122	Dokumadan hazır ev eşyaları üretimi

- 32123 Hazır havlu üretimi
- 32129 Dokuma çanta, heybe, her çeşit çuvalar
- 32131 Örme ve triko kumaş üretimi
- 32132 Örme ve trikotaj giyim eşyası üretimi
- 32133 Her çeşit çorap üretimi
- 32139 Örme perde, yatak örtüsü, mutfak eşyası, havlu, çanta, dantel vb. eşya yapımı
- 32141 El halısı yapımı
- 32142 Her çeşit makina halısı üretimi
- 32143 El ve makina dokuması kilim yapımı
- 32150 İp, sicim, ağ ve urgan sanayii
- 32190 Başka yerde sınıflandırılmamış dokuma ürünleri sanayii
- 32211 Deri giyim eşyası
- 32221 İç çamaşırı üretimi
- 32222 Dış giyim eşyası üretimi
- 32229 Diğer giyim eşyası üretimi
- 32310 Deri işleme sanayii
- 32330 Deri vb. maddelerden yapılmış eşya sanayii
- 32400 Her çeşit ayakkabı sanayii
- 33111 Kereste ve parke sanayii, biçki işlemleri ve kereste yapımı

- 33112 Doğrama, ahşap, karoseri, pire fabrike işlemleri
- 33113 Levha üretimi
- 33121 Ağaç ambalaj üretimi
- 33190 Diğer ağaç ve mantar ürünleri sanayii
- 33200 Ağaç mobilya ve döşeme sanayii
- 34110 Selüloz kağıt ve karton sanayii, odun, rags ve diğer liflerden kağıt hamuru, kağıt ve karton yapılması
- 34120 Kâğıt ve kartondan ambalaj maddeleri sanayii
- 34290 Başka yerde sınıflandırılmamış selüloz kağıt ve karton ürünleri, kağıt tabaklar, şişe koruyucuları, duvar kağıtları, tuvalet kağıtları, peçete ve havlu, basılı olmayan kart ve zarf üretimi
- 34211 Gazete basımı
- 34212 Kitap, dergi, basılı eğitim gereçleri ve broşür basımı
- 34213 Ambalaj, reklam ve formüler basımı
- 34216 Ciltcilik
- 34219 Başka yerde sınıflandırılmamış basım işleri serigrafi baskı çıkarma suretiyle baskı mühür yapımı, çelik ve bakır

- tabak oyma işlemleri, masa ve kapılar için isim oyma ve basma işlemleri
- 35111 Üre dışında ana kimyasal maddeler üretimi
- 35121 Kimyasal gübreler üretimi
- 35122 Tarımsal ilaçlar
- 35131 Sentetik reçineler üretimi
- 35132 Plastik üretimi
- 35133 Yapay ve sentetik lifler üretimi
- 35210 Boya, vernik, lak sanayii
- 35220 İlaç sanayii
- 35231 Sabun ve diğer temizleyici maddeler üretimi her çeşiti sabun ve deterjan yapımı
- 35232 Kozmetikler üretimi
- 35291 Patlayıcı maddeler üretimi
- 35293 Uçan yağlar üretimi
- 35299 Diğer kimyasal maddeler üretimi
- 35300 Petrol Rafineleri
- 35410 Bütün kökenli inşaat izalasyon ve bağlayıcı maddeler üretimi
- 35420 Kok kömürü ve briket üretimi
- 35430 Madeni yağ hazırlama ve harmanlama işlemleri

35440	LPG dolum işlemleri (tüpleme)
35510	Tekerlek iç ve dış lastiği yapımı
35591	Kalıp ürünü lastik ayakkabı, çizme, goloş, hazır taban, topuk vb. üretimi
35592	Lastik hortum, boru vb. üretimi
35599	Diğerleri
35600	Plastik maddeden başka yerde sınıflandırılmamış eşya yapımı
36100	Başka yerde sınıflandırılmamış, metalden gayri madensilerden üretim, petrol ve kömür türevleri hariç
36200	Cam ve cam ürünleri sanayii
36910	Pişmiş kilden yapı gereçleri üretimi
36921	Çimento sanayii
36922	Kireç ve alçı üretimi
36991	Çimento ürünleri
36992	Taş ve mermer işlemeciliği
36999	Yukarıda sınıflandırılanların dışında kalan metal dışı ürünler yapımı
37100	Demir-çelik metal sanayii
37200	Demir-çelik dışında metal ana sanayii
38111	Çatal, kaşık, kepçe, tava, tencere ve bunun gibi mutfak eşyası

- 38112 El aletleri ve takımları yapımı çalıştırıcı güç ile çalışanlar hariç, kesici el aletleri, çiftçilik, ormancılık ve bahçivanlıkta kullanılan kesici aletler yapımı
- 38113 Hırdavat malzemesi üretimi
- 38120 Metal Mobilya ve donatım sanayii
- 38131 Metal yapı malzemesi üretimi
- 38132 Dışarıdan satın alınan saçtan yapılan sulama kanalları havalandırma boruları, yağmur olukları, soba boruları, ızgaraları, davlumbaz vb. diğer saç aksam üretimi
- 38134 Bina, köprü, tünel ve diğer inşaat için yerinde monte edilenler de dahil, metal elemanlar üretimi
- 38135 Ev ve sanayi için buhar ve kalorifer kazanları
- 38191 Metal kaplar üretimi
- 38192 Emniyetli kazanlar ve emniyetli çekmece ve telefon kumbaraları üretimi
- 38193 Civata ve somun üretimi
- 38194 Metal istampalama-derin çekme, sıvama, zımbalama işleri
- 38211 İçten yanmalı motorlar ve türbünler üretimi

- 38212 İçten yanmalı motorlar ve türbünler onarımı
- 38221 Tarımsal makina ve gereçlerin üretimi
- 38222 Tarımsal makina ve gereçlerin onarımı
- 38231 Metal işleyen makinalar yapımı
- 38232 Metal dışı maddeleri işleyen makinalar yapımı
- 38241 Özel endüstri makinaları yapımı
- 38242 Özel endüstri makinaları onarımı
- 38252 Terazî, kantar, baskül vb. aletler yapımı
- 38291 Pompa, kompresör, vantilatör, brülör, aspiratör ve her türlü klima yapımı
- 38292 Çamaşır makinası, buzdolabı ve diğer soğutucular yapımı
- 38294 Dikiş makinası yapımı
- 38295 Mekanik güç aktarma gereçler, trasmisyon sistemi, vinç asansör, yürüyen merdiven, sınaî traktörler, "Fabrika içi taşıyıcıları" yapımı
- 38296 Ateşli silahlar ve bunlara ilişkin patlayıcı maddeler yapımı (el silahları dahil)

- 38298 Çeşitli makinalar için yedek parça yapımı
- 38311 Elektrik motorları ve jeneratör yapımı
- 38312 Transformatör yapımı
- 38313 Kontrol panoları ve elektrik sayaçları yapımı
- 38316 Devre kapayıcıları ve açıcıları ile elektro manyetik kavram ve frenler yapımı
- 38319 Sanayide kullanılan elektrik fırınları, ark ocakları, endüksiyon ocakları vb. üretimi
- 38321 Radyo, televizyon alıcıları, teyp, pikap, amplifikatör, mikrofon, megofon, diktafon, hoparlör vb.
- 38322 Haberleşme araçları yapımı
- 38329 Elektrikli uyarı aygıtları yapımı
- 38320 Elektrikli ev aletleri sanayii
- 38391 Elektrik sigortaları ve anahtarları yapımı
- 38392 Pil, batarya ve akümülatör yapımı
- 38393 İzole edilen tel veya kablolar yapımı
- 38394 Elektrik lambaları, soketler, duy yapımı

- 38399 Yukarıda sınıflandırılmayan elektrik makina, alet ve aygıtları yapımı
- 38410 Deniz taşıtları yapım ve onarımı sanayii
- 38420 Demir yolları ulaşım araçları yapım ve onarımı sanayii
- 38431 Motorlu kara taşıtları yapımı
- 38432 Otobüs ve kamyon karasörü yapımı
- 38433 Motorlu Kara taşıtları parça ve aksesuar yapımı
- 38434 Trayler yapımı
- 38435 Damper yapımı
- 38437 Motorlu kara ulaşım araçları onarımı
- 38442 Bisiklet yapım ve onarımı
- 38510 Mesleki ve ilmi aletler ile başka yerde sınıflandırılmamış ölçme ve kontrol aletleri yapım sanayii
- 38520 Fotoğrafçılık malzemesi ve optik eşya sanayii
- 38530 Saat sanayii
- 38540 Hidrofil pamuk, gazlı bezler, sargı bezleri, landoglar, plasterler, yapay uzuvlar, kat-küt
- 39010 Kuyumculuk ve benzeri üretim sanayii

- 39040 Her türlü spor, atletizm, jimnastik alet ve malzemesi üretimi
- 39090 Başka yerde sınıflandırılmamış imalât sanayii

## ARAŞTIRMA VERİLERİ

Kodu	Ucret	Girdi	Top. Çıktı	İlk 4 Çıktı	Çev. Güç
31111	9825	107596	142665	59830	46836
31112	374	6874	7860	7860	1045
31113	284	5783	7929	7929	288
31114	207	5910	6780	6780	17
31121	4476	38060	62237	44508	12921
31122	418	3274	3742	3539	1385
31123	846	11361	14069	6421	3931
31124	312	3379	4465	4058	1297
31131	607	3834	5926	4869	3937
31132	4160	110552	134729	63414	10540
31134	1524	11730	19200	15821	121961
31135	4467	37543	66302	49873	11001
31136	1500	8425	13433	11298	14377
31143	1149	44401	60047	51552	5041
31151	2576	61420	75651	61216	5934
31152	9592	216047	270036	55675	97226
31153	11844	157613	239507	219538	50225
31154	259	5707	7140	6450	971
31155	106	889	962	962	1525
31161	8681	264599	296489	32376	192240
31171	5621	36221	45777	17825	8660
31172	3540	49648	70723	53904	81421
31173	7307	95843	128157	122604	13613
31174	876	5508	9011	4830	1158
31180	43771	299314	419210	135843	370580
31191	642	7940	11424	10256	1323
31192	591	7088	10355	9984	2681
31193	3988	45188	68699	40512	9435
31211	28375	283188	352817	164503	89139
31212	4490	200201	254913	98802	30022
31213	366	5013	7769	7769	1408
31215	493	3580	5407	5407	4019
31219	2983	19769	42692	32300	28085
31220	7288	207418	259216	66450	186788
31310	4460	29422	153963	136337	7020
31320	1771	7480	13469	8738	4538
31330	8001	27501	90252	68521	42088
31340	8320	50657	89487	35161	15209
31401	40843	160316	247614	87192	12465
31402	22387	103913	657124	586991	21622
32111	40771	424261	610713	130175	215053
32112	106857	529501	857999	213576	342471
32113	19625	136242	207834	96511	71682
32114	16995	69919	132748	89121	47951
32115	791	5984	10396	7549	637
32116	21391	171212	256880	156586	111143
32117	7613	58441	89665	56909	40841

Kodu	Ucret	Girdi	Top. Çıktı	İlk 4 Çıktı	Çev. Güç
32118	735	3937	6078	5932	2815
32119	10975	55276	96411	31543	200051
32121	556	2866	3781	3514	3929
32122	1357	46216	50769	45065	3666
32123	487	1231	2043	2043	864
32129	2214	15130	21548	13570	12009
32131	284	72746	83165	56196	5850
32132	9609	90825	145324	53034	37575
32133	1553	12070	17673	9901	3158
32139	1538	12510	17827	7649	2727
32141	1529	30189	60077	49827	10805
32142	4389	32754	48117	44320	15556
32143	2313	11608	20618	18149	3850
32150	368	2766	3756	3396	438
32190	4958	69748	105854	92221	26979
32211	4094	95392	124991	40185	6977
32221	4939	37513	56702	32435	8801
32222	23643	236104	321935	45474	41644
32229	215	2490	3342	2992	192
32310	5090	87309	112496	33759	29169
32330	510	7801	10584	9128	276
32400	7834	47414	69280	33475	13033
33111	8295	67579	105959	29636	58897
33112	875	7884	9397	8880	8576
33113	5377	55662	80482	33723	73729
33121	350	1701	2955	2760	2433
33190	434	2089	3394	2707	1857
33200	5055	36801	53903	32288	21680
34110	25203	198281	295959	145680	273520
34120	9791	84728	120779	44362	42425
34190	2884	27521	41847	17893	10020
34211	14861	77813	148552	91865	9815
34212	4527	28380	47168	23822	5260
34213	5204	25192	35025	16534	23244
34216	177	1109	1582	1582	119
34219	587	2335	4212	3124	1349
35111	18330	198137	310420	147372	110908
35121	21967	392980	476589	276352	231906
35122	3099	34451	52710	47472	3839
35131	9475	150536	222250	217844	256398
35132	13234	107255	169641	165314	103379
35133	13216	123306	306811	304791	120783
35210	8287	114770	161445	109488	21151
35220	31456	241996	389660	146145	26392
35231	8069	105350	163705	130940	12773
35232	1593	11205	23205	11966	2706
35291	3477	12698	23027	22892	7620

Kodu	Ucret	Girdi	Top. Çıktı	İlk 4 Çıktı	Çev. Güç
35293	735	18850	24039	23070	43116
35299	2996	33076	49122	31559	7554
35300	13807	1490711	3482047	3482047	135174
35410	644	3988	6174	5682	1615
35420	180	766	1172	1172	418
35430	3512	408220	840910	803872	8307
35440	5195	126343	165840	146175	11239
35510	15600	153802	228718	226848	73178
35591	3585	20002	30389	24543	12256
35592	584	4470	7533	7533	1690
35599	4465	34585	56620	22778	20912
35600	18440	211409	299388	68417	244083
36100	17898	69885	215607	126566	50442
36200	31003	139316	287720	160386	93473
36910	16797	67666	120551	35368	175711
36921	40393	336826	577306	148309	616153
36922	1659	9803	15892	6923	23679
36991	12642	60002	133435	53267	37042
36992	720	4481	8356	3648	7646
36999	847	3991	8012	7747	4835
37100	142819	1735710	2291332	965410	1149093
37200	40754	370101	439967	297328	270886
38111	5767	41755	64286	22840	17835
38112	2559	10653	21246	14227	6433
38113	2611	16965	30375	21571	23157
38120	2829	14507	29762	16982	15212
38131	3275	21087	30334	19652	11033
38132	1432	8695	15552	15210	1445
38134	4268	28581	53630	38961	65738
38135	3120	19391	29707	14875	9584
38191	19626	114852	205751	76468	65337
38192	1653	7733	14142	12751	920
38193	4697	20868	32809	9511	14783
38194	11705	99314	143697	85281	34225
38211	3690	13721	21645	21084	22006
38212	3859	5530	14423	14423	1840
38221	16399	188426	242032	196903	62426
38222	177	28	500	500	687
38231	7014	21741	40501	26338	40490
38232	944	4386	7027	3622	2830
38241	18847	85222	155966	65625	58105
38242	2081	4716	10219	10219	6771
38252	1793	5813	11325	7581	21881
38291	6844	35578	62528	22226	14563
38292	14602	130196	226958	214924	35099
38294	691	7084	9999	7420	11867
38295	2947	1137	20118	12456	28403

Kodu	Ucret	Girdi	Top. Çıktı	İlk 4 Çıktı	Çev. Güç
38296	11025	23601	48032	47480	23482
38298	3415	22967	38163	20540	10880
38311	7894	61347	90821	63052	26216
38312	5968	28079	45430	33475	10781
38313	5011	14416	32707	31384	3721
38316	4406	18089	37150	28583	5543
38319	241	4403	4509	4359	777
38321	31573	388804	633224	391015	13602
38322	7431	63124	121127	119239	1521
38329	404	3301	5745	5745	312
38330	1644	16707	21346	8415	5308
38391	4142	23512	42720	24706	6932
38392	4947	25971	44315	35166	7918
38393	11007	118462	177094	100639	44056
38394	2854	12266	21245	20362	2512
38399	4578	39167	69221	47480	12129
38410	13617	16890	46386	32595	37237
38420	17709	35430	50326	50326	44986
38431	56943	611989	888935	477260	90686
38432	6986	28016	55496	33529	32886
38433	19785	86068	157421	45751	63374
38434	163	1826	2815	2815	1482
38435	354	3018	4854	4854	703
38437	684	3888	7241	7027	1155
38442	905	8426	10706	10121	1245
38510	1436	5172	8789	6679	5981
38520	468	1629	4068	2537	7153
38530	240	2050	2849	2849	1369
38540	333	2027	3330	2876	1038
39010	449	2757	4842	3398	744
39040	196	761	1783	1783	785
39090	4933	27754	48909	22091	10524

## ARAŞTIRMA DEĞİŞKENLERİ

KODU	Kârl.Or.	4 F.Yoğ.Or.	S/H Oranı	Ka/Top.Çık.Or.	Kukla
31111	18	41.94	0.33	56.48	1
31112	8	100	0.13	0	1
31113	23	100	0.04	0	1
31114	10	100	0	0	1
31121	32	71.51	0.21	42.91	1
31122	1	94.58	0.37	100	1
31123	13	45.64	0.28	27.79	1
31124	17	90.88	0.29	0	1
31131	25	82.16	0.66	0	1
31132	15	47.07	0.08	0	1
31134	31	82.4	6.35	0	1
31135	37	75.22	0.17	0	1
31136	26	84.11	1.07	0	1
31143	24	85.85	0.08	0	1
31151	15	80.92	0.08	3.9	1
31152	16	20.62	0.36	1.17	1
31153	29	91.66	0.21	0	1
31154	16	90.34	0.14	0	1
31155	-3	100	1.59	100	1
31161	8	10.92	0.65	2.1	1
31171	9	38.94	0.19	17.28	1
31172	25	76.22	1.15	0	1
31173	20	95.67	0.11	0	1
31174	29	53.6	0.13	0	1
31180	18	32.4	0.88	72.63	1
31191	25	89.78	0.12	0	1
31192	26	96.42	0.26	0	1
31193	28	58.97	0.14	0	1
31211	12	46.63	0.25	92.72	1
31212	20	38.76	0.12	0	1
31213	31	100	0.18	0	1
31215	25	100	0.74	0	1
31219	47	75.66	0.66	0	1
31220	17	25.63	0.72	19.05	1
31310	78	88.55	0.05	100	1
31320	31	64.87	0.34	46.5	1
31330	61	75.92	0.47	24.69	1
31340	34	39.29	0.17	2.02	1
31401	19	35.21	0.05	38.43	1
31402	81	89.33	0.03	100	1
32111	24	21.32	0.35	11.03	0
32112	26	24.89	0.4	29.33	1
32113	25	46.44	0.34	0.33	1
32114	35	67.14	0.36	25.22	1
32115	35	72.61	0.06	0	1
32116	25	60.96	0.43	0	1
32117	26	63.47	0.46	0	1
32118	23	97.6	0.46	42.68	1

KODU	Kârl.Or.	4 F.Yoğ.Or.	S/H Oranı	Ka/Top.Çık.Or.	Kukla
32119	31	32.72	2.07	0	1
32121	9	92.94	1.04	0	1
32122	6	88.76	0.07	0	1
32123	16	100	0.42	0	1
32129	20	62.98	0.56	0	1
32131	12	67.57	0.07	0	1
32132	31	36.49	0.26	0	1
32133	23	56.02	0.18	0	1
32139	21	42.91	0.15	0	1
32141	47	82.94	0.18	5.15	1
32142	23	92.11	0.32	7	1
32143	32	88.03	0.19	0	1
32150	17	90.42	0.12	0	1
32190	29	87.12	0.25	0	1
32211	20	32.15	0.06	0	1
32221	25	57.2	0.16	0	1
32222	19	14.13	0.13	0.43	1
32229	19	89.53	0.06	0	1
32310	18	30.01	0.26	0	1
32330	21	86.24	0.03	0	1
32400	20	48.32	0.19	36.67	1
33111	28	27.97	0.56	55.98	0
33112	7	94.5	0.91	87.82	0
33113	24	41.9	0.92	16.3	0
33121	31	93.4	0.82	41.15	0
33190	26	79.76	0.55	0	0
33200	22	59.9	0.4	35.96	0
34110	24	49.22	0.92	65.88	0
34120	22	36.73	0.35	12.56	1
34190	27	42.76	0.24	0	1
34211	38	61.84	0.07	0	1
34212	30	50.5	0.11	12.9	1
34213	13	47.21	0.66	40.38	1
34216	19	100	0.08	0	1
34219	31	74.17	0.32	0	1
35111	30	47.48	0.36	20.53	0
35121	13	57.99	0.49	34.65	0
35122	29	90.06	0.07	0	0
35131	28	98.02	1.15	94.19	0
35132	29	97.45	0.61	80.32	0
35133	56	99.34	0.39	0	0
35210	24	67.82	0.13	1.08	0
35220	30	37.51	0.07	1.63	1
35231	31	79.99	0.08	0	1
35232	45	51.57	0.12	0	1
35291	30	99.41	0.33	83.16	0
35293	19	95.97	1.79	0	0
35299	27	64.25	0.15	0	0

KODU	Kârl.Or.	4 F.Yoğ.Or.	S/H Oranı	Ka/Top.Çık.Or.	Kukla
35300	57	100	0.04	100	0
35410	25	92.03	0.26	0	0
35420	19	100	0.36	100	0
35430	51	95.6	0.01	4.62	0
35440	21	88.14	0.07	0	0
35510	26	99.18	0.32	0	0
35591	22	80.76	0.4	0	0
35592	33	100	0.22	0	0
35599	31	40.23	0.37	0	0
35600	23	22.85	0.82	0	0
36100	59	58.7	0.23	9.12	0
36200	41	55.74	0.32	0	1
36910	30	29.34	1.46	15.75	0
36921	35	25.69	1.07	35.6	0
36922	28	43.56	1.49	0	0
36991	46	39.92	0.28	6.46	0
36992	38	43.66	0.92	0	0
36999	40	96.69	0.6	0	0
37100	18	42.13	0.5	38.6	0
37200	7	67.58	0.62	16.17	0
38111	26	35.53	0.28	0	1
38112	38	66.96	0.3	0	0
38113	36	71.02	0.76	0	0
38120	42	57.06	0.51	0	0
38131	20	64.79	0.36	0	0
38132	35	97.8	0.09	0	0
38134	39	72.65	1.23	54.2	0
38135	24	50.07	0.32	0	0
38191	35	37.17	0.32	10.48	0
38192	34	90.16	0.07	0	0
38193	22	28.99	0.45	0	0
38194	23	59.35	0.24	0	0
38211	20	97.41	1.02	44.12	0
38212	35	100	0.13	0	0
38221	15	81.35	0.26	13.14	0
38222	59	100	1.37	100	0
38231	29	65.03	1	36.39	0
38232	24	51.54	0.4	0	0
38241	33	42.08	0.37	9.79	0
38242	33	100	0.66	75.32	0
38252	33	66.94	1.93	0	0
38291	32	35.55	0.23	0	0
38292	36	94.7	0.15	0	1
38294	22	74.21	1.19	0	1
38295	80	61.91	1.41	0	0
38296	28	98.85	0.49	92	0
38298	31	53.82	0.29	0	0
38311	24	69.42	0.29	0	0

KODU	Kârl.Or.	4 F.Yoğ.Or.	S/H Oranı	Ka/Top.Çık.Or.	Kukla
38312	25	73.68	0.24	2.07	0
38313	41	95.95	0.11	36.78	0
38316	39	76.94	0.15	2.61	0
38319	-3	96.67	0.17	0	0
38321	34	61.75	0.02	7.16	1
38322	42	98.44	0.01	2.7	0
38329	36	100	0.05	0	0
38330	14	39.42	0.25	0	1
38391	35	57.83	0.16	0	0
38392	30	79.35	0.18	7.92	0
38393	27	56.83	0.25	0	0
38394	29	95.84	0.12	0	0
38399	37	68.59	0.18	4.77	0
38410	34	70.27	0.8	78.92	0
38420	-6	100	0.89	100	0
38431	25	53.69	0.1	0	0
38432	37	60.42	0.59	0	0
38433	33	29.06	0.4	0	0
38434	29	100	0.53	0	0
38435	31	100	0.14	0	0
38437	37	97.04	0.16	0	0
38442	13	94.54	0.12	0	0
38510	25	75.99	0.68	11.23	0
38520	48	62.36	1.76	0	0
38530	20	100	0.48	0	1
38540	29	86.37	0.31	0	0
39010	34	70.18	0.15	0	1
39040	46	100	0.44	0	1
39090	33	45.17	0.22	0	0

BİR ENDÜSTRİDEKİ 4-FİRMA YOĞUNLAŞMA ORANINA GÖRE,  
0 ENDÜSTRİNİN KARLILIK ORANINDAKİ DEĞİŞİM

I. Grup/1 (%70 ≤ Yoğ. Oranı ≤ %100)

Endüstri KODU	İlk dört firma Yoğunlaşma Oranı	Kârlılık Oranı	Toplam çıktı İçindeki Kamu Payı
38222	100.00	59.00	100.00
35300	100.00	57.00	100.00
39040	100.00	46.00	0.00
38329	100.00	36.00	0.00
38212	100.00	35.00	0.00
38242	100.00	33.00	75.32
35592	100.00	33.00	0.00
31213	100.00	31.00	0.00
38435	100.00	31.00	0.00
38434	100.00	29.00	0.00
31215	100.00	25.00	0.00
31113	100.00	23.00	0.00
38530	100.00	20.00	0.00
35420	100.00	19.00	100.00
34216	100.00	19.00	0.00
32123	100.00	16.00	0.00
31114	100.00	10.00	0.00
31112	100.00	8.00	0.00
31155	100.00	-3.00	100.00
38420	100.00	-6.00	100.00
35291	99.41	30.00	83.16
35133	99.34	56.00	0.00
35510	99.18	26.00	0.00
38296	98.85	28.00	92.00
38322	98.44	42.00	2.70
35131	98.02	28.00	94.19
38132	97.80	35.00	0.00
32118	97.60	23.00	42.68
35132	97.45	29.00	80.32
38211	97.41	20.00	44.12
38437	97.04	37.00	0.00
36999	96.69	40.00	0.00
38319	96.67	-3.00	0.00
31192	96.42	26.00	0.00
35293	95.97	19.00	0.00
38313	95.95	41.00	36.78
38394	95.84	29.00	0.00
31173	95.67	20.00	0.00
35430	95.60	51.00	4.62
38292	94.70	36.00	0.00

## I. Grup/2 (%70 ≤ Yoğ. Oranı ≤ %100)

Endüstri KODU	İlk dört firma Yoğunlaşma Oranı	Kârlılık Oranı	Toplam çıktı İçindeki Kamu Payı
31122	94.58	1.00	100.00
38442	94.54	13.00	0.00
33112	94.50	7.00	87.82
33121	93.40	31.00	41.15
32121	92.94	9.00	0.00
32142	92.11	23.00	7.00
35410	92.03	25.00	0.00
31153	91.66	29.00	0.00
31124	90.88	17.00	0.00
32150	90.42	17.00	0.00
31154	90.34	16.00	0.00
38192	90.16	34.00	0.00
35122	90.06	29.00	0.00
31191	89.78	25.00	0.00
32229	89.53	19.00	0.00
31402	89.33	81.00	100.00
32122	88.76	6.00	0.00
31310	88.55	78.00	100.00
35440	88.14	21.00	0.00
32143	88.03	32.00	0.00
32190	87.12	29.00	0.00
38540	86.37	29.00	0.00
32330	86.24	21.00	0.00
31143	85.85	24.00	0.00
31136	84.11	26.00	0.00
32141	82.94	47.00	5.15
31134	82.40	31.00	0.00
31131	82.16	25.00	0.00
38221	81.35	15.00	13.14
31151	80.92	15.00	3.90
35591	80.76	22.00	0.00
35231	79.99	31.00	0.00
33190	79.76	26.00	0.00
38392	79.35	30.00	7.92
38316	76.94	39.00	2.61
31172	76.22	25.00	0.00
38510	75.99	25.00	11.23
31330	75.92	61.00	24.69
31219	75.66	47.00	0.00
31135	75.22	37.00	0.00

## I. Grup/3 (%70 ≤ Yoğ. Oranı ≤ %100)

Endüstri KODU	İlk dört firma Yoğunlaşma Oranı	Kârlılık Oranı	Toplam çıktı İçindeki Kamu Payı
38294	74.21	22.00	0.00
34219	74.17	31.00	0.00
38312	73.68	25.00	2.07
38134	72.65	39.00	54.20
32115	72.61	35.00	0.00
31121	71.51	32.00	42.91
38113	71.02	36.00	0.00
38410	70.27	34.00	78.92
39010	70.18	34.00	0.00

## II. Grup/1 (%30 ≤ Yoğ. Oranı ≤ %70)

Endüstri KODU	İlk dört firma Yoğunlaşma Oranı	Kârlılık Oranı	Toplam çıktı İçindeki Kamu Payı
38311	69.42	24.00	0.00
38399	68.59	37.00	4.77
35210	67.82	24.00	1.08
37200	67.58	7.00	16.17
32131	67.57	12.00	0.00
32114	67.14	35.00	25.22
38112	66.96	38.00	0.00
38252	66.94	33.00	0.00
38231	65.03	29.00	36.39
31320	64.87	31.00	46.50
38131	64.79	20.00	0.00
35299	64.25	27.00	0.00
32117	63.47	26.00	0.00
32129	62.98	20.00	0.00
38520	62.36	48.00	0.00
38295	61.91	80.00	0.00
34211	61.84	38.00	0.00
38321	61.75	34.00	7.16
32116	60.96	25.00	0.00
38432	60.42	37.00	0.00
33200	59.90	22.00	35.96
38194	59.35	23.00	0.00
31193	58.97	28.00	0.00
36100	58.70	59.00	9.12
35121	57.99	13.00	34.65
38391	57.83	35.00	0.00
32221	57.20	25.00	0.00
38120	57.06	42.00	0.00
38393	56.83	27.00	0.00
32133	56.02	23.00	0.00
36200	55.74	41.00	0.00
38298	53.82	31.00	0.00
38431	53.69	25.00	0.00
31174	53.60	29.00	0.00
35232	51.57	45.00	0.00
38232	51.54	24.00	0.00
34212	50.50	30.00	12.90
38135	50.07	24.00	0.00
34110	49.22	24.00	65.88
32400	48.32	20.00	36.67

## II. Grup/2 (%30 ≤ Yoğ. Oranı ≤ %70)

Endüstri KODU	İlk dört firma Yoğunlaşma Oranı	Kârlılık Oranı	Toplam çıktı İçindeki Kamu Payı
35111	47.48	30.00	20.53
34213	47.21	13.00	40.38
31132	47.07	15.00	0.00
31211	46.63	12.00	92.72
32113	46.44	25.00	0.33
31123	45.64	13.00	27.79
39090	45.17	33.00	0.00
36992	43.66	38.00	0.00
36922	43.56	28.00	0.00
32139	42.91	21.00	0.00
34190	42.76	27.00	0.00
37100	42.13	18.00	38.60
38241	42.08	33.00	9.79
31111	41.94	18.00	56.48
33113	41.90	24.00	16.30
35599	40.23	31.00	0.00
36991	39.92	46.00	6.46
38330	39.42	14.00	0.00
31340	39.29	34.00	2.02
31171	38.94	9.00	17.28
31212	38.76	20.00	0.00
35220	37.51	30.00	1.63
38191	37.17	35.00	10.48
34120	36.73	22.00	12.56
32132	36.49	31.00	0.00
38291	35.55	32.00	0.00
38111	35.53	26.00	0.00
31401	35.21	19.00	38.43
32119	32.72	31.00	0.00
31180	32.40	18.00	72.63
32211	32.15	20.00	0.00
32310	30.01	18.00	0.00