



REKABET FORUMU

HUKUK-EKONOMİ-POLİTİKA

Mart 2022, Sayı: 149

Rekabet Derneği, 20 Mayıs 2004 tarihinde kurulmuş bir sivil toplum örgütüdür. Derneğin amacı Türkiye'de rekabet ortamının ve rekabet kültürünün gelişmesine katkıda bulunmaktır.

Bu dergide ileri sürülen görüşler yazarlarına ait olup Rekabet Derneği'ni bağlayıcı değildir.

Web: www.rekabetderneği.org

REKABET İHLALLERİNDE EKONOMİK İSTİKRARSIZLIĞIN ROLÜ

Prof. Dr. Erdal Türkkan (erdalturkkan@hotmail.com)

Rekabet politikaları, istikrarlı bir ekonomi varsayımı çerçevesinde oluşturulmuştur. İstikrarsızlık durumunda teşebbüsler bu istikrarsızlıkla başa çıkabilmek için çeşitli yollara baş vuracaklardır. Bu yollar toplumsal çıkarlarla uyumlu olsa bile rekabet yasakları çerçevesinde ihlal olarak değerlendirilebilecektir. Her yeni ekonomik kriz, ekonomik istikrarsızlığın rekabet süreçlerine etkisi konusunda yeni şeyler öğretir. Bu yazıda önce ekonomik istikrarsızlıkların hangi türlerinin rekabeti bozucu ve azaltıcı etkiler yaptığı kısaca incelenecek, bundan sonra ekonomik istikrarsızlığın rekabet etme eğilimine etkileri kısaca ele alınacak, üçüncü bir bölümde ekonomik istikrarsızlığın rekabet etme biçimleri üzerindeki etkileri kısaca değerlendirilecek, son olarak da ekonomik istikrarsızlığın rekabet gücü üzerine etkileri konusunda bazı tespitler yapılacaktır. Bu konunun çok daha kapsamlı bir analizi hak ettiği muhakkaktır. Burada konu Türkiye'de yaşanan tecrübeler ışığında ana hatlarıyla ele alınmaya çalışılacaktır.

1)Ekonomik İstikrarsızlığın Hangi Türleri Rekabet Süreçlerini Bozucu ve Rekabet Dinamiklerini Azaltıcı Etki Yapar?

Ekonomik istikrarsızlığın çeşitli öğeleri, rekabet üzerinde farklı ve kapsamlı tartışmayı gerektiren etkiler yapar. Aşağıda bu konuya sadece ana hatlarıyla değinilecektir. Ekonomik istikrarsızlığı iki boyutta ele almak mümkündür. Bunlardan birincisi, politik tercih ve hatalara dayalı ekonomik istikrarsızlık, ikincisi de Covid 19 pandemisi, Ukrayna'nın işgali gibi arazi olayların doğrudan ve dolaylı olarak yarattığı ekonomik istikrarsızlıktır.

1.1)Politik Tercihlere ve Hatalara Bağlı Makro Ekonomik İstikrarsızlık

Siyasi iktidarın politik tercihleri, makro ekonomik istikrarsızlık yaratabilir. Burada özellikle bazı ekonomik değişkenlerin değerlerinde ani yükselişler rekabeti önemli ölçüde etkileyecek sonuçlar doğurabilecektir. Genellikle siyasi iktidarların ekonomik performansı artırmak amacıyla hem döviz kurunu hem faizleri kontrol etmeye kalkması, güvensizlik ve öngörülemezlik yaratan ani politika değişiklikleri yapması, adalet sisteminin iyi çalışmadığı izleniminin yaygın olması gibi faktörler ani makro ekonomik dengesizliklere neden olabilir. Bu durum özellikle iç tasarrufları yetersiz olan, kronik cari denge sorunu yaşayan kırılganlığı yüksek ekonomilerde kendisini gösterir. Sonucu bilinmeyen veya yanlış olduğu bilinen politika tercihleri de aşağıda belirtilen makro ekonomik dengesizliklerin tetikleyicisi olabilir.

-Döviz kurlarında ani yükselişler: Döviz kurlarındaki ani artışlar, rekabeti çok yönlü olarak etkileyebilecek sonuçlar doğuracaktır. Döviz kurları bir ülkedeki malların tamamına yakın bir kısmını doğrudan ve dolaylı olarak etkileyecektir. Bu etkilerin fiyatlara ne ölçüde nasıl yansıtılacağı, rekabetin yeni bir boyutu olarak ortaya çıkacak ve firma performanslarını etkileyecektir. Döviz kurlarındaki ani yükselme nispi fiyatları değiştirecek ve bu fiyatlar çerçevesinde teşebbüslerin rekabet üstünlüklerinde de önemli değişimler ortaya çıkabilecektir. Döviz kurlarındaki ani yükselme, ithalatın daha pahalı hale gelmesi yoluyla ilgili piyasalara giriş koşullarını değiştirecektir. Bir yandan makine teçhizat pahalılaştığı için giriş zorlaşırken diğer yandan ithal mal pahalılaştığı için yerli malı daha cazip hale gelecektir. Döviz kurlarındaki yükselme, mal satma tercihlerinde yani ihracat konusunda iç ve dış piyasanın nispi cazibesini değiştirecektir. Döviz kurlarındaki ani artış, dış piyasalardan finansman temininin cazibesini azaltma dışında, daha önce dövizle borçlanmış olan teşebbüslerin mali dengelerini de bozacak etkiler yaratacaktır. Bu etkiler, teşebbüsü devretme tercihinden fiyatlama davranışlarındaki değişmeye kadar önemli sonuçlar doğurabilecektir.

-Faizlerdeki ani yükselişler ve kredi teminindeki zorluklar: Faiz artışları da rekabeti çok yönlü olarak etkileyebilecek sonuçlar doğuracaktır. Bu durum öncelikle birim fiyatı yüksek olan malların piyasalarında ciddi daralmalara ve bu nedenle de rekabet koşullarının değişmesine neden olacaktır. Faizlerdeki ani yükselişler, bir giriş engeli yaratarak potansiyel rekabeti de azaltabilecektir. Faizlerdeki artış işletme sermayesi kullanımı yüksek olan firmalarda da ciddi bir rekabet dezavantajı yaratabilecektir.

-Girdi maliyetlerindeki yüksek artışlar ve girdi teminindeki zorlukların etkileri: Döviz kurlarının hızla yükselmesi, girdi maliyetlerini arttırıcı sonuçlar doğurabilir. Buna ilaveten dış piyasalarda bazı temel girdilerin fiyatlarının çeşitli nedenlerle artması, iç piyasada çok daha yüksek boyutlu girdi maliyeti artışlarına neden olacaktır. Ayrıca tedarik kanallarındaki kopukluklar da girdi teminini zorlaştırıcı etkiler yapabilir. Bu artışların ve darlıkların olması çeşitli şekillerde rekabet koşullarını ve rekabet süreçlerinde teşebbüslerin nispi avantajlarını değiştiren etkiler yaratacaktır. Girdi maliyetlerindeki artışlar taşıma maliyetlerindeki ani artışlar nedeniyle de olabilir. Bu artışlar, enerji maliyetlerindeki artışların veya sıcak çatışmaların bir sonucu olabilir. Taşıma maliyetlerinde önemli değişme, yükte ağır mallar üreten teşebbüslerin nispeten uzak coğrafyalardaki rekabet şansını, dolayısıyla rekabet koşullarını negatif yönde etkileyecektir. Girdi maliyetlerindeki artışların, firmaların işletme sermayesi ihtiyacını arttırması ve bu alandaki darboğazlar nedeniyle üretimde zorunlu daralmalara ve dolayısıyla rekabet baskısı azalmalarına neden olması da söz konusu olabilir.

-Enerji fiyatlarındaki ani yükselişler: Bu sorun, özellikle enerjide dışa bağımlı olan ülkeler açısından önem kazanır. Çünkü burada hem döviz kurlarındaki değişim hem de enerji fiyatlarındaki artış, kurulu dengeleri altüst eden sonuçlar doğurabilir. Bu durum, enerji piyasasında faaliyet gösteren ve farklı maliyet yapılarına sahip kuruluşlar arasında rekabet koşullarını önemli ölçüde değiştirebilir. Enerji fiyatlarındaki ani artışlar, yüksek enerji kullanan sanayilerdeki maliyetleri de yükselterek nispi fiyat yapılarını ve rekabet koşullarını önemli ölçüde değiştirebilir. Diğer taraftan bu artışlar, bazı teşebbüslerin geçici veya kalıcı olarak piyasa dışına çıkmasına da yol açabilir.

-İşgücü maliyetlerindeki ani yükselişler: İşgücü maliyetlerindeki ani artışlar da rekabet koşullarını önemli ölçüde etkileyebilir. Bu artışların enflasyonun üzerinde olup olmaması rekabet koşullarına etki açısından önemlidir. Enflasyon üzerindeki artışlar daha önce düşük işgücü maliyeti verisine dayanılarak oluşturulan rekabetçi yapıları bir anda rekabetçi olmayan bir yapıya dönüştürebilir. Bu artışların dış ve iç piyasaya yönelik üretim yapan firmaların nispi rekabet gücüne etkisi de farklı olacaktır. İşgücü maliyetlerinde önemli artışlar, orta ve uzun vadede teknoloji tercihlerini de daha sermaye yoğun teknolojiler lehine değiştirecek etkiler yaratabilir. İşgücü maliyetlerindeki ani artışların girişleri sınırlayarak potansiyel rekabeti de olumsuz etkilemesi söz konusudur.

Yüksek enflasyonun etkileri: Yukarıdaki etkilerden bağımsız olarak fiyatlar genel seviyesindeki yani **enflasyon oranlarındaki ani artışların** da rekabet süreçlerini önemli ölçüde etkilemesi söz konusudur. Enflasyonun en bilinen etkisi, belirsizlik yaratarak, girişleri geciktirmesi veya caydırmasıdır. Ayrıca enflasyonun fiyatlama davranışlarını da değiştirmesi ve teşebbüsleri rekabetten uzaklaştırması veya rekabet etme eğilimlerini rekabet etme biçimlerini ve nispi rekabet güçlerini değiştirmesi söz konusudur.

-Güven sarsan ve öngörülemezlik yaratan politikalar: Öngörülemezlik sorunu, rekabet ortamını negatif yönde etkileyebilir. Bu açıdan özellikle sonuçları öngörülebilene ve bilinen Ortodoks politikaların reddedilmesi ve denenmemiş heterodoks politikaların devreye sokulması, belirsizlik, güvensizlik ve öngörülemezlik yaratarak rekabet etme iştahını olumsuz yönde etkilediği gibi, girişleri geciktirerek hissedilen potansiyel rekabetin azalmasına da neden olabilir.

1.2)Covid 19 Pandemisine ve Dış Şoklara ve Gerginliklere Bağlı Ekonomik İstikrarsızlık

Covid 19 Pandemisi, çeşitli alışılmadık iç ve dış şoklar yaratarak rekabet koşullarını çok yönlü olarak etkilemiştir. Diğer taraftan Ukrayna savaşı ve bu savaş nedeniyle uygulamaya konulan çeşitli ekonomik yaptırımlar rekabet ortamını bozucu sonuçlar yaratmıştır.

-Kapanmaların ve sakinmaların etkileri: Pandeminin en önemli etkisi, piyasaları dolayısıyla rekabeti işlemez hale getiren kapanmalar ve kısıtlamalardır. Bu süreçte, özellikle zorunlu mallara cevap veren ve evde kapanmayı kolaylaştıran piyasalarda aşırı bir canlanma olurken bazı alanlarda da ciddi tahribatların ortaya çıktığı görülmüştür. Bu kapsamda e-ticaretin rolü önemli ölçüde artmış, dijital ekonomi on yıllar içinde yapacağı gelişmeyi bir iki yılda gerçekleştirmiş ve önemli bir rekabet üstünlüğü sağlamıştır. Kapanmalar, bütün ülkelerde ve sektörlerde aynı ölçüde etkili olmamış, bazı ülke ve sektörlerde gerekli minimum tedbirler alınarak üretime devam edilmiştir. Bu durum, bu ülkelerin ve sektörlerin uluslararası rekabet potansiyellerini değiştiren etkiler yaratmıştır. Ukrayna savaşını da uzun süren bir kapanma etkisi yaratması söz konusudur. Öyle ki bu

REKABET İHLALLERİNDE EKONOMİK İSTİKRARSIZLIĞIN ROLÜ

savaşın başlamasıyla Ukrayna ile ticaret çift yönlü olarak tamamen durmuş, binlerce alıcı ve satıcı fiilen piyasadan çekilmiştir. Aynı durum farklı bir nedenle (ekonomik yaptırımlar) Rusya ile ilişkilerde söz konusu olmuştur.

-Tedarik kanallarının tıkanması ve değişmesinin etkileri: Kapanmaların, uluslar arası düzeyde izolasyon ve yaptırım kararlarının ve taşıma maliyetlerindeki artışların bir sonucu olarak pandemi ve savaş süreci, tedarik kanallarında önemli tıkanma ve değişmelere neden olarak, çeşitli piyasaları sarsacak veya aksatacak etkiler yaratmıştır. Örneğin çip krizi otomotiv sanayiini küresel düzeyde felç edecek sonuçlar yaratmıştır. Aynı şekilde Rusya 'ya uygulanan yaptırımlar, çeşitli girdilerin fiyatlarında çok önemli artışlara ve darlıklara neden olmuştur. Bu şekilde performansa bağlı olmayan başarılar veya başarısızlıklar ortaya çıkarak bazı piyasalarda rekabetin işlevsizleştirilmesi söz konusu olmuştur.

-Parasal genişlemelerin etkileri: Pandemi sürecinde yapılan kapsamlı ve olağandışı yardımlar ciddi parasal genişlemelere neden olmuştur. Ekonomiyi canlı tutabilmek, sosyal krizleri ve ekonomik çöküşleri engellemek amacıyla yapılan bu genişlemeler aynı zamanda yardımların dağılımında ortaya çıkan farklılıklar nedeniyle, performansa dayanmayan bir ödüllendirme mekanizması olması nedeniyle rekabeti işlevsizleştirmiştir. Ayrıca parasal genişlemeler, pandemi sonrasına doğru enflasyonda da çok hızlı artışlara neden olmuş, bu yolla da rekabet süreçlerinin sağlıklı işleyişini zorlaştıran etkiler yaratmıştır.

-Enerji arz ve talebi istikrarsızlığının etkileri: Pandemi süreci ve Ukrayna savaşı sonucunda alınan yaptırım kararları enerji arz ve talebinde büyük istikrarsızlıklar yaratmış, bunun sonucu olarak da enerji fiyatlarında görülmemiş dalgalanmalara, artışlara ve enerji darlığına neden olmuştur. Bu durum enerji yoğun piyasalarda rekabet koşullarında önemli değişimler yaşanmasına neden olmuştur.

-Alışılmamış kamu müdahalelerinin etkileri: Pandemi süreci, ve Ukrayna savaşı kamunun piyasalara alışılmamış müdahaleler yapmasına vesile olmuştur. Bazı ülkelerde rekabet kurumları bu süreçte fahiş fiyatla mal satmaya müdahaleye zorlanmış, yine fahiş fiyatla mücadele konusunda paralel bir takım kurumlar ve mekanizmalar oluşturulmuştur.

-Ekonomik Yaptırımların Etkileri: Ukrayna savaşı sonrası Rusya'ya karşı çok kapsamlı yaptırımlar uygulanmıştır. BU yaptırımlar hükümete yakın bazı Rus vatandaşlarının servetlerine el koymaya kadar uzanmıştır. Özellikle bankalar arası ödeme sistemlerine getirilen kısıtlamalar Rusya 'yı satın aldığı mallara karşı ödeme yapamaz hale getirmiştir. Bu durum münhasıran veya ağırlıklı olarak Rusya ile ticaret yapan kuruluşların piyasalarda kalmalarını zorlaştıran etkiler yaratmıştır. Ekonomik yaptırımlar ve yaşanan Covid süreci ülkeleri daha kendine yeterli ve korumacı politikalar izlemeye zorlamıştır. Daha çok korumacılık, daha az rekabet ve daha etkisiz rekabet anlamına gelmektedir.

Her halde, gerek ekonomik istikrarsızlığın, gerekse pandeminin ve Ukrayna savaşının rekabet süreçleri üzerinde olumsuz etkileri baskın olmuş, ancak bazı olumlu etkiler de ortaya çıkmıştır. B olumlu etkiler özellikle dijital piyasaların ve sağlık sektörünün gelişmesinin hızlanması konusunda kendisini göstermiştir. Diğer taraftan yaşanan kötü tecrübeler, ekonomideki zafiyetlerin teşhisi ve bunlara kalıcı çözüm aranması açısından yararlı olmuştur. Aynı şekilde özellikle pandemi süreci Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından bazı yeni pazarlara açılma imkanı yaratmıştır.

2)Ekonomik İstikrarsızlığın Rekabet Etme Eğilimine Etkileri

Ekonomik istikrarsızlığın rekabet süreçleri üzerindeki muhtemel etkilerinden birisi rekabet eğilimine etkidir. Burada teşebbüslerin rakipleri ile rekabet etme eğiliminin azalması veya artması söz konusudur. Rakipler ile rekabet etme eğiliminin azalması çeşitli nedenlerle ortaya çıkabilecektir:

- İlk olarak ekonomik istikrarsızlığın yarattığı sorunlarla mücadelenin çok ağır olması teşebbüsleri dışarıdan gelen rakip baskısını ve kendilerinin rakipleri üzerinde yarattığı baskıyı azaltıcı yönde olabilecektir. Örneğin bütün firmalar, piyasadaki ek pay almak yerine **mevcut payını koruma stratejisine** geçebilirler.

-İkinci olarak anlaşmanın veya **paralel davranışın rekabet etmekten daha avantajlı hale gelmesi** söz konusu olabilir. Bu durumda rakip teşebbüsler, rakipleriyle iletişim kurarak, bazı konularda ortak hareket etme arayışına girebilirler. Örneğin artan maliyetlerin fiyatlara yansıtılması konusunda rakiplerden daha geç davranarak piyasa payını artırma yerine, rakiplerle eşanlı davranarak piyasa payını koruma eğilimi ön plana çıkabilir.

-Üçüncü olarak krizin getirdiği koşullarda yeni girişler yoluyla ortaya çıkabilecek **potansiyel rekabetin gecikmesi ve fiili rekabetin zorlaşması** nedeniyle , tekel gücüne veya yüksek pazar gücüne sahip teşebbüsler, potansiyel rekabeti göz ardı eden bir yaklaşım içine girebilirler. Örneğin, yatırım maliyetlerinin arttığı bir ortamda bölgesel düzeyde tekel konumunda olan teşebbüsler yeni rakip girişinden çekinmeden fiyatlarını arttırabilirler.

-Şüphesiz rekabet etme eğilimindeki azalma sadece yukarıdaki nedenlerle ve yukarıdaki şekillerde ortaya çıkmayacaktır. Örneğin bazı ekonomik istikrarsızlıklar, bazı piyasalardaki tüm oyuncuları batma noktasına taşıyabilecektir. Bu durumda tüm çabalar, rekabet etme yerine hükümete baskı yaparak zor koşulların değiştirilmesine yönelik politikaların uygulanması için çaba sarf etmeye yönelecektir.

-Rekabet etme eğilimindeki bozulma, **fiyatlama davranışlarındaki bozulma** biçiminde de ortaya çıkabilecektir. Belirsizliğin çok yüksek düzeyde olması halinde teşebbüsler en kötü olasılığı hesaba katarak fiyatlama yapmaktan çekinmeyecek ve bu konuda teşebbüsler arasında kendiliğinden bir paralellik ortaya çıkabilecektir.

Rekabet eğilimindeki değişme çeşitli faktörlere bağlı olarak farklı dozlarda ve düzeylerde gerçekleşebilecektir:

-Rekabet etme eğilimine etki, ekonomik istikrarsızlığın niteliğine ve derecesine göre değişebilecektir. Örneğin çok ağır ve devam etme olasılığı yüksek olan bir krizde teşebbüsler, **birleşme ve devralmalar** yoluyla en düşük maliyetle krizi atlama stratejisini seçebileceklerdir. Şüphesiz bu strateji , rekabeti azaltma olasılığı olmakla birlikte bir rekabet ihlali niteliği taşımayan bir tepkidir.

-Dövizin ve ithal girdi maliyetlerinin hızla yükselmesi durumunda geçmişte iç piyasaya yönelik üretim yapan teşebbüslerin bazılarının **dış piyasalara yönelmesi** sonucunda o piyasalardaki rekabet baskısında ciddi bir azalma meydana gelebilecektir. Şüphesiz burada rekabetin azalmasına yol açan eylem, rekabet ihlali sayılabilecek nitelikte değildir.

-Krizlerin rekabet etme eğilimine etkisi, ilgili piyasanın özelliklerine ve niteliğine göre değişecek, tüm piyasalarda aynı düzeyde olmayacaktır. Bazı piyasalarda, örneğin, oligopolistik piyasalarda, zor durumlardan rekabet ihlali yaparak çıkma eğilimi daha güçlü olacaktır. Tekelci piyasalar için de benzer bir durum söz konusudur. Buna karşılık çok sayıda ve koordinasyon içine giremeyen oyuncunun olduğu piyasalarda, zorlukları rekabet ihlali yaparak aşma olasılığı daha düşük olacaktır. Girişin serbest olup olmaması ve özellikle de kriz şartlarının giriş koşullarını etkileyip etkilememesi de kriz sürecinde rekabet etme eğilimini etkileyecektir. Keza mal farklılaştırması imkanının olup olmaması, rekabet etme

eğilimini ve biçimini etkileyebilecektir. Nihayet piyasadaki malların ikamesinin olup olmaması, gelir ve fiyat esnekliği gibi hususlar da kriz sürecinde rekabet etme eğilimini etkileyebilecektir.

-Krizlerin rekabet etme eğilimine etkisi, teşebbüslerin yapısına ve mali durumlarına göre değişecektir. Örneğin yüksek miktarda döviz borcu olan bir teşebbüs ile hiç döviz borcu olmayan bir teşebbüs, döviz kurlarının hızlı bir biçimde yükselmesinden aynı şekilde etkilenmeyecektir. Aynı şekilde ihracat yapan ve yapmayan iki teşebbüsün döviz kurlarındaki yükselme veya volatiliteden etkilenme derecesi de aynı olmayacaktır. Dış piyasalardan kaynak bulma imkanına sahip bir teşebbüsün faiz artışlarından ve krediye ulaşma güçlüklerinden etkilenme olasılığının daha düşük olması da doğaldır.

-Krizin rekabet etme eğilimi üzerindeki etkileri sadece olumsuz yönde olmayacaktır. Krizin yarattığı baskılar ve zorlamaların teşebbüsleri o zamana kadar cesaret edemedikleri veya yapmaya gerek duymadıkları bazı tedbirleri almaya ve girişimleri yapmaya itebilir. Dış açılma kararı bunlardan en etkili olanıdır. Bunun yanında teknoloji değişikliğine gitme, etkin boyuta ulaştıracak dışsal büyüme veya küçülme söz konusu olabilecektir. Tüm bu etkilerle teşebbüslerin rekabet etme eğilimlerinin artması olasıdır.

3)Ekonomik İstikrarsızlığın Rekabet Etme Biçimlerine Etkileri

Ekonomik istikrarsızlığın rekabet etme biçimini de etkilemesi olasıdır. Burada rekabet etme biçiminden kasıt, rekabetin yeni şekillerinin ortaya çıkması veya önem kazanmasıdır. Burada önemli olan husus, bu yeni rekabet etme biçimlerinin rekabet ihlali niteliğinde olup olmamasıdır.

3.1)Rekabet İhlali Niteliğinde Olmayan Rekabet Etme Biçimleri

Artan ürün fiyatlarını raflara geç yansıtma rekabeti, istikrarsızlık dönemlerinde önem kazanan bir rekabet etme biçimidir. Bu şekilde rekabet etme özellikle zincir marketlerde görülebilir. Aynı şekilde artan girdi fiyatlarını satış fiyatlarına geç yansıtma da imalat sanayiinde görülen bir yeni rekabet etme biçimidir. Bu rekabet etme biçimleri sürdürülebilir değildir. Ayrıca hukuki anlamda olmasa bile iktisadi anlamda bir haksız rekabet söz konusudur. Çünkü bu davranış, müdebbir bir tüccar gibi maliyet artışını fiyatlarına yansıtan teşebbüsleri rekabette geri plana düşürmektedir. Bu davranış, ilk bakışta tüketici lehine görünse bile, mal kısıtlamalarına veya bazı malların piyasadaki çekilmesine neden olabileceği için sakıncalıdır.

On line alışveriş imkanı da istikrarsızlık ve özellikle pandemi döneminde ön plana çıkan ve önem kazanan bir rekabet etme biçimidir. Burada da herhangi bir rekabet ihlali söz konusu değildir. Yine bu yöntemin de tüketici lehine sonuçları olduğu söylenebilir. Ancak bu yöntemin ilgili piyasalarda bazı yıkıcı etkilerinin olması söz konusudur. Örneğin pandemi döneminde hazır ve paketlenen on line yemek satan kuruluşlar hızlı ilerleme sağlarken, sulu yemek yapan Türk mutfağı ağır zararlar görmüştür.

Ambalaj küçültme yoluyla rekabet, kriz dönemlerinde önem kazanan bir başka rekabet etme yöntemidir. Bu yöntem de prensip olarak rekabet ihlali niteliğinde değildir. Bu şekilde satın alma gücü düşen tüketicilerin daha düşük miktarları aynı fiyattan alması sağlanmaya çalışılır. Ancak bu yöntemlerin dikkatsiz tüketicileri istismar etme sonucunu vermesi olasıdır. Örneğin bir tüketici 900 gramlık bir ürünü, 1 kg zannederek ucuz temin ettiğini sanabilir. Ayrıca gramaj farklılıkları, daha ucuz bir ürünün daha pahalı bir ürüne tercih edilmesi, sonucunu da doğurabilir.

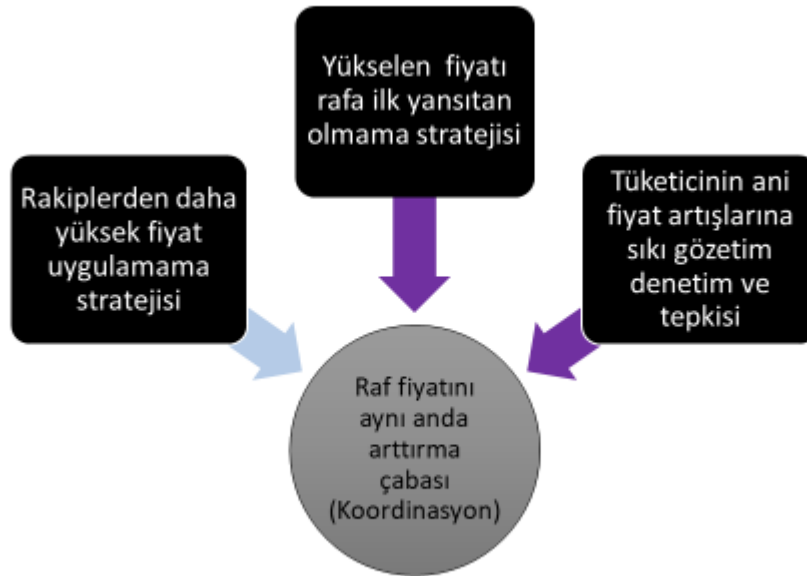
Mal çeşidini arttırma ve daha ucuz girdilerle daha düşük kaliteli mallar üretme de ekonomik istikrarsızlık dönemlerinde önem kazanabilir. Bu yöntem de rekabet yasasına aykırı değildir. Ancak tüketicinin zarar görmesine yol açabilir.

3.2) Rekabet İhlali Niteliğinde Olan Rekabet Etme Biçimleri

Ekonomik istikrarsızlığın rekabet ihlali niteliği taşıyan bazı rekabet etme biçimlerine neden olması da olasıdır. Zincir marketler soruşturmasında bu konu ile ilgili çeşitli örnekler ortaya konulmuştur.

Ekonomik istikrarsızlık dönemlerinde fiyatlarda ani artışlar olması, özellikle perakende sektöründe bu fiyatların raflara kim tarafından nasıl yansıtılacağı sorununu yaratır. Perakende sektöründe hiçbir teşebbüs yüksek fiyat artışını ilk yansıtan olmak istemeyecektir. Ayrıca rekabet baskısının yüksek olduğu bu piyasalarda teşebbüslerden her birisi rakiplerden daha yüksek fiyat uygulamama stratejisini de gütmektedir. Nihayet teşebbüsler üzerinde piyasadaki fiyat hareketlerini yakından izleyen tüketicilerin baskıları ve tepkileri de hissedilir düzeydedir. Bu durum teşebbüslerin fiyat artış zamanlaması için aralarında anlaşmaları ve fiyatları aynı günde arttırmaya çalışmaları sonucunu doğurabilir. Burada teşebbüsleri koordinasyon yapmaya iten bir rekabet etme biçimi söz konusudur. (Bakınız Şekil 1). Bu konuda teşebbüslerin kendileri için en iyi seçenek olan fiyatı en geç arttırma stratejisini uygulayamamaları ve aynı anda arttırmaya bir anlamda mahkum olmaları söz konusudur. Burada teşebbüslerin koordinasyon içinde davranmalarının nedeni ortaklaşa fiyat artışı değil, artmış olan fiyatların raflara yansıtılmasının zamanlamasıdır. Özellikle zincir marketlerin bu koordinasyon sonucunda fahiş fiyat uygulayarak bundan çıkar sağladıkları konusunda hiçbir bulgu yoktur. Bununla birlikte bu rekabet etme biçiminin per se bir rekabet ihlali olduğu muhakkaktır. Ancak bu ihlalin etki analizine dayalı bir rekabet soruşturmasında ağır bir cezaya konu olması olasılığı çok düşüktür.

Şeki1: Teşebbüsleri Koordinasyona İten Rekabet Etme Biçimi



Perakende sektörünün bir başka gereği, fiyatların rakiplerden yüksek olmamasıdır. Çünkü günlük hızlı tüketim piyasalarında tüketiciler marketler arasındaki fiyat farklarına çok

duyarlıdır. Bu nedenle hiçbir market diğerinden daha yüksek bir fiyat uygulamak istememektedir. Kar marjının kısıtlı olması ve rakiplerin düşük fiyata karşılık verme eğilimlerinin yüksek olması nedeniyle perakende fiyatların aynı düzeyde olması bir baskın strateji denge çözümü olarak ortaya çıkmaktadır. Bakınız Şekil 2). Bu stratejilerin tüketiciye zarar vermesi söz konusu değildir. En azından bu stratejilerin fahiş fiyat ile ilişkilendirilemeyeceği açıktır. Bu nedenle per se bir analizde müeyyideye bağlanacağı kesin olan bu durumun etkiye dayalı bir soruşturmada ağır bir müeyyideye konu olması olasılığı oldukça düşüktür.

Şekil 2) Fiyat Benzerliğini Gerektiren Rekabet Stratejileri



Dikey ilişkilerde de rekabetçi davranışın bazı gerekleri rekabet ihlali niteliği taşıyabilir. Hub and Spoke karteli olarak adlandırılan ilişkiler, rekabetçi davranışın bir gereği olarak ortaya çıkmış olabilir. Burada birden fazla teşebbüse girdi temin eden bir tedarikçinin girdi temin ettiği teşebbüsler arasında koordinasyona yardımcı olması söz konusudur. Teorik olarak Hub and Spoke kartelinde tedarikçi sadece kendi müşterileri arasındaki bilgi alışverişini kolaylaştıran bir ajan konumundadır. Yani H&S kartelinde esas ihlalciler tedarikçinin müşterileridir. Burada tedarikçinin bizatihi bu bilgi alışverişinden yarar sağlayıp sağlamadığı, hatta bir çeşit organizatör gibi müşterilerini koordinasyona zorlayıp zorlamadığı sorusu önemlidir. Bu koordinasyonun müşterilerin tamamının istediği bir şey olması veya bir kısmının istediği bir kısmının zoraki uyduğu bir eylem olması söz konusu olabilir.

Müşterilerin koordinasyonu tedarikçinin çıkarları açısından çok önemli olabilir. Yani bu koordinasyonu sağlamak tedarikçi için bir rekabet stratejisi niteliğini taşıyabilir. Burada ilk olarak tedarikçinin güçlü alıcılar karşısında en düşük fiyatı verebilecek konumda olmaya özen göstermesi söz konusudur. İkinci olarak tedarikçi, malı sattığı müşteriler arasında çok önemli fiyat farkları oluşmasını engellemek durumunda olabilir. Çünkü bazı hallerde müşterilerin uyguladığı perakende fiyatlar, tedarikçinin toptan fiyatının altında kalabilir. Üçüncü olarak tedarikçi rekabetçiliğini korumak için üretimini veya ithalatını düzenli olarak yapma ve stok maliyetini minimuma çekme stratejisi izlemek durumundadır. Alıcıların fiyatı ilk arttıran olmamakta ısrarı bazen aylar boyu o malı tedarik etmekten vazgeçmelerine neden olabilmektedir. Bunun en önemli gereği de müşterilerin benzer fiyatlarla mal almalarının ve satmalarının sağlanmasıdır. Bu durum özellikle yüksek fiyat artışlarının

olduğu dönemlerde önem kazanmaktadır. Bu çerçevede tedarikçiyi müşterilerini koordinasyon yapmaya teşvik ve zorlama aşağıdaki şekilde belirtilen dinamikler çerçevesinde gerçekleşebilir. (Bakınız Şekil 3)

Şekil 3)Tedarikçinin Rekabet Stratejisinin Gereği Olarak Koordinasyon ve Bilgi Değişimi



Teşebbüslerin bilgi değişimine girmesi de bazı hallerde per se ihlal sayılan bir rekabet stratejisi niteliğini taşıyabilir. Esasen bilgi değişimi, koordinasyonun bir gereği olarak ortaya çıkar.

4)Ekonomik İstikrarsızlığın Rekabet Etme Gücüne Etkileri

Ekonomik istikrarsızlığın rekabet etme gücünü de etkilemesi söz konusudur. Bunu teşebbüsler bazında ve ülkeler bazında gözlemlemek mümkündür. Şüphesiz bu konunun başlı başına ele alınması gereken kapsamlı ve önemli boyutları vardır. Burada sadece bu konuya dikkat çekmeye yönelik birkaç hususa yer verilecektir.

Teşebbüs bazında en önemli etki, farklı piyasalarda rekabet gücünün dışsal faktörlere bağlı olarak farklı düzeyde etkilenmesidir. Örneğin yukarıda da belirtildiği gibi, döviz korundaki ani artışların, ihracata yönelik mal üretebilen piyasalardaki teşebbüslerin dış rekabet gücünü artırması söz konusudur. Aynı şekilde döviz kurlarındaki ani yükseliş, ithal malların fiyatlarını arttıracığından iç piyasada ithal edilen malları üretenlerin dışarıdan gelecek rekabet baskısını daha kolay karşılayabilmelerine imkan verecektir. Ekonomik istikrarsızlığın taşıma maliyetlerini artırması durumunda, uzak ülkelere yönelik ihracat yapan firmaların rekabet gücü azalırken, yakın mesafedeki pazarlarda rekabet gücü artmış olacaktır.

Çeşitli nedenlerle ortaya çıkan ekonomik istikrarsızlıkların ülke bazında rekabet gücünü etkileyen bazı etkiler yaratması da söz konusudur. Örneğin pandeminin ve savaşların tedarik kanalları tercihi üzerinde önemli ve kalıcı etkiler yaratması söz konusu olmuştur. Dünya ekonomisinin tedarik konusunda Çin'e aşırı bağımlılığı, ciddi tedarik sorunlarının yaşanmasına neden olmuş, bu durum, Türkiye gibi bazı ülkelerin yeni tedarik noktaları

REKABET İHLALLERİNDE EKONOMİK İSTİKRARSIZLIĞIN ROLÜ

olarak önemini arttırmıştır. Aynı şekilde Avrupa'nın enerjide Rusya'ya aşırı bağımlılığı da kısa vadede aşılması güç çıkmazlar yaratmıştır.

Ekonomik istikrarsızlığın rekabet gücü üzerinde hem olumsuz hem de olumlu etkileri söz konusudur. Ekonomik istikrarsızlığın yarattığı belirsizlik, teşebbüslerin yatırım kararlarını olumsuz etkileyerek rekabet gücünün gelişmesini de engelleyebilecektir. Keza döviz kurlarındaki aşırı oynaklık, artan rekabet gücünü kullanma konusunda bazı tereddütler yaratabilecektir. Ekonomik istikrarsızlığın yarattığı işletme sermayesi kayıpları ve yetersizliği rekabet gücü üzerinde de olumsuz etkiler yaratacaktır.

SONUÇ

Sonuç itibarıyla ekonomik istikrarsızlığın çeşitli boyutlarının rekabet süreçlerini, rekabet etme eğilimini, rekabet etme biçimlerini ve rekabet gücünü çok yönlü olarak etkilediği ve şekillendirdiği ortaya çıkmaktadır. Ancak bu etkilerin tamamı per se rekabet ihlali niteliğinde olmamakla birlikte bazılarının per se rekabet ihlali niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan ekonomik istikrarsızlığın rekabet üzerine etkilerinin tamamen negatif yönde olmadığı da söylenebilir. Özellikle bazı rekabet etme biçimlerinin per se ihlal niteliği taşımakla birlikte, aslında tüketici refahına ve toplumsal refaha katkıda bulunan rekabet etme stratejilerinin bir sonucu olduğu da görülmektedir. Bu çerçevede rekabet politikalarının per se yaklaşımlarla, en rekabetçi teşebbüsleri cezalandırma yanlısına düşmemesi için, özellikle ekonomik istikrarsızlık dönemlerinde ekonomik analize biraz daha ağırlık verilmesi ve en azından per se yasak eylemlerin fahiş fiyat uygulamasına neden olup olmadığının araştırılması yararlı olacaktır. Ayrıca teşebbüslerin ölçsüz bir biçimde cezalandırılması yerine tüketicinin zarar görmediği durumlarda taahhüt müessesesi çalıştırılarak bazı per se ihlallerin devam etmesinin önlenmesi söz konusu olabilir.