

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2005-1-131 (Devralma)
Karar Sayısı : 05-86/1192-344
Karar Tarihi : 20.12.2005

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10

Başkan : Mustafa PARLAK
Üyeler : Tuncay SONGÖR, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfık ÜNAL,
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, Süreyya ÇAKIN, M. Akif ERSİN

B. RAPORTÖRLER: E. Cenk GÜLERGÜN, Müge ÖZERCAN PAŞAOĞLU

C. BİLDİRİMDE BULUNAN

20

- Limak Kurtalan Çimento San. ve Tic. A.Ş.
Ovacık Köyü Mevkii Siirt Yolu 3. km Kurtalan Siirt
- OCI Çimento A.Ş.
Büyükdere Cad. 118/7 Esentepe 34394 İstanbul

D. TARAFLAR

30

- Tasarruf Mevduatı Fonu
Büyükdere Cad. No:143 34394 Esentepe İstanbul
- Limak Kurtalan Çimento San. ve Tic. A.Ş.
- OCI Çimento A.Ş.

E. DOSYA KONUSU: Rumeli Çimento Grubu şirketlerinden Van Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün Tasarruf Mevduatı Fonu tarafından gerçekleştirilen ihalede en yüksek iki teklifi veren Limak Kurtalan Çimento San. ve Tic. A.Ş. veya OCI Çimento A.Ş.'den biri tarafından devralınması işlemine izin verilmesi talebi.

F. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 20.10.2005 tarih ve 7350 sayı ile intikal eden Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) yazısının ekinde yer alan ve kayıtlara en son 29.11.2005 tarih, 8474 sayı ile giren yazıyla dosyası tamamlanan bildirimler üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesi ile 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ ve 1998/4 sayılı Özelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazabilmeleri İçin Rekabet Kurumuna Yapılacak Önbildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ'in ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 4.12.2005 tarih ve 2005-1-131/Öİ-05-ECG sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu, 9.12.2005 tarih ve REK.0.05.00.00-120/238 sayılı Başkanlık önergesi ile 05-86 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

50

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda;

- Van Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün (Van Çimento) satışının 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu,
- Van Çimento'nun OCI Çimento A.Ş. tarafından devralınması işleminin izne tabi olmadığı,
- Van Çimento'nun Limak Kurtalan Çimento San. ve Tic. A.Ş. tarafından devralınmasının ise izne tabi olduğu, ilgili pazarda hakim durum yaratılmasına ve rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına yol açacağı, bu nedenle işleme izin verilemeyeceği

60 ifade edilmektedir.

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**H.1. Taraflar**

Van Çimento'nun 4389 sayılı Bankalar Kanunu uyarınca haczedilen tüm mal, hak ve varlıklarının satılması amacıyla 19.10.2005 tarihinde yapılan ihale sonucunda en yüksek iki teklifi Limak Kurtalan Çimento San. ve Tic. A.Ş. ile OCI Çimento A.Ş. vermiştir.

70

H.1.1. Van Çimento İktisadi ve Ticari Bütünlüğü (Van Çimento)

Dosya mevcudunda yer alan bilgilere göre; Van'da kurulu olan ve (.....) ton/yıl klinker, (.....) ton/yıl çimento üretim kapasitesi bulunan Van Çimento'nun 2003-2004 dönemine ait çimento ve klinker üretim kapasitesi, kapasite kullanım oranları ile üretim miktarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 1: Van Çimento'nun çimento ve klinker kapasitesi, kapasite kullanım oranları ve üretim miktarları

| | | 2003 | 2004 |
|---------|-----------------------------|---------|---------|
| KLİNKER | Klinker Kapasite (ton/yıl) | (.....) | (.....) |
| | Klinker Üretim (ton/yıl) | (.....) | (.....) |
| | Kapasite Kullanım Oranı (%) | %(...) | %(...) |
| ÇİMENTO | Çimento Kapasite (ton/yıl) | (.....) | (.....) |
| | Çimento Üretim (ton/yıl) | (.....) | (.....) |
| | Kapasite Kullanım Oranı (%) | %(...) | %(...) |

80

Van Çimento'nun yıllar itibarıyla çimento satışları ise aşağıdaki gibidir:

Tablo 2: Van Çimento'nun satışları (ton/yıl)

| | 2002 | 2003 | 2004 |
|---------|---------|---------|---------|
| Çimento | (.....) | (.....) | (.....) |

Van (.....), Hakkari (.....), Bitlis (.....), Muş, Ağrı, Iğdır illerine satış yapan Van Çimento'nun 2004 yılı cirosu (.....) YTL olup teşebbüsün Yönetim Kurulu aşağıdaki şahıslardan oluşmaktadır:

90

Tablo 3: Van Çimento'nun Yönetim Kurulu Üyeleri

| Yönetim Kurulu Üyesi | Görevi |
|----------------------|-------------------|
| Mehmet ÇALIŞKAN | Başkan |
| Hidayet NALÇACI | Başkan Yardımcısı |
| Mustafa TURGUT | Üye |
| Ercan ERGÜL | Üye |
| Fatih ZÜLFİKAR | Üye |
| İsmet TUĞUL | Üye |
| Oğuz ALTAY | Üye |

H.1.2. Limak Kurtalan Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Limak Kurtalan)

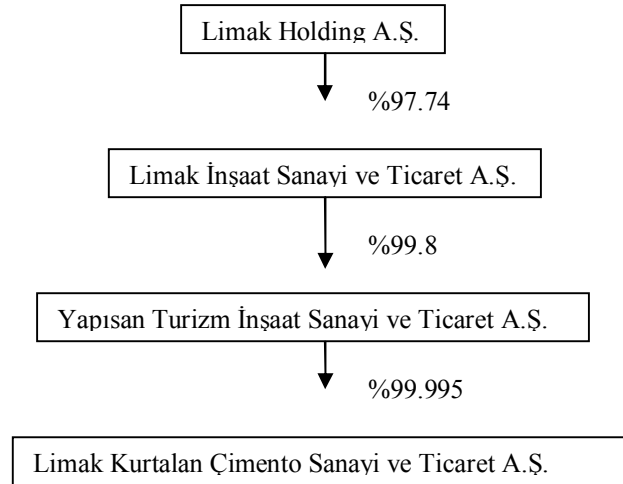
Dosya mevcudunda yer alan bilgilere göre; Van Çimento'nun satışı için yapılan ihalede en yüksek teklifi veren Limak Kurtalan, faaliyetlerini Limak Holding A.Ş. bünyesinde sürdürmekte olup 2004 yılı cirosu (.....) YTL'dir. Limak Kurtalan'ın Yönetim Kurulu üyeleri aşağıdaki şahıslardan oluşmaktadır:

100

Tablo 4: Limak Kurtalan'ın Yönetim Kurulu Üyeleri

| Yönetim Kurulu Üyesi | Görevi |
|------------------------|---------------|
| Nihat ÖZDEMİR | Başkan |
| Mehmet Serhan BACAKSIZ | Başkan Vekili |
| Ahmet ÖZDEMİR | Üye |
| Bahaddin ÖZDEMİR | Üye |
| Engin EREM | Üye |
| Gültekin AKSÜYEK | Üye |

Limak Kurtalan ile Limak Holding A.Ş. arasındaki dolaylı hissedarlık ilişkisi aşağıdaki şemada gösterilmiştir:



Limak Kurtalan'ı dolaylı olarak kontrol eden ve Limak Grubu şirketlerini bünyesinde barındıran Limak Holding A.Ş'nin hisselerinin %99.8'ine Nihat ÖZDEMİR (%49.9) ile Sezai BACAKSIZ (%49.9) birlikte sahip bulunmaktadır. Limak Kurtalan, Limak Grubu bünyesinde, çimento ve klinker üretimi pazarında faaliyet gösteren tek işletmedir.

110 **H.1.3. OCI Çimento A.Ş. (OCI Türkiye)**

Van Çimento'nun satışı için yapılan ihalede en yüksek ikinci teklifi veren OCI Türkiye OCI Grubu bünyesinde yer almakta olup Grubun ana şirketi olan Orascom Construction Industries S.A.E (OCI), Orta Doğu'daki en büyük çimento üreticilerindendir. OCI Türkiye, Grubun Türkiye çimento pazarında doğrudan faaliyet gösterme kararı doğrultusunda, TMSF'nin gerçekleştireceği ihalelere katılmak amacıyla 23.9.2005 tarihinde kurulmuş olup şirketin mevcut durumda Türkiye'de herhangi bir pazarda faaliyeti bulunmaktadır. OCI Türkiye'nin hissedarlık yapısına ve Yönetim Kurulu üyelerine aşağıda yer verilmektedir:

120

Tablo 5: OCI Türkiye'nin hissedarlık yapısı

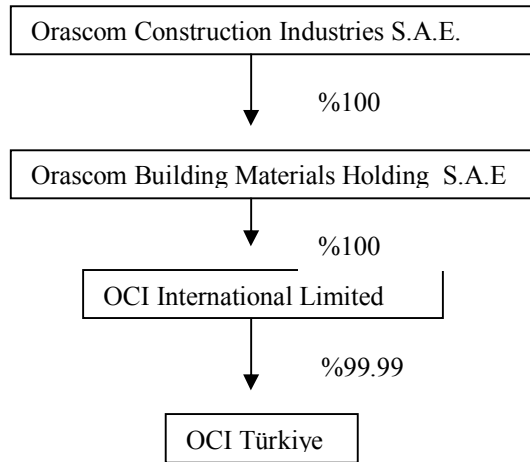
| Hissedar | Hisse Oranı (%) |
|--|-----------------|
| OCI International Limited | 99.990 |
| OCI Asia Limited | 0.002 |
| Orascom Construction International Limited | 0.002 |
| Kevin Charles Struve | 0.002 |
| Nasif Onsi Naguib Sawiris | 0.002 |
| Sera Somay | 0.002 |
| TOPLAM | 100.000 |

Tablo 6: OCI Türkiye'nin Yönetim Kurulu Üyeleri

| Yönetim Kurulu Üyesi | Görevi |
|---------------------------|-------------------|
| Nasif Onsi Naguib Sawiris | Başkan |
| Kevin Charles Struve | Başkan Yardımcısı |
| Sera Somay | Üye |

OCI Türkiye hisselerinin %99.99'una sahip olan OCI International Limited, sadece bir holding şirketi olarak faaliyet göstermekte olup teşebbüsün hisselerinin tamamı Mısır menşeli Orascom Building Materials Holding S.A.E.'ye ait bulunmaktadır. Orascom Building Materials Holding S.A.E.'nin %100 oranındaki hissesi ise, yine Mısır menşeli bir şirket olan Orascom Construction Industries S.A.E.'nin (OCI) elinde bulunmaktadır. Söz konusu teşebbüsler arasındaki hissedarlık ilişkisi aşağıdaki şemada gösterildiği gibidir:

130



Türkiye’de, OCI Grubunun kontrolü altında faaliyet gösteren herhangi bir işletme bulunmamakla birlikte; OCI, Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş. (Batıçim) hisselerinin (12.551.435 adet B Grubu hisse) %19.49’una sahiptir. Ancak Batıçim A Grubu hisselerinin her biri 50 adet oy hakkı verdiği için, OCI Batıçim’de sadece %3.2 oranında oy hakkına sahiptir.

140

H.2. İlgili Pazar

H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

Çimento temel olarak beyaz çimento ve gri çimento olmak üzere iki ana ürün grubuna ayrılmaktadır. Gri çimento, inşaat ve alt yapı sektörünün en büyük girdilerinden biri iken; beyaz çimento daha çok yapıştırıcı ve derz dolgu malzemeleri, mimari ve dekoratif betonlar, prefabrik dış cephe panelleri, prekast elemanları üretiminde kullanılmaktadır. Bu bakımdan beyaz çimentonun kullanım alanı ve miktarı gri çimentoya oranla çok azdır. Beyaz ve gri çimentonun üretim süreçleri birbirinden ayrı yürütülmekte olup bunların arz ve talep bakımından birbirinin ikamesi olması söz konusu değildir. Van Çimento ve Limak Kurtalan’ın yalnızca gri çimento üretimi alanında faaliyette bulunması nedeniyle, ilgili ürün pazarı gri çimento pazarı olarak belirlenmiştir.

150

Diğer yandan, kullanım özelliklerine göre gri çimento da kendi içinde çeşitli gruplara ayrılmaktadır: Portland çimento, katkılı çimento, cürufllu çimento ve bunların alt açılımları (32,5-42,5). Ayrıca, bu ürünler satış şekillerine göre de torbalı veya dökme olarak farklılaşabilmektedir. Ancak bu ürünlerin arz bakımından birbirinin ikamesi olduğu, yani herhangi bir gri çimento türünü üreten bir fabrikanın kısa dönemde tüm bu ürünleri üretebileceği dikkate alınarak alt pazarlar tanımlamaya gerek görülmemiştir.

160

H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

Yükte ağır pahada hafif niteliğiyle çimentonun ekonomik olarak satılabildiği bölgeyi, büyük ölçüde nakliye masrafı ve bunun ürün fiyatına ve/veya toplam maliyetine oranı belirlemektedir. Çimentonun bu bölgenin dışına satılması nakliye masraflarını artırmakta, bu da karlılığı ortadan kaldırmaktadır. Bu nedenle, çimento sektörünü konu alan anti-tröst incelemelerinde, ilgili coğrafi pazar bölgesel seviyede belirlenmektedir.

170

Coğrafi pazar tanımlanmasında en geçerli metotlardan biri Elzinga-Hogarty testidir. Bu test incelenen bölgeler arasındaki ürün giriş çıkışını incelemektedir. Testin genel mantığı şu şekilde özetlenebilir: Eğer belli bir coğrafi pazara dışarıdan girişler (ithalat) ve o bölgeden dışarıya çıkışlar (ihracat) azsa, o bölgede ilgili ürünün fiyatı diğer bölgelerden bağımsız olarak belirlenebilecektir. Bu ise, bölgenin coğrafi pazar olabileceğini göstermektedir.

180

Elzinga-Hogarty testi nakliye bilgilerine dayalı iki ölçüte dayanmaktadır: 1) Bir bölgeye girişlerin aynı bölgedeki satışlara oranı, 2) Bir bölgeden çıkışların aynı bölgedeki üretime oranı. Birinci ölçüt LIFO, ikinci ölçüt ise LOFI olarak adlandırılmaktadır. Bu iki değer yüksek seviyelerde çıkması, incelenen bölgenin coğrafi pazarı oluşturduğunu göstermektedir.

LIFO, şu şekilde formüle edilmektedir:

$$\text{LIFO} = (\text{Üretim}(P) - \text{İhracat}(X)) / \text{Tüketim}(C) \quad (1)$$

190 Tüketim ise, üretimden ihracatın çıkarılması, ithalatın (M) eklenmesi ve mal stoğundaki (I) değişimin çıkarılmasıyla elde edilmektedir. Diğer bir ifadeyle,

$$C = P - X + M - \Delta I \quad (2)$$

Mal stokları sabit olduğu durumlarda, (2) nci denklemin (1) inciye konulmasıyla aşağıdaki eşitlik elde edilmektedir:

$$\text{LIFO} = 1 - (M/C) \quad (3)$$

200 LOFI'nin formüle edilmiş hali ise şu şekildedir:

$$\text{LOFI} = (P - X)/P$$

(2) nolu eşitlik kullanıldığında LOFI,

$$\text{LOFI} = 1 - (X/P) \quad (4)$$

şeklinde elde edilmektedir.

210 İşbu dosyada, ilgili coğrafi pazar, Elzinga-Hogarty testi kullanılarak tanımlanmıştır. LIFO ve LOFI değerlerinin hesaplanması için, Van Çimento'nun bulunduğu bölgelere satışı olan tüm fabrikaların verileri incelenmiştir. Test sonucunda elde edilen LIFO ve LOFI değerleri ile bunların yorumu aşağıdaki gibidir.

Tablo 7: Van Çimento'nun satışına ilişkin Elzinga-Hogarty testinin sonuçları

| İller | LIFO | | | | LOFI | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2002-4 | 2002 | 2003 | 2004 | 2002-4 |
| Van | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Siirt | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Bitlis | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Hakkari | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Şırnak | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Muş | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Batman | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| D.Bakır | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Mardin | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |

220 Testin ilk adımı olarak en dar pazar tanımı (Van) varsayımında bulunulmuş ve değerler hesaplanmıştır. Görüldüğü üzere, LOFI değerleri kritik eşik olan 0.8'e çok yakinken, LIFO değerleri düşük çıkmıştır. Bunun açıklaması, Van tüketiminin, yalnızca yarısının Van Çimento tarafından ve diğer yarısının başka illerdeki fabrikalar tarafından karşılanmasıdır. O halde, ithalata açık olan Van bölgesi coğrafi pazar olarak kabul edilecek kadar kapalı değildir. Bu nedenle, bölgeye Van'ın komşusu ve satış işleminin olası tarafı Limak Kurtalan'ın fabrikasının bulunduğu Siirt eklenmiştir. Ancak bu kez de, Limak

230 Kurtalan satışlarının çoğunu Siirt dışına yaptığından, LOFI değerleri epeyce gerilemiştir. Bölgeye karşılıklı ticaret akışının yoğun olduğu illerin eklenmesiyle LIFO ve LOFI değerleri yükselmiş, nihayet Mardin'in bölgeye dahil edilmesiyle kritik eşik aşılmıştır. Bu çerçevede, ilgili coğrafi pazar "Van, Siirt, Bitlis, Hakkari, Şırnak, Muş, Batman, Diyarbakır, Mardin illerinden oluşan bölge" olarak belirlenmiştir.

240 Öte yandan, ilgili coğrafi pazarı oluşturan bölgedeki illerden Van, Siirt, Bitlis, Hakkari, Şırnak ve Muş'un diğer illerden farklılaştığı dikkat çekmektedir. Şöyle ki; Van, satışa konu teşebbüsün üretim faaliyetinde bulunduğu ve haliyle satışlarda ağırlığa sahip olduğu ildir. Siirt, Bitlis, Hakkari, Şırnak, Muş illeri Van'ın komşularıdır ve bu nedenle Elzinga-Hogarty testinin Van'dan sonraki halkalarını oluşturmuşlardır. Van dışında bu illerin ortak özelliği, bunların 2002-2004 dönemindeki tüketimleri itibarıyla diğer illerin gerisinde kalmalarıdır. Ayrıca söz konusu iller, Limak Kurtalan ve Van Çimento'ya epeyce yakınken, ilgili coğrafi pazarın en büyük ikinci oyuncusu olan Oyak Mardin'e görece uzaktır. Nitekim, aşağıdaki tablolarda gösterildiği gibi, bu teşebbüsün satışlardaki payının, üretim faaliyetinde bulunduğu Mardin'in yanı sıra bu ilin komşuları olan Diyarbakır ve Batman'da %(...)’ın üstünde iken, söz konusu 6 ilde düşük olduğu göze çarpmaktadır.

250 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4/3. maddesinde; coğrafi pazar değerlendirilmesi yapılırken, ilgili bölge ile komşu bölgeler arasında teşebbüslerin pazar payları bakımından hissedilir bir farklılığın varlığının da dikkate alınacağı hükmü yer almaktadır. Buna göre, ilgili coğrafi pazar altında, diğer unsurlarla birlikte pay dağılımı bakımından bazı illerin farklılaştığının tespiti büyük önem arz etmektedir. Bu çerçevede, Van Çimento'nun bölgede faaliyeti bulunan Limak Kurtalan tarafından devralınması senaryosu değerlendirilirken, işlemin ilgili coğrafi pazarın bir alt kümesini oluşturan Van, Siirt, Bitlis, Hakkari, Şırnak ve Muş illerinden oluşan bölgede doğurabileceği etki ayrıca incelenmiştir.

H.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

260 Bildirime konu işlem, TMSF bünyesinde bulunan ve Fon Kurulu'nun 6.7.2005 tarih, 271 sayılı kararı ile, Rumeli Çimento Grubu şirketlerinden Van Çimento'nun 19.10.2005 tarihinde 6183 sayılı Kanun hükümleri uyarınca yapılan ihale sonucunda belirlenen alıcı adaylarından birine devredilmesidir. Devir işlemi, 1998/5 sayılı Tebliğ ile değişik 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamındadır. Bu tespitin ardından, işlemlerin izne tabi olup olmadığının anlaşılabilmesi için 1998/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde belirlenen pazar payı ve ciro eşiklerinin aşılp aşılmadığına bakılmıştır.

270 Van Çimento ile işlemin olası taraflarından olan Limak Kurtalan'ın 2004 yılı ciroları sırasıyla (.....) YTL ve (.....) YTL iken, OCI Türkiye'nin halihazırda ilgili pazarda herhangi bir faaliyeti bulunmadığından cirosu ve pazar payı yoktur. Aşağıda gösterildiği üzere, Van Çimento'nun ilgili coğrafi pazardaki payı %(...)’dır. Bu çerçevede, Van Çimento'nun, Limak Kurtalan tarafından devralınması izne tabi iken, OCI Türkiye tarafından devralınması izne tabi değildir.

Diğer yandan, ilgili coğrafi pazarı oluşturan 9 ile firmaların satışları ve toplam satışlar içindeki payları izleyen iki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 8: İlgili coğrafi pazarı oluşturan illere satışlar

| | 2002, 2003 ve 2004 Yılları Toplam Satışlar (ton) | | | | | | | | |
|--------------|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| | Van | Siirt | Bitlis | Hakkari | Şırnak | Muş | Batman | D.Bakır | Mardin |
| Limak | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Oyak Mardin | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Oyak Elazığ | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Ergani Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Van Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Kars | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Aşkale | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Şanlıurfa Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Nuh | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Toplam | 822,940 | 199,051 | 370,367 | 203,140 | 65,280 | 312,193 | 410,767 | 1,294,947 | 488,485 |

280

Tablo 9: İlgili coğrafi pazarları oluşturan illere satışlarda firmaların payları

| | 2002, 2003 ve 2004 Yılları Toplam Satışların Dağılımı (%) | | | | | | | | |
|--------------|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | Van | Siirt | Bitlis | Hakkari | Şırnak | Muş | Batman | D.Bakır | Mardin |
| Limak | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Oyak Mardin | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Oyak Elazığ | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Ergani Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Van Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Kars | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Aşkale | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Şanlıurfa Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Nuh | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Toplam | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Van, Siirt, Bitlis, Hakkari, Şırnak, Muş, Batman, Diyarbakır, Mardin illerinden oluşan ilgili coğrafi pazara satış yapan teşebbüslerin 2002, 2003 ve 2004 yıllarına ait toplam satışları ve pazar payları aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

Tablo 10: Van Çimento'nun bulunduğu coğrafi pazarda pay dağılımı (2002-2004 dönemi)

| | Satış (ton) | Payı (%) |
|-------------|-------------|----------|
| Limak | (.....) | (.....) |
| Oyak Mardin | (.....) | (.....) |
| Ergani | (.....) | (.....) |
| Van | (.....) | (.....) |
| Oyak Elazığ | (.....) | (.....) |
| Kars | (.....) | (.....) |
| Aşkale | (.....) | (.....) |
| Şanlıurfa | (.....) | (.....) |
| Nuh | (.....) | (.....) |
| Toplam | 4,167,170 | 100.00 |

290

Yukarıda belirtildiği gibi, Van Çimento'nun OCI Türkiye tarafından devralınması izne tabi değildir. Bu nedenle, yalnızca Van Çimento'nun Limak

Kurtalan'a satışı değerlendirilmiştir. Limak Kurtalan'ın Van Çimento'yu devralması halinde, ilgili coğrafi pazarda firmaların ağırlıkları şu şekilde olacaktır:

Tablo 11: Van Çimento'nun Limak Kurtalan tarafından devralınmasından sonra pazar payları

| Firma | Payı (%) |
|----------------|----------|
| Limak | (.....) |
| Oyak Mardin | (.....) |
| Ergani Çimento | (.....) |
| Oyak Elazığ | (.....) |
| Kars | (.....) |
| Aşkale | (.....) |
| Şanlıurfa | (.....) |
| Nuh | (.....) |
| Toplam | 100.00 |

300 Bu senaryoya göre, Limak Kurtalan %(....) payla ilgili coğrafi pazarın lideri olacak, pazarın ikinci ve üçüncü büyük oyuncularını ise %(....)ve %(....)payla sırasıyla Oyak Mardin ve Ergani Çimento olacaktır. %(....)payla pazarın dördüncü büyüğü Oyak Elazığ ise, Oyak ve Gama Gruplarının ortak girişimidir.

Pazarın satışa konu Van Çimento merkezli çizildiği düşünüldüğünde, 9 ilden oluşan ilgili coğrafi pazarın yüzölçümü bakımından büyüklüğü dikkat çekmektedir. Bu durum, yukarıda da işaret edildiği üzere, testin ikinci halkası olan Siirt ilinin tüketimi itibarıyla Limak Kurtalan'ı beslemekten uzak olması ve söz konusu işletmenin bu ilin dışına önemli miktarda satış yapmasından kaynaklanmaktadır. Böylece ortaya çıkan zincir etkisinin sonucu, coğrafi pazar Diyarbakır ve Mardin'e kadar uzanmıştır.

310 Güneydoğu Anadolu ve Doğu Anadolu'nun güneyinde, diğer bölgelerde olanın aksine, çimento tüketiminin düşüklüğüne bağlı olarak az sayıda çimento fabrikası bulunmaktadır. Bu durum özellikle Van ve Hakkari illeri civarında çarpıcı bir hal almaktadır. Bu dar bölgedeki tek fabrika olan Van Çimento'ya en yakın fabrika Limak Kurtalan'ındır. Bu çerçevede, Van Çimento'yu devralması halinde Limak Kurtalan'ın bölgedeki bazı illerde fiyatı belirleyip belirleyemeyeceği gündeme gelmektedir. Bu sorunun yanıtlanabilmesi için bölge daha yakından incelenmiş ve analiz derinleştirilmiştir.

320 Van Çimento'nun fabrikasına yakın olduğu söylenebilecek tek tesis Limak Kurtalan'a ait iken, ilgili coğrafi pazarın ikinci ve üçüncü büyük oyuncularını olan Oyak Mardin ve Ergani Çimento ise Van Çimento'ya uzaktır. Örneğin, Van Çimento ve Oyak Mardin'in çok yakınında bulunduğu Van ve Mardin il merkezleri arasındaki uzaklık yaklaşık 450 km. ve Ergani ile Van il merkezi arasındaki uzaklık ise yaklaşık 430 km.'dir. Aynı uzaklıklar, Hakkari-Mardin arasında 600 km.'den fazladır. Buna bağlı olarak, Van'ın ve Van'ın komşu illerinin tüketimine bakıldığında, bu bölgede ciddi ağırlığı bulunan iki oyuncudan Van Çimento'nun diğeri olan Limak Kurtalan tarafından devralınması halinde ikinci işletmenin bariz bir üstünlüğe sahip olacağı ortaya çıkmaktadır:

330

Tablo 12: Van'a ve Van'ın komşu illerine satışlarda firmaların payları (%)

| | Van | Siirt | Bitlis | Hakkari | Şırnak | Muş | Toplam |
|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Limak | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Van Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Limak + Van Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Oyak Mardin | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Oyak Elazığ | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Ergani Ç. | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Kars | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Aşkale | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Toplam | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Yukarıdaki tabloda sıralanan illerin ortak özellikleri, Van Çimento ve Limak Kurtalan'ın hinterlandında yer almaları ve tüketimlerinin coğrafi pazardaki diğer illere göre düşük olmasıdır (Van dışında). %(.....) payla coğrafi pazarın en büyük ikinci oyuncusu olan Oyak Mardin'in, komşu olduğu Şırnak dışında, bu illere satışlarda payının düşük olduğu görülmektedir. Van Çimento'yu devralması halinde Limak Kurtalan, anılan 6 ilin tüketiminin tamamına yakını (yaklaşık %(.....)'sını) karşılayabilecek konuma gelecektir. İl bazında bakıldığında ise, Limak Kurtalan'ın payı %(.....) ile %(.....) arasında değişecektir. Limak Grubuna dahil olacak bu iki tesisin rasyonel işletmeler gibi satışlarını belirli illerde yoğunlaştırmaları halinde ise, bu illerin oluşturduğu bölge tamamen kapalı bir pazara dönüşebilecektir. Bu çerçevede, Van Çimento'nun Limak Kurtalan tarafından devralınması, ilgili coğrafi pazarın bir alt kümesini oluşturan "Van, Siirt, Bitlis, Hakkari, Şırnak ve Muş" illerinden oluşan bölgede hakim durum yaratılmasına ve böylece rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına yol açacağı öngörülmüştür.

Öte yandan, işlemin gerek ilgili coğrafi pazarda gerekse bu pazarın bir alt kümesini oluşturan "Van, Siirt, Bitlis, Hakkari, Şırnak ve Muş" illerinden oluşan bölgede rekabet üzerine etkisi, bölgedeki fabrikaların kapasite kullanım oranları dikkate alınmadan yapılmıştır. Bu noktada, bölgedeki fabrikaların 2002-2004 yılları dönemindeki ortalama üretimleri (Satışlar ile ölçülmüştür.) ile kapasitelerinin karşılaştırılmasında fayda bulunmaktadır:

Tablo 13: Bölgedeki fabrikaların kapasite kullanım oranları

| Tesis | Kapasite (ton/yıl) | Satış (ton) | Kap. Kul. Oranı (%) | İhracat (ton) |
|--------|--------------------|-------------|---------------------|---------------|
| Van | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Ş.Urfa | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Ergani | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Mardin | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Siirt | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Toplam | 4,294,000 | 2,404,736 | 56 | 554,668 |

Türkiye toplam çimento üretimi ile kapasitesi karşılaştırıldığında, arz fazlasının bulunduğu ve kapasite kullanım oranının %50 civarında olduğu görülmektedir. İlgili coğrafi pazara satışları bulunan fabrikalar bakımından ise, kapasite kullanım oranı %56 seviyesindedir. Bu durum, bölgedeki işletmelerden özellikle Oyak Mardin ve Limak Kurtalan'ın yurtdışına satışları sayesinde kapasitelerini daha yüksek oranda kullanabilmesinden kaynaklanmaktadır. Satışa konu Van Çimento, 2002 yılında (.....) ton olan satışlarını 2003 ve 2004 yıllarında (.....) tonun üzerine çıkarsa da, fabrikanın kapasite kullanım

370 oranı hala hem ülke genelinde hem de bölgede ortalamanın epeyce altındadır. Bu durumda, Van Çimento'nun satışlarını ve pazar payını artırma potansiyeline sahip olduğu açıktır. İşletmenin 2002-2004 yılında Van tüketiminin yalnızca yarısını karşıladığı ve Van tüketiminin bu dönemde artış eğilimi gösterdiği (2002 yılında 241.486 ton, 2003 yılında 264.931 ton ve 2004 yılında 316.523 ton) de dikkate alındığında; işletmenin uzaklara mal taşıma masrafına katlanmadan, yalnızca Van ili tüketiminden beslenerek bile büyümesinin mümkün olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, işlem sonrasında Limak Kurtalan yukarıda gösterilenlerden de yüksek pazar paylarına sahip olabilecek olup bu tespit işlemin hakim durum yaratılmasına yol açacağı yönündeki sonucu güçlendirmektedir.

I. SONUÇ

380 Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre; Tasarruf Mevduatı Fonu (TMSF) bünyesinde bulunan ve 5354 sayılı Kanun ile değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 15. maddesinin 7. fıkrasının (a) bendi gereğince, Fon Kurulu'nun 6.7.2005 tarih, 271 sayılı kararı ile, Rumeli Çimento Grubu şirketlerinden Van Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün (Van Çimento) satılması ile ilgili olarak,

1. İşlemin 1998/4 sayılı "Özelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazanabilmeleri İçin Rekabet Kurumuna Yapılacak Önbildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ" kapsamında olduğuna OYBİRLİĞİ ile,
2. Van Çimento'nun, TMSF'nin 19.10.2005 tarihinde gerçekleştirdiği ihalede en yüksek teklifi veren Limak Kurtalan Çimento San. ve Tic. A.Ş. tarafından devralınmasının izne tabi olduğuna, işlemin ilgili pazarda hakim durum yaratılmasına ve rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına yol açacağına, bu nedenle işleme izin verilmemesine OYÇOKLUĞU ile,
3. Van Çimento'nun, ihalede en yüksek ikinci teklifi veren OCI Çimento A.Ş. tarafından devralınmasının ise Rekabet Kurulu iznine tabi olmadığına OYBİRLİĞİ ile

390 karar verilmiştir.

20.12.2005 tarih , 05-86/1192-344 Sayılı Kurul Kararı'na

KARŞI OY GEREKÇESİ

Van Çimento Ticârî ve İktisâdî Bütünlüğü'nün satılması işlemi ile ilgili Kurul Kararı'nın 2. maddesine aşağıdaki gerekçelerle katılmıyorum:

1.Karar'a esas teşkil eden dosya bilgilerine göre, Van Çimento'nun ilgili coğrafi pazardaki payı %(.....) dır. Limak'a devri halinde ise, bölgedeki pay %(.....) olacaktır. Bu pazar payının, mevcut şartlarda hakim durum oluşturacağını iddia etmek zordur.

2. Van Çimento'nun, bırakınız, geçmiş yıllardaki daha düşük olan kapasite kullanım oranlarını, 2004 yılında bile kapasite kullanım oranı hâlâ %(.....) dir. Böyle bir kapasite oranında çalışma realitesi ile yoğunlaşma gerekçeli izin vermeme kararı çelişki içindedir.

3. Van, Siirt, Bitlis, Hakkâri, Şırnak ve Muş illerinden oluşan ilgili coğrafi pazarda var olan rekabet olgusu, bölge için olduğu kadar, Van ili için de geçerlidir: 2002 yılında, Van ilinde tüketilen 241.000 ton çimentonun sadece (.....) tonu Van Çimento tarafından karşılanmış; satışların arttığı 2004 yılında bu miktar ancak (.....) ton olmuştur. Kendi yakın çevresinde dahi yoğun bir rekabetle karşı karşıya bulunan Van Çimento'nun Limak'a devredilmesi durumunda da, hem ildeki hem bölgedeki rekabet var olmaya devam edecektir. İlgili coğrafi pazardaki teşebbüs payları dikkate alındığında, muhtemel devralma durumunda, sakıncalar doğuracağı varsayılan Limak'ın payı %(.....)'e çıkarken, diğer güçlü rakip Oyak Mardin'in payı %(.....) olmaya devam edecektir.

4. İlgili sektörün özellikleri, dinamikleri ve bölgesel faktörler dikkate alındığında, nispeten güçlü teşebbüslerin ortaya çıkmasına yol açacak birleşme ve devralmaların, hâkim durum yaratılmasına ve rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına yol açmaktan ziyade, rekabeti güçlendireceğini varsaymak daha doğru olacaktır.

5.Nihâi izin değerlendirmesinden önce, ihâle şartnamesinin hazırlanmasına esas olacak Kurul görüşünde, TMSF'nin, nasıl, hangi şartlarda satış yapacağına dair yeterli açıklamalar yapılabilir ve müteşebbislerin mağduriyetine yol açacak bir sürecin önü kesilebilirdi. Söz konusu satış işlemi, belirsizlik ortamında gelişmiş, masraflar yapılmış ve son aşamada Van Çimento'nun Limak tarafından alınmasına izin verilmemiştir. Halbuki, "öngörülebilirlik" ve şeffaflık, çağdaş kamu yönetiminin etkinlik kriterlerinden biridir.

6. Bütün bunlara rağmen, ilgili bölgede ve coğrafi pazarda rekabeti temin etmek adına, TMSF'nin 19.10.2005 tarihinde gerçekleştirdiği ihalede en yüksek teklifi veren Limak'a, Ergani veya Van Çimento fabrikalarından birini

05-86/1192-344

tercih etmesi imkânı tanınabilir, "iki işletmeden birini Limak'ın alabileceği" şeklindeki bir Karar, hem hakim durum oluşumunun önlenmesine yönelik bir tedbir, hem de güçlü rakipler oluşturma çabasına dönük bir adım olarak değerlendirilebilirdi. Kurul, daha etkin bir "inisiyatif"

olarak görülebilecek bu yola gitmemiş ve Van Çimento'nun, Limak tarafından devralınmasına izin vermemiştir.

Prof.Dr.Nurettin KALDIRIMCI
Kurul Üyesi