

## REKABET KURUMU

### REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2003-3-132 (Özelleştirme Nihai Bildirim)  
Karar Sayısı : 03-79/965-396  
Karar Tarihi : 15.12.2003

#### A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

**Başkan** : Mustafa PARLAK  
**Üyeler** : Tuncay SONGÖR, A. Ersan GÖKMEN,  
R. Müfit SONBAY, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfki ÜNAL,  
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, Kublay ATASAYAR,  
M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN

**B- RAPORTÖRLER:** Bülent GÖKDEMİR, Burak BÜYÜKKUŞOĞLU,  
Alper KARAKURT

**C- BİLDİRİMDE BULUNAN** : T.C. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı  
Hüseyin Rahmi Gürpınar Sok. No:2 Çankaya / Ankara

**D- TARAFLAR** : T.C. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı  
Hüseyin Rahmi Gürpınar Sok. No:2 Çankaya / Ankara

Nurol Holding A.Ş.  
Arjantin Cad. No:7 Gaziosmanpaşa / Ankara

Limak İnş. Tic. ve San. A.Ş.  
Hafta Sok. No:9 Gaziosmanpaşa / Ankara

Özaltın İnş. Tic. ve San. A.Ş.  
Arjantin Cad. No:9 Gaziosmanpaşa / Ankara

TÜTSAB Tekel Ürünleri Toptan Satıcılar Birliği Tic. A.Ş.  
Atatürk Cad. No:174/1 Kat:4 Daire:7 Alsancak / İzmir

**E- DOSYA KONUSU:** Tütün, Tütün Mamulleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri A.Ş. (TEKEL A.Ş.)'nin %100 oranında hisselerine sahip olduğu Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş. hisselerinin tamamının blok satış yöntemi ile özelleştirilmesi.

**F- DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 10.11.2003 tarih, 5485 sayı ve 13.12.2003 tarih, 5943 sayı ile giren bildirim üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesi ile 1998/4 sayılı Özelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazanabilmeleri İçin Rekabet Kurumuna Yapılacak Ön Bildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ'in ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 5.12.2003 tarih, 2003-3-132/ÖN-03-BG sayılı

Özelleştirme Nihai Bildirim Raporu, 8.12.2003 tarih ve REK.0.07.00.00/166 sayılı Başkanlık önergesi ile 03-79 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

**G- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;

- TEKEL Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, Nurol Holding A.Ş., Limak İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., Özaltın İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş. ve TÜTSAB Tekel Ürünleri Toptan Satıcılar Birliği Ticaret A.Ş. teşebbüsleri arasında oluşturulan Ortak Girişim Grubu tarafından özelleştirme yoluyla devralınması işleminin, tarafların ilgili ürün pazarındaki toplam ciro ve pazar payı bakımından 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında bir devralma işlemi olduğu,

- rakı ve yüksek alkollü içkiler pazarında potansiyel rekabet koşullarının varolması nedeniyle devralma işlemi sonucunda yeni bir hakim durum yaratılmayacağı veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmeyeceği gerekçesiyle özelleştirme kapsamında bulunan TEKEL Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, Ortak Girişim Grubu tarafından devralınması işlemine izin verilebileceği,

- bununla birlikte potansiyel rekabetin, söz konusu pazar gücünü sınırlayacağı düşünülse de, Ortak Girişim Grubunun giriş engeli yaratabilecek bazı eylem ve davranışlarının ortaya çıkması olasılığı dikkate alınarak, pazarın ve anılan grubun pazar davranışlarının Rekabet Kurumu tarafından bundan sonraki süreçte dikkatli bir şekilde gözlemlenmesi gerektiği,

ifade edilmektedir.

**H- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

**H.1. Taraflar**

**H.1.1. Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

Rakı, votka, cin, kanyak, viski, likör, bira, şarap ve suma üretimi alanlarında faaliyet gösteren Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş., halihazırda 19 üretim tesisine sahiptir. Özelleştirme işlemi; Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin 8 içki, 4 şarap, 5 suma, 1 bira ve 1 kanyak fabrikası olmak üzere toplam 19 fabrikasını (Gaziantep, Şanlıurfa ve Kırıkkale fabrikaları kapanma aşamasındadır), 2003 yılında faaliyete geçecek olan Acıpayam Anason İşleme Tesisi ve Almanya'da faaliyet gösteren TEKEL GmbH isimli bağlı ortaklığını kapsamaktadır. Aynı zamanda Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin sahip olduğu taşınmazlardan İstanbul, Ankara ve İzmir fabrikalarının mülkiyeti TEKEL A.Ş.'de kalacak olup, söz konusu tesislerin beş yıllık kullanım hakkı bedelsiz olarak devredilecektir. Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin sahip olduğu markalar da özelleştirme kapsamında devredilecektir. Ancak bu markaların bazılarında yer alan "TEKEL" ibaresinin mevcut ürünlerde beş yıl süre ile kullanılmasına izin verilecektir.

Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin 2002 yılı net satışları yaklaşık 278 trilyon TL'dir.

### H.1.2. Nurol Holding A.Ş.

Merkezi Ankara'da bulunan Nurol Holding A.Ş. inşaat, savunma, finans, ticaret ve turizm sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Söz konusu şirketin 2002 yılı cirosu ..... T.L.'dir. Nurol Holding A.Ş.'nin ortaklık yapısına Tablo-1'de yer verilmiştir.

Tablo-1 Nurol Holding A.Ş. Ortaklık Yapısı

Hissedarlar	Pay Oranı (%)
Nurettin ÇARMIKLI	0,1993
Erol ÇARMIKLI	0,1993
M. Oğuz ÇARMIKLI	0,1993
E. Sabri ÇARMIKLI	0,0086
Gaye ÇARMIKLI	0,0086
Gürol ÇARMIKLI	0,0057
Gürhan ÇARMIKLI	0,0057
Gözde ÇARMIKLI	0,0057
Eda ÇARMIKLI	0,0057
Ceyda ÇARMIKLI	0,0057
Oğuzhan ÇARMIKLI	0,0057
A. Türkan ÇARMIKLI	0,0033
M. Sevgi KAYAALP	0,0033
Melih KAYAALP	0,0010
Semih KAYAALP	0,0010
Hamiline	99,3420

Nurol Holding A.Ş. Yönetim Kurulu ise, Nurettin ÇARMIKLI, Erol ÇARMIKLI, M. Oğuz ÇARMIKLI, E. Sabri ÇARMIKLI, Hüseyin Hüsnü DOĞAN, Şinasi BÜYÜKLÜ, O. Yaşar DİŞLİOĞLU, Şakir KALELİ ve Ahmet PAŞAOĞLU'ndan oluşmaktadır.

### H.1.3. Limak İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Limak A.Ş.)

Merkezi Ankara'da bulunan Limak A.Ş., mühendislik ve müteahhitlik hizmetleri vermek üzere 1976 yılında kurulmuştur. Söz konusu şirket mühendislik ve müteahhitlik hizmetleri dışında turizm, çimento ve enerji sektörlerinde faaliyet gösteren Limak Grubu'nun bir kuruluşudur. Limak A.Ş.'nin 2002 yılı cirosu ..... TL olup, ortaklık yapısı Tablo-2'de gösterilmiştir.

Tablo-2 Limak A.Ş. Ortaklık Yapısı

Hissedarlar	Pay Oranı (%)
Nihat ÖZDEMİR	0,5
Sezai BACAKSIZ	0,5
Ebru ÖZDEMİR	0,313125
M. Serhan BACAKSIZ	0,313125
Batuhan ÖZDEMİR	0,313125
T. Serdar BACAKSIZ	0,313125
Limak Holding A.Ş. <sup>1</sup>	97,7475

<sup>1</sup> Limak Holding A.Ş.'nin hisselerinin tamamı, Limak A.Ş.'nin gerçek kişi hissedarlarının elindedir.

Limak A.Ş. Yönetim Kurulu ise, Nihat ÖZDEMİR, Sezai BACAKSIZ ve Ebru ÖZDEMİR'den oluşmaktadır.

#### H.1.4. Özaltın İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş.( Özaltın A.Ş.)

Merkezi Ankara'da bulunan Özaltın A.Ş.; taahhüt, turizm ve sera faaliyetleri ile işigal etmektedir. Söz konusu şirketin 2002 yılı cirosu ..... TL'dir ve ortaklık yapısına Tablo-3'te yer verilmiştir.

Tablo-3 Özaltın A.Ş. Ortaklık Yapısı

Hissedar	Pay Oranı (%)
Nuri ÖZALTIN	42
Sebahat ÖZALTIN	16
Hayrettin ÖZALTIN	18
Nurettin ÖZALTIN	12
Öznur ÖZDEMİR	12

Özaltın A.Ş.'nin Yönetim Kurulu ise, Nuri ÖZALTIN, Hayrettin ÖZALTIN, Nurettin ÖZALTIN, Sebahat ÖZALTIN ve Öznur ÖZDEMİR'den oluşmaktadır.

#### H.1.5. Tekel Ürünleri Toptan Satıcılar Birliği Ticaret A.Ş. (TÜTSAB)

Merkezi İzmir'de bulunan TÜTSAB 2003 yılında, 241 teşebbüs tarafından kurulmuştur. Her türlü alkollü içki, sigara, tütün ve tütün mamulleri toptan satıcılığı, dağıtıcılığı, ithali ve ihracı işi ile uğraşan TÜTSAB'ın, hissedarları da TEKEL A.Ş. tarafından üretilen ve satılan tütün ve içki mamullerini dağıtan TEKEL toptan satıcılarıdır.

TEKEL A.Ş. tarafından üretilen ya da ithal edilen ürünler öncelikle Türkiye genelindeki 82 adet Başmüdürlük tarafından stoklanmaktadır. Hissedar konumundaki toptan dağıtıcılar ise, Baş Müdürlüklerden temin ettikleri ürünleri nihai satış noktalarına ulaştırmaktadırlar. Türkiye coğrafi sınırları içerisinde yukarıda bahsedilen toptan dağıtım işini gerçekleştiren yaklaşık 900 TEKEL toptan dağıtıcısı bulunmaktadır.

Özelleştirme işlemi sonrasında TEKEL A.Ş.'nin halihazırda sahip olduğu dağıtım teşkilatı, Sigara Sanayi İşletmeleri ve Ticaret A.Ş.'nin mülkiyetinde kalmaya devam edecektir. Ancak Sigara Sanayi İşletmeleri ve Ticaret Anonim Şirketi, iki yıllık süre için imzalanacak "Dağıtım Sözleşmesi" gereği, özelleştirmeye konu olan Alkollü İçkiler Pazarlama ve Dağıtım A.Ş.'nin ürünlerinin dağıtımını gerçekleştirmeye devam edecektir. İki yılın ardından Alkollü İçkiler Pazarlama ve Dağıtım A.Ş., süreyi uzatmak suretiyle Sigara Sanayi İşletmeleri ve Ticaret Anonim Şirketi'nin dağıtım ağını kullanmaya devam edebilecektir.

TÜTSAB'ın Yönetim Kurulu; Mehmet Ali SUSAM, Salih SARI, İdris KESKİNCİ, Adil Levent COŞKUN, Seçkin POYRAZ, Ahmet ERKMEN, Salim YERGIN, İlhan ÖZCAN, Rıza PABUÇÇUOĞLU, M. Selim KAYIKÇI ve İzzet ÜRÜN'den oluşmaktadır.

## H.2. İlgili Pazar

### H.2.1.Sektöre İlişkin Bilgiler

2001 yılı itibarıyla toplam tüketim miktarının 933 milyon litre olarak gerçekleştiği alkollü içecekler pazarında, tüketici tercihlerine göre, kullanım zamanları ve ortamları değişiklik göstermesine rağmen genel olarak keyif verici olarak tüketilen, rakı, viski, kanyak, gibi yüksek oranda alkol içeren ürünler ile bira ve şarap gibi alkol oranı görece düşük içecekler yer almaktadır.

Türkiye’de alkollü içecekler pazarında faaliyette bulunan teşebbüsleri TEKEL ve özel sektör şeklinde gruplandırmak mümkündür.

Türk alkollü içkiler pazarının yapısını belirleyebilmek için, ilgili mevzuatı ve bu mevzuat çerçevesinde TEKEL A.Ş.’nin konumunu incelemek gereklidir. 1942 yılında yürürlüğe giren 4250 sayılı İspirto ve İspirtolu İçkiler İnhisarı Kanunu’nun 1. maddesinde yer alan “Her türlü ispiroto ve ispirotolu içkilerin yapılması, hariçten getirilmesi, yurt içinde satılması hükümetin inhisarı altındadır. Bu inhisar, İnhisarlar Umum Müdürlüğünce işletilir. Bira, her türlü şarap ve meyva şaraplarının yapılması, satılması, viski ve tabii köpüren şarapların ithali ve ithal olunan viskinin ve tabii köpüren şarapların satılması bu Kanun hükümlerine göre serbesttir.” şeklindeki ifade ile TEKEL A.Ş., bira ve şarap dışında kalan tüm alkollü içecekler için tek üretici olarak yetkilendirilmiştir. Ayrıca aynı madde gereği, viski ve tabii köpüren şaraplar dışında kalan ithal içkilerin fiyatlandırılması, dağıtımı ve satışına ilişkin faaliyetler de TEKEL A.Ş. tarafından yürütülmüştür. Dolayısıyla, söz konusu pazarda, TEKEL A.Ş. hem bir oyuncu hem de düzenleme yetkilerine sahip bir devlet kurumu olarak faaliyet göstermiş; bu durum ise, bira ve şarap dışında içki üreten başka bir teşebbüsün mevcut olmadığı da dikkate alındığında, TEKEL A.Ş.’nin pazardaki hakim konumunu güçlendirerek rekabeti olumsuz yönde etkilemiştir.

20.1.2001 tarihinde yürürlüğe giren 4619 sayılı, İspirto ve İspirtolu İçkiler İnhisarı Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, alkollü içkiler pazarında, rekabeti bozucu mevcut yasal engelleri kaldıran hükümler ihtiva etmektedir. Anılan Kanun’un 1. maddesi uyarınca, TEKEL A.Ş.’nin, bira ve şarap dışında kalan alkollü içkiler için tek üretici olma durumuna son verilerek, bu alanda özel sektörün de faaliyet göstermesine imkan tanınmıştır. Ancak ilgili maddede yer alan; “Üretici firmaların ise en az bir milyon litre yıl kapasiteli yeni teknoloji ile kurulmuş entegre tesis kurmaları şarttır,” ifadesiyle ispirotolu içki üretimi yapmak isteyen teşebbüslere belirli kapasite ve tesis koşullarını sağlama yükümlülüğü getirilmektedir. Benzer bir yükümlülük ithalat alanında da söz konusudur. Anılan madde çerçevesinde, ancak, bir milyon litre dış alım miktarına ulaşan ithalatçı firmaların ürünlerinin fiyatlandırma, dağıtım ve satış koşullarını belirleyebilmektedir.

1994 yılında TEKEL A.Ş., iller bazında kurduğu satış organizasyonunu “toptan satıcılık” sistemine çevirmiş, bölgesel ihaleler ile alkollü içki dağıtımı için firmalar belirlemiş; illerde kurulu depolardan özel firmalar eliyle dağıtıma

başlamıştır. Tablo-4'te TEKEL A.Ş.'nin alkollü içkiler pazarında halen üretmekte olduğu markalar ile miktar bazında satış rakamlarına yer verilmiştir.

Tablo-4 Markalar İtibarıyla Yıllara Göre TEKEL A.Ş.'nin Alkollü İçki Satışları

	2000 Satış Miktarı (lt)	2001 Satış Miktarı (lt)	2002 Satış Miktarı (lt)
RAKILAR	66.659.175	63.786.706	60.305.522
Yeni Rakı	63.205.386	58.865.502	55.481.080
Altınbaş Rakı	612.702	333.455	301.528
Kulüp Rakısı	785.054	629.498	422.139
Tekirdağ Rakısı	2.056.033	3.958.251	4.100.775
VOTKALAR	8.034.713	7.758.694	7.866.952
Votka	7.808.816	7.531.860	7.607.343
Binboğa Votka	143.107	154.270	164.419
Altınbaşak Votka	82.790	72.564	94.403
KANYAKLAR	850.147	887.392	873.495
Tabii Kanyak	806.311	836.452	809.380
Truva Tabii Kanyak	43.836	50.940	64.115
CİN	2.542.426	2.488.403	2.397.586
LİKÖRLER	1.039.483	944.438	892.994
VERMUTLAR	39.195	22.677	21.798
ANKARA VİSKİSİ	124.336	103.421	79.189
IHLARA BRENDİ	198.925	211.115	224.843
ŞARAPLAR	6.868.415	7.675.422	4.322.078
BİRALAR	9.339.009	12.699.993	9.370.119
TOPLAM	95.695.824	96.578.261	86.354.576

Aşağıda alkollü içecekler, girdi ve üretim süreçlerindeki farklılıklar göz önünde bulundurularak distile alkollü içkiler, bira ve şarap olmak üzere üç ana başlık etrafında incelenmiştir.

### H.2.1.1 Distile Alkollü İçkiler

Türkiye'de üretimi yapılan distile alkollü içkiler rakı, viski, cin, votka, kanyak, brendi, vermut ve likör olarak gruplanabilir. Ayrıca yukarıda adı geçen ürünler ile, rom ve tekila gibi diğer içkiler de ithalat yoluyla pazarda yer almaktadır.

Yukarıda yer verildiği üzere, 20.1.2001 tarihinde yürürlüğe giren 4619 sayılı Kanun'la daha önce sadece TEKEL A.Ş.'nin üretim yapabildiği distile alkollü içki pazarında özel teşebbüslerin de faaliyette bulunmasına olanak tanınmıştır. Halihazırda, rakı üretim izni almış ancak henüz faaliyete geçmemiş birkaç firma dışında pazarda yeni bir üretici mevcut olmadığından, TEKEL A.Ş.'nin distile alkollü içkiler üretimi alanında önemli orandaki ağırlığı devam etmektedir. Tablo-5'de, 2002 yılına ilişkin, TEKEL A.Ş.'nin fabrikalar bazında distile alkollü içki üretimi ve kapasite kullanım oranlarına yer verilmiştir.

Tablo-5 TEKEL A.Ş. Fabrikalarının 2002 Yılına Ait Üretim ve Kapasite Kullanım Oranları

Fabrika	İçki	Miktar (lt)	Kapasite Kullanım Oranı (%)
İstanbul	Rakı	12.908.084	59
	Votka	2.184.852	-
İzmir	Rakı	8.291.908	68
Diyarbakır	Rakı	3.128.374	26
Gaziantep	Rakı	3.840.801	33
Tekirdağ	Rakı	12.702.908	60
Nevşehir	Rakı	12.583.827	52
Ankara	Viski	80.572	12
Bilecik	Votka	5.987.908	52
	Cin	2.573.001	29
	Likör	877.753	31
	Vermut	36.764	-
Çanakkale	Kanyak	813.100	45
	Brendi	213.212	-

Görüldüğü üzere TEKEL A.Ş., oldukça düşük kapasite kullanım oranlarıyla faaliyet göstermesine karşın pazarda dikkate değer satış rakamlarına ulaşmaktadır. Söz konusu satış rakamlarının yüksekliği de, piyasanın serbestleşmediği dönemde, TEKEL A.Ş.'nin sahip olduğu TEKEL gücünden kaynaklanmaktadır. Bu noktada hemen belirtilmelidir ki, 2001 yılında faaliyete geçen Bilecik Fabrikası dışında kalan bazı TEKEL A.Ş. fabrikaları eski teknolojiyle çalışmakta ve yatırıma ihtiyaç duymaktadır. Bazı fabrikaların ise şehir merkezi içerisinde kalmaları nedeni ile işletilmeleri iktisaden uygun değildir.

Distile alkollü içki pazarına ilişkin olarak değinilmesi gereken bir diğer önemli konu pazarda "rakı"nın konumudur. Hammaddesi, üzümünden üretilen alkol (suma) olan rakı, yukarıdaki tablodan görüleceği üzere, halen tek üretici olan TEKEL A.Ş.'nin satış hasılatı içerisinde %82,2 payıyla en yüksek geliri sağlayan üründür. Ayrıca rakı, Türk kültürünün bir parçası olarak "milli içki" sıfatını haiz olduğundan pazarda diğer içkiler karşısında oldukça güçlü bir konumdadır. Nitekim, 2002 yılı itibarıyla, distile alkollü içkiler pazarında, tüketim miktarı ve pazar paylarına bakıldığında rakının konumu açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Tablo-6 2002 Yılına İlişkin Distile Alkollü İçki Tüketimi ve Pazar Payları

İçki Çeşidi	Toplam Tüketim (lt)	Pazar Payı (%)
Rakı	60.000.000	76
Votka	8.000.000	10
Viski <sup>2</sup>	5.000.000	6
Cin	2.500.000	3
Likör	900.000	1
Kanyak	900.000	1
Diğer <sup>3</sup>	1.700.000	2

<sup>2</sup> Viskinin çok önemli bir kısmı ithalat yoluyla temin edilmektedir.

<sup>3</sup> Diğer bölümünde özel sektör tarafından ithal edilen, votka, cin, likör rom, tekila, kanyak ve TEKEL tarafından üretilen vermut ve brendi bulunmaktadır.

Distile alkollü içki pazarının yapısını belirleyebilmek için pazardaki ithalatçı firmalara da yer vermek gereklidir. Distile alkollü içki ithalatı yapmakta olan başlıca firmalar ve ithal edilen markalar Tablo-7'de sunulmuştur.

Tablo-7 Distile Alkollü İçki İthalatı Yapan Firmalar

Diageo	Malibu, Archers, Baileys, Safari, Gordon Cin, Smirnoff, Johnnie Walker
B.T.Pazarlama	Drambuie, Corolans Cream, Raynol Napoleon, Finlandiya Votka
Allied Domeq	Jack Daniels, Ballantines, Teachers, Tia Maria, Befeater Cin, Campari Bitter
Maxium Pazarlama	Remy Martini, Bacardi Limon, Absolute Votka, Benedictine, Jim Beam
Transalp-Transhill	Grand Marnier, Camis Vsop, Crème De Marnier
Şark Tütün	Havana Club, Chivas Regal, Bisquit Vsop, Olmeca Tequila, LariosGin
Borco Marken	Sierra Silver Tequila, Sierra Gold Tequila
Akbil	Mozart, Underberg, Larsen, Maria Brizard
Tanimpeks	Lacer
Arı Saban	Stok 84
Imperial Tobacco	Amphora Aromatic, Amphora Requiler, Drum,

H.2.1. sayılı bölümde ifade edilen bir milyon litre ithalat sınırının değerlendirilmesinde marka, içki kategorileri ya da toplam ithalat miktarlarından hangisinin temel alınacağı hususunda 4619 sayılı Kanun açıklık getirmemiştir. Bununla birlikte Tütün, Tütün Mamulleri ve Alkollü İçkiler Piyasası Düzenleme Kurumu (TAPDK), söz konusu eşiği toplam ithalat miktarı olarak yorumlamaktadır. Bu nedenle anılan ürünler, halihazırda ithalatçı konumundaki teşebbüsler tarafından fiyatlandırılmaktadır. Son zamanlarda anılan ürünlerin fiyatlarında gözlenen düşüşler, bu ürünlerin artık TEKEL A.Ş. tarafından fiyatlandırılması uygulamasının son bulmasından kaynaklanmaktadır.

Viski ve tabii köpüren şaraplar için ise durum tam tersidir. Yüksek alkollü içkilere devlet tarafından getirilen verginin halihazırda yaklaşık %276 gibi çok yüksek oranda olması ithalatçı firmanın vergiyi fiyata yansıtmasına neden olmakta ve maliyetine oranla oldukça yüksek fiyatlar ortaya çıkmaktadır. Bu duruma rağmen pazarda, özellikle ithal viskilerin payı TEKEL A.Ş. ürünü olan Ankara viskisi ile kıyaslandığında dikkate değer oranda yüksektir. Tablo-8'de 2002 yılı viski markalarına ilişkin satış miktarları, Tablo-9'da ise TEKEL A.Ş.'nin satış hasılatı içerisindeki içkilerin payı gösterilmiştir.

Tablo-8 2002 Yılı Viski Satış Miktarları

Marka	Miktar (Bin lt)
Ankara Viskisi	53
A&G	128
JB	427
Johnnie Walker	307
Vat 69	352
White Horse	37
Diğerleri (ithal)	1273
Toplam	2577



Tablo-9 İçkilerin TEKEL Hasılatından Aldıkları Pay

İçki türü	Hasılat içindeki payı (%)
<i>Rakılar</i>	82,2
Votkalar	8,1
Kanyaklar	1,0
Cin	2,6
Likörler	0,7
İhlara Brendi	0,2
Ankara Viskisi	0,2
Vermut	0,0
Şaraplar	2,2
Biralar	1,6
İthal İçki	1,2
Toplam	100

### H.2.1.2. Bira

Yasal bir engel olmamasına rağmen, 1969 yılına kadar sadece TEKEL A.Ş.'nin faaliyette bulunduğu bira pazarı, aynı yılda iki özel sektör kuruluşunun üretime geçmesiyle birlikte köklü bir değişikliğe uğramıştır. Tablo-10'da, Türk bira pazarında faaliyette bulunan teşebbüsler, üretmekte oldukları markalar ve üretim yerleri gösterilmiştir.

Tablo-10 Bira Üreticisi Firmalar

Firma	Marka	Üretim Yeri
Efes İçecek Grubu/ Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayii A.Ş.	Efes Pilsen, Efes Pilsener, Marmara 34, Everest, Miller (lisans), Beck's (lisans), Stary Melnik	Bira üretiminde İzmir, Ankara, Lüleburgaz, İstanbul, Adana Malt üretiminde Afyon, Konya
Carlsberg	Tuborg Gold, Tuborg Special, Venüs, Troy, Carlsberg	İzmir (bira ve malt)
TEKEL A.Ş.	TEKEL	Yozgat (bira ve malt)

TEKEL A.Ş., 1994 yılında İstanbul Bomonti ve Ankara Bira fabrikalarının üretimini durdurulmasıyla birlikte sadece Yozgat fabrikasında bira ve malt üretimine devam etmiştir. Yozgat fabrikasının son üç yıla ait üretim miktarı ve kapasite kullanım oranı Tablo-11'de sunulmuştur.

Tablo-11 TEKEL Yozgat Fabrikası Üretim Miktarı ve Kapasite Kullanım Oranı

Yıllar	Üretim (lt)	Kapasite Kullanım Oranı (%)
2000	9.162.240	61
2001	12.920.500	94
2002	9.780.775	66

2002 yılında yaklaşık olarak 755 milyon litrelik satışın gerçekleştiği bira pazarında TEKEL A.Ş.'nin konumu, yalnızca bira üretimi üzerine uzmanlaşmış iki özel teşebbüsün varlığı nedeniyle oldukça zayıftır. Anılan teşebbüsler, modern teknoloji ile üretim yapmalarının yanı sıra, Türkiye genelinde yedi bölgede etkin bir pazarlama ve dağıtım stratejisi izlemektedirler.

2001 yılı itibarıyla, bira pazarında faaliyette bulunan teşebbüslerin pazar payları Tablo-12'de sunulmuştur.

Tablo-12 Bira Üreticisi Teşebbüslerin Pazar Payları

Teşebbüs	Pazar Payları (%)			
	1998	1999	2000	2001
Efes İçecek Grubu / Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayi A.Ş.	78,3	76,2	77,5	76,5
Türk Tuborg A.Ş.	19,9	21,9	21,2	21,6
TEKEL	1,8	1,9	1,3	1,9
Toplam	100	100	100	100

TEKEL A.Ş.'nin bira pazarındaki konumu, distile alkollü içkiler pazarına kıyasla zayıftır. Son beş yılda TEKEL A.Ş. ve özel sektörün bira pazarındaki satış rakamları ve pazar payları incelendiğinde durum daha açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Tablo-13 TEKEL ve Özel Sektör Bira Satışları ve Pazar Payları

		1998	1999	2000	2001	2002
TEKEL	Satış(It)	11.975.927	12.851.100	9.339.009	12.699.993	9.370.119
	Pazar Payı(%)	1,8	1,9	1,3	1,8	.....
Özel Sektör	Satış(It)	642.000.000	673.600.000	716.500.000	692.300.000	745.000.000
	Pazar Payı(%)	98,2	98,1	98,7	98,2	.....

Türkiye'de bira pazarı, yüksek büyüme potansiyeline sahiptir. Genç nüfusun ağırlıklı olduğu ve kentleşme oranının yükseldiği demografik yapı ve yürütülen etkin promosyon faaliyetleri sonucunda, Türk bira pazarı son on yıllık dönemde yıllık ortalama %6 oranında artış göstermiştir. Bu durum Türkiye'de faaliyeti olmayan yabancı bira üreticilerinin dikkatini çekmektedir. 2001 yılında Tuborg aracılığıyla Türkiye piyasasına giren Carlsberg, 2002 Mart ayında yatırımlarını genişleterek Tuborg hisselerini satın almıştır.

### H.2.1.3. Şarap

Şarap sektörü, 4250 sayılı Kanun'un 1. maddesinde yer alan "Bira, her türlü şarap ve meyve şaraplarının yapılması ve satılması serbesttir" hükmü çerçevesinde hem özel sektörün, hem de TEKEL A.Ş.'nin faaliyette bulunduğu bir alandır. TEKEL A.Ş., halen dört fabrikada hem sofralık hem de kalite şarap üretimi yapmaktadır ve satışlarının büyük bir kısmını kalite şaraplara kıyasla daha ucuz olan sofralık şaraplar teşkil etmektedir. Anılan fabrikalar, bu fabrikaların üretim miktarları ve kapasite kullanım oranlarına Tablo-14'te yer verilmiştir.

Tablo-14 TEKEL Şarap Fabrikalarının Üretimi ve Kapasite Kullanım Oranları

		2000	2001	2002
Tekirdağ	Miktar (It)	4.153.770	4.852.330	3.045.445
	K.K.O. (%)	44	29	16
Elazığ	Miktar (It)	1.284.372	1.693.448	750.800
	K.K.O. (%)	20	44	11
Ürgüp	Miktar (It)	907.682	1.122.939	583.789
	K.K.O. (%)	26	53	15
İzmir	Miktar (It)	325.170	300.270	109.418
	K.K.O. (%)	3	-	1

Türkiye'de üzüm tarımının oldukça yaygın olması ve şarabın küçük işletmeler tarafından da üretilebilmesi nedeniyle pazarda faaliyette bulunan özel teşebbüs sayısı 24 olup, diğer alkollü içki üretimiyle kıyaslandığında yüksektir.

Ayrıca şarap pazarında son yıllarda talep, özel sektör tarafından üretilen şaraplara yönelmiştir. Raportörlerin TEKEL yetkilileri ve özel sektör temsilcileri ile yaptıkları görüşmelerde bu duruma TEKEL A.Ş.'nin ürün çekiciliğini artıracak ambalaj yeniliklerinden uzak olması ve etkin bir pazarlama yöntemi izleyememesinin neden olduğu ifade edilmiştir. Tablo-15'de TEKEL ve özel sektörün şarap pazarındaki üretim miktarları ve pazar paylarına yer verilmiştir.

Tablo-15 TEKEL A.Ş. ve Özel Sektör Şarap Üretimi ve Pazar Payları

		1998	1999	2000	2001
TEKEL	Miktar (lt)	12.477.158	10.029.766	6.868.415	7.675.422
	Pazar Payı (%)	40,4	33,7	32,1	22,3
Özel Sektör	Miktar (lt)	18.395.000	19.774.000	14.498.000	26.755.000
	Pazar Payı (%)	59,6	66,3	67,9	77,7

Son olarak sektörde dağıtım faaliyetinin önemini vurgulamak gerekmektedir. Alkol ürünleri piyasasında dağıtımın önemi, diğer sektörlerle kıyasla çok daha yüksektir. Piyasaya yeni girecek olan bir markanın imaj sahibi olması ya da bilinirliğe kavuşması için gerekli olan reklam imkanlarının sınırlandırılması, söz konusu piyasa açısından dağıtımını önemli kılan unsurdur. Nihai satış noktalarında yerini alamayan ya da tüketiciye yaygın bir dağıtım ağı ile ulaşmayan alkollü ürünlerin, tüketici tarafından fark edilmesi ve buna bağlı olarak tüketilmesi oldukça güçtür. Bu yönüyle piyasaya yeni girmiş alkollü içecek üreticisi açısından, tüketici nezdinde bilinirliğe sahip olmanın ve buna bağlı olarak orta ve uzun vadede piyasada tutunmanın en önemli unsurlarından birisi etkin ve yaygın bir dağıtım ağına sahip olmaktır. Söz konusu dağıtım ağı yalnızca nihai satış noktaları olarak nitelendirilen perakende sektörünü değil, toptan dağıtımını da içine almaktadır. Nitekim toptan dağıtım ağının etkinliği ve yaygınlığı, ürünün nihai tüketiciye ulaşmasında önemli rol oynamaktadır.

## H.2.2. İlgili Ürün Pazarı

1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesine göre, belirli bir ürün ve onunla yüksek ikame edilebilirliği olan diğer ürünlerden oluşan pazarlar ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Bir ürünün diğer bir ürünle aynı pazarda yer alabilmesi için bu ürünlerin tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları bakımından benzer olmaları gerekmektedir. Bu çerçevede ilgili ürün pazarının tanımlanabilmesi için kullanılacak temel değişken talep yönünden ikame edilebilirliktir. Bununla birlikte etkinlik ve çabuk sonuç verme açısından talep ikamesine eşdeğer etki yarattığı durumlarda arz yönlü ikame edilebilirlik de pazarın tanımlanmasında dikkate alınabilir<sup>4</sup>. İnceleme konusu özelleştirme işleminde esas olan değişken talep yönünden ikame edilebilirliktir. Bu nedenle ilgili pazar bu değişken ekseninde değerlendirilmiştir.

<sup>4</sup> Arz ikamesi yönünden temel ayırım fermente ve distile ürün ayırımıdır.

TEKEL A.Ş.'nin üretim gamında bulunan alkollü içecekler girdi ve üretim süreçlerindeki farklılıklar gözönüne alınarak, distile içkiler, bira ve şarap olmak üzere üç ana başlık altında incelenmektedir.

Talep ikamesi yönünden bakıldığında ise olarak alkollü içecekler pazarını sağlıklı bir şekilde alt pazarlara ayırabilmek için temel olarak fiyat ve tüketici tarafından öngörülen kullanım biçimlerini dikkate almak gerekmektedir. Bununla birlikte fiyat yönünden ikame edilebilirlik, tüketicilerin gelir ve kültür seviyeleri dikkate alınarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu noktadan hareketle, ülkemizdeki alkollü içki tüketicisi profili dikkate alınarak alkollü içecekler, öncelikle, düşük ve yüksek derecede alkol içeren ürünler olmak üzere iki ana bölüme ayrılmaktadır. Yüksek alkollü içecekler, daha çok ev pazarında, keyif almak amacıyla görece düşük miktarlarda tüketilmektedir. Düşük alkollü içecekler ise, yüksek alkollü içeceklere oranla ekseriyetle ev dışı pazarda, eğlenmek amacıyla tüketilmektedir. Bununla birlikte, yüksek alkollü içeceklerin ev dışı pazarda ve eğlenmek amacıyla tüketimi söz konusu olduğu gibi, düşük alkollü içeceklerin de ev pazarında keyif almak amacıyla tüketildiği ileri sürülebilir. Ancak buradaki temel yaklaşım, alkollü içecekleri ağırlıklı tüketim amaçları yönünden bir ayırımı tabi tutmaktır.

Fiyat değişkeni açısından bakıldığında, iki unsurun belirleyici olduğu görülmektedir. Bunlar ithal ve yerli ürün ayırımı ile tüketicinin gelir düzeyidir. TAPDK tarafından yapılan düzenleme ile bir milyon litrelik fiyatlama eşliğini ayrı ürünler bazında değil, toplam ithal edilen ürün bazında yorumlanmıştır. Böylece geçmiş yıllarda TEKEL A.Ş. tarafından fiyatlandırılan viski ve tabii köpüren şarap dışındaki alkollü içkiler teşebbüslerce fiyatlandırılmaya başlanmış ve fiyatlarda önemli düşüşler gözlemlenmiştir. Ayrıca bir milyon litrelik eşğin mevzuat gereği yıllar içinde kademeli olarak azaltılmasıyla göreceli daha küçük ithalatçıların da fiyatlama serbestisine kavuşması, ithal ürünler ile TEKEL A.Ş. üretimi ürünler arasındaki fiyat farkının azalması sonucunda ithal ve yerli ürünler arasında ikame edilebilirlik oranının yükselmesine yol açabilecektir. Ancak bu aşamada söz konusu fiyat düşüşüne rağmen, anılan tür alkollü içkiler TEKEL A.Ş. tarafından üretilen muadillerine göre önemli oranda daha pahalı olarak satışa sunulmaktadır.

Tüketicinin gelir düzeyi de fiyat yönlü ikame noktasında büyük önem taşımaktadır. Yüksek gelir düzeyine sahip tüketiciler fiyat farkına karşın kaliteyi ön planda tutarak ithal içkileri, orta ve alt gelir düzeyindeki tüketiciler ise TEKEL kökenli ucuz ürünleri tercih etmektedirler. Türkiye'de yüksek gelir grubuna dahil olan tüketici sayısının oldukça düşük olması nedeniyle, sayıca ağırlık orta ve düşük gelir grubunda bulunmaktadır. Her iki gruba dahil tüketicilerin odaklandığı ürünler için geçerli olan talep esnekliklerinin görece katı olması, diğer bir ifadeyle hem orta-alt gelir grubu hem de üst gelir grubu tüketicileri için ithal ürünler ile yerli ürünler ikame ürün niteliğinde bulunmamaktadır.

Ancak TEKEL Alkollü İçkiler San. ve Tic. A.Ş.'nin özelleştirilmesi sonrasında TEKEL ürünlerini arzedecek teşebbüslerin gerçekçi fiyat stratejisi izlemesinin

muhtemel bir gelişme olduğu dikkate alındığında, anılan fiyat farkının daha da azalacağı, böylece kısa vadede ikame edilebilirlik bakımından ithal ve yerli ürün ayrımının ortadan kalkacağı ileri sürülebilir. Viski ve köpüren şaraplara uygulanan gümrük vergilerinin düşürülmesi koşuluyla aynı savı ileri sürmek mümkün görünmektedir.

Bu bilgilerin ışığında ilgili ürün pazarının tespitinde ithal ve yerli ürünlerin birbiriyle ikame ürünler olduğu varsayılacaktır.

Öte yandan yüksek alkollü içkiler grubunda yer alan ve ülkemize özgü bir içki türü olan rakı, kültürel unsurların ve alışkanlıkların etkisiyle grubun diğer ürünlerinden ayrılmaktadır; dolayısıyla bu ürünlerle arasındaki ikame edilebilirlik oranı düşüktür. Bu nedenle rakı, ayrı bir ürün pazarı olarak değerlendirilmiştir.

Düşük alkollü içkiler grubunda ise bira ve şarap yine nitelikleri ve kullanım amaçları bakımından birbirinden ayrılmaktadır. Bira, genel olarak yemekle birlikte tüketilen bir içecek niteliği göstermemektedir. Genellikle ev dışı pazarda eğlenmek amacıyla yüksek miktarlarda tüketilmektedir. Ayrıca özellikle yaz aylarında susuzluk giderici yönü önem kazanmaktadır. Öte yandan şarap, kaynağı olan Avrupa'da olduğu gibi, daha çok yemekle birlikte ev pazarında tüketilmektedir. Ayrıca şarap kendine özgü ayrı bir kültürün ögesi durumundadır.

Yukarıda yer verilen bilgiler ışığında inceleme konusu özelleştirme işleminin alkollü içecekler bölümüne yönelik olarak; "rakı pazarı", "bira pazarı", "şarap ve vermut pazarı" ve "diğer yüksek oranlı alkollü içkiler pazarı" olmak üzere dört farklı ürün pazarı tespit edilmiştir.

### **H.2.3. İlgili Coğrafi Pazar**

Alkollü içecekler sektörü açısından arz kaynaklarına ulaşma, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye Cumhuriyeti sınırları" olarak belirlenmiştir.

### **H.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme**

1998/4 sayılı Tebliğ'in 6. maddesinde, devralma işlemi taraflarının ilgili ürün piyasasındaki toplam pazar paylarının %25'i veya cirolarının 25 trilyon Türk Lirasını aşması halinde devralma işlemlerinin hukuki geçerlilik kazanabilmesi için Rekabet Kurulundan izin alınması gerektiği belirtilmektedir. Dosya konusu işlem, tarafların ciro ve pazar paylarının anılan eşğin üzerinde olması nedeniyle izne tabi bir devralmadır.

Yukarıda yer verilen ilgili pazarlarda Ortak Girişim Grubu üyelerinin faaliyeti bulunmamakta, öte yandan TÜTSAB söz konusu ürünlerin dağıtım hizmetleri pazarında faaliyet göstermektedir.

4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi hükmü uyarınca; bir ya da birden fazla teşebbüsün hakim durum yaratmaya veya hakim durumlarını daha da

güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları, miras yoluyla iktisap durumu hariç olmak üzere, devralması hukuka aykırılık teşkil etmektedir. Bu noktadan hareketle, TEKEL Alkollü İçkiler San. ve Tic. A.Ş.'nin, Ortak Girişim Grubu tarafından devralınması sonucunda yukarıda tanımlanan ilgili pazarlarda bir hakim durum yaratılıp yaratılmadığı ya da mevcut bir hakim durumun güçlendirilip güçlendirilmediğinin her bir pazar açısından tespit edilmesi gerekmektedir.

Yukarıda ifade edildiği üzere bira pazarında TEKEL A.Ş.'nin pazar payı %1'dir. Bu nedenle özelleştirme sonrasında anılan pazarda hakim durum yaratılması söz konusu değildir.

Şarap pazarı dikkate alındığında, TEKEL A.Ş.'nin pazar payı açısından konumu bira pazarındaki gibi ihmal edilebilir düzeyde olmasa dahi mevcut durum açısından rekabetçi kaygı yaratacak bir konumda değildir. Nitekim ilgili pazarda TEKEL markalı ürünlerin 2002 yılı itibarıyla pazar payı %..... düzeyinde iken, başlıca üç rakibinin pazar payı toplamı %....., yaklaşık 20 kadar üreticinin payı ise %55 seviyesinde bulunmaktadır. Bu bilgilerin ışığında rekabetçi bir yapıya sahip olan şarap pazarında, halihazırda pazar lideri olmasına karşın TEKEL'in rekabetçi yapıyı bozacak ölçüde pazar gücüne sahip bulunmadığı kanaatine varılmıştır.

TEKEL A.Ş.'nin yüksek alkollü içkiler pazarında pazar payı %....., rakı pazarında ise %..... seviyesindedir. Bu nedenle TEKEL A.Ş.'nin, Ortak Girişim Grubu tarafından devralınması işlemi, potansiyel rekabet koşulları dikkate alınmadığı takdirde, her ne kadar Ortak Girişim Grubunu oluşturan teşebbüsler ilgili ürün pazarlarında faaliyet göstermese de, mevcut hakim durumun el değiştirmesi sonucunu doğuran bir işlem olarak değerlendirilecektir.

Bununla birlikte yatay yoğunlaşmaların sağlıklı bir şekilde tahlil edilmesi, yoğunlaşmanın etkilediği pazarda ne gibi rekabetçi baskıların bulunduğu ortaya konulmasına bağlıdır. Bir piyasada mevcut firmalar, iki tür rekabetçi baskıyla karşı karşıya bulunmaktadır. Bu baskılardan ilki, piyasada yerleşik firmalardan kaynaklanan fiili rekabet, ikincisi henüz piyasada olmayan, fakat piyasadaki firmaların fiyatları artırması halinde piyasaya girebilecek firmaların yarattığı potansiyel rekabettir. Şüphesiz, firma davranış ve kararları üzerinde etkileri açısından fiili rekabetin büyük önemi bulunmakla birlikte piyasaya girecek potansiyel firmalar da önemli rekabetçi baskılar oluşturacaktır.

Bu çerçevede, TEKEL A.Ş.'nin Ortak Girişim Grubu tarafından devralınması işleminin rakı ve yüksek alkollü içkiler pazarlarında doğuracağı sonuçları potansiyel rekabet koşulları açısından değerlendirilmesi gerekmektedir.

Potansiyel rekabetin kaynakları; mevcut rakiplerin kapasitelerini artırmaları, farklı coğrafi pazarlardan ithalat yapılması, başka bir piyasada faaliyet

gösteren firmanın üretimini ilgili pazara yönlendirmesi ve pazara tamamen yeni firmaların girmesi, başlıkları altında değerlendirilmektedir.

Rakı ve diğer yüksek alkollü içecek pazarlarının yukarıda sayılan ölçütler bakımından değerlendirilmesi aşağıda yapılmıştır.

### **H.3.1. Mevcut Rakiplerin Kapasite Artırmaları**

Rakı ve diğer yüksek alkollü içecekler pazarında TEKEL dışında fiilen üretim gerçekleştiren herhangi bir teşebbüs bulunmamaktadır. Bu nedenle kapasite artırımını vasıtasıyla potansiyel rekabet baskısı yaratılması mümkün görülmemektedir.

### **H.3.2. Farklı Coğrafi Pazarlardan İthalat Yapılması**

Coğrafi pazar genişlemesinin en belirgin şekli, aynı malı üreten ancak başka coğrafi bölgelerde faaliyet gösteren firmaların ilgili pazara girmesidir. Farklı coğrafi bölgelerde faaliyet gösteren firmalar, ilgili pazara en çok doğrudan ihracat vasıtasıyla girmektedirler.

Farklı coğrafi pazarlardan ithalat yapılması vasıtasıyla potansiyel rekabet yaratılması yüksek alkollü içecekler pazarında da söz konusudur. Zira Diageo, Maxium gibi birçok uluslararası firma yoğun olarak yüksek alkollü içecek ithalatı gerçekleştirmektedir. Bununla birlikte özellikle yüksek oranlı gümrük vergilerinin görece azalmasıyla ithalat miktarı da artacaktır.

Ancak, TAPDK'nın bir milyon litrelik fiyatlama eşiğini, ayrı ürünler bazında değil, toplam ithal edilen ürün bazında yorumlaması sonucu ithalatçılar fiyatlama serbestisine kavuşmuş, bu sayede viski ve tabii köpüren şaraplar dışındaki yüksek alkollü içeceklerin fiyatlarında %20-50 arasında bir indirim gerçekleşmiş, buna bağlı olarak ithal ürünlere olan talep artmıştır. Öte yandan bir milyon litrelik eşinin mevzuat gereği yıllar içinde kademeli olarak azaltılmasıyla ithalat olanaklarının artması beklenmektedir. Yüksek alkollü içkiler pazarında ithalat imkanlarına bağlı olarak potansiyel rekabet koşulları mevcuttur.

### **H.3.3. Başka Bir Piyasada Faaliyet Gösteren Firmanın Üretimini İlgili Pazara Yönlendirmesi**

Ürün genişlemesinin yarattığı potansiyel rekabet, bir firmanın, kısa sürede, fazla bir zorlukla karşılaşmadan ilgili ürünü üretebilecek imkan ve kapasiteye sahip olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Ürün genişlemesi aşağıdaki şekillerde görülmektedir:

- İlgili ürünle yakından alakalı bir mal üreten firmanın, üretimini söz konusu ürüne yönlendirmesi,
- İlgili ürünün tamamlayıcı malını üreten firmanın, üretimini söz konusu ürüne yönlendirmesi,
- Markasız ürün üreten bir firmanın, aynı ürünün markalıısını üretmesi (tersi durumda olabilir).

Yüksek alkollü içecekler ve rakı pazarları dikkate alındığında, Türkiye sınırları içinde düşük alkollü içecek üreten teşebbüslerin yanı sıra yüksek alkollü içkilerin hammaddesini üreten çok sayıda firmanın varlığı dikkat çekmektedir. Özellikle alkolsüz içecekler üreten, dağıtım ve pazarlama alanlarında uzmanlaşmış bazı büyük grupların anılan pazarlarda faaliyet göstermeyi planladıkları dikkate alınarak, ürün genişlemesi vasıtasıyla potansiyel rekabet koşullarının mevcut olduğu kanaatine varılmıştır.

#### **H.3.4. Yeni Firmaların Pazara Girmesi**

Herhangi bir piyasada iktisadi faaliyeti olmayan bir firmanın, üretim faktörlerine yatırım yaparak ilgili pazara girmesi, yeni giriş olarak tanımlanmaktadır.

İnceleme konusu dosya bakımından değerlendirildiğinde, ELDA (İzmir Ticaret Odası üyesi bir grup teşebbüsün kurmuş olduğu teşebbüs) gibi rakı ve yüksek alkollü içecekler pazarında faaliyet göstermeyi planlayan teşebbüslerin yanı sıra, yukarıda belirtildiği gibi, ilgili ürün pazarı ile ilgili alanlarda faaliyet göstermekte olan ya da rakı dışındaki yüksek alkollü içkileri yurt dışında üretmekte olan çok sayıda teşebbüs bulunmaktadır.

Öte yandan ilgili pazarların yapısı da potansiyel rekabet koşullarına imkan sağlamaktadır. Zira anılan pazarlarda potansiyel rekabeti engelleyecek ölçüde giriş engelleri yoktur. Nitekim, ilgili pazarlarda faaliyet göstermek için gerekli yatırım tutarı incelendiğinde, yüksek oranda batık ya da sabit maliyetin söz konusu olmadığı dosya mevcudu bilgi ve belgeden anlaşılmaktadır. Öte yandan arz ikamesi koşullarının uygun olması nedeniyle, rakı üreten bir tesiste cin, votka gibi diğer yüksek alkollü içecekler pazarında ağırlıklı paya sahip olan malları üretmek mümkündür. Bu unsurların yanı sıra pazara girişi engelleyen, ilgili Kanun'daki üretim eşiği dışında, herhangi bir hukuki engel de bulunmamaktadır.

Rakı ve yüksek alkollü içkiler pazarı için geçerli olduğu ileri sürülebilecek bir diğer giriş engeli, pazarda reklam yasaklarının bulunmasıdır. Bununla birlikte Raportörlerce pazarda faaliyette bulunmayı planlayan teşebbüslerin yetkilileri ile yapılan görüşmelerden, bira ve şarap pazarlarında faaliyet gösteren özel teşebbüslerin uyguladığı yöntemlere benzer bazı pazarlama ve satış yöntemleriyle, reklam yasakları engelini aşılabilceğinin vurgulandığı anlaşılmıştır. Örneğin şarap üreticileri, bar, restoran ve café gibi ev dışı pazarlarda yoğun tanıtım kampanyaları düzenlemek suretiyle marka imajı yaratmayı başarmışlardır.

Bu noktada giriş engeli olarak değerlendirilebilecek bir diğer unsur da özellikle rakı pazarında "Yeni Rakı" markasının sahip olduğu marka gücüdür. Yine bu konuyla ilgili raportörlerce yapılan görüşmelerden, rakının homojen bir ürün niteliğinde olması nedeniyle marka imajının sanıldığı ölçüde güçlü olmadığı, etkin bir satış ve pazarlama faaliyeti ile pazarda anlamlı bir pazar payı elde edilebileceği anlaşılmıştır.



Sonuç olarak rakı ve yüksek alkollü içecek pazarlarında TEKEL A.Ş.'nin yüksek pazar payı bulunmakla birlikte, anılan pazarlarda potansiyel rekabet koşullarının varolduğu, bir diğer ifade ile devralma işlemi sonrasında Ortak Girişim Grubunun pazara giriş yapmayı planlayan ya da kısa bir zaman dilimi sonrasında fiilen pazara girecek olan teşebbüslerin rekabetçi baskısına maruz kalacağı, bu nedenle devralma işlemi sonucunda ilgili pazarlardaki mevcut durumun devamlılık göstermeyeceği kanaatine varılmıştır.

Belirtilmesi gereken önemli bir husus, pazara yeni girecek teşebbüslerin satış noktalarında bulunabilmelerinin sağlanmasıdır. Piyasa aktörleri ile raportörlerce yapılan görüşmelerden, özellikle rakı pazarında TEKEL ile rekabet edebilmenin, ürünlerin nihai satış noktalarında ya da yaygın ifade ile raflarda yer bulmasına bağlı olduğunun vurgulandığı anlaşılmaktadır. Ayrıca bu görüşmelerde bazı teşebbüsler, TEKEL A.Ş.'nin sahip olduğu potansiyelin, özellikle satış hacmi ve ürün portföyünün genişliği dikkate alındığında, bu teşebbüsü devralacak teşebbüs tarafından giriş engeli yaratmak amacıyla kullanılabileceğini ifade etmişlerdir. Yeni girişlerin gerçekleşmesi, diğer ifade ile potansiyel rekabet baskısının oluşabilmesi, TEKEL A.Ş.'nin Alkollü İçkiler bölümünü devralacak teşebbüsün giriş engeli yaratmasına olanak tanınmaması ile mümkün olabilecektir.

Raportörlerce Ortak Girişim temsilcileri ile yapılan toplantıda, TÛTSAB'ın, teşebbüs tarafından üretilecek alkollü içkileri dağıtacağı, ancak dağıtımın münhasırlık çerçevesinde olmayacağı ifade edilmiştir. Bir başka deyişle TÛTSAB üçüncü bir teşebbüs tarafından üretilen alkollü içkileri dağıtabilecek bu sayede yeni teşebbüslerin pazara girişi bir ölçüde kolaylaşmış olacaktır.

Öte yandan anılan toplantıda, yaklaşık 900 TEKEL ürünleri dağıtıcısından 241'inin Ortak Girişim Grubunun ortağı konumunda bulunduğu, dolayısıyla bir başka dağıtım seçeneği olarak geri kalan dağıtıcılardan yararlanılabileceği ifade edilmiştir. Bunlara ilave olarak, pazara yeni girecek teşebbüslerin mevcut durumda alkollü içki üreten veya ithal eden üreticilerin dağıtım ağından da faydalanması mümkündür. Söz konusu seçeneklerin varlığı, dağıtım ve ürünün satış noktasında bulunmamasına yönelik kaygıları giderebileceği kanaatine varılmıştır.

TEKEL Alkollü İçkiler San. ve Tic. A.Ş.'nin devri ile birlikte, en azından mevcut durum itibarıyla, önemli bir pazar payı devredilmektedir. Potansiyel rekabetin, söz konusu pazar gücünü sınırlayacağı dikkate alınsa da, Ortak Girişim Grubunun giriş engeli yaratabilecek nitelikte eylem ve davranışlarının ortaya çıkması halinde, bu tür eylemleri Rekabet Kurumu'nun izleyip müdahale edeceği doğaldır.

## **I. SONUÇ**

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

1. Dosya konusu ile ilgili Ankara 8. İdare Mahkemesi'nin 5.11.2003 tarih, 2003/1197 E. sayılı yürütmeyi durdurma kararı Kurumumuza resmen tebliğ edilmemiş olmakla birlikte, bu kararın hukuki ve idari muhatabının Rekabet

Kurumu olmadığı, yürütmeyi durdurma bakımından sonuç verici işlemi tesis edecek tarafın Özelleştirme İdaresi Başkanlığı olduğu göz önüne alındığında, ilgili kararın Rekabet Kurulu açısından 4054 sayılı Kanun ve 1998/4 sayılı "Özelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazanabilmeleri İçin Rekabet Kurumuna Yapılacak Ön Bildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ" in ilgili hükümlerinin yürürlüğü bakımından hukuki bir etkisinin olmadığı anlaşıldığından yürütmeyi durdurma kararının, tarafları ve içeriği ile, 4054 sayılı Kanun'un 7. Maddesi ve 1998/4 sayılı Tebliğ hükümlerinin bu aşamadaki gereğinin yapılmasını engeller nitelikte olmadığına; usul bakımından bu aşamada yapılan bu değerlendirmeye gerekçeli kararda yer verilmesine gerek olmadığına OYÇOKLUĞU ile;

2-a) TEKEL Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, Nurol Holding A.Ş., Limak İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., Özalın İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş. ve TÜTSAB Tekel Ürünleri Toptan Satıcılar Birliği Ticaret A.Ş. teşebbüsleri tarafından oluşturulan Ortak Girişim Grubu tarafından özelleştirme yoluyla devralınması işleminin, tarafların ilgili ürün pazarındaki toplam ciro ve pazar payı bakımından 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında bir devralma işlemi olduğuna OYBİRLİĞİ ile;

b) Rakı ve yüksek alkollü içkiler pazarında potansiyel rekabet koşullarının varolması nedeniyle devralma işlemi sonucunda yeni bir hakim durum yaratılmayacağı veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmeyeceği kanaatine varıldığından, özelleştirme kapsamında bulunan ve 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi kapsamında TEKEL Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, Ortak Girişim Grubu tarafından devralınması işlemine izin verilmesine OYBİRLİĞİ ile;

3- İlgili raporun "sonuç" bölümünde Raportörlerce önerilen, "potansiyel rekabetin, söz konusu pazar gücünü sınırlayacağı düşünülse de, Ortak Girişim Grubunun giriş engeli yaratabilecek bazı eylem ve davranışlarının ortaya çıkması olasılığı dikkate alınarak, pazarın ve anılan grubun pazar davranışlarının Rekabet Kurumu tarafından bundan sonraki süreçte dikkatli bir şekilde gözlemlenmesi gerektiği, yönünde ifade edilen değerlendirme ile ilgili olarak hüküm tesisine yer olmadığına, söz konusu değerlendirmeye kararın gerekçe ve değerlendirme ile ilgili bölümlerinde yer verilmesine OYÇOKLUĞU ile;

karar verilmiştir.

(15.12.2003 03-79/965-396 sayılı Kurul Kararı'na)  
**KARŞI OY GEREKÇESİ**

Dosya konusu ürün pazarlarında TEKEL'in yüksek pazar payına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Özelleştirme yoluyla gerçekleşecek olan bu devralma işleminde TEKEL'in sahip olduğu bu yüksek pazar payı, Ortak Girişim Grubu tarafından devralınmaktadır. Yüksek pazar payının devredildiği gözönüne alındığında, potansiyel rekabetin bulunup bulunmadığı önem arz etmektedir.

Potansiyel rekabetin kaynakları sayılan;

- mevcut rakiplerin kapasitelerini artırmaları,
- farklı coğrafi pazarlardan ithalat yapılması,
- başka bir piyasada faaliyet gösteren firmanın üretimini ilgili pazara yönlendirmesi,
- pazara tamamen yeni firmaların girmesi,

unsurlarından dosyaya göre;

- başka bir piyasada faaliyet gösteren firmanın üretimini ilgili pazara yönlendirmesi,
- pazara tamamen yeni firmaların girmesi,

şeklinde açıklananlar mevcuttur.

Yani; piyasada mevcut olup başka bir alanda faaliyet gösteren firmalardan veya tamamen yeni firmalardan dosya konusu ürün pazarlarına giriş olmasının mümkün olduğu ve bu nedenle potansiyel rekabetin var olduğu anlaşılmaktadır.

Her ne kadar TEKEL'in yüksek pazar payı devredilerek, devralan Ortak Girişim Grubu'na önemli bir pazar gücü devrediliyor ise de, potansiyel rekabetin varlığının söz konusu pazar gücünü sınırlayacağı düşünülse de; Ortak Girişim Grubu'nun giriş engeli yaratabilecek bazı eylem ve davranışlarının ortaya çıkma olasılığı dikkate alındığında;

- pazarın ve anılan grubun pazar davranışlarının Rekabet Kurumu tarafından bundan sonraki süreçte dikkatli bir şekilde gözlemlenmesi gerektiği,
- bu neticenin kararın sonuç bölümünde yer almasının uygun olacağı,

görüşünde olduğumdan, sayın çoğunluğun kararına sadece bu bentle ilgili olarak katılmıyorum.

**Tuncay SONGÖR**  
**Rekabet Kurulu II.Başkanı**

## KARŞI OY GEREKÇESİ

(15.12.2003 tarihli ve 03-79/965-396 sayılı Kurul Kararı)

Tütün, Tütün Mamülleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri A.Ş. (TEKEL)'nin %100 oranında hisselerine sahip olduğu Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin hisselerinin blok satış yöntemi ile özelleştirilmesine ilişkin izin verilmesi kararının gerekçeli karar ve izin işlemindeki eksiklikler nedeniyle 1 ve 3 numaralı bendlerine aşağıdaki gerekçelerle katılmıyorum :

- Karar konusu işlem, 4054 sayılı Kanun'un 7 nci maddesine ve Rekabet Kurulu'nun 1998/4 sayılı Tebliğ hükümlerine göre bir izin işlemidir. Bahsedilen hükümler çerçevesinde ihale sonucu devralma işleminin hukuki geçerlilik kazanabilmesi için Rekabet Kurulu'ndan izin alınması zorunludur.

Kurul, ilgili tebliğ hükümlerine göre, 01.04.2003 tarihli ve 03-22/242-M sayılı kararı ile Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'na iletilmek üzere Kurul görüşünü oluşturmuş ve görüşünde, alıcı adayları belirlendikten sonra 1998/4 sayılı Tebliğ'in 5 inci maddesi uyarınca yapılacak değerlendirmede, aykırılıkların ve sakıncaların gündeme gelmesi halinde, satışla ilgili koşul ve yükümlülükler getirilebileceği veya satışa izin verilmeyebileceği hususlarına yer vermiştir.

Sözü edilen hükümler ve kararlar birlikte değerlendirildiğinde gerek Kurul görüşü, gerekse ihale sonrası izin kararı, Özelleştirme idari işleminin birer parçası veya birbirinden ayrılamayan bölümleri niteliğindedir.

Kurul'un 15.12.2003 tarihli izin kararından önce, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nın ihaleye çıkarılmasına ilişkin işlemin iptali ve yürütmenin durdurulması talebiyle dava açılmış ve Ankara 8. İdare Mahkemesi tarafından 05.11.2003 tarihinde yürütmeyi durdurma kararı verilmiş ve bu karar resmen Rekabet Kurulu'na tebliğ edilmemekle birlikte, Kurul Başkanlığı tarafından 05.12.2003 tarihinde Kurul'a dağıtılmıştır.

Özelleştirme İdaresi Başkanlığı tarafından 10.11.2003 tarihinde Rekabet Kurumu'na intikal eden ve son olarak da 03.12.2003 tarih ve 5943 sayılı yazı ile eksiklikleri tamamlanan bildirimde bu yürütmeyi durdurma kararından hiç bahsedilmediği gibi; 08.12.2003 tarihli Rekabet Kurumu'nun Kurul'a sunulan Özelleştirme Nihai Bildirim Raporu'nda da yargı kararından söz edilmemiştir.

Bilindiği gibi, yürütmeyi durdurma kararları işlemin yürütülmesini askıya alan, icrailik niteliğini kaldıran ve idareyi bağlayan kararlardır. Kuşkusuz, yürütmeyi durdurma kararının doğrudan muhatabı ve tarafı, aynı zamanda kararın uygulayıcısı idari makam Rekabet Kurumu değildir. Mevzuat dahilinde özelleştirme işleminin sonuçlandırılacak ve nihai kararı verecek otorite Özelleştirme Yüksek Kurulu'dur. Ancak, Rekabet Kurulu'nun izin işlemi olmaksızın, müteakip işlemlere geçilmesi ve devralmanın sonuçlandırılması,

eksik idari işlem nitelendirmesine yolaçabilecektir. Bu itibarla Rekabet Kurulu'nun izin işleminin, özelleştirme işlemlerinde bir kademe veya işlemlerin bir parçası olarak görülmesi gerekir. Bu bağlamda da, Rekabet Kurulu'nun izin kararında işlemi ve yargı kararını uygulayacak ve nihai kararı verecek makamın Özelleştirme Yüksek Kurulu olduğu ve Kurul'un bu çerçevede ve 1998/4 Tebliğ hükümlerine göre kararını aldığını, yine aynı kararda, sorumluluk açısından bu hususu belirtmesinin çok doğal olduğu düşüncesindeyim. Hal böyle iken, alınmış bir yargı kararına, Kurul'u bağlamayacağından, resmen tebliğ edilmediğinden, nihayet muhatap veya taraf olunmadığından hareketle gerekçeli kararda yer verilmemesini uygun görmüyorum ve çoğunluğun görüşüne katılmıyorum.

- Kararda katılmadığım ikinci husus; izin işleminin hiçbir kayıt ve koşula bağlanmaksızın verilmesi veya idarece önerilen "bazı olasılıkların dikkatle izlenmesi" hususlarına sadece değerlendirme ve gerekçelerde yer verilip, kararda hükme bağlanmamasıdır.

Kurul, 01.04.2003 tarihli ve 03-22/242-M sayılı ihale öncesi kararında aynen; "

- 1- a) 11.03.2003 tarihli Mesleki Daire görüşündeki öneriler doğrultusunda veya benzer modeller çerçevesinde özelleştirme yapılmasının ileride daha rekabetçi piyasa yapısının oluşmasını sağlaması yönünden yararlı olabileceği,  
b) Bununla birlikte, sigara ve alkollü içkiler ile ilgili birimlerin Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nın ön bildiriminde yer alan şekilde blok halinde satılmasının da mümkün olduğu,
- 2- Gerek blok halinde gerek bölünerek satış konusunda bu aşamada Rekabet Kurulu tarafından ön koşullar getirilmesine ihtiyaç görülmediği,
- 3- Ancak alıcı adayları belli olduktan sonra 1998/4 sayılı Tebliğ'in 5 inci maddesi uyarınca yapılacak değerlendirmede 4054 sayılı Kanun'un ilgili maddelerine aykırılıklar ve sakıncalar belirlenmesi halinde, satışla ilgili koşul ve yükümlülükler getirilebileceği veya satışa izin verilmeyebileceği, dolayısıyla bu hususun ihaleye katılacak teşebbüslerin bilgisine sunulması bakımından ihale şartnamesinde belirtilmesinin gerekli olduğu, "

görüşlerini ifade etmiş ve sonuçta alıcı adaylarının belli olmasından sonra, yapılacak değerlendirmede, satışla ilgili koşul ve yükümlülükler öngörülebileceğini veya satışa izin verilmeyebileceğini açıkça belirtmiştir.

Tebliğ hükümlerine göre, bu karar öncesi hazırlanan ve 11.03.2003 tarihinde Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'na gönderilen ve teknik rapor niteliğindeki Mesleki Daire görüşünde; pazara giriş önünde ciddi engellerin bulunduğu, bunun pazarda rekabet açısından önemli sıkıntılar yaratacağı, dolayısıyla blok satış yerine bölünerek satış yönteminin uygun bir seçenek olacağı ifade edilmiştir (s.59).

Bu defa, satış sonrası izin kararından önce hazırlanan 08.12.2003 tarihli Daire raporunda ise, önceki rapordan farklı olarak, blok satışın sonucunda yeni bir hakim durum yaratılmayacağı gerekçesiyle devralma işlemine izin verilebileceği, ancak, "potansiyel rekabetin söz konusu pazar gücünü sınırlandıracağı düşünülse de, Ortak Girişim Grubu'nun giriş engeli yaratabilecek bazı eylem ve davranışlarının ortaya çıkma olasılığı dikkate alınarak, pazarın ve anılan grubun pazar davranışlarının Rekabet Kurumu tarafından bundan sonraki süreçte dikkatli bir şekilde gözlemlenmesi gerektiği" önerisi getirilmiştir.

Böylece idare, daha önce blok satışı sakıncalı bulurken, bu defa satışa izin verilebileceği, ancak giriş engeli yaratabilecek bazı eylem ve davranışların ortaya çıkma olasılığı karşısında grubun bundan sonraki süreçte dikkatli izlenmesi görüşündedir. Rekabet Kurumu'nda özelleştirmelerde ilk defa bu türden bir öneri ortaya konulmuştur. Bu öneriyi iznin bazı kayıtlara bağlanarak verilebileceği şeklinde anlamak gerekir. Kurul kararındaki satış işlemine izin verilmesine katılmakla birlikte, 3 nolu bentte yer alan, idarenin raporunun sonuç kısmındaki hususların kararda hüküm olarak açıklanmaksızın, sadece gerekçe ve değerlendirme bölümünde yer verilmesi şeklindeki çoğunluk görüşünü paylaşmıyorum.

Kurul, satış öncesi ön koşullar getirmeye gerek görmemiş, gerektiğinde bunların satış sonrası izin aşamasında öngörebileceğini belirtmiştir. Dolayısıyla şimdiye kadar Kurul'un uygulamasında hiç gündeme getirilmemiş bir yöntemle, grubun izlenmesi şeklinde bir genel ifade yerine, somut ihlal olasılıklarına ve bunlarla ilgili tedbirlere izin kararında yer verilmesi gerekirdi. Özellikle, izlenme önerisi getirilirken, bunun Daire görüşlerindeki farklılıkların gerekçesi olarak gündeme getirilmiş olabileceği de gözardı edilemez. Marka gücünün veya imajının önemli olduğu vurgulanırken, sadece rakip firmalarla görüşülerek ve marka gücü analizleri yapılmaksızın satışa izin verilmesini önermek, sonuç kısmında izleme yerine bir takım tedbir veya yükümlülükler öngörülmesini anlamlı kılmaktadır.

Sonuç olarak, somut ihlal olasılıklarına ve tedbirlerine, grubun dikkatli izlenmesi gerektiğine karar kısmında da yer verilmesi görüşümdedir.  
29.12.2003

**Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ**  
**Kurul Üyesi**

(Rekabet Kurulu'nun 15.12.2003 tarih ve 03-79/965-396 sayılı Kararı)

### **KARŞI OY GEREKÇESİ**

Tütün, Tütün Mamülleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri A.Ş. (TEKEL)'nin %100 oranında hisselerine sahip olduğu Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin hisselerinin tamamının blok satış yöntemi ile özelleştirilmesi işlemine izin verilmesine dair Kararın 1.maddesine aşağıda belirttiğim gerekçe ile katılamıyorum.

Tekgıda İş Sendikası tarafından Ankara 8. İdare Mahkemesi nezdinde açılan, TEKEL'in özelleştirilmesine ilişkin işlemin iptali ve yürütmenin durdurulmasına ilişkin davanın anılan Mahkemenin 05.11.2003 tarihli 2003/1197 sayılı Kararı ile dava sonuna kadar yürütmenin durdurulması, ileriki safhalardaki idari tasarrufları bağlayıcı niteliktedir.

4054 sayılı Kanun ve 1998/4 sayılı Tebliğ hükümlerine göre özelleştirme işlemlerinin geçerli olabilmesi için Rekabet Kurulu'nca verilecek "Nihai İzin Kararı" dava sonuna kadar durdurulan idari tasarruflar kapsamındadır. Hukuka uygunluk anlamında konu ile ilgili verilecek kararların doğruluğunu, yanlışlığını veya müteakip işlemlerin hangi kamu otoritesince yapılmayacak olmasının tartışılması sorunun genel boyutunu değiştirmemektedir. Türk kamu idaresinin bütünlüğü ilkesi bakımından da Mahkemenin Kararı, Özelleştirme İdaresi, Özelleştirme Üst Kurulu gibi Rekabet Kurulu'nu da bağlayıcı nitelikte olup, yürütmeyi durdurma kararının Rekabet Kurumu'na resmen tebliğ edilmemiş olmasını, Mahkemenin tebligat usulü bakımından var olmayan bir zorunluluğun yerine getirilmemesi olarak düşünebiliriz. Rekabet Kurulu'nun bahse konu Kararı'ndaki "...bu mahkeme kararının hukuki ve idari muhatabının Rekabet Kurumu olmadığı, yürütmeyi durdurma bakımından sonuç verici işlem tesis edecek tarafın Özelleştirme İdaresi Başkanlığı olduğunu" göz önüne alan faraziyesini yukarıda belirttiğim nedenlerle doğru bulmadığımdan, Kurul'ca konunun karara bağlanmasının uygun olmadığı kanaatindeyim.

Rıfki ÜNAL  
Kurul Üyesi