

**Rekabet Kurumu Başkanlığından,
REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2005-1-133 (Devralma)
Karar Sayısı : 05-86/1189-341
Karar Tarihi : 20.12.2005

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10

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

B. RAPORTÖRLER : Hilal YILMAZ, M. Akif KAYAR.

20

C. BİLDİRİMDE BULUNAN : Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
Büyükdere Cad. No:40 Rumeli Han
Mecidiyeköy İstanbul

30

D. TARAFLAR : - Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
(Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü).
Büyükdere Cad. No:40 Rumeli Han
Mecidiyeköy İstanbul

- Aşkale Çimento Sanayi Ticaret A.Ş.
Yeşilova mah. Trabzon Yolu 3. km
Aşkale Erzurum

- Gisad Gayrimenkul Yatırım A.Ş.
Keresteciler Sitesi Fatih Cad. Kasım Sok.
No:29/2 Merter Güngören İstanbul

40

E. DOSYA KONUSU : **Rumeli Çimento Grubu şirketlerinden Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün, TMSF tarafından satışı ihalesinde en yüksek iki teklifi veren Aşkale Çimento Sanayi Ticaret A.Ş. ve Gisad Gayrimenkul Yatırım A.Ş. tarafından devralınmasına ilişkin izin talebi.**

50

F. DOSYA EVRELERİ : Kurum kayıtlarına 21.10.2005 tarih ve 7379 sayı ile giren ve en son 25.11.2005 tarih ve 8381 sayı ile eksiklikleri tamamlanan başvuru 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 Kazanabilmeleri İçin Rekabet Kurumuna Yapılacak Önbildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ" in ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucu düzenlenen 2.12.2005 tarih, 2005-1-133/Öİ-05-HY sayılı Ön İnceleme Raporu, 9.12.2005 tarih ve REK.0.05.00.00-120/236 sayılı

Başkanlık Önergesi ile 05-86 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda; Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu bünyesinde bulunan ve 5354 sayılı Kanun ile değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 15. maddesinin 7 numaralı fıkrasının (a) bendi gereğince, Fon Kurulu'nun 6.7.2005 tarih, 271 sayılı kararı ile, Rumeli Çimento Grubu şirketlerinden Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün (Trabzon Çimento) haczedilen tüm mal, hak ve varlıklarının satılması işleminin; 1998/4 sayılı Tebliğ'in kapsamında izne tabi bir işlem olduğu, Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün, 20.10.2005 tarihinde yapılan ihalede, en yüksek birinci teklifi veren Aşkale Çimento Sanayi Ticaret A.Ş.'ye devredilmesi halinde, işlemin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesi kapsamında bir ya da birden fazla teşebbüs açısından herhangi bir hakim durum yaratılmasına ya da mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesine yol açmayacağı ve dolayısıyla işleme izin verilebileceği, en yüksek ikinci teklifi veren Gisad Gayrimenkul Yatırım A.Ş.'ye devredilmesi halinde işlemin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesi kapsamında herhangi bir hakim durum yaratılmasına ya da mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesine yol açmayacağı ve dolayısıyla işleme izin verilebileceği ifade edilmektedir.

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. SEKTÖREL BİLGİLER

Rekabet hukukundaki coğrafi pazar tanımı olmamakla birlikte, mevcut devralma işlemini ilgilendiren bölgeler bazında çimento fabrikaları ve öğütme tesisleri hakkındaki genel bilgiler şu şekildedir:

H.1.2. Bölgesel Değerlendirme

Çimento üretiminin, yurtiçi ve yurt dışı çimento satışı ile klinker ihracatının 2004 yılındaki bölgesel dağılımı şu şekildedir:

Tablo:1 Çimento Üretiminin 2004 Yılı Bölgesel Dağılımı

Bölge	Çimento Üretimi	Yurtiçi Çimento Satışı	Çimento İhracatı	Klinker İhracatı
Marmara	10,849,014	8,215,118	2,638,292	606,893
Ege	5,334,753	3,711,953	1,669,495	754,760
Akdeniz	6,176,369	4,229,609	1,986,463	717,862
Karadeniz	4,453,850	4,196,707	269,344	386,379
İç Anadolu	6,423,165	6,069,342	330,878	-
Doğu Anadolu	1,793,291	1,508,002	293,029	-
Güneydoğu Anadolu	3,765,355	2,739,879	1,018,816	-
TOPLAM	38,795,797	30,670,610	8,206,317	2,465,894

H.1.2.1 Karadeniz Bölgesi

Karadeniz Bölgesi'nde faaliyet gösteren teşebbüslere ilişkin bilgiler şu şekildedir:

Tablo 2: Karadeniz Bölgesi'ndeki Fabrikalar

FABRİKA	GRUP	KONUM	FABRİKA TİPİ	KAPASİTE	
				Klinker	Çimento
Lafarge Ereğli	Lafarge+Aslan	Ereğli	Öğütme	(.....)	(.....)
Rumeli Bartın	TMSF	Bartın	Entegre	(.....)	(.....)
OYAK Bolu	Oyak	Zonguldak	Entegre	(.....)	(.....)
Rumeli Ladik	TMSF	Ladik	Entegre	(.....)	(.....)
Samsun	Yibitaş+Lafar.	Samsun	Öğütme	(.....)	(.....)
OYAK Ünye	Oyak	Ünye	Entegre	(.....)	(.....)
Rumeli Trabzon	TMSF	Trabzon	Entegre	(.....)	(.....)
Aytek	Diğer	Kocaeli	Öğütme	(.....)	(.....)
Karçimsa	Sabancı	Karabük	Öğütme	(.....)	(.....)

Karadeniz Bölgesi, Türkiye'nin toplam klinker ve çimento kapasitesinin % 12'sini, çimento tüketiminin % 14'ünü gerçekleştirmektedir. Bölgede Oyak, Rumeli (TMSF) ve Yibitaş Lafarge faal olan gruplar olarak göze çarpmaktadır. Bölgenin kapasite açısından lideri % (...) payla Oyak Grubu'dur.

100

H.1.2.2. Doğu Anadolu Bölgesi

Bölgede faaliyet gösteren teşebbüslere ilişkin bilgiler şu şekildedir:

Tablo 3: Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki Fabrikalar

FABRİKA	GRUP	KONUM	FABRİKA TİPİ	KAPASİTE	
				Klinker	Çimento
Kars Çimento	Cementir	Kars	Entegre	(.....)	(.....)
Aşkale Çimento	Er-Çimsan	Erzurum	Entegre	(.....)	(.....)
Rumeli Van	TMSF (Rumeli)	Van	Entegre	(.....)	(.....)
OYAK Elazığ	Oyak+Gama	Elazığ	Entegre	(.....)	(.....)

Kaynak: Şirketler

Türkiye'nin ekonomik olarak az gelişmiş bölgelerinden olan Doğu Anadolu Bölgesi'nin, Türkiye çimento ve klinker kapasitesinin % 3'üne sahip olduğu görülmektedir. Katı iklim koşullarına sahip olan bölgede çimento talebi keskin mevsimsel dalgalanmalar göstermektedir. Bölgedeki dört fabrikanın dört ayrı gruba ait olduğu görülmektedir. Bölgenin en büyük üreticisi Oyak ve Gama ortaklığı olan Elazığ Çimento'dur. 2004 yılında bölgeden Irak'a yapılan ihracat sayesinde % (.....) artan çimento ihracatı (.....) tona ulaşmıştır.

110

H.2. İLGİLİ PAZAR

H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

120

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 birisi durumundadır. Beyaz çimento ise daha çok yapııştırıcı 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.

130 Beyaz ve gri çimentonun (özellikle bunların girdisi konumundaki klinkerin) üretim teknikleri birbirinden oldukça farklı olup bunların arz ve talep bakımından ikame olması söz konusu değildir. Bu bakımından bu iki çimento türünün ayrı pazarlar olarak ele alınması gerekmektedir.

140 Bildirilen işlemin tarafları sadece gri çimento üretimi konusunda faaliyette bulunmaktadır. Bu bakımdan iş bu dosya bakımından ilgili ürün pazarının gri çimento olarak sınırlandırılması yerinde olacaktır. Temel kullanım özelliklerine göre gri çimento da kendi içerisinde çeşitli ürün gruplarına ayrılmaktadır: Portland çimento - katkılı çimento - cürufu çimento ve bunların alt açılımları (32,5-42,5). Öte yandan bu ürünler satış şekillerine göre ise torbalı veya dökme olarak ikiye ayrılmaktadır. Tüm bu ürünlerin arz bakımından ikame olduğu, başka bir ifade ile gri çimento üreten bir fabrikanın kısa dönemde tüm bu ürünleri üretebileceği dikkate alınarak alt pazar tanımlarının yapılmasına gerek bulunmamış, pazar en geniş biçimde "gri çimento pazarı" olarak belirlenmiştir.

H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

150 Ağır sanayi ürünlerinden olan çimentonun, yükte ağır pahada hafif niteliğiyle birlikte, ekonomik olarak satılabildiği bölgenin bir hinterlant oluşturarak, belli bir uzaklığı geçmemesi, daha uzağa nakliye edilmesi halinde, nakliye maliyetinin çok yükselerek karlılığı ortadan kaldırması nedeniyle, çimento pazarı satış yapılabilen hinterlant göz önüne alınarak belirlenmektedir. Bu bağlamda coğrafi pazar tanımlanmasında en geçerli metotlardan olan ve incelenen bölgeler arasındaki ürün giriş çıkışını ele alan Elzinga-Hogarty testi yapılarak pazar tespit edilmiştir. Elzinga-Hogarty testinin genel mantığı şu şekilde özetlenebilir: eğer belli bir coğrafi pazara dışarıdan girişler (import) ve o bölgeden dışarıya çıkışlar (export) az oluyorsa, o bölgede ilgili ürünün fiyatı diğer bölgelerden bağımsız olarak tespit edilebilecektir. Bu ise, bu bölgenin coğrafi pazar olabileceğini göstermektedir.¹

160 Elzinga-Hogarty testi nakliye bilgilerine dayalı iki kritere dayanmaktadır: 1) Bir bölgeye girişlerin aynı bölgedeki satışlara oranı², 2) Bir bölgeden çıkışların aynı bölgedeki üretime oranı³. Birinci kriter LIFO, ikinci kriter ise LOFI olarak adlandırılmaktadır. Bu iki değer yüksek seviyelerde çıkması incelenen bölgelerin coğrafi pazarı oluşturduklarını göstermektedir.

LIFO, şu şekilde formüle edilmektedir:

¹ Avrupa Komisyonu da çeşitli davalarda coğrafi pazar tesbiti için, ticaret akışı testlerinden faydalanmıştır. Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM davasında, Komisyon Elzinga-Hogarty testini kullanmış ve bir pazara %15'lik dışardan giriş miktarının düşük olduğu sonucuna vararak, söz konusu bölgenin ilgili coğrafi pazarı teşkil ettiği neticesine ulaşmıştır. Rekabet Kurulu, şimdye kadar iki kararında söz konusu testi detaylı bir biçimde ele alarak coğrafi pazarı tanımlamıştır (02-32/367-153 ile 00-39/436-242 sayılı kararlar).

² "little in from outside"(LIFO) (LIFO=local consumption from local supplies/local consumption).

³ "little out from inside"(LOFI) (LOFI=local consumption from local supplies/local production).

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

170 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:

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

180 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.

190 LIFO ve LOFI değerlerinin hesaplanması için, bölgeye satışı olan tüm fabrikaların verileri incelenmiştir. Söz konusu teşebbüslerin hangi ile ne miktarda satış yaptıkları 2003 ve 2004 yılları için aşağıdaki grafiklerde sunulmuştur:

Grafik 1: İlgili Coğrafi Pazardaki 2003 Yılı Satışları

TİCARİ SIR

200

Grafik 2: İlgili Coğrafi Pazardaki 2004 Yılı Satışları

TİCARİ SIR

210

220

Coğrafi pazarın tanımlanmasında Trabzon ili ve yakınlarındaki iller kritik bir yer teşkil etmektedir. Testin uygulanmasında önce devrin söz konusu olduğu Trabzon ilinin tek başına coğrafi pazarı oluşturup oluşturmadığı ele alınmıştır. Daha sonra Trabzon iline yakınlıkları nedeniyle sırasıyla Ordu, Rize, Giresun ve Gümüşhane illeri de eklenerek pazar genişletilmiş ve LIFO-LOFI değerleri hesaplanmıştır. Aşağıdaki tabloda bu değerler 2002-2004 yılları için verilmiştir:

230

Tablo:4 İlgili Coğrafi Pazardaki LIFO-LOFI Bilgileri

	LIFO			LOFI		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Trabzon	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ordu	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Rize	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Giresun	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Gümüşhane	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Coğrafi pazar sadece Trabzon ili olarak ele alındığında, LIFO değerleri düşük çıkmış, LOFI değerleri ise yüksek çıkmıştır. LIFO'nun düşük çıkması, Trabzon iline dışardan beş fabrikanın önemli miktarda çimento satmasından; LOFI'nin yüksek çıkması ise, Trabzon'dan dışarı çok az satışın olmasından kaynaklanmaktadır

240

Coğrafi pazar olarak Trabzon, Ordu, Rize, Giresun ve Gümüşhane illeri alındığında ve Elzinga-Hogarty testinin sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde; pazara giriş çıkışın düşük miktarda olduğu, dolayısıyla pazardaki fiyatların diğer yerlerden bağımsız olarak tespit edilebileceği görülmektedir. Bu çerçevede, ilgili coğrafi pazar Trabzon, Ordu, Rize, Giresun ve Gümüşhane illerinin kapsadığı alan olarak tanımlanmıştır.

H.3. TARAFLAR

H.3.1. Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü⁴

250

Trabzon Çimento, 1965 yılında kurulmuş ve 1967 tarihinde işletmeye alınmıştır. Trabzon Çimento, (.....) ton/yıl klinker ve (.....) ton/yıl çimento üretim kapasitesine sahiptir. Trabzon Çimento, 1.12.1992 tarihinde Rumeli Grubu tarafından satın alınmıştır.

Dosya mevcudunda yer alan Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği ve Rumeli Holding verilerine göre Bartın Çimento, Karadeniz Bölgesi klinker ve çimento kapasitesinde sırasıyla %(...) ve %(...) pazar payına sahiptir. Trabzon Çimento'nun son üç yıla ait çimento ve klinker üretim ve satış miktarları şu şekildedir:

260

⁴ Bu iktisadi bütünlüğün içinde; menkul, gayri menkul, maden işletme ruhsatı ve markalar bulunmaktadır.

Tablo 5: Trabzon Çimento'nun Çimento ve Klinker Üretim ve Satış Miktarları

YILLAR	KLİNKER ÜRETİMİ	ÇİMENTO	
		ÜRETİM	SATIŞ
2004	(.....)	(.....)	(.....)
2003	(.....)	(.....)	(.....)
2002	(.....)	(.....)	(.....)
2001	(.....)	(.....)	(.....)

Trabzon Çimento'nun satış yaptığı iller, satış rakamları ve satış grafiği şu şekildedir:

Tablo 6: Trabzon Çimento'nun Satış Yaptığı İller ve Satış Rakamları (Ton)

	2002		2003		2004	
Trabzon	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Rize	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Giresun	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Gümüşhane	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
TOPLAM	(.....)	% (...)	(.....)	% 100	(.....)	% 100

270

* 30.09.2005 tarihine kadar alınmıştır.

Trabzon Çimento'nun 2004 yılı satışlarından elde ettiği cirosu (.....) YTL'dir. Trabzon Çimento'nun 7 kişiden oluşan yönetim kurulu üyeleri ise şu şekildedir:

Tablo 7: Trabzon Çimento'nun Yönetim Kurulu Üyeleri

Yönetim Kurulu	Görevi
Mehmet ÇALIŞKAN	Yönetim Kurulu Başkanı
Hidayet NALÇACI	Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Mustafa TURGUT	Yönetim Kurulu Üyesi
Ercan ERGÜL	Yönetim Kurulu Üyesi
Fatih ZÜLFİKAR	Yönetim Kurulu Üyesi
İsmet TUĞUL	Yönetim Kurulu Üyesi
Oğuz ATALAY	Yönetim Kurulu Üyesi

Trabzon Çimento, faaliyet gösterdiği ilgili coğrafi pazarda son iki yıldaki %(...-...) civarındaki pazar payıyla Oyak Ünye'den sonra ikinci sırada yer almaktadır.

280

H.3.2. ER-ÇİM-SAN Erzurum Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Erçimsan)

Erçimsan, 5.8.1992 tarihinde sermayesinde pay aldığı farklı teşebbüslere yatırım finansmanı ve organizasyon desteği sağlamak amacıyla kurulmuştur. Erçimsan, T.C. Başbakanlık Koordinasyon Kurulu'nun 30.7.1991 tarih, 91/34 sayılı kararı ile Kamu Ortaklığı İdaresine (KOİ) devredilen Aşkale Çimento Sanayi ve T.A.Ş.'nin %100 oranındaki hissesini, KOİ'nin 9.4.1993 tarih 93/66 sayılı kararı satın almış ve 17.6.1993 tarihinde satış sözleşmesini imzalamıştır. Erçimsan'ın çoğunluğu bölgede ikamet eden kişiler, müteşebbisler, esnaf ve sivil kitle örgütleri, özel idare, belediyeler ve şirket çalışanlarından oluşan 917 ortağı bulunmaktadır. Şirket Ana Sözleşmesi gereği, kamu tüzel kişileri hariç, gerçek ve tüzel kişilerin şirket hisselerinin %10'undan fazlasına sahip olması mümkün değildir. Bu çerçevede, Erzurum

290

İl Özel İdare Müdürlüğü, 21.595 adet hisseyle Erçimsan'ın % 17.9'una sahiptir. Hisse oranı %10'nun üstünde olan başka gerçek ya da tüzel kişi bulunmamaktadır. Şirketin Yönetim Kurulu üyeleri şu şekildedir:

Tablo:8 Erçimsan'ın Yönetim Kurulu Üyeleri

Yönetim Kurulu	Görevi
Lütfü YÜCELİK	Yönetim Kurulu Başkanı
Naci ER	Yönetim Kurulu Üyesi
Ebrahim GÜNGÖR	Yönetim Kurulu Üyesi
İhsan YAĞIZ	Yönetim Kurulu Üyesi
Lütfü KARAKAŞ	Yönetim Kurulu Üyesi
Vedat KOBAZOĞLU	Yönetim Kurulu Üyesi
Edip AKGÜN	Yönetim Kurulu Üyesi
Fevzi POLAT	Yönetim Kurulu Üyesi
Şimşek AKPINAR	Yönetim Kurulu Üyesi

300

20.10.2005 tarihindeki ihalede en iyi teklifin sahibi olan ve Erçimsan'ın çimento ve hazır faaliyeti ile uğraşan tek bağlı ortaklığı konumundaki Aşkale Çimento'nun 2004 yılı cirosu (.....)-YTL'dir. Aşkale Çimento'nun 2002-2005 yılları arasındaki klinker üretim ve çimento satış miktarları ise aşağıdaki gibidir:

Tablo 9: Klinker Üretim ve Çimento Satış Miktarları (ton/yıl)

2002		2003		2004		2005*	
Klinker Üretimi	Çimento Satışı	Klinker Üretimi	Çimento Satışı	Klinker Üretimi	Çimento Satışı	Klinker Üretimi	Çimento Satışı
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

* 2005 Yılı İlk Dokuz Aylık Bilgiler

310

Aşkale Çimento'nun 2002-2004 yılları arasında satış yaptığı iller ve bu illerin toplam satışları içerisindeki payı şu şekildedir:

Tablo 10: Aşkale Çimento'nun Çimento Satışlarının İllere Göre Dağılımı

	2002		2003		2004		2005*	
Erzurum	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Erzincan	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Gümüşhane	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Bayburt	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Artvin	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Trabzon	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Ağrı	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Tunceli	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Rize	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
İğdir	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Giresun	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Bingöl	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Van	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Muş	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
Tokat	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
İhraç	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)	(.....)	% (...)
TOPLAM	(.....)	% 100	(.....)	% 100	(.....)	% 100	(.....)	% 100

* İlk 9 Aylık Veriler

Aşkale Çimento'nun fabrikasının bulunduğu Erzurum'dan, ilgili coğrafi pazara olan nakliye maliyetleri şu şekildedir⁵:

Tablo 11: İlgili Coğrafi Pazara Olan Nakliye Maliyetleri

Satış Yapılan İl	Satışların Dağılımı		Nakliye Maliyeti (YTL/Ton)
	Satış Miktarı (Ton/Yıl)	Yapılan Satışın Toplam Satışlar İçindeki Oranı	
Trabzon	(.....)	(.....)	13,56
Ordu	(.....)	(.....)	-
Rize	(.....)	(.....)	16,95

320 Aşkale Çimento'nun hisse yapısı ve Yönetim Kurulu üyeleri aşağıdaki şekildedir:

Tablo 12: Aşkale Çimento'nun Hisse Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)	Hisse Adedi
ER-ÇİM-SAN Erzurum Çimento Yatırım T.A.Ş.	% 99.9999	24.999.999,64
Lütfü YÜCELİK	% 0.00004	12
Edip AKGÜN	% 0.00001	4
Efrahim GÜNGÖR	% 0.00001	4
Naci ER	% 0.00001	4
İhsan YAĞIZ	% 0.00001	4
Necmi AKALIN	% 0.00001	4
Vedat KOBZOĞLU	% 0.00001	4
TOPLAM	100	25.000.000

Tablo:13 Aşkale Çimento'nun Yönetim Kurulu Üyeleri

Yönetim Kurulu	Görevi
Lütfü YÜCELİK	Yönetim Kurulu Başkanı
Naci ER	Yönetim Kurulu Üyesi
Efrahim GÜNGÖR	Yönetim Kurulu Üyesi
İhsan YAĞIZ	Yönetim Kurulu Üyesi
Necmi AKALIN	Yönetim Kurulu Üyesi
Vedat KOBZOĞLU	Yönetim Kurulu Üyesi
Edip AKGÜN	Yönetim Kurulu Üyesi

H.3.3. Gisad Dış Ticaret A.Ş.

330 Dosya mevcudu bilgi ve belgelere göre; Gisad Dış Ticaret A.Ş., tekstil ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren 210 imalatçı-ihracatçı ortağının ihracatına ve ithalatına aracılık eden, 25 milyon YTL ödenmiş sermayeli bir dış ticaret sermaye şirkettir. Gisad Dış Ticaret A.Ş., 2002 yılında 1,3 milyar dolar, 2003 yılında 1,6 milyar dolar ve 2004 yılında ise 1,7 milyar dolarlık ihracata aracılık etmiştir. 2001 ve 2002 yıllarında Türkiye'nin en büyük ihracatçı firması olan Gisad Dış Ticaret A.Ş., 2004 yılı itibarıyla da en büyük ihracatçı grubudur. Gisad Dış Ticaret A.Ş.'nin veya iştiraklerinin çimento ve hazır beton pazarında herhangi bir faaliyeti ve cirosu bulunmamaktadır.

340 İhracat, ithalat ve finansman konularında ortaklarına hizmet veren Gisad Dış Ticaret A.Ş., ortaklarının girdi maliyetlerini düşürerek dünya pazarlarında rekabet avantajlarını korumaları amacıyla, 20.10.2005 tarihinde TMSF tarafından yapılan ihaleye ikinci en yüksek teklifi veren Gisad Gayrimenkul Yatırım A.Ş. de (Gisad Gayrimenkul) dahil olmak üzere, konfeksiyon, dış

⁵ Bu tablo, 2005 yılı ilk dokuz aylık veriler dikkate alınarak hazırlanmıştır.

ticaret, finansal hizmetler, telekomünikasyon gibi birçok sektörde faaliyet gösteren çeşitli iştirakler kurmuştur. Gisad Dış Ticaret A.Ş.'nin kendisi ya da iştirakleri vasıtasıyla 2004 yılında elde ettiği cirosu (.....)-YTL'dir. Şirket'in %10'dan fazla payına sahip olmayan toplam 210 ortağı bulunmaktadır. Şirket'in Yönetim Kurulu üyeleri şu şekildedir:

Tablo 14: Gisad Dış Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyeleri

Yönetim Kurulu	Görevi
İbrahim ÖZDOĞAN	Yönetim Kurulu Başkanı
Haluk ENGİN	Yönetim Kurulu Üyesi
Zülfü AKBULUT	Yönetim Kurulu Üyesi
Selahattin TURGUL	Yönetim Kurulu Üyesi
İsmail KOÇALI	Yönetim Kurulu Üyesi
Seval GÜRCALIOĞLU	Yönetim Kurulu Üyesi
Özcan SÜMER	Yönetim Kurulu Üyesi

- 350 Gisad Dış Ticaret A.Ş.'nin iştiraklerinden olan ve 20.10.2005 tarihinde yapılan ihalede en yüksek ikinci teklifi veren Gisad Gayrimenkul, Temmuz 2005 tarihinde çeşitli yatırım olanaklarını değerlendirilmek üzere kurulmuş bir sermaye şirkettir. Kasım 2005 itibarıyla bir ticari faaliyeti olmadığından cirosu da oluşmamıştır. Şirketin hisse yapısı ve Yönetim Kurulu üyeleri şu şekildedir:

Tablo : 15 Gisad Gayrimenkul'ün Hisse Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
Gisad Dış Ticaret A.Ş.	20
İbrahim ÖZDOĞAN	10
Saide Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.	10
Ör-Ma Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.	10
Melih ÇELET	10
Özcan SÜMER	10
Hey Tekstil San. Ticaret A.Ş.	10
Atilla AYTAÇ	10
İstanbul Konfeksiyon San	10
TOPLAM	100

Tablo: 16 Gisad Gayrimenkul'ün Ortaklık Yapısı

Yönetim Kurulu	Görevi
İbrahim ÖZDOĞAN	Yönetim Kurulu Başkanı
Atilla AYTAÇ	Yönetim Kurulu Üyesi
Nihat Delibalta	Yönetim Kurulu Üyesi
Melih ÇELET	Yönetim Kurulu Üyesi
Özcan SÜMER	Yönetim Kurulu Üyesi
Süreyya Sıtkı BEKTAŞ	Yönetim Kurulu Üyesi
Bahadır YENER	Yönetim Kurulu Üyesi
Celal Ataman ÖZDEN	Yönetim Kurulu Üyesi

360 H.4. DEĞERLENDİRME

H.4.1. İşlemin Niteliği Bakımından Yapılan Değerlendirme

Söz konusu işlem, TMSF bünyesinde bulunan ve 5354 sayılı Kanun ile değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 15. maddesinin 7 numaralı fıkrasının (a) bendi gereğince, Fon Kurulu'nun 6.7.2005 tarih, 271 sayılı kararı ile, Rumeli Çimento Grubu şirketlerinden Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi

370 Bütünlüğü'nün (Trabzon Çimento) haczedilen tüm mal, hak ve varlıklarının, 19.10.2005 tarihinde 6183 sayılı Kanun hükümleri uyarınca yapılan ihale sonucunda belirlenen alıcı adaylarından birisine nihai olarak devredilmesi işlemidir.

Bu çerçevede, Trabzon Çimento'nun nihai devri ile kontrolünün el değiştireceği göz önüne alındığında, incelemeye konu olan işlem, 1997/1 sayılı Tebliğ'in *Birleşme ve Devralma Sayılan Haller* başlıklı 2. maddesinde yer alan hükümler uyarınca bir devralma işlemidir.

380 Devralma işlemine konu olan Trabzon Çimento'nun 2004 yılı cirosunun (.....)-YTL olması nedeniyle, 1998/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde öngörülen ciro eşiğini aştığı, dolayısıyla söz konusu devralma işleminin Rekabet Kurulu iznine tabi olduğu anlaşılmaktadır.

H.4.2. İşlemin 4054 Sayılı Kanun'un 7. Maddesi Açısından Değerlendirilmesi

390 4054 Sayılı Kanun'un 7. maddesi uyarınca, bir birleşme veya devralmanın yasaklanabilmesi için işlemin, ya hakim durum yaratarak ya da mevcut hakim durumu güçlendirerek ilgili piyasada rekabeti önemli ölçüde azaltması gerekmektedir. Bu anlamda, başvuru konusu işlemin taraflarının pazardaki konumları ele alınarak, işlem sonucunda bir hakim durum yaratılması ya da mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesinin söz konusu olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.

Trabzon Çimento'nun satışı için açılan ihalede en yüksek teklifi veren Aşkale Çimento ve Gisad Gayrimenkul teşebbüsleri için Kanun'un 7. maddesi açısından ayrı ayrı değerlendirmeler yapılmıştır.

H.4.2.1. Aşkale Çimento Açısından İşlemin Değerlendirilmesi

400 Dosya konusu işlem hakkında Aşkale Çimento açısından Kanun'un 7. maddesi kapsamında bir sonuca ulaşabilmek için öncelikli olarak "hakim durum" analizinin en önemli unsuru olan pazardaki yoğunlaşmaya yönelik tespitlere aşağıda yer verilmiştir:

410 Dosya mevcudu bilgi ve belgelere göre; Aşkale Çimento, Türkiye klinker kapasitesinin %1,15'ine, Türkiye çimento kapasitesinin de %0,9'una sahiptir. Aşkale Çimento'nun fabrikası Erzurum ilinde olmakla birlikte, Trabzon Çimento'nun coğrafi pazarına da (Trabzon ve Rize illerine) çimento satışı yapmaktadır. Aşkale Çimento'nun Trabzon ve Rize iline 2004 yılında yaptığı satışların toplamı (.....) ton/yıl olup, bu satış miktarının 2004 yılında (.....) ton/yıl olarak gerçekleşen toplam satışları içindeki payı da %4,24'tür.

Aşkale Çimento'nun Trabzon Çimento'yu devralmasından önce 2003 yılı ve 2004 yılında ilgili coğrafi pazardaki durum şu şekildedir:

Tablo 17: Teşebbüslerin Devir Öncesi İlgili Coğrafi Pazardaki Pazar Payları

	2003 Yılı Pazar Payları	2004 Yılı Pazar Payları
Oyak Grubu ⁶	% (.....)	% (.....)
Trabzon Çimento	% (.....)	% (.....)
Aşkale Çimento	% (.....)	% (.....)
Kars Çimento	% (.....)	% (.....)
YLOAÇ ⁷	% (.....)	% (.....)
Baştaş	% (.....)	% (.....)
TOPLAM	% 100	% 100

420 Aşkale Çimento'nun, Trabzon Çimento'yu devralması varsayımı altında, ilgili coğrafi pazarda oluşan pazar payları ve yoğunlaşma oranları şu şekildedir:

Tablo 18: Teşebbüslerin Devir Sonrası İlgili Coğrafi Pazardaki Pazar Payları

	2003 Yılı Pazar Payları	2004 Yılı Pazar Payları
Oyak Grubu	% (.....)	% (.....)
Aşkale Çimento	% (.....)	% (.....)
Kars Çimento	% (.....)	% (.....)
YLOAÇ	% (.....)	% (.....)
Baştaş	% (.....)	% (.....)
TOPLAM	% 100	% 100

Grafik 3- Devir Sonrası 2004 Yılı Pazar Payları

TİCARİ SIR

430

Tablo 19 - Devir Öncesi ve Devir Sonrası CR4-HHI Değerleri

	CR4		HHI	
	2003	2004	2003	2004
Devir Öncesi	% 98	% 98	4817	4912
Devir Sonrası	% 99	% 99	5156	5234

440

Rekabet hukuku davalarının analizinde yaygın olarak kullanılan, bir ilgili pazarda faaliyet gösteren ve en fazla pazar payına sahip olan ilk 4 teşebbüsün toplam pazar paylarını gösteren CR4 oranları bahse konu devralma işleminin coğrafi pazarı için hesaplanmıştır. Yukarıda yer verilen tablodan da görüleceği üzere 2003 ve 2004 yılları için CR4 oranı Trabzon Çimento'nun muhtemel devri öncesi 98 seviyelerindedir. Aşkale Çimento'nun Trabzon Çimento'yu devraldığı varsayımıyla 2003 ve 2004 yılları için yaklaşık %99 seviyesine çıkacaktır. Halihazırda "yüksek yoğunlaşma" oranına sahip olan ilgili pazarda, Aşkale Çimento'nun bahse konu devralmayı gerçekleştirmesi halinde bu yoğunlaşma oranının aynı kalacağı görülmektedir.

⁶ Elazığ ve Ünye Fabrikaları toplamıdır.

⁷ Samsun ve Sivas Fabrikaları toplamıdır.

İlgili pazarda toplam yoğunlaşma seviyesini değerlendirmede kullanılan bir diğer ölçüt de, Herfindahl-Hirschman Index (HHI)'dir. HHI bir pazarda faaliyet gösteren tüm teşebbüslerin pazar paylarının kareleri toplanarak hesaplanmaktadır. HHI'nin toplam seviyesi birleşme sonrası pazar yapısındaki anti-rekabetçi bir ortamın oluşup oluşmadığının önemli bir göstergesi iken, HHI seviyelerindeki değişim miktarı ("delta" olarak adlandırılmaktadır) da devralmanın pazar üzerindeki etkisinin hesaplanmasında önemli bir araçtır.

Dosya konusu işlemin coğrafi pazarında 2003 ve 2004 yılları için HHI değerleri sırasıyla 4817 ve 4912 olarak hesaplanmıştır. Yine, 2003 ve 2004 yılları için Aşkale Çimento'nun Trabzon Çimento'yu devraldığı varsayımıyla hesaplanan HHI değerleri sırasıyla 5156 ve 5234 düzeyindedir. 2003 ve 2004 yılları için devir öncesi-devir sonrası HHI değerlerindeki değişimler (delta rakamları) sırasıyla 339 ve 322 olarak artış şeklinde gerçekleşmiştir. AB Komisyonu'nun 2004 yılında yayınlamış olduğu "Yatay Birleşmelerin Değerlendirilmesi İçin Rehber"inde (Rehber) HHI rakamlarının nasıl değerlendirileceğine ilişkin açıklamalara yer verilmiştir. Rehber HHI seviyelerini ve değişimlerini (deltaları) bir kombinasyon olarak birlikte yorumlamaktadır. Rehber'e göre, yatay birleşmelerde 2000'nin üzerinde HHI ve 150'nin üzerindeki delta rakamının birlikte sağlanması durumunda birleşmenin anti-rekabetçi etkilere sahip olabileceği ifade edilmektedir.

Keza, ABD rekabet otoriteleri olan Adalet Bakanlığı Antitröst Dairesi (DOJ) ve FTC'nin birlikte 1992 yılında yayınladıkları "Yatay Birleşmeler Rehber" (YBR)'inde de ayrıntılı HHI analizlerine yer verilmektedir. YBR'ye göre devir sonrası HHI düzeyi 1800'ün üzerinde ise ilgili pazar "çok yüksek derecede yoğunlaşmış" olarak kabul edilmektedir. Ayrıca, Rehber'in yaklaşımına benzer şekilde, YBR'de, 100'ün üzerindeki HHI değişimine yol açan bir birleşmenin pazar gücünün ortaya çıkması veya kuvvetlendirilmesi ya da pazar gücünün kullanılmasını kolaylaştırıcı etkide bulunması sonuçlarını doğuracağı ifade edilmektedir.

Ancak, Trabzon Çimento'nun, Aşkale Çimento tarafından devralınması sonucunda, ilgili coğrafi pazarda faaliyet gösteren Oyak Grubu'nun %(...)'in üzerinde olan pazar payı dikkate alındığında, Aşkale Çimento'nun olası bir devir işlemi sonucunda %(....) seviyesine ulaşan pazar payına sahip olmasının, Aşkale Çimento'nun ilgili coğrafi pazarda tek başına hakim duruma gelmesi için yeterli olmayacağı; bu nedenle değerlendirmelerin, Aşkale Çimento'ya yapılacak olası bir devir işlemi neticesinde ilgili coğrafi pazarda Aşkale Çimento ile Oyak Grubu arasında oluşacak birlikte hakim durum üzerinde yoğunlaşması gerekmektedir.

Trabzon Çimento'nun bahse konu olan ilgili coğrafi pazarında devir sonrası teşebbüsler arasında "birlikte hakimiyet" analizine başlanmadan önce böyle bir olasılığın temel unsurlarının mevcut olup olmadığı irdelenmelidir. Halihazırda devir öncesi pazarda, %(...)'ler seviyesinde bir pazar payına sahip olan OYAK grubunun tek başına hakim durumda olduğu söylenebilir. Çünkü rekabet hukuku uygulamalarında özellikle homojen bir ürün olan çimento ilgili ürün pazarında, giriş engellerinin de mevcut olduğu göz önüne alındığında, %50'nin üzerindeki bir pazar payı hakim durumun varlığına delil olarak

500 kullanılabilir. Ancak, esas önemli olan nokta, OYAK grubunun bu pazar payı ile Aşkale Çimento'ya nazaran farklılaşmasıdır. Birlikte hakimiyetin önemli unsurlarından birisi simetridir. OYAK grubu ve Aşkale Çimento muhtemel devir sonrası birbirlerinden çok farklı pazar paylarına sahip olacaktır. OYAK grubu Aşkale Çimento ile karşılaştırıldığında, OYAK grubunun daha büyük sermayeye sahip olması, Türkiye çapında birçok çimento üretim tesisi olması gibi unsurlardaki farklılıklar, Aşkale ve OYAK'ın ilgili coğrafi pazarda çimento üretim maliyetleri açısından da asimetrik bir yapıda olması gerektiği kanaatine ulaştırmaktadır. Bu çerçevede, Aşkale'nin Trabzon Çimento'yu alması varsayımı altında Aşkale ve OYAK'ın asimetrik yapılarının "birlikte hakimiyet"i oluşturacak devralma sonrası "gizli işbirliği"nde benzer çıkarlarda buluşmaları ihtimalini zayıflatmaktadır. OYAK'ın "tek başına hakim durumda" olmasını 510 sağlayabilecek düzeydeki pazar payının, hem devir öncesi hem de devir sonrası başka teşebbüslerle "gizli işbirliği" yapmasını gerektirmediği daha olası görülmektedir.

Yukarıda yer verilen asimetrik yapının yanında, mevcut coğrafi pazarda bugüne kadar rekabeti bozucu teşebbüsler arası koordineli davranışların görülmemesi de önem arz etmektedir. OYAK Grubu-Trabzon-Aşkale teşebbüsleri arasında Rekabet Kurulu'nun soruşturma açmasına neden olabilecek herhangi bir rekabeti bozucu davranış geçmişi bulunmamaktadır. Rekabet Kurulu Marmara, Ege, İç Anadolu ve Akdeniz coğrafi pazarlarında 520 1997-2005 yılları arasında aralarında OYAK Grubu'nun da bulunduğu birçok teşebbüs hakkında Kanun'un 4. maddesi kapsamında soruşturmalar yürütmüştür. Ancak, söz konusu coğrafi pazar bağlamında teşebbüsler açısından böyle bir anti-rekabetçi davranış ve buna bağlı olarak rekabet hukuku soruşturması geçmişi bulunmamaktadır.

Ayrıca, birlikte hakimiyetin unsurlarından olan, teşebbüsler arası yapısal bağlar da OYAK-Aşkale teşebbüsleri arasında mevcut değildir. OYAK ve Aşkale karşılıklı olarak, herhangi bir şirkette hissedarlık, ortak girişim gibi 530 vasıtalarla bir yapısal bağa sahip bulunmamaktadır.

Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında, Aşkale'nin bahse konu devralma neticesinde OYAK Grubu ile ilgili coğrafi pazarda birlikte hakim duruma geçmeleri sonucuna ulaşmak zorlaşmaktadır. Keza, Aşkale'nin devir öncesi ilgili coğrafi pazarda sahip olduğu %(...-...) civarındaki pazar payıyla devir sonrası pazarın yapısını rekabeti menfi yönde etkileyebilecek şekilde değiştirebileceğini söylemek zordur. Aşkale'nin başka coğrafi pazarlarda herhangi bir çimento üretim ya da satışı faaliyeti bulunmamaktadır. Dolayısıyla, küçük pazar payıyla bir nevi pazara yeni giriş yapan bir teşebbüs gibi varsaymak mümkündür. Aşkale'nin devralmayı gerçekleştirmediği 540 durumunda OYAK Grubu'nun yüksek pazar payına sahip konumunun az da olsa dengelenebileceği ve piyasadaki "tek teşebbüs"ün hakim durumuna benzeyen yapıda rekabeti artırıcı baskıların yaşanabileceği düşünülmektedir.

Trabzon Çimento'nun anti-rekabetçi koordinasyon geçmişi, yapısal bağlar, birden fazla pazarda faaliyet gösterme, güçlü uluslar arası çimento gruplarıyla bağlantı gibi "birlikte hakimiyet" analizinde önem arz eden risk faktörlerinden hiçbirine sahip olmayan ve ilgili pazarda %(...-...) seviyesinde paya sahip

550 Aşkale tarafından devralınmasının daha iyi alternatifinin, benzer şekilde bu risklere sahip olmayan ve ilgili pazarda faaliyet göstermeyen bir teşebbüs olduğu açıktır. Ancak, Aşkale çok küçük pazar payıyla söz konusu alternatiften çok da farklı değildir. Bahse konu “yüksek dereceli yoğunlaşmış piyasalarda” her yoğunlaşma işleminin rekabetin azalmasında etkide bulunduğu bir gerçek olsa da, Aşkale'nin Trabzon Çimento'yu devralma senaryosunun “birlikte hakim durum” anlamında risk taşıdığını söylemek zordur.

560 Bu doğrultuda, başvuru konusu işlem sonrası ilgili pazardaki yapının, OYAK-AŞKALE teşebbüsleri arasında “gizli işbirliği”ne - bu teşebbüslerin fiyat, üretim gibi parametreleri rakiplerinden ve müşterilerinden bağımsız bir şekilde belirlemelerine- olanak verecek şekilde dönüşmeyeceği ve OYAK-AŞKALE-TRABZON ÇİMENTO arasında halihazırda mevcut devir öncesi yapıdan rekabeti bozucu anlamda farklılaşmayacağı göz önüne alındığında, Aşkale'nin Trabzon Çimento'yu devralması işlemi sonucunda herhangi bir hakim durumun ortaya çıkmasının ya da mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesinin söz konusu olmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

H.4.2.2 Gisad Gayrimenkul Açısından İşlemin Değerlendirilmesi

570 20.10.2005 tarihinde yapılan ihalede en iyi ikinci teklifin sahibi olan Gisad Gayrimenkul'ün kendisinin ve bünyesinde faaliyet gösterdiği Gisad Dış Ticaret A.Ş.'nin hiç bir iştirakinin halihazırda çimento pazarında herhangi bir faaliyeti bulunmamaktadır. Bu doğrultuda, Trabzon Çimento'nun ilgili piyasadaki pazar payının %(...) seviyesinde olması yanında, başvuru konusu işlem sonrası ilgili pazardaki yapının değişmeyeceği dikkate alındığında ve ayrıca Gisad Gayrimenkul'ün, Trabzon Çimento'nun bölgedeki rekabeti artırıcı “bağımsız-ayrık davranış” özelliğini sürdürebileceği de dikkate alındığında, Gisad Gayrimenkul'ün Trabzon Çimento'yu devralması işlemi sonucunda herhangi bir hakim durumun ortaya çıkmasının ya da mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin söz konusu olmadığı anlaşılmaktadır.

580

I.SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu 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 Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün haczedilen tüm mal, hak ve varlıklarının satılması işleminin,

590

1. 1998/4 sayılı “Özelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazanabilmeleri İçin Rekabet Kurulu'na Yapılacak Önbildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ” kapsamında izne tabi bir işlem olduğuna,
2. Trabzon Çimento Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün, 20.10.2005 tarihinde yapılan ihalede, en yüksek iki teklifi veren Aşkale Çimento Sanayii T.A.Ş. veya Gisad Gayrimenkul Yatırım A.Ş.'den herhangi

05-86/1189-341

600

birine devredilmesi işleminin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi kapsamında hakim durum yaratılmasına ya da mevcut hakim durumun güçlendirilmesine ve böylece rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına yol açmayacağına, bu nedenle işleme izin verilmesine

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.