

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2022-4-020 (Nihai İnceleme)
Karar Sayısı : 22-54/829-339
Karar Tarihi : 08.12.2022

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE,
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK,
Berat UZUN

B. RAPORTÖRLER: Cüneyd DAL, Esmâ AKSU, Sabrihan SARAĞ, Merve KOÇ,
Bengisu ÇAYAN

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : - Dalsan Yatırım ve Enerji AŞ
- Saint-Gobain Weber Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret AŞ
Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. D. Cansu İNCE
Çitlenbik Sokak No:12 Yıldız Mahallesi Beşiktaş/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Dalsan Yatırım ve Enerji AŞ'nin kontrolündeki Dalsan Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ ile Saint-Gobain Weber Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret AŞ'nin kontrolündeki Saint-Gobain Rigips Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ üzerinde Dalsan Yatırım ve Enerji AŞ ve Saint-Gobain Weber Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret AŞ tarafından ortak kontrol kurulması işlemi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 26.04.2022 tarih ve 27576 sayı ile intikal eden başvuruda, Dalsan Yatırım ve Enerji AŞ'nin (DALSAN) %100 oranında hissesine sahip olduğu Dalsan Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ (DALSAN ALÇI) ile Saint-Gobain Weber Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret AŞ'nin (SAİNT-GOBAIN) %100 oranında hissesine sahip olduğu Saint Gobain Rigips Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ (RİGİPS) üzerinde DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'in %50-%50 kontrol sahibi olacağı bir ortak girişimin kurulmasına izin verilmesi talep edilmiştir.
- (3) Söz konusu başvurunun değerlendirilmesi sürecinde işlem taraflarından 09.05.2022 tarih ve 43330 sayı, 14.06.2022 tarih ve 45219 sayı, 07.07.2022 tarih ve 46506 sayı, 25.08.2022 tarih ve 48610 sayı, 22.11.2022 tarih ve 53890 sayı ile bilgi talebinde bulunulmuş olup gönderilen cevabi yazılar 30.05.2022 tarih ve 28319 sayı, 30.06.2022 tarih ve 29379 sayı, 30.06.2022 tarih ve 29382 sayı, 22.07.2022 tarih ve 29817 sayı, 29.07.2022 tarih ve 29939 sayı, 29.08.2022 tarih ve 30370 sayı, 02.12.2022 tarih ve 33489 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (4) İnceleme aşamasında işlem taraflarının rakiplerinden muhtelif tarihli ve sayılı yazılarla bilgi talebinde bulunulmuş olup, Abs Alçı ve Blok Sanayi AŞ (ABS) tarafından gönderilen yazı 13.05.2022 tarih ve 27935 sayı, Prometal Profil Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (PROMETAL) tarafından gönderilen yazı 13.05.2022 tarih ve 27975 sayı, Sivas Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ (SİAS) tarafından gönderilen yazı 16.05.2022 tarih ve 27989 sayı, Onpo Madencilik İnşaat San. ve Tic. AŞ (ONPO) tarafından gönderilen cevabi yazı 16.05.2022 tarih ve 28009 sayı, Akpen Metal Makine Plastik San. ve Tic. Ltd. Şti. (AKPEN) tarafından gönderilen cevabi yazı 17.05.2022 tarih ve 28037 sayı, Aytaş Alçı Enerji Maden ve İnşaat Sanayi Ticaret AŞ (AYTAŞ) tarafından gönderilen

cevabi yazı 16.05.2022 tarih ve 28011 sayı, Karlis Yapı Taahhüt İnşaat Maden Nakliye Sanayi ve Ticaret AŞ (KARLİS) tarafından gönderilen cevabi yazı 17.05.2022 tarih ve 28045 sayı, Gips Geliştirilmiş İnşaat Malzemeleri ve Perlitli Sıva Sanayi Ticaret AŞ (GİPS) tarafından gönderilen cevabi yazı 17.05.2022 tarih ve 28044 sayı, Özturalı Metal Sanayi İnşaat Mühendislik ve Ticaret Ltd. Şti. (ÖZTURALI) tarafından gönderilen cevabi yazı 23.05.2022 tarih ve 28124 sayı, Knauf İnşaat ve Yapı Elemanları San. ve Tic. AŞ (KNAUF) tarafından gönderilen cevabi yazı 23.05.2022 tarih ve 28133 sayı, Fernas Alçı San. ve Tic. AŞ (FERNAS) tarafından gönderilen cevabi yazı 01.06.2022 tarih ve 28393 sayı, Atışkan Yapı ve Endüstriyel Alçı Ürünleri Sanayi Ticaret AŞ (ATIŞKAN) tarafından gönderilen cevabi yazı 03.06.2022 tarih ve 28478 sayı, Arslanlı Alçı ve Hammaddeleri Ticaret Sanayi AŞ (ARSLANLI) tarafından gönderilen cevabi yazı 07.06.2022 tarih ve 28579 sayı Entegre Harç Sanayi ve Ticaret AŞ (ENTEGRE) tarafından gönderilen cevabi yazı 08.06.2022 tarih ve 28670 sayı, Gölbaşı İnşaat Malzemeleri San. ve Tic. AŞ (GÖLBAŞI) tarafından gönderilen cevabi yazı 09.06.2022 tarih ve 28699 sayı, Fullboard Yapı Elemanları AŞ (FULLBOARD) tarafından gönderilen cevabi yazı 09.06.2022 tarih ve 28702 sayı, Bek İnşaat İmalat İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (BEK ALÇI) tarafından gönderilen cevabi yazı 10.06.2022 tarih ve 28761 sayı, Akasya Alçı Maden Üretim AŞ (AKASYA) tarafından gönderilen cevabi yazı 10.06.2022 tarih ve 28759 sayı, Ankara Alçı Maden Kimya İnşaat Nakliye Sanayi ve Ticaret AŞ (ANKARA) tarafından gönderilen cevabi yazı 22.06.2022 tarih ve 29131 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (5) Ayrıca, inceleme sürecinde işlem taraflarının müşterisi konumundaki teşebbüslerden 20.06.2022 tarih ve 45446 sayı ile bilgi talebinde bulunulmuş olup Akın İzolasyon Yapı Elemanları San. Tic. Ltd. Şti. (AKIN) tarafından gönderilen cevabi yazı 23.06.2022 tarih ve 29156 sayı, Kanoğlu Metal Sanayi İnşaat Taah. ve Tic. Ltd. Şti. (KANOĞLU) tarafından gönderilen cevabi yazı 23.06.2022 tarih ve 29166 sayı, Karaoğlu İnşaat Malzemeleri Tur. Tic. AŞ (KARAOĞLU) tarafından gönderilen cevabi yazı 24.06.2022 tarih ve 29192 sayı, Işık Dekorasyon İnşaat ve İnş. Malzemeleri Ltd. Şti. (IŞIK) tarafından gönderilen cevabi yazı 27.06.2022 tarih ve 29224 sayı, Centilmen İnş. Mak. Elk. Gıda Mad. Taah. San. ve Tic. Paz. Ltd. Şti. (CENTİLMEN) tarafından gönderilen cevabi yazı 27.06.2022 tarih ve 29223 sayı, Sera Beton Elemanları ve İnş. Malz. Tic. San. Ltd. Şti. (SERA) tarafından gönderilen cevabi yazı 27.06.2022 tarih ve 29255 sayı, Karakaya Alçı Yapı İnşaat Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti. (KARAKAYA) tarafından gönderilen cevabi yazı 27.06.2022 tarih ve 29275 sayı, Erçim Çimento Nak. İnş. ve Malz. San. ve Tic. Ltd. Şti. (ERÇİM) tarafından gönderilen cevabi yazı 28.06.2022 tarih ve 29289 sayı, Doğu İnş. Malz. San. ve Tic. AŞ (DOĞUŞ) tarafından gönderilen cevabi yazı 28.06.2022 tarih ve 29288 sayı, Ertur İnşaat San ve Tic. Ltd. Şti. (ERTUR) tarafından gönderilen cevabi yazı 28.06.2022 tarih ve 29283 sayı, Karalar Yalıtım İzolasyon İnş. Tic. ve San Ltd. Şti. (KARALAR) tarafından gönderilen cevabi yazı 28.06.2022 tarih ve 29291 sayı, Kanoğlu Metal Sanayi İnşaat Taah. ve Tic. Ltd. Şti. (KANOĞLU) tarafından gönderilen cevabi yazı 29.06.2022 tarih ve 29324 sayı, Karakaya Alçı, Yapı, İnşaat Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti. (KARAKAYA) tarafından gönderilen cevabi yazı 30.06.2022 tarih ve 29370 sayı, Nur Yapı ve Dekorasyon İnş. San. Tic. Ltd. Şti. (NUR YAPI) tarafından gönderilen cevabi yazı 10.08.2022 tarih ve 30182 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (6) Buna ek olarak, alçı levha kâğıdı üreticisi olan teşebbüslerden 17.06.2022 tarih ve 45378 sayı ile bilgi talebinde bulunulmuş, Hamburger Turkey Kâğıt Üretim ve Tic. Ltd. Şti. (HAMBURGER) tarafından gönderilen cevabi yazı 27.06.2022 tarih ve 29226

sayı, Kahramanmaraş Kâğıt San ve Tic. AŞ (KAHRAMANMARAŞ) tarafından gönderilen cevabi yazı 27.06.2022 tarih ve 29254 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (7) Ayrıca, alçı taşı madeni işleticisi olan teşebbüslerden 27.06.2022 tarih ve 45940 sayı, 28.06.2022 tarih ve 45949 sayı ile bilgi talebinde bulunulmuş Maget Madencilik San. ve Tic. AŞ (MAGET) tarafından gönderilen cevabi yazı 01.07.2022 tarih ve 29411 sayı, Madinsan Madencilik San. ve Tic. AŞ (MADİNSAN) tarafından gönderilen cevabi yazı 01.07.2022 tarih ve 29410 sayı, Na-sa Maden Nak. Akaryakıt Oto İnş. SAN. Tic. Ltd. Şti. (NASA) tarafından gönderilen cevabi yazı 04.07.2022 tarih ve 29457 sayı, Kılıçoğlu Alçı Taşı Nak. Tic. Ltd. Şti. (KILIÇOĞLU) tarafından gönderilen cevabi yazı 04.07.2022 tarih ve 29456 sayı, Alçisan Madencilik Nak. İnş. Petrol Ürünleri Tic. Ltd. Şti. (ALÇISAN) tarafından gönderilen cevabi yazı 06.07.2022 tarih ve 29539 sayı, Akyüz Madencilik İnşaat Nakliyat Orman Ürünleri İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti. (AKYÜZ) tarafından gönderilen cevabi yazı 06.07.2022 tarih ve 29530 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (8) Ön inceleme sürecinde ulaşılan tespit ve değerlendirmeler neticesinde hazırlanan 12.08.2022 tarihli ve 48033 sayılı ön inceleme raporu, Rekabet Kurulunun (Kurul) 08.09.2022 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 22-41/576-M sayılı karar ile DALSAN ALÇI ve RİGİPS üzerinde ortak girişim kurulmasına yönelik bildirim konu işlemin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 10. maddesinin birinci fıkrası uyarınca nihai incelemeye alınmasına karar verilmiştir.
- (9) Kurul kararının alınmasını müteakiben hazırlanan nihai inceleme bildirim, 20.09.2022 tarih ve 50055 sayı ile işlem taraflarına iletilmiştir. Bu kapsamda, tarafların yazılı görüşü, 24.10.2022 tarih ve 32378 sayı ile yasal süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (10) Ayrıca, nihai inceleme kapsamında detaylı değerlendirme yapılabilmesi için DALSAN ALÇI ve/veya RİGİPS'in toz alçı ve/veya alçı levha pazarlarında yurt içinde doğrudan satış yöntemiyle en çok satış yaptığı müşterilerden; Naturel Boya San. Tic. Ltd. Şti. (NATUREL), Asek İnş. Tah. San. Tic. Ltd. Şti. (ASEK), Nergizliyapı Tah. İnş. San. Ltd. Şti. (Nergizler), YDA İnş. San. Tic. AŞ (YDA), Türkerler-Gama İzmir Adi Ortaklığı (TÜRKERLER), Kemeroğulları İnş. San. Ltd. Şti. (KEMEROĞULLARI), Albayrak Turizm İnş. San. AŞ (ALBAYRAK), Aksüs Yapı San. Tic. AŞ (AKSÜS), Sanpaş İnş. San. Tic. AŞ (SANPAŞ), Astaldi-Türkerler Adi Ortaklığı (ASTALDİ), Rec Uluslararası İnş. Yatırım San. ve Tic. AŞ (REC) ve Rmi Rönesans Medikal Taahhüt İnş. AŞ (RÖNESANS) ile telefon görüşmeleri gerçekleştirilmiş, ilgili görüşmeler tutanağa bağlanarak Kurum kayıtlarına kaydı sağlanmıştır. İlaveten, yürütülen nihai inceleme kapsamında işlem taraflarının vekilleri ve yöneticileri ile 15.11.2022 tarihinde toplantı gerçekleştirilmiş, toplantıda tarafların vekillerinden işleme yönelik muhtelif hususlarda bilgi alınmıştır.
- (11) Nihai inceleme sonucunda düzenlenen 07.12.2022 tarih ve 2022-4-020/Nİ sayılı Nihai İnceleme Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (12) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; Dalsan Yatırım ve Enerji AŞ'nin %100 oranında hissesine sahip olduğu Dalsan Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ ile Saint-Gobain Weber Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret AŞ'nin %100 oranında hissesine sahip olduğu Saint-Gobain Rigips Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ üzerinde Dalsan Yatırım ve Enerji AŞ'nin ve Saint-Gobain Weber Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret AŞ'nin %50-%50 oranında kontrol sahibi olacağı bir ortak girişimin kurulmasına yönelik işlemin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında izne

tabi olduğu, ancak işlem sonucunda pazarda etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmaması nedeniyle anılan işleme izin verilebileceği sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

G.1. İlgili Teşebbüsler

G.1.1. Ortak Girişim Tarafı: Dalsan Yatırım ve Enerji AŞ (DALSAN)

(13) Bildirime konu işlem sonrasında ortak girişim üzerinde ortak kontrole sahip olacak DALSAN, DALSAN ALÇI'da sahip olduğu %100 hisse aracılığı ile yapı elemanları sektöründe faaliyet göstermesinin yanı sıra, aşağıdaki şirketlerde sahip olduğu hisseler aracılığıyla yine aşağıda belirtilen alanlarda faaliyet göstermektedir:

- Dalsan Enerji Üretim ve İşletmecilik Ticaret AŞ'de sahip olduğu hisseleri aracılığıyla dolaylı olarak güneş enerjisi üretimi sektöründe,
- Sunlego Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret AŞ'de sahip olduğu hisseleri aracılığı ile dolaylı olarak fotovoltaik panel üretimi ve satışı ile Sunlego Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret AŞ'nin, Merter Yatırım ve Enerji Sistemleri AŞ'de sahip olduğu hisseler aracılığıyla dolaylı olarak güneş enerjisi sektöründe,
- Trio Yatırım Gayrimenkul Yatırım İnşaat AŞ'de sahip olduğu hisseleri aracılığıyla dolaylı olarak inşaat sektöründe,
- MADİNSAN ve MAGET'de sahip olduğu hisseleri aracılığıyla, dolaylı olarak alçı taşı madenciliği sektöründe,
- Amerika Birleşik Devletlerinde kurulu Watermark U.S. Five LLC'de sahip olduğu hisseleri aracılığıyla dolaylı olarak gayrimenkul sektöründe.

DALSAN ayrıca, Avrupa pazarında satış ve pazarlama ağı alt yapısını (ürünlerin depolanması, satışı vb.) oluşturmak amacıyla Hollanda'da kurduğu Dryco BV'nin de %100 hissedarıdır.

G.1.2. Ortak Girişim Tarafı: Saint-Gobain Weber Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret AŞ (SAİNT-GOBAIN)

(14) Bildirime konu işlem sonrasında ortak girişim üzerinde ortak kontrole sahip olacak diğer teşebbüs SAİNT-GOBAIN, inşaat malzemelerinin üretimi ile iştigal eden bir şirkettir. 1665'te Fransa'da kurulan Compagnie de Saint-Gobain'in bir iştirakidir. SAİNT-GOBAIN, hafif ve sürdürülebilir inşaat, yenileme ve mantolama süreçlerinde dünya çapında 70 ülkede faaliyet göstermektedir. Türkiye'de 11 fabrikaya sahip olan SAİNT-GOBAIN, "İzocam", "Weber" ve "Rigips" dâhil olmak üzere toplamda 11 marka ile Türkiye'de birçok inşaat pazarında faaliyet göstermektedir.

G.1.3. Ortak Girişim: Dalsan Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ (DALSAN ALÇI) ve Saint Gobain Rigips Alçı Sanayi ve Ticaret AŞ (RİGİPS)

(15) Bildirime konu işlem sonrasında üzerinde ortak kontrol kurulacak olan DALSAN ALÇI, faaliyetlerine Kayseri'de 1932 yılında başlamış olup yapı alçıları, iç-dış duvar yapı elemanları, tavan, çatı, duvar ve tavan sistemleri profil ve aksesuarları, zemin harçları ve hazır sıva ürünleri ile Türkiye'nin yapı malzemeleri üreticilerinden biridir. Başvuruda DALSAN ALÇI'nın (.....).

(16) DALSAN ALÇI'nın üretimini ve satışını yaptığı ürün gamı aşağıdakilerden oluşmaktadır:

- Torbalı yapı alçıları,
- Çimento bazlı hazır sıvalar,

- Silolu satış sistemi kapsamında hem alçı hem de çimento bazlı hazır sıvalar,
- Alçı levhalar – “Corex” markalı ürünler,
- “Boardex” markalı dış cephe levhaları,
- “Boardex Roof” markalı çatı kaplama levhası,
- Kuru duvar sistemlerinin metal iskeleti için profiller,
- Asma tavan sistemleri için profiller,
- Kuru duvar ve asma tavan sistemlerinin aksesuar ürünleri (vidalar, dübelleri, derz bantları, ses bantları vb),
- Zemin şapları ve kendinden yayılan tesviye harcı.

- (17) Bildirime konu işlem sonrasında üzerinde ortak kontrol kurulacak olan bir diğer teşebbüs RİGİPS ise 2001 yılında faaliyet göstermeye başlamıştır. Teşebbüsün üretim tesisleri Ankara’da bulunmaktadır ve toplam 600 bin ton yapı alçısı ve 13 milyon metrekare alçı levha üretim kapasitesine sahiptir. RİGİPS’in üretim ve satışını yaptığı ürün gamı genel itibariyle; yapı alçıları, yapı alçısı aksesuarları, asma tavan, alçı levha, alçı levha profilleri, alçı levha aksesuarları, su yalıtımı ürünleri, seramik yapıştırıcıları ve derz dolgular, sıva örgü ve tamir harçları, astarlar, zemin ürünleri, ısı yalıtım dış cephe kaplamalarından oluşmaktadır.

G.2. İlgili Pazarlar

G.2.1. İlgili Ürün Pazarları

- (18) İnceleme sürecinde elde edilen bilgiler kapsamında, işlem taraflarının faaliyetleri arasında yatay ve/veya dikey seviyede örtüşme görülen altı temel ürün ya da ürün grubunun bulunduğu ve bunların “toz alçı”, “alçı levha”, “çimento bazlı yapı malzemeleri”, “alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuarlar”, “alçı taşı” ve “alçı levha kağıdı” olduğu tespit edilmiştir. Aşağıda söz konusu her bir ürün ya da ürün grubuna ilişkin açıklamalara ve bunların neden mevcut dosya özelinde ilgili ürün pazarı olarak tayin edildiğine dair değerlendirmelere yer verilmiştir.

Toz Alçı

- (19) Toz alçı; binaların iç mekânlarında, duvar, tavan ve zeminlerinde kaplama ve sıva malzemesi olarak kullanılmaktadır. En sık kullanılan sıva alçıları tuğla, gazbeton, bimsblok, beton vb. yüzeyler üzerinde genellikle 10 mm ile 20 mm aralığında makine veya elle uygulanabilen ürünlerdir. Toz alçı üretimi için alçı taşı, 140 ila 160 °C sıcaklıklarda pişirilerek içindeki 1,5 mol su buharlaştırılmakta ve 0,5 mol su kristal yapıda bırakılarak hemihidrat elde edilmektedir. Bu hemihidrata çeşitli kimyasallar eklenerek amacına uygun toz alçı yapı ürünlerine dönüştürülmektedir. Bu kimyasallar genel olarak geciktiriciler, su tutucular, dolgu malzemesi, perlit, ph düzenleyici, akışkanlaştırıcılar ve polimerlerdir. Kullanıcılar belirli oranda su kullanarak toz alçıyı nihai kullanıma hazır hale getirmektedir.
- (20) İfade edildiği üzere, toz alçı, temel olarak yapılarda sıva uygulamalarında kullanılmaktadır. Bu bakımdan, yapılarda kullanılan çimento bazlı sıvalar, kireç vb. diğer sıva malzemelerinin, toz alçıya ikame teşkil ettiği düşünülebilecekse de toz alçının elde edilmesinin, uygulanmasının ve bakımının kolay olması, toz alçıyı diğer sıva malzemelerinden ayırtmaktadır. Keza üretim sürecine göre toz alçının bazı yönleriyle çevreye ve sağlığa daha az zarar vermesi, toz alçıyı diğer sıva ürünlerinden ayırtmaktadır. Kurulun çok sayıda kararında da toz alçının ayrı bir pazar olarak değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir.¹ Söz konusu tespitler ışığında, toz alçının

¹ Kurulun 08.04.2004 tarih ve 04-25/279-61 sayılı, 16.12.2009 tarihli ve 09-59/1441-376 sayılı, 08.07.2010 tarih ve 10-49/895-295 sayılı kararları

diğer sıva malzemelerinden ayrıştığı ve bu bakımdan ilgili ürün pazarının “toz alçı pazarı” olarak belirlenmesinin uygun olduğu değerlendirilmiştir.

Alçı Levha

- (21) Alçı levhalar “TS EN 520’ye uygun alçı levhalar” ve “TS EN 15283’e uygun cam elyaf şilte kaplı alçı levhalar” olmak üzere iki ana grup altında toplanmaktadır. TS EN 520’ye uygun alçı levhalar, kaplama olarak kâğıt ve benzeri bir malzeme ile üretilirken TS EN 15283’e uygun alçı levhalar, kaplama olarak cam elyaf şilte ile üretilmektedir. Alçı, su, nişasta, köpük, akseleratörler, su iticiler, cam elyaf, akışkanlaştırıcılar temel karışım hammaddeleridir. Alçıyı akışkan hale getirmek için fazla verilen su, enerji kullanılarak kurutma fırınlarında kurutulmakta ve nihai boyutlandırma sonrası şantiyelere ve satış noktalarına gönderilmektedir.
- (22) Alçı levhalar, temel olarak yapılarda alan bölümlendirilmesi ya da yalıtım sağlanması amacıyla kullanılmaktadır. Bu bakımdan, yapılarda özellikle duvar inşası adına kullanılan tuğla, briket ve ahşap malzemelerin, alçı levhaya ikame teşkil ettiği düşünülebilecekse de alçı levhanın elde edilişinin, uygulanmasının ve bakımının kolay olması, alçı levhayı diğer duvar yapım elemanlarından ayrıştırmaktadır. Keza yangına karşı dayanıklılık, işlenmesindeki kolaylık vb. sahip olduğu özelliklerle alçı levha, yapılarda git gide daha çok tercih edilen bir ürün haline gelmektedir. Bu yönleriyle alçı levha, Kurulun çok sayıda kararında ayrı bir pazar olarak ele alınmıştır.² Söz konusu tespitler ışığında, alçı levhanın diğer duvar yapım elemanlarından ayrıştığı ve bu bakımdan ilgili ürün pazarının “alçı levha pazarı” olarak belirlenmesinin uygun olduğu değerlendirilmiştir.

Alçı Uygulamalarında Kullanılan Profil ve Aksesuarlar

- (23) Toz alçı uygulamalarında TS EN 1419’e uygun 0,30-0,40 mm kalınlıklarda delikli köşe profilleri ve sıva köşe profilleri kullanılmaktadır. Bu ürünler TS EN 10346 standardına uygun ham maddelerden üretilmektedir. Alçı levha uygulamalarında ise 0,30-2,00 mm kalınlık aralığında TS EN 14195’e uygun, duvar, asma tavan veya duvar kaplaması işleri için değişik nitelikte korozyona karşı galvaniz kaplanmış, çelikten çekilmiş, sacdan form verilerek üretilmiş değişik boy ve kalınlıktaki profiller kullanılmaktadır. Bu metal profiller, kullanım yerine göre “U”, “C” ve “T” formunda değişik uzunlukta ve kalınlıktaki profillerdir. Bu profillerin tavana, duvara ve yere bağlanması ya da asılması için agraf, klips, askı maşası, ekleme parçası, askı teli, braket, bağlantı çubuğu, dübel gibi yine galvaniz sacdan yapılmış 0,50 mm-1,00 mm kalınlıklarda farklı tiplerde aksesuarlar kullanılmaktadır. Genel üretim şekli olarak profiller, roll-form çoklu istasyonlu makinalarda soğuk şekillendirme metodu ile bükülerek şekillendirilmektedir. Üretilen profiller, ihtiyaca uygun uzunlukta ve kalıpta kesilerek paketlenip sevke hazır hale getirilmektedir.
- (24) Yukarıda açıklandığı üzere, toz alçı ve alçı levha uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuarlar, kendilerine özgü yapım ve şekillendirme aşamalarından geçmekte ve nihai olarak yapılardaki toz alçı ve alçı levha uygulamalarında yardımcı malzeme olarak kullanılmaktadır. Bu bakımdan, mevcut dosya özelinde, Kurulun yerleşik içtihadına³ uygun olarak, “alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı” bir diğer ilgili ürün pazarı olarak belirlenmiştir.

² Kurulun 8.7.2005 tarih ve 05-44/630-163 sayılı, 22.12.2005 tarih ve 05-87/1195-347 sayılı, 1.2.2007 tarih ve 07-11/70-22 sayılı, 16.12.2009 tarih ve 09-59/1441-376 sayılı, 8.7.2010 tarih ve 10-49/895-295 sayılı ve 14.07.2011 tarih ve 11-43/930-297 sayılı kararları.

³ Kurulun alçı profillerini ayrı bir ürün pazarı olarak tanımladığı kararlar için bkz. 20.02.2003 tarih ve 03-11/116-53 sayılı ve 25.02.2010 tarih ve 10-19/232-89 sayılı kararı.

Çimento Bazlı Yapı Malzemeleri

- (25) Çimento bazlı yapı malzemeleri, genel olarak çimento bazlı sıvalar (toz/sıvı), mantolama sıvaları, fayans ve seramik yapıştırıcıları vb. ürün gruplarından oluşmaktadır. Bu kapsamda, çimento bazlı yapı malzemeleri kapsamına giren her bir ürün grubu ayrı birer ilgili ürün pazarı olarak ele alınabilecek olmakla birlikte söz konusu ürünler, genel bir ürün grubu olarak çimento bazlı yapı malzemeleri pazarı olarak da değerlendirilebilecektir. Aşağıda belirtildiği üzere, işlem taraflarının esas faaliyet alanlarının alçı bazlı ürünler olması ve bilhassa ortak girişime konu teşebbüslerin çimento bazlı yapı malzemeleri özelindeki faaliyetlerinin sınırlı olması dikkate alındığında, mevcut dosya özelinde alt pazar ayırımına gitmeksizin ilgili ürün pazarının “çimento bazlı yapı malzemeleri” olarak belirlenmesi uygun görülmüştür.

Alçı Taşı

- (26) Alçı taşı, jips denilen kayaçların kırılmasıyla elde edilen bir çeşit doğal katmanın bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Alçı taşı yani jips,⁴ eriyerek un kıvamına gelebilen ve kolaylıkla su ile karışabilen özelliği ile her alanda kullanılabilen alçının ana maddesi olmaktadır. Toz alçı ve alçı levha yapımında kullanılan alçı taşı üretiminin teknolojik odağı, alçı taşının maden ocaklarında çıkarılması, taşınması ve öğütülmesine dayanmaktadır. Günümüzde alçı taşı kullanımı başta yapı sektörü olmak üzere cam sanayii, kalıp, sondaj, hayvan yemi ve böcek ilacı üretimi, boya, tutkal, plastik üretimi, gıda ve eczacılık alanlarında kullanılmaktadır. Alçı taşından elde edilen alçı maddesi özellikle inşaat malzemelerinin hemen hemen hepsinde kullanılabilen bir malzemedir.
- (27) Alçı taşının açıklanan özellikleri ve kullanım alanları ile işlem taraflarının faaliyetleri bir bütün olarak dikkate alındığında, mevcut dosya özelinde Kurulun yerleşik içtihadına⁵ uygun olarak “alçı taşı pazarı” bir diğer ilgili ürün pazarı olarak tayin edilmiştir.

Alçı Levha Kâğıdı

- (28) Alçı levha kâğıdı, esasen bir kâğıt türevi olup alçı levha blokların her iki yüzeyine kaplanmak suretiyle alçı levhaların kullanıma hazır hale getirilmesi amacıyla kullanılmaktadır. Bu bakımdan, alçı levha kâğıdı, alçı levha üretiminde kullanılan bir girdi niteliğindedir. Her ne kadar bir kâğıt çeşidi olması nedeniyle alçı levha kâğıdı, genel olarak kâğıt ürün grubunun içinde ele alınabilecekse de alçı levha kâğıdı üretiminin farklı teknik donanım ile üretim bilgisi gerektirmesi ve diğer kâğıt ürünlerinin, alçı levha kâğıdına yönelik talebi karşılayabilecek nitelikte ikame teşkil etmemesi nedeniyle mevcut dosya özelinde “alçı levha kâğıdı pazarı” ayrı bir ilgili ürün pazarı olarak belirlenmiştir.
- (29) Tarafların bahsi geçen pazarlardaki faaliyetleri incelendiğinde; her iki işlem tarafının toz alçı pazarı, alçı levha pazarı, alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı, çimento bazlı yapı malzemeleri pazarı ve alçı taşı pazarında faaliyet gösterdiği ve bu bakımdan söz konusu pazarlarda tarafların faaliyetleri arasında yatay örtüşme bulunduğu ifade edilebilecektir. Diğer taraftan, alçı taşının, toz alçı ve alçı levha üretiminde temel girdi olarak kullanılması; alçı taşı pazarı ile toz alçı ve alçı levha pazarları arasında alçı taşının pazarının üst pazar, toz alçı ve alçı levha pazarlarının ise alt pazarlar olduğu dikey bir ilişkiyi ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle, söz konusu pazarlar açısından tarafların faaliyetleri arasında yatay örtüşmenin yanı sıra dikey

⁴ Jips, doğal olarak oluşan ve bileşiminde iki molekül su bulunduran bir kalsiyum sülfat mineralidir (CaSO₄ 2H₂O).

⁵ Bkz. Kurulun 23.02.2011 tarih ve 11-10/195-67 sayılı kararı

örtüşmenin de bulunduğu söylenebilecektir. Son olarak, alçı levha kâğıdı pazarında ise işlem taraflarından sadece SAİNT-GOBAIN faaliyet göstermekte olup DALSAN'ın bu pazarda faaliyeti bulunmamaktadır. Alçı levha kâğıdının, alçı levha üretiminde kullanılan girdilerden biri olması dikkate alındığında, tarafların faaliyetleri arasında dikey örtüşme bulunan bir diğer pazarın da alçı levha kâğıdı pazarı olduğu ifade edilebilecektir.

(30) Özetle, ilgili ürün pazarlarına ilişkin olarak yukarıda yer verilen açıklamalar ve geçmiş Kurul kararları çerçevesinde; bildirim konusu işlem özelinde ilgili ürün pazarları;

- toz alçı pazarı,
- alçı levha pazarı,
- alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı,
- çimento bazlı yapı malzemeleri pazarı,
- alçı taşı pazarı,
- alçı levha kağıdı pazarı

olarak tanımlanmıştır.

G.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

(31) İşbu dosya özelinde belirlenen her bir ilgili ürün pazarı özelinde, bölgeler arasındaki arz ve talep koşullarındaki homojenlik dikkate alındığında, ilgili coğrafi pazar tüm ilgili ürün pazarları açısından "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

G.3. Bildirime Konu İşleme Yönelik Rakiplerin Görüş ve Değerlendirmeleri

(32) Bildirime konu işlemin değerlendirmesinde esas alınmak üzere, işlem nedeniyle etkilenme ihtimali bulunan pazarların ilişkili olduğu alçı sektöründe faaliyet gösteren ve işlem taraflarının rakibi konumundaki teşebbüslerden işleme yönelik görüş ve değerlendirmeler ile sektörün özelliklerine (dağıtım sistemleri, ihtiyaç duyulan hammaddeler, ilişkili pazarların yapısı) yönelik açıklamalar talep edilmiştir. Söz konusu talebe binaen rakip teşebbüslerin sunduğu bilgilere aşağıda yer verilmektedir.

(33) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Toz alçı ve alçı levha üretim kapasitesinin ihtiyaç duyulandan fazla olup her iki pazarda ciddi bir rekabet düzeyinin olduğu, tüm ürünlerin niteliğinin aynı olup her iki pazarda da çok sayıda üreticinin bulunduğu,
- Toz alçı ve alçı levha satış faaliyetleri kapsamında bayilerin aynı anda farklı üreticilere ait toz alçı ve alçı plaka satışında bulunabildiği, sektörde münhasır bayilik sisteminin önemini yitirdiği ve rakip üretici firmalar için ortak bayi/satış noktası sayısının her geçen gün arttığı,
- Alçı levha üretiminde girdi olarak kullanılan kâğıt ürünlerinin alçı levha üreticilerinin imalat kriterlerine göre yurtiçi ve yurtdışı kâğıt üreticilerinden temin edilebildiği,
- Pazarın iki büyük firmasının ortak olmasının rekabeti ciddi şekilde bozacağına öngörüldüğü

belirtilmiştir.

(34) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Alçı ürünleri ambalaj ve marka olarak çok farklı isimlere sahip olsa da üretim teknolojisi ve ürünlerin reçete muhteviyatının tüm firmalarda birbirlerine yakın olduğu,

- Artan enerji maliyetleri ile birlikte ürün taşıma fiyatları ve lojistik araçlarının temininde üreticinin konum avantajının sektör üreticilerinin pazar paylarını doğrudan etkilediği,
- Toz alçı ve alçı levha satışlarının genellikle bayilik ağı üzerinden yapıldığı ve her bayinin aynı anda 4-5 farklı firma ürünlerinin satışını gerçekleştirdiği,
- Marka değeri, firma ismi ve reklam çalışmalarının ürün satışlarında önemli bir etken olduğu, bayiler tarafından marka bilinirliği yüksek olan firma ürünlerinin daha yüksek fiyat ve kısa vadeye satıldığı, marka bilinirliği az ve özellikle yerli firma ürünlerinin daha uzun vadeli ve düşük fiyatlı olarak satılmak zorunda kalındığı,
- Tesislerin kurulum yerlerindeki birinci önceliğin doğalgaz kullanımına uygun bir yer olması ve hammadde tedariki açısından en avantajlı lojistik konumda bulunmasının uygun olacağı, bunun yanında kalifiye personel bulunabilirliği, limana yakın olması, alınan elektrik kalitesinin iyi olması, iç ve dış satışları için nakliye sıkıntısının olmaması, firmanın pazarın büyük tüketimli lokasyona yakın olması gibi durumların da kurulum yerini etkilediği,
- Yabancı menşeli firmaların ihracattan ziyade iç pazarı elde etmeyi amaçladığı, bunun sebebinin dünya çapındaki global yapıları gereği ihracat yapmalarının kendi diğer fabrikalarının bulunduğu ülke pazarlarına müdahale olacağından daha çok ülkenin yerli firmalarını ele geçirerek yakinen pazarın kontrol altında tutulmasının hedeflendiği, bu durumda yerli üreticilerin iç pazarda sermaye ve rekabet şartlarının zorlu olması nedeniyle zor duruma düşebildikleri,
- Sektör lideri iki firmanın ortaklık kurmasının diğer küçük ölçekli yerli üreticiler üzerinde oluşturacağı etkinin iyi analiz edilmesi gerektiği

belirtilmiştir.

(35) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Söz konusu pazarlarda faaliyet göstermenin sermaye gerektirmesi ve nakliye giderlerinin çoğu zaman üretilen malzemenin pahalı olması sebebi ile daha küçük firmaların kolaylıkla pazara giremediği,
- Özellikle maden ve ocak yatırımları gerektirmesi, nakliye hizmetinin pahalı bir hizmet olması, sektördeki bayilerin her üreticiden malzeme alabilmesinin kolayca pazar payı kaybetmelerine sebep olabildiği,
- Bununla birlikte üretilen malzemenin yükte ağır paha da hafif olması sebebiyle ihracat imkânının da sınırlı olduğu, nakliye fiyatının bazı bölgelerde ürünün fiyatını dahi geçtiği,
- Pazarın iki büyük oyuncusunun ortaklık kurmasının pazardaki fiyatları belirleyeceği ve rekabet şartlarını olumsuz etkileyeceği

belirtilmiştir.

(36) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Toz alçı ve alçı levha ürünü satışı gerçekleştiren her bayinin farklı markalı rakip alçı ürünlerini de satabildiği,
- Alçı levha ürünlerinde girdi olarak kullanılan kâğıt ürünlerinin yerli üreticiler ve ithalat yolu ile karşılanabildiği,

- Her iki firmanın ortak girişim kurması işleminin pazarda gelişmenin önünü açacağı, pazarlama stratejileri geliştirilmesine, kalite kontrol bölümünün daha verimli çalışmasına, rekabet, maliyetleme ile ilgili bilgi sahibi olunmasına, yeni ürünler geliştirme kabiliyeti kazanılmasına, müşteri istek ve ihtiyaçları doğrultusunda hareket edilmesine, etkili satış gücü kazanılmasına neden olacağı

belirtilmiştir.

(37) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Piyasada faaliyet gösteren tüm toz alçı ve alçı levha üreticilerinin birden fazla fabrika ile çalışabildiği, bu durumun tüm bayiler için de geçerli olduğu, tüm fabrikaların dönemsel olarak satış şartlarında (satış fiyatı, vade, ürün çeşitliliği, proje desteği) değişik fırsatlar yaratabildiği için bayilerin birden fazla fabrikayla çalışmayı tercih ettiği,
- Alçı levha ürünlerinde girdi olarak kullanılan kâğıt ürünlerinin yerli üreticiler ve ithalat yolu ile temin edilebildiği, Almanya'daki Weig firmasının SAINT GOBAIN ve KNAUF grup firmalarının ortak firması olduğu ve ürün tedariki konusunda sıkıntı yaşandığı, Hamburger firmasının ise Türkiye'de üretim yaptığı fabrikasının en büyük müşterisinin DALSAN ALÇI olduğu, bu firmayla hem fiyatlama hem de tedarik konusundaki belirsizliklerden dolayı çalışılmadığı, dolayısıyla söz konusu ortaklık sonucu alçı levha üretiminde kullanılan kâğıt ürünlerinin temininin iyice zorlaşacağı,
- Firmaya ait bir adet alçı taşı ocağının bulunduğu, bu ocağın üçüncü bir kişi tarafından işletildiği ve yalnızca kendi firmalarının alçı taşı ihtiyacını karşıladığı,
- Türkiye'de üretim kapasitesinin çoğunluğunun olduğu ve çevre şehirlerdeki toz alçı ve alçı levha fabrikalarının taşını temin ettiği Ankara'da alçı taşı temininde üç alçı üreticisinin sahibi olduğu MADİNSAN üzerinden tekelleşmenin mevcut olduğu,
- MADİNSAN'ın ortaklarının DALSAN, ABS ve KNAUF olduğu, söz konusu ortak girişim ile SAINT GOBAIN grubunun da MADİNSAN firmasına ortak olacağı tahmin edildiği ve alçı taşı konusunda tekelleşmeye giden MADİNSAN firmasının kontrolünün diğer yabancı ortağı ile beraber yabancı firmaların eline geçeceği, bu sebeple kurulacak ortak girişimin sektördeki rekabet gücünü azaltacağı,
- İşlem taraflarından RİGİPS'in tüm dünyada yüzlerce fabrikada ve muhtelif sektörlerde faaliyet gösteren SAINT GOBAIN grubu altında Türkiye'de faaliyet gösteren grup şirketlerinden biri olduğu, SAINT GOBAIN şirketler grubunun alçı ve alçı ürünleri piyasasında kapasite anlamında tüm dünyada faaliyet gösteren ilk iki firmadan biri olduğu, küresel kapasiteler göz önüne alındığında ilk iki firmadan diğerinin ise Türkiye'de de faaliyetleri olan Alman menşeli KNAUF firması olduğu,
- SAINT-GOBAIN grubunun alçı firmasının 2000'li yılların başında Doğan Alçı'yı satın alarak Türkiye pazarına girdiği ve 2010'lu yılların başında ise Doğaner Alçı firmasını bünyesine kattığı, SAINT-GOBAIN grubunun parçası olan diğer firmaların da, çoğunlukla Türkiye içinde değişik sektörlerden şirket satın alma yöntemiyle büyüdüğü, söz konusu ortak girişimin SAINT-GOBAIN'in Türkiye'deki üçüncü satın alması veya girişimi olacağı,
- İşlem taraflarından diğeri olan DALSAN ALÇI'nın ise Manisa'da yapmakta oldukları son fabrikasının yatırım lansmanında kapasitelerinin bu yatırımla birlikte 100 milyon m² üzerine çıkacağını beyan ettiği, dolayısıyla söz konusu ortak

girişimin kapasitesinin 120 milyonun üzerinde olacağı, bu durumda ortak girişimin kapasitesinin Türkiye pazarının neredeyse %40'ına denk gelecek bir miktara ulaşacağı ve bunun rekabet açısından oldukça sıkıntı yaratacağı,

- Söz konusu ortak girişim sonucunda Türkiye'deki diğer toz alçı ve alçı levha üreticilerinin hâlihazırda ihracat yaptığı pazarlarda maliyet, marka bilinirliği ve satış stratejilerinden dolayı haksız rekabete yol açacağı ve yerli üreticilerin bu ihracat pazarlarına ulaşımının zorlaşacağı,
- Yeni ortak girişimin SAİNT GOBAIN grubunun global satın alma ve finans gücünü kullanarak halihazırda hammadde (kimyasallar, kağıt vb.) temininin sıkıntılı olduğu dönemde haksız rekabet koşullarına neden olacağı,
- SAİNT GOBAIN grubunun altında faaliyet gösteren diğer şirketlerinde ürettiği muhtelif inşaat ve sanayi malzemeleri ile alçı, toz alçı ve alçı uygulamalarında kullanılan profil ve yardımcı aksesuar satışında distribütörlere, bayilere, projelere ve yurt dışı müşterilere özel iskontolu, primli veya vadeli satışlar ile münhasır bayiliğe yönlendirme konusunda bayilere baskı yapmasının mümkün olacağı,
- Toz alçı ve alçı levha üretimi pazarına girme koşullarının her geçen gün zorlaştığı,
- Alçı ve alçı levha ürünleri üretiminde kritik olan kimyasalların ve kağıt temininin her geçen gün zorlaştığı ve pazara giriş şartlarını da zorlaştırdığı, global firmaların satın alma hacimlerini kullanarak tedarikçilerin üstünde fiyat ve sevkiyat önceliği gibi konularda baskı kurduğu ve kendileri gibi bağımsız üreticilerin tedarikinde dönemsel sıkıntı yaşattıkları,
- SAİNT GOBAIN grubunun hâlihazırda alçı firmalarına tedarikçi konumunda olduğu muhtelif firmalara da sahip olduğu, bu firmalardan özellikle Weig Karton firmasının alçı levha üretiminde kullanılan kâğıt imalatının tedariki konusunda şu anda bile kendi firmalarına dönemsel sıkıntı yarattığı,
- Toz alçı ve alçı levha üretiminde kritik kimyasalların kullanıldığı ve bu ürünlerin çok büyük oranda ithal edildiği, üretim maliyetlerinde enerji giderlerinin çok büyük orana sahip olduğu, söz konusu ortak girişimin küresel alım gücü sebebiyle bu kimyasal tedarikçileri ile imtiyazlı ticari bağlantılarının bulunduğu ve bu durumun haksız rekabete sebep olacağının kesin olduğu,
- Küresel çapta faaliyet gösteren firmaların sermayeye ulaşımının daha kolay ve ucuz olması nedeniyle, olası ortak girişim ile beraber yeni yatırımlar veya kapasite artırımlarında yerli oyuncuların gücünün ve yatırım iştahının azalacağı,
- Profil ve yardımcı aksesuar üretiminde ilk yatırım maliyetlerinin düşük olup hammadde (galvanizli sac) temininin finans gücü gerektirmediği, bu ürünlerde marka bilinirliğinin çok önemli olmayıp fiyat ve vade endeksli olduğu, pazarda faaliyet gösteren çok sayıda üretici olduğu,
- Türkiye'de üretim kapasitesinin çoğunluğunun olduğu ve çevre şehirlerdeki alçı-alçı levha fabrikalarının alçı taşı temin ettiği Ankara'da, alçı taşı temininde üç alçı üreticisinin sahibi olduğu MADİNSAN firması üzerinden tekelleşmenin mevcut olduğu, MADİNSAN'ın ortaklarının DALSAN, ABS ve KNAUF olduğu, söz konusu ortak girişim ile SAİNT GOBAIN grubunun MADİNSAN'a ortak olmasının muhtemel olduğu ve alçı taşı konusunda tekelleşmeye giden MADİNSAN'ın kontrolünün diğer yabancı ortağıyla beraber yabancılara geçeceği ve bu durumun sektörün geleceği açısından çok sıkıntılı bir durum olduğu

belirtilmiştir.

(38) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazıda özetle;

- Türkiye’de alçı ve alçı levha üretimi yapan firma sayısının tahmini 15-20 bandında olduğu, bahsi geçen iki firmanın pazar ve üretim kapasitesi olarak sektörde söz sahibi oldukları, özellikle SAİNT GOBAIN bünyesindeki RİGİPS’in dünya çapında söz sahibi bir kuruluş olduğu, bu detaylar göz önüne alındığında işlem ile fiyatlar da tekelleşme görülebileceği,
- Toz alçı pazarı için, Türkiye’de bulunan inşaat sayılarının artması ve alçının kullanım alanının tarımda dahi artması ve özellikle Afrika ülkelerinde Türk alçısına rağbet olması sebebiyle iyi bir ihracat potansiyeli olduğu, alçı üretiminde engel teşkil edebilecek başlıca sorunun firmaya ait bir maden ocağı yok ise hammadde kaynağı sorunu olabileceği

belirtilmiştir.

(39) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazıda özetle;

- Teşebbüsün yalnızca toz alçı üretimi ve satışı alanında faaliyet gösterdiği,
- Toz alçı üreticilerinin satışlarını genellikle bayilik kanalı üzerinden gerçekleştirdiği ve bayilerin neredeyse tamamının farklı üreticiler ile de çalıştığı,
- Alçı levha ürün grubuna nazaran toz alçı ihracatının daha zor yapıldığı,
- İki firmanın ortaklık kurmasının pazardaki rekabet koşullarını olumsuz etkileyeceği, DALSAN ALÇI’nın sektörün satış ve üretim hacmi bakımından pazarın lideri olduğu, dolayısıyla bu işlemin hâkim duruma sebebiyet vereceği

belirtilmiştir.

(40) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- İşlem sonrası DALSAN ALÇI ve RİGİPS’in bayi ağlarının genişlemesinin pazardaki rekabeti olumsuz etkileyeceği, büyük bayiliklerin büyük projelerde daha avantajlı konumda olmalarının önemli bir rekabet sorunu doğuracağı,
- İşlem sonrası daha büyük bir üretim gücünün doğacağı ve dağıtım ağları, pazar gücü, pazar büyüklüğü, marka bilinirliği, ithalat/ihracat imkânları artacağı için rekabette olumsuz bir durumun ortaya çıkacağı

belirtilmiştir.

(41) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Sektörün günümüz koşullarında en önemli üretim girdilerinin alçı taşı, doğal gaz, elektrik, ithal ve yerli çeşitli kimyasallar ve alçı levha kâğıtları olduğu, bunların arasında alçı taşı temininin sektöre giriş için stratejik önem arz ettiği, sektörün ihracat imkânlarının dönemsel etkilere bağlı olarak artış ya da azalış gösterdiği,
- Alçı levha sektöründe diğer önemli üretim girdisi olan alçı levha kâğıdının ülkemizde Kahramanmaraş ve Hamburger firmaları ile İspanya, Almanya başta olmak üzere az miktarda da başkaca ülkelerden temin edilebildiği, bu bağlamda SAİNT-GOBAIN grubunun Almanya’da ortağı olduğu dünyanın önemli alçı levha kâğıdı üreticilerinden WEIG kâğıt firmasının bu işlemden sonra Türkiye pazarı için takınacağı tutumun bağımsız üreticiler için önemli olduğu,
- Tüm alçı üreticileri tarafından Türkiye’nin en büyük alçı taşı firmasının MADİNSAN olduğunun bilindiği, MADİNSAN’ın hissedarlarının DALSAN, KNAUF

ve ABS olduğu, söz konusu işlem sonucunda MADİNSAN'ın takınacağı tutumun da diğer tüm üreticiler için önemli olduğu,

- Profil ve yardımcı aksesuar pazarında ise alçı üreticileri dışında, sadece bu alanda faaliyet gösteren pek çok firmanın bulunduğu,
- Ortak girişim kurmayı planlayan DALSAN'ın Türkiye ve komşu-çevre ülkelerde yüksek marka bilinirliğine sahip olduğu, SAINT GOBAIN'in ise tüm dünyada çok yüksek marka bilinirliğine sahip olduğu,
- DALSAN'ın bu birliktelik ile ilgili yapmış olduğu deklarasyonda, alçı levha alanında üretim kapasitesinin 100.000.000 m²/yıl olacağı, SAINT GOBAIN'in deklarasyonunda da üretim hacmi açıklanmadan alçı levha sektöründe faaliyet gösterildiği, Türkiye'deki toplam üretim kapasitesinin tespit edilerek, ilgili işlemin rekabete engel bir durum teşkil edip etmediğinin tespit edilmesinde fayda olacağı, belirtilen bu hususun toz alçı üretim kapasitesi için de aynı şekilde tespit edilmesinin gerektiği,
- Bu işlem sonucu toz alçı üretiminde DALSAN'ın Manisa ilinin Turgutlu ilçesindeki fabrika yatırımının da bölgesel rekabete etkisinin araştırılmasında fayda bulunduğu

belirtilmiştir.

(42) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Bahse konu ortak girişim işleminin ürün hammadde alımlarının fazlalaşmasından kaynaklı oluşacak indirim oranlarının yükselmesine ve hammadde alımlarında sağlanacak indirim oranları ile hem iç piyasada hem de dış piyasada satış fiyatlarının düşürülmesine etken olacağı, iki firmanın ortaklık kurmasıyla alım gücünün, hammadde ve yarı mamul stok gücünün artmasıyla birlikte belirtilen iki firmaya nazaran küçük kalacak firmaların hammadde ve yarı mamul girdi maliyetinde rekabet sıkıntısı yaşanabileceği, ayrıca üretim kapasitelerini artırmalarıyla birlikte ürünlerin satışında rekabetin oluşacağı

belirtilmiştir.

(43) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- Toz alçı ve alçı levha satış faaliyetleri kapsamında teşebbüsün yeniden satış noktaları/bayilerinin kendi ticari kararları doğrultusunda aynı anda farklı üreticilere ait toz alçı veya alçı levha ürününü satabildiği,
- Alçı levha üretiminde girdi olarak kullanılan kâğıt ürünlerinin yerli ve yabancı üreticilerden temin edilebildiği,
- Başta toz alçı, alçı levha ve alçı uygulamalarında kullanılan profil ve yardımcı aksesuar pazarları olmak üzere işlem taraflarının her ikisinin de faaliyet gösterdiği pazarlarda, bildirim konu işlemin pazardaki rekabete etkisinin olmayacağı ve mevcut durumdaki işleyişi değiştirmeyeceği

belirtilmiştir.

(44) (.....) tarafından gönderilen cevabi yazılarda özetle;

- DALSAN'ın Türkiye'de marka bilinirliği çok yüksek, geniş dağıtım ağına sahip, en çok yeni ürün geliştirebilen, yurt içindeki üreticiler arasında lider konumdaki bir firma olduğu, aynı zamanda yurt dışına ihracat yapabilen ve yerli üreticilerinin ihracat yapabildiği tüm pazarlarda da bulunduğu, Manisa ilinin Turgutlu ilçesinde

inşaatı devam eden yeni kurulacak fabrika ile Türkiye’de üç fabrikaya sahip olacağı,

- RİGİPS’in ise dünyanın çeşitli ülkelerinde 75 adet fabrikaya sahip, dünyanın alçı sektöründe lider firmalarından biri olduğu, yaklaşık 20 yıldır ülkemizde iki fabrikada üretim faaliyetlerini sürdürdüğü, geniş dağıtım ağı ile Türkiye’nin her noktasına satış ve pazarlama yapabildiği, global ölçekte araştırma ve geliştirme çalışmaları ile yeni ürünler geliştirebildiği, RİGİPS’in uzun yıllardan beri ülkemizde üretim yapmasından dolayı, ülkemizi çok iyi tanıdığı ve yatırım risklerini bildiği,
- Yerli bir üretici olan DALSAN’ın hâlihazırda ihracat faaliyetlerini de sürdürdüğü göz önüne alınacak olursa ihracat yapmak için RİGİPS’e ihtiyacının bulunmadığı, kaldı ki iki firmanın tek çatı altında birleşmeleri halinde, RİGİPS’in diğer fabrikalarının bulunduğu bölgelere ihracat yapılamayacağı için ihracat miktarının da azalacağı,
- Dünyanın değişik ülkelerinde bulunan RİGİPS’in ise yurt içinde satış yapabilmesi için DALSAN’a ihtiyacının bulunmadığı,
- Söz konusu işlem sonrası, RİGİPS’in bağlı olduğu SAINT-GOBAIN ve grubun diğer firması olan İzocam’ın dağıtım ve satış ağlarının kullanılması halinde alçı ve tamamlayıcı ürünler birlikte satılacağından bildirim konu ortaklığın piyasanın tek hâkimi haline gelebileceğinin kuvvetle muhtemel olduğu,
- Her iki tarafın internet sayfalarından yaptıkları duyuru ile birleşme sonucu toz alçı üretiminin 2 milyon ton, alçı plaka üretiminin 100 milyon m² ve profil üretiminin 50 milyon metre olacağını duyurduğu, Türkiye’de üretim faaliyetinde bulunan ortalama bir toz alçı fabrikasının yılda ortalama 300.000 ton, alçı levha fabrikasının ise 10-12 milyon m² alçı plaka üretim kapasitesine sahip olduğu, duyuruda belirtilen toz alçı üretiminin yaklaşık 7 adet toz alçı fabrikasına, alçı levha (plaka) üretiminin ise yaklaşık 10 adet alçı fabrikası üretimine denk geldiği,
- Bahse konu üretimin tek bir ortak girişim tarafından yapılması durumunda, hemen hemen yurt içi talebin tamamına yakın kısmının ortak girişim tarafından karşılanabileceği, dolayısıyla ortak girişimin pazarda hâkim duruma gelerek, başta yerli sermayeye sahip üreticiler olmak üzere diğer tüm üreticilere zarar verebileceği, bunun alçı pazarında serbest ve sağlıklı rekabet ortamının sağlanmasına engel olabileceği, ortak girişimin piyasalarda bu gücünü kullanarak zayıf teşebbüslere zarar verici faaliyetlerde bulunabileceği,
- Toz alçı, alçı levha ve profil satışlarının genellikle bayiler üzerinden yapıldığı, bayilerin aynı anda birden fazla farklı üreticinin ürünlerini satabildiği, dağıtıcıların tamamına yakınının fiyatlara çok duyarlı olup ürün temin ettikleri üreticileri kolaylıkla değiştirebildiği,
- Toz alçı ve alçı levha pazarlarına girmenin oldukça zor olduğu, bunun için marka bilinirliğinin çok önemli olduğu,
- Alçı levha uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuarları pazarında irili ufaklı çok sayıda üreticinin bulunduğu, yatırım maliyetinin düşük olması yönüyle yatırım yapılması kolay bir sektör olduğu, yerel üreticilerin çok sayıda olması sebebiyle, tüketicilerin ihtiyaçlarını yerel üreticilerden kolaylıkla temin edebildiği,
- Ankara ilinde alçı taşı madenciliği alanında faaliyet gösteren en büyük firmanın DALSAN veya ortaklarının da ortak olduğu MADİNSAN olduğu, ABS, ATIŞKAN, AYTAŞ, DALSAN, GİPS, KNAUF ve ONPO’nun alçı taşı ihtiyaçlarının tamamına

yakınını MADİNSAN'dan temin ettiği, RİGİPS ve FERNAS'ın ise alçı taşı ihtiyacının tamamını kendi ocağından temin ettiği ve dışarıya satış yapmadığı, diğer maden sahalarından üretilen alçı taşı miktarının toplam tüketimin yanında oldukça az olduğu, yeni oluşumun aktif hale gelmesi durumunda, toz alçı ve alçı levhalarının ana hammaddesi olan alçı taşının kontrolünün hemen hemen tamamının yeni oluşumun kontrolüne geçeceği ve hammadde temininde de tekelleşme olacağı,

- Alçı levha kağıdının Türkiye'de iki adet firmadan, yurtdışında ise dört adet firmadan temin edildiği, kağıt üretiminin kısıtlı olması nedeniyle alçı levha üreticisi firmaların kağıt üreticileri ile yıllık bazda anlaşma yaptığı ve bu durumda yüksek miktarda alımları olan global firmalar ve büyük ölçekli firmaların ciddi avantajlar elde ettiği

belirtmiştir.

(45) Yukarıda özet olarak verilen rakip teşebbüslerden elde edilen bilgiler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, söz konusu bilgilerde ilgili pazarların yapısına ilişkin özetle;

- Toz alçı ve alçı levha pazarlarında yerli ve yabancı olmak üzere belirli bir büyüklüğe sahip yaklaşık 15-20 teşebbüsün bulunduğu, ürünlerin satışının büyük ölçüde bayilik sistemi ile gerçekleştirildiği, bayilerin aynı anda birden fazla farklı üreticinin ürünlerini satabildiği, toz alçı ve alçı levha pazarlarında faaliyet gösterebilmek için gereken temel hammaddenin alçı taşı madeni olduğu, bu yönüyle toz alçı ve alçı levha pazarlarında faaliyet göstermek adına teşebbüslerin kendi alçı taşı maden ocaklarına sahip olmasının önemli olduğu,
- Alçı levha uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuarları pazarında ise irili ufaklı çok sayıda üreticinin bulunduğu, bu ürünlerde marka bilinirliğinin çok önemli olmayıp tercihlerin fiyat ve vade endeksli olduğu, yatırım maliyetinin ise düşük olduğu ve bu yönüyle pazara girişte kayda değer bir engel bulunmadığı,
- Toz alçı ve alçı levha üretiminde üst pazar niteliğini haiz alçı taşı pazarında ise alt pazarlarda faaliyet gösteren çoğu teşebbüsün kendi alçı taşı madeni işletmesinin bulunduğu ve üretilen alçı madeninin çoğunlukla iç tüketimde kullanıldığı; alçı levha üretiminde üst pazar konumunda olan alçı levha pazarında ise alçı levha kâğıdı ürünlerinin yerli ve yabancı üreticilerden temin edilebildiği, bununla birlikte anılan ürünlerin temini konusunda zaman zaman zorluklar yaşanabildiği,
- DALSAN ile RİGİPS'in sektörde sahip olduğu marka bilinirliğine, ithalat/ihracat imkânlarına, güçlü dağıtım ağlarına, yüksek üretim kapasitesine dikkat çekilmiş; bildirim konu işlem neticesinde gerek toz alçı ve alçı levha pazarlarında gerek alçı taşı ve alçı levha kâğıdı pazarlarında rekabet sorunlarının yaşanabileceği

ifade edilmiştir. Diğer taraftan, rakip teşebbüslerin işleme yönelik sunduğu bilgilerde genel olarak, söz konusu yoğunlaşma işleminin, alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarında kayda değer bir rekabet sorununa neden olacağına yönelik herhangi bir endişe belirtilmemiştir.

G.4. Bildirime Konu İşleme Yönelik Müşterilerin Görüş ve Değerlendirmeleri

(46) Bildirime konu işlemin değerlendirmesinde esas alınmak üzere, işlem nedeniyle öncelikle olarak etkilenme ihtimali bulunan toz alçı ve/veya alçı levha pazarlarında işlem taraflarının müşterisi konumundaki teşebbüslerle, anılan teşebbüslerin işleme yönelik görüş ve değerlendirmeleri ile söz konusu teşebbüslerin alıcı oldukları ürünlerin tedarik imkânlarına ilişkin hususlarda görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Söz konusu görüşmeler kapsamında teşebbüslerin sunduğu bilgilere aşağıda yer verilmektedir.

(47) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Bildirime konu işlem nedeniyle toz alçı ve alçı levha ürünleri açısından satın alma koşullarında herhangi bir değişikliğin olup olmayacağını öngöremedikleri,
- Piyasada marka bilinirliğinin oldukça önemli olduğu ve bu noktada KNAUF ve DALSAN ALÇI'nın ürünlerinin ön plana çıktığı,
- KNAUF ve DALSAN ALÇI'nın piyasadaki fiyatları, pazardaki diğer teşebbüslerden dolayı özgürce belirleyemedikleri,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği

ifade edilmiştir.

(48) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- DALSAN ALÇI'nın kaliteli ve tercih edilen bir firma olduğu,
- Piyasada marka bilinirliğinin oldukça önemli olduğu,
- Bildirime konu işlem nedeniyle toz alçı ve alçı levha ürünleri açısından satın alma koşullarında herhangi bir değişikliğin olup olmayacağını öngöremedikleri,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği,
- Dolayısıyla DALSAN ALÇI ile akdedilen sözleşme kapsamında tedarikçi değiştirme hususunda herhangi bir bağlayıcılığın bulunmadığı

ifade edilmiştir.

(49) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Bildirime konu işleme meydana gelecek ortak girişiminin piyasayı olumlu yönde etkileyeceği,
- Bildirime konu işlem nedeniyle toz alçı ve alçı levha ürünleri açısından satın alma koşullarında herhangi bir değişikliği öngörmedikleri,
- İlgili ürün pazarlarında çok fazla piyasa oyuncusunun olduğu ve tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı,
- Aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği,
- Buna göre herhangi bir şantiyeye yönelik ulaşım sıkıntısı doğduğunda DALSAN ALÇI dışında başka bir alçı firmasıyla da çalışabildikleri, dolayısıyla DALSAN ALÇI ile akdedilen sözleşme kapsamında tedarikçi değiştirme hususunda herhangi bir bağlayıcılığın bulunmadığı,
- İlgili ürünlerin tedarikinde herhangi bir sıkıntı yaşamadıkları

ifade edilmiştir.

(50) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Piyasada marka bilinirliğinin önemli olduğu,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği

ifade edilmiştir.

(51) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Piyasada marka bilinirliğinin oldukça önemli olduğu,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği,
- Bahse konu ortak girişim işleminin ilgili pazarlardaki rekabeti önemli ölçüde etkilemeyeceği

ifade edilmiştir.

(52) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Bahse konu ortak girişiminin piyasadaki fiyatları yükseltebileceği,
- Toz alçı ve alçı levha ürünlerinin alımında çok fazla alternatif firmanın bulunmadığı,
- Çoğu şantiyenin markaları ön koşul olarak şartnamelerinde belirlediğini dolayısıyla marka bilinirliğinin önemli olduğu,
- Marka ve kalitenin yanında fiyatların da göz önünde bulundurulduğu

ifade edilmiştir.

(53) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Bildirime konu işleme meydana gelecek ortak girişim ile toz alçı ve alçı levha ürünleri açısından satın alma koşullarında herhangi bir değişikliği öngörmedikleri ve bahse konu ortak girişim işleminin ilgili pazarlardaki rekabeti önemli ölçüde etkilemeyeceği,
- Piyasada fiyat kadar marka bilinirliğinin ve güvenilirliğinin de oldukça önemli olduğu,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği

ifade edilmiştir.

(54) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Piyasada marka bilinirliğinin önemli olduğu,
- Ana yüklenici firma olarak çalıştıkları projelerde doğrudan marka isminin belirtildiği ve buna göre kendilerinin ilgili markalara yöneldikleri,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği,
- Bahse konu ortak girişim işleminin ilgili pazarlardaki rekabeti önemli ölçüde etkilemeyeceği

ifade edilmiştir.

(55) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Bildirime konu işleme meydana gelecek ortak girişim ile toz alçı ve alçı levha ürünleri açısından satın alma koşullarında herhangi bir değişikliği öngörmedikleri,
- Piyasada marka bilinirliğinin çok önemli olmadığı, hemen hemen piyasadaki ürünlerin benzer nitelikte olduğu ve asıl önemli olan hususun ürün fiyatı olduğu,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği,
- Bahse konu ortak girişim işleminin ilgili pazarlardaki rekabeti önemli ölçüde etkilemeyeceği

ifade edilmiştir.

(56) (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Piyasayı genel olarak KNAUF'un domine ettiği, ancak kapasite büyüklüğü yönünden DALSAN ALÇI'nın da KNAUF'a rakip olduğu,
- Söz konusu ortak girişim ülke için önemli bir değer yaratsa da ilgili ortak girişim ile küçük hacimli alımlar yönünden RİGİPS gibi bir alternatifin yok olacağı ve fiyat çeşitliliğinin azalacağı,
- Alçı ürünlerinde birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği ancak bahse konu ortak girişimle beraber piyasadaki oyuncu sayısının azalacağı,
- Küçük hacimli alçıpan üreticilerinde her plaka tipinin olmadığını ve üst model plakaları bulmakta zorlandıkları,
- Büyük hacimli alımların KNAUF ile küçük hacimli alımları ise RİGİPS ile yapıldığı ve büyük hacimli alımların bayiler aracılığıyla yapılmayıp doğrudan tedarikçi ile yapıldığı,
- Alım yaparken bazen marka bilinirliğinin bazen ise fiyatın belirleyici olduğu

ifade edilmiştir.

(57) (.....) ve (.....) tarafından sunulan bilgilerde özetle;

- Bahse konu ortak girişim ile sektördeki oyunculara bir azalma meydana gelecekse de piyasada çok oyunculu bir yapının olduğu ve bu nedenle rekabet endişesinin doğmayacağı,
- İlgili ürün pazarlarında tedarikçi değiştirme konusunda önemli bir engelin bulunmadığı ve aynı anda birden fazla tedarikçiyle çalışılabildiği,
- Bahse konu ortak girişim işleminin ilgili pazarlardaki rekabeti önemli ölçüde etkilemeyeceği

ifade edilmiştir.

(58) Müşteri konumundaki teşebbüslerden elde edilen bilgiler incelendiğinde, her ne kadar bildirim konu işleme yönelik olumsuz görüş bildiren bazı teşebbüsler bulunsun da müşteri konumundaki teşebbüslerin çoğu, toz alçı ve alçı levha ürünleri pazarlarının yeterli sayıda oyuncunun olduğu bir pazar olduğunu ve bu anlamda bildirim konu işlem nedeniyle anılan pazarlarda müşterilerin satın alma koşullarında büyük bir etkinin doğmayacağını öngörüldüğünü belirtmiştir. Anılan teşebbüsler tarafından ayrıca, DALSAN ALÇI ve RİGİPS dışında ürünlerin farklı üreticilerden de tedarik

edilebildiği, ilgili ürünlerin tedarik koşullarında herhangi bir değişiklik olması durumunda (fiyat vb.), kalite standartlarına uygun olduğu sürece farklı tedarikçiler ile çalışabilmenin mümkün olduğu ifade edilmiştir.

G.5. Tarafların Yazılı Savunmalarında Yer Alan Hususlar

- (59) Kurulun bildirim konu işlemin nihai incelemeye alınmasına yönelik kararı doğrultusunda, işlem taraflarına nihai inceleme bildirimini gönderilmiştir. Nihai inceleme bildiriminde yer verilen tespit ve değerlendirmelere ilişkin tarafın yazılı savunma süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (60) Söz konusu yazılı görüşte, alçı taşı, toz alçı ve alçı levha pazarlarını kapsayacak şekilde alçı sektörü ve alçı sektörü kapsamındaki pazarların yapısına yönelik özetle;
- Bu kapsamda genel olarak alçı sektöründe belli başlı büyük oyuncunun yanı sıra irili ufaklı çok sayıda oyuncunun yer aldığı, bu oyuncuların sahip oldukları kapasite itibarıyla büyük oyuncular üzerinde fiyat artışları önünde etkin rekabetçi baskı doğurabilecek nitelikte olduğu,
 - Türkiye'nin dünyanın önde gelen zengin alçı taşı yataklarına sahip olduğu,
 - İnşaat sektörünün ülke ekonomisi bakımından lokomotif işlev görmesiyle alçı talebinin her geçen yıl arttığı,
 - Giriş engellerinin düşüklüğünün pazara girişi teşvik ettiği,
 - Bu hususların fiyat artışlarını karsız kılmak suretiyle etkin rekabetçi baskı doğurduğu,
 - Emtia niteliğine bağlı olarak özellikle toz alçının farklılaşma düzeyinin düşük olması nedeniyle ortaya çıkan bir piyasa şeffaflığından bahsedilebilecek olsa da sektörde indirim uygulamalarının yaygın olduğu ve indirim pazarlıklarının gizli yapıyor olmasının piyasa şeffaflığını azalttığı,
 - Modern hafif inşa ve renovasyon modelinin yaygınlaşmasının alçı ve mamullerine olan talebi artırdığı,
 - Büyüyen talebin ancak yüksek giriş engellerinin varlığı halinde koordinasyon etkileri bakımından sorun teşkil edebileceği,
 - Alçı sektörünün hem mevsimsel talep şoklarından hem de konjonktürel dalgalanmalardan etkilendiği, bu durumun talebi istikrarsız kıldığı,
 - Alçının inşaat sektöründeki kullanım alanındaki artışa paralel olarak ürün çeşitlenmesi ve farklı teknolojilerin kullanılmasının gündeme gelebildiği, bu yenilik unsurunun alçı tozundan ziyade panel alçı ürünlerinde daha belirgin olduğu, bu durumun bir anlaşmaya varılması ve anlaşmanın sürdürülmesi imkânını azaltan etki doğurduğu,
 - Pazarın önde gelen firmaları bakımından bile gerek maliyet yapısında, üretim teknolojilerinde gerekse pazar payları arasında belirgin asimetrinin olduğu,
 - Bahsi geçen asimetrinin şeffaflığı azaltan ve bu suretle rakipler arasında rekabet karşılığı ortak bir anlayışa varılması ve bunun sürdürülmesini zorlaştıran yönde etki ettiği,
 - Uygulayıcıların alçı ürünleri dışındaki alternatifleri kullanma imkânlarının özellikle alçı levha bakımından her zaman bulunduğu ve sağlayıcıları arasında kolaylıkla geçiş yapılabildiği,

- Distribütörlerin görece kısa zamanda ve önemli maliyete katlanmadan alternatif tedarikçilere yönelebmesinin ve herhangi bir tedarikçiye kilit halde kalınmasını sağlayan bir durum olmamasının, hem girişleri teşvik eden hem de pazarda şeffaflığı azaltan yönleriyle tedarikçiler üzerinde etkin rekabetçi baskı yarattığı ve dolayısıyla ortak anlayışa varılması ve ortak anlayışın sürdürülebilmesi ihtimalini azalttığı,
- Toz alçı pazarına yeni teşebbüslerin faaliyetlerini dikey anlamda genişleterek giriş yaptığı, nitekim GIPS ve ONPO'nun alçı sektörüne söz konusu ürünlerin distribütörü olarak, AYTAŞ ve FERNAS'ın da inşaat müteahhidi olarak başladığı,
- Hem toz alçı hem de alçı levha pazarlarında kapasite fazlasının bulunduğu,
- Kapasite fazlalığının seviyesinin küçük ölçekli rakipler bakımından daha yüksek olduğu, bu durumun da fiyat artışlarını ve herhangi bir açık veya zımni koordinasyonu karsız hale getirerek büyük oyuncular üzerinde etkin rekabet baskısı yaratmalarına olanak tanıyacağı

hususları ifade edilmiştir.

(61) Tarafların yazılı görüşünde alçı taşı pazarı özelinde ise özetle;

- Türkiye'nin alçı taşı bakımından zengin rezervlere sahip ve rezervler bakımından önde gelen ülkelerden olduğu ve 2015, 2019 ve 2020 yıllarındaki yaklaşık 10.000.000 tonluk üretim miktarıyla ABD, İran ve Çin'den sonra dünya çapında dördüncü sırada yer aldığı,
- Alçı sektörüne ilişkin yerel veriler incelendiğinde Türkiye'nin, Ankara, Bolu, Balıkesir, Bandırma, Amasya, Bursa, Aydın, İzmit, Karabük, Muğla, Adana, Çorum, Erzurum, Siirt, Sivas, Niğde, Kütahya, Eskişehir, Kırıkkale, Denizli, Mersin, Adana ve Hatay olmak üzere 23 ilindeki potansiyel alçı taşı rezerviyle yüksek alçı potansiyeline sahip olduğu,
- Ruhsat almanın önünde herhangi kısıtlama olmadığından alçı taşı çıkarılması/üretimi bakımından pazara girişlerin aktif olduğu,
- Ücretsiz ruhsatların kamu ihaleleri aracılığıyla Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü tarafından tahsis edilebildiği,
- Sektörde genel bir eğilim olarak alçı ürünleri üreticilerinin hammadde ihtiyaçlarına yönelik olarak alçı taşı madenciligi alanında lisans alma yoluna gittiği,
- DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in de diğer pek çok oyuncu gibi alçı taşı maden lisanslarının bulunduğu, bununla birlikte DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in bu lisanslar eliyle çıkardıkları alçı taşı bütünüyle kendi üretimlerinde kullandığı, alçı taşı satışı faaliyetinde bulunmadığı,
- RİGİPS ve DALSAN ALÇI'nın alçı taşı üretimi ve satışı üst pazarında ticari olarak yer almadığı, bu durumun RİGİPS ve DALSAN ALÇI'nın tedarikçi olmaması sebebiyle, alçı taşı pazarının işlemden etkilenen bir pazar olma durumunu da fiilen ortadan kaldırdığı,
- SAİNT-GOBAIN'in alçı taşı madeninin işletilmesine yönelik ruhsatının bildirim konusu işlem neticesinde ortak girişime geçeceği, ortak girişime geçecek olan bu ruhsat dışında SAİNT-GOBAIN'in herhangi bir lisansa sahip olmadığı, DALSAN'ın ise alçı taşı ocak işletmeciliği pazarında ortağı olduğu şirketler eliyle faaliyetinin bulunduğu ancak bu ortaklıklardan sadece MADİNSAN ve MAGET'in faal olduğu,

- DALSAN'ın ortak kontrol yetkisi bulunduğu ve alçı taşı madenciliği alanında faaliyet gösteren MADİNSAN'ın, sektörün girdi güvenliğinin temin edilmesi ve sektördeki tüm oyuncuların objektif şekilde bu kaynaklara erişimini sağlamak üzere kurgulanıp hayata geçirilmiş bir ortak girişim olduğu,
- MADİNSAN'ın ilk etapta işletmeciliğini dahi üstlenmediği ocakların havza işletmeciliğini 2008 yılında Kurula yapılan bireysel muafiyet başvurusu⁶ sonucunda aldığı izin çerçevesinde üstlendiği,
- Bahsi geçen kararda MADİNSAN'ın havza işletmeciliği faaliyetlerini üstlenmesinden kaynaklı etkinliklerin gözetildiği ve MADİNSAN'ın alçı taşı piyasaya doğrudan satmayacak olması ve satışın bayiler vasıtasıyla gerçekleştirilirken bayilerin fiyat, bölge ve müşteri konularında özgürce karar alacakları taahhüdü dikkate alınarak MADİNSAN'ın havza işletmeciliğine geçişi ve kuracağı bayilik sistemine süresiz bireysel muafiyet tanındığı,
- DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in alçı taşı pazarında güçlü bir konumunun bulunmaması sebebi ile bildirim konu işleme meydana gelecek ortak girişimin, girdi kısıtlamak suretiyle alt pazarlardaki teşebbüsleri (toz alçı ve alçı levha üreticileri) pazardan dışlama kabiliyetinin olmayacağı

hususları belirtilmiştir.

(62) Tarafların yazılı görüşünde toz alçı pazarı özelinde ise özetle;

- Bildirim konusu işlem sonrasında toz alçı pazarında DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in pazar payları toplamının %(.....) olduğu ve buna göre toplam pazar payının Yatay Kılavuz'un 18. paragrafında belirtilen %20 eşiğinden yalnızca %(.....) daha fazla olacağı, bu nedenle işlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in ortak kontrolü altında olacak ortak girişimin rekabeti kısıtlayan bir pazar payına sahip olmasının mümkün olmadığı ve bu pazar özelinde derinlemesine bir inceleme yapılmasına gerek olmadığı,
- Kurulun yerleşik uygulamalarında pazar payı %40'tan daha az olan teşebbüslerin hâkim durumda olma olasılığının daha düşük olduğunun kabul edildiği, bu nedenle DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in bildirim konusu işlem öncesindeki bireysel pazar payları ile işlem sonrasındaki %(.....)'lik birleşik pazar paylarının hâkim durum veya güçlü bir pazar konumu yaratma seviyesinin oldukça altında olduğu,
- Bildirime konu işlem sonrasında meydana gelecek ortak girişimin pazar payının, mevcut pazar lideri (.....) pazar payının gerisinde kalacağı,
- SAİNT-GOBAİN'in şu anda görece küçük bir oyuncu olduğu ilgili pazarda işlem sonrasında meydana gelecek ortak girişimin, (.....) ile daha iyi rekabet edebilecek hale getireceği ve dolayısıyla pazarın daha da rekabetçi olacağı,
- Toz alçı pazarının çok sayıda oyuncu barındırdığı ve sektördeki büyümenin pazara yeni girişleri teşvik ettiği,
- Toz alçı pazarında üretim hedefinin hem iç tüketimi hem de ihracatı kapsadığı,
- Toz alçı satış kanalları bakımından, Türkiye'deki perakende pazarı segmentinin 2.000'i aşkın bayi ve alt bayiyi kapsadığı ve bu bayiler ile alt bayilerin çoğunun birden çok tedarikçiden ürün tedarik ettiği ve bünyelerinde en az üç marka barındırdığı,

⁶ Kurulun 24.07.2008 tarih ve 08-47/650-247 sayılı kararı.

- Alıcıların, toptancıların ve büyük bayilerin çoğunun toplu alım yapmayı tercih ettiği,
- Proje bazlı alımların da pazarda yaygın olduğu ve bu tür alımların çoğunun distribütörler tarafından yapıldığı,
- Toplu alımlar ve perakende pazarı segmentinin RİGİPS'in toz alçı pazarındaki toplam satışlarının %(...)’ını oluştururken proje bazlı satışların geri kalan %(...)’luk dilime tekabül ettiği,
- DALSAN’ın satışlarının çoğunun distribütörler üzerinden yapıldığı ve bu kanala yapılan satışların toplam satışın %(...)’ini oluşturduğu

hususlar belirtilmiştir.

(63) Tarafların yazılı görüşünde alçı levha pazarına yönelik ise özetle;

- Alçı levhaların; binaların iç ve dış cephelerinde (*çatı dâhil*) duvar elemanı olarak kullanıldığı, kullanım alanları açısından alçı levhaya benzer işlev gören birçok alternatif ürünün bulunduğu,
- Alçı levhaya alternatif olarak klasik tuğla, gazbeton, briket gibi ürünlerin kullanılabilirdiği, bu nedenle, alçı levha fiyatlarında küçük, geçici olmayan bir değişiklik olması durumunda, müşterilerin tercihlerini gazlı tuğla ve kenarlı briketler gibi alternatif ürünlerle değiştirme olasılıklarının yüksek olduğu,
- Bu kapsamda ilgili ürün pazarının tanımlanmasında en önemli kriter olan talep yönlü ikame göz önüne alınarak daha geniş bir pazar tanımı yapılması gerektiği
- DALSAN ve SAİNT-GOBAIN’in, bildirim konu işlem sonucunda KNAUF, ABS ve AYTAŞ ile yine sıkı bir rekabet içerisinde olacağı, bu nedenle ilgili işlem sonucunda piyasadaki rekabetin kısıtlanmayacağı veya zarar görmeyeceği,
- DALSAN ve SAİNT-GOBAIN’in 2021 yılı alçı levha pazarında birleşik pazar payının yaklaşık %(...) olduğu, bu pazar payının da Kurulun yerleşik karar uygulamalarına dayalı olarak, tek taraflı pazar gücü ile ilişkilendirilebilecek olan %40 seviyesinin oldukça altında olduğu,
- Yaklaşık %(...) pazar payı ile KNAUF ve yaklaşık %(...) pazar payı ile ABS ve SİAS’tan oluşan ekonomik bütünlüğün bildirim konu işlem sonrasında meydana gelecek ortak girişim üzerinde rekabet baskısı oluşturmaya devam edeceği,
- Aynı şekilde, GİPS ve AYTAŞ gibi yaklaşık %(...) ve %(...) pazar paylarına sahip olan ve bildirim konu işlem sonucunda kurulacak ortak girişim üzerinde önemli ölçüde rekabet baskısı oluşturabilecek piyasa oyuncularının da bulunduğu,
- Alçı levha pazarının büyüyen bir pazar olmasından dolayı pazar paylarının ve oyuncuların kompozisyonun dinamik ve değişken olduğu,
- (...),
- Alçı levha pazarının her zaman çok fazla sayıda oyuncu bulunmasının dikkat çektiği, bahsi geçen durumun pazara girişin önünde engel olmadığını ve büyümenin pazara yeni girişleri teşvik ettiğini gösterdiği,
- Pazara giriş bakımından yasal bir giriş engelinin söz konusu olmayıp aksine alçı levha üretiminin 3305 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar kapsamında değerlendirildiğinde, bölgesel teşvik unsurlarından yararlanmaya müsait bir yatırım alanı olduğu, dolayısıyla da pazara girişin devlet tarafından da teşvik edildiği,

- Alçı levha pazarının küresel ölçekte yüksek büyüme potansiyeli taşıyan bir pazar olup hammaddeye yakınlığının Türkiye'yi alçı levha pazarına yatırım için cazip bir merkez haline getirdiği,
- Türkiye'deki perakende pazarı segmentinin 2.000'i aşkın bayi ve alt bayiye kapsadığı ve bu bayiler ile alt bayilerin çoğunun birden çok tedarikçiden ürün tedarik ettiği ve bünyelerinde en az üç marka barındırdığı,
- Alıcıların, toptancıların ve büyük bayilerin çoğunun toplu alım yapmayı tercih ettiği, bunların yanında, doğrudan kamu ihaleleri aracılığıyla proje bazlı alım yapan uygulayıcıların da bulunduğu,
- Toplu alımların ve perakende pazarı segmentinin RİGİPS'in alçı levha pazarındaki toplam satışlarının % (.....)'ini oluştururken proje bazlı satışların geri kalan % (.....)'lik dilime tekabül ettiği,
- DALSAN'ın satışlarının çoğunun distribütörler üzerinden yapılmakta olup bu kanala yapılan satışların toplam satışın % (.....)'ini oluşturduğu

hususları ifade edilmiştir.

(64) Tarafların yazılı görüşünde bildirim konu işlemin etkinlik doğurucu yönlerine ilişkin olarak özetle;

- DALSAN'ın Türkiye'de kurulmuş olması nedeniyle Türkiye pazarına bir hayli aşına olduğu; SAİNT-GOBAİN'in ise özellikle alçı sektöründeki faaliyetleri ile birlikte, güçlü tedarik ağı ve dünya çapındaki müşteri portföyü ile küresel ölçekte faaliyet gösterdiği,
- Bu itibarla, yerli tüketicilerin tercihlerine aşına olan bir yerli teşebbüs ile yabancı bir teşebbüsün iş birliğinin, hem yerel hem de uluslararası etkiler oluşturma potansiyelini beraberinde getirdiği,
- Bildirim konusu işlemin DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in güçlü yanlarını bir araya getirerek bir sinerji yaratacağı ve bu sinerjinin desteklediği verimlilik artışı ile tüketici tercihleri bakımından daha kaliteli bir hizmetin ve maliyet tasarrufunun sağlanacağı,
- DALSAN'ın mevcut kapasitesinin, SAİNT GOBAİN'in yerel ticari ekibinin ortak girişimin ürünlerini tanıtmasına ve satmasına yardımcı olacağı,
- Bildirim konusu işlemin DALSAN'ın, yalıtım ürünleri gibi daha teknik ve yüksek performanslı sistemler sunabilmesi bakımından, RİGİPS'in kardeş şirketlerinden faydalanmasını sağlayacağı,
- Uluslararası boyutta ise DALSAN'ın, SAİNT-GOBAİN'in Batı ülkelerindeki inşaat pazarlarında marka bilinirliğinden faydalanabileceği ve bu sayede kurumsal bir marka haline gelecek olan bahse konu ortak girişimin, ürettiği ürünleri daha kazançlı ülkelerde tanıtılabileceği ve satabileceği,
- Bildirim konu işlem sayesinde, ölçek ekonomilerine ulaşılmasının amaçlandığı, bu nedenle DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in ilgili işlem sonrasında ürünleri en düşük marjinal maliyetle üretmeyi beledikleri,
- Toplam birim maliyet bakımından DALSAN'ın, tüm ithal hammaddeler için SAİNT-GOBAİN'in dünya çapındaki rekabetçi satın alma fiyatından ve DALSAN'ın Türkiye'deki tesislerin otomasyonu, işlem optimizasyonu, verimliliği ve ürün formülasyonu açısından SAİNT-GOBAİN'in endüstriyel bilgi birikiminden ve karşılaştırmalı değerlendirmelerinden yararlanacak olması ile DALSAN ve SAİNT-

GOBAİN'in bahse konu işlem sonrasında birim maliyetlerdeki düşüşler nedeniyle toplam maliyetler açısından yıllık bazda en az (.....) tasarruf edecek olmaları gibi avantajların sağlanacağı,

- Dağıtım ağı bakımından ise bildirim konu işlemin Kurul tarafından onaylanması halinde ilgili ortak girişimin, daha geniş endüstriyel ayak izi ile ürün dağıtımını optimize edebilmesi (ve böylelikle nakliye maliyetlerini en aza indirebilmesi) ve bu durumun ürünlerin karbon ayak izini önemli ölçüde azaltmakla kalmayıp müşterilerin son teslim alma maliyetini de azaltma potansiyeline sahip olabilmesi gibi avantajlar sağlayacağı,
- İşlem sonrasında meydana gelecek ortak girişimin özellikle toz alçı ve alçı levha pazarında DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in var olan ürün portföylerini birleştirerek maliyet açısından rekabetçi üretim ve büyüme fırsatı sağlayacağı,
- Bildirim konusu işlemin tamamlanmasından sonra, ilgili ortak girişimin ürün portföyünün daha büyük ve daha çeşitli olacağı, bu durumun ise ilgili ortak girişimin yeni ürünlerden daha yüksek satış ve hacmi elde etmesine olanak vereceği,
- DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in üretim sürecindeki etkinliği artıran teknolojileri geliştirmeyi planladıkları ve bu sayede inşaat sektörüne daha iyi ve verimli şekilde hizmet edebilecekleri,
- DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in öngördüğü üzere, özellikle 2026'dan sonra alçı taşı ve alçı levha ürünlerinin ihracat şansının daha da yüksek olacağı, özellikle Avrupa'da yer alan tesislerin çoğunun daha eski olduğu ve bu nedenle eski teknolojiler ile faaliyet gösterdiği,
- İşlem sonrasında meydana gelecek ortak girişimin hâlihazırda Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da var olan SAİNT-GOBAİN'in iştirakleri aracılığıyla herhangi bir ek maliyet olmaksızın ürünlerinin tanıtımını ve dağıtımını yapma imkânı ile bahse konu ortak girişimin son teslim alma maliyetlerinin azalacağı ve kaynaklarını teknoloji ve inovasyona ayırmasını sağlayacağı,
- Bildirime konu işlemin, Türkiye'nin ihracat gücünü artırmayı ve Türkiye'de üretilen duvar yapı malzemelerini Avrupa ve Akdeniz ülkelerinde rekabetçi hale getirmeyi de amaçladığı,
- Yukarıda açıklanan tüm etkinlik kazanımlarının, özellikle pazarın rekabetçi yapısı göz önüne alındığında, bildirim konu işlem sonrasında makul bir süre içerisinde müşterilere yansıtılacağı

açıklamasında bulunulmuştur.

G.6. Değerlendirme

G.6.1. Genel Değerlendirme

- (65) 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi *“bir ya da birden fazla teşebbüsün başta hâkim durum yaratılması ya da mevcut bir hâkim durumun güçlendirilmesi olmak üzere ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları, miras yoluyla iktisap durumu hariç olmak üzere, devralması hukuka aykırı ve yasaktır.”* hükmünü amirdir.

- (66) 2010/4 sayılı Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in (2010/4 sayılı Tebliğ) 5. maddesinde ise, birleşme ve devralma sayılan hallerden biri olarak "*kontrolde kalıcı değişiklik meydana getirecek şekilde bir veya daha fazla teşebbüsün tamamının ya da bir kısmının doğrudan veya dolaylı kontrolünün, hisse ya da mal varlığının satın alınmasıyla, sözleşmeyle veya diğer bir yolla bir ya da daha fazla teşebbüs veya hâlihazırda en az bir teşebbüsü kontrol eden bir veya daha fazla kişi tarafından devralınması*" hali sayılmıştır.
- (67) Hâlihazırda DALSAN'ın %100 oranında hissesine sahip olduğu DALSAN ALÇI, planlanan işlem sonrasında, DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'ın %50-%50 oranında hissesine sahip olacağı ve ortak kontrol edilecek bir teşebbüs haline gelecektir. Benzer şekilde, hâlihazırda SAİNT-GOBAIN'ın %100 oranında hissesine sahip olduğu RİGİPS, planlanan işlem sonrasında, DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'ın %50-%50 oranında hissesine sahip olacağı bir teşebbüs haline gelecektir.
- (68) 2010/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin üçüncü fıkrasında ; "*Bağımsız bir iktisadi varlığın tüm işlevlerini kalıcı olarak yerine getirecek bir ortak girişimin oluşturulması, bu maddenin birinci fıkrasının (b) bendi kapsamında bir devralma işlemidir.*" hükmüne yer verilmiştir. Anılan hüküm uyarınca dosya konusu işlemin 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında bir devralma işlemi sayılabilmesi için ortak kontrol altında bir teşebbüsün bulunması ve ortak girişimin bağımsız bir iktisadi varlık (tam işlevsel) olarak ortaya çıkması şeklinde iki unsurun birlikte sağlanması gerekmektedir.
- (69) DALSAN ve SAİNT-GOBAIN, Hissedarlar Sözleşmesi'nin 3.2.1.2. maddesi uyarınca 4 (dört) kişiden oluşacak Yönetim Kuruluna (YK) eşit şekilde 2'şer üye atayacaktır. YK başkanı ve başkan yardımcısı, her yıl YK tarafından SAİNT-GOBAIN ve DALSAN'ın dönüşümlü olarak gösterdiği yöneticiler arasından seçilecektir. İlk başkan SAİNT-GOBAIN tarafından aday gösterilecekken, ilk başkan yardımcısı DALSAN tarafından aday gösterilecek ve bu adaylık döngüsü, sonraki yıllarda karşılıklı olarak yürütülmeye devam edecektir. Bununla birlikte, YK başkanının belirleyici oyu olmayacaktır. Ortak girişimin temsili için anılan Sözleşme'nin 3.5.5.1. maddesinde DALSAN veya SAİNT-GOBAIN'ın birer yöneticisi müştereken mesul kılınmıştır. Yine ilgili Sözleşme'nin 3.4.1.1. maddesinde YK toplantı nisabı, her bir kurucu üyeden 1'er temsilci olması koşuluyla 3 (üç) olup; karar nisabı ise basit çoğunluktur. Son olarak Sözleşme'nin 3.4.1.2. maddesinde gerek Yönetim Kurulu gerekse Genel Kurul'da stratejik hususlarda alınan kararlar tüm ortakların olumlu oylarına tabi olacaktır.
- (70) Netice olarak yukarıda yer verilen bilgilerin ışığında, DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'ın İşletme Sözleşmeleri ile kendilerine tanınan oy hakları ve karar organlarında eşitlik haklarına yönelik düzenlemeler vasıtasıyla ortak girişim üzerinde ortak kontrol kuracak enstrümanlara sahip olduğu anlaşıldığından ortak girişimin tarafların ortak kontrolünde olacağı değerlendirilmektedir. Dolayısıyla bildirim konusu işlemin, 2010/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesi çerçevesinde bir devralma işlemi olduğu anlaşılmaktadır.⁷ Öte yandan, taraflara ait cirolar anılan tebliğin (a) ve (b) bentlerinde öngörülen eşikleri

⁷ 2010/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, bağımsız bir iktisadi varlığın tüm işlevlerini kalıcı olarak yerine getirecek bir ortak girişimin oluşturulması, 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında bir devralma işlemidir. Bu bakımdan, bir ortak girişim kurulmasına yönelik işlemin, 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında devralma işlemi olarak sayılabilmesi için kurulacak ortak girişimin bağımsız ve tam işlevsel olması gerekmektedir. Diğer taraftan, Birleşme ve Devralma Sayılan Haller ve Kontrol Kavramı Hakkında Kılavuz'un 78. paragrafında belirtildiği üzere, bağımsızlık ve tam işlevsellik şartları, sadece yeni kurulacak ortak girişimlerde aranmakta olup hâlihazırdaki bir teşebbüs üzerinde ortak kontrol kurulmasına yönelik işlem, bağımsızlık ve tam işlevsellik şartları aranmaksızın 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında devralma işlemi olarak kabul edilmektedir.

aşması nedeniyle bildirim konu işlemin hukuki geçerlilik kazanması için Kuruldan izin alınması zorunludur.

- (71) Bildirim konusu işlemin temelini, taraflar arasında 21.04.2022 tarihinde imzalanan; DALSAN ALÇI'nın %50 hissesinin SAINT-GOBAIN'e devri ve RİGİPS'in %50 hissesinin DALSAN'a devrine ilişkin iki ayrı hisse devir sözleşmesi ile DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in ortak yönetimine ilişkin hissedarlar sözleşmesi oluşturmaktadır. İşlemin ekonomik gerekçesi olarak, üretimde verimliliği artıracak teknolojileri geliştirmek ve nihayetinde üretim maliyetini olabildiğince azaltmak olarak bildirilmiştir. İlaveten, bildirim konu işlem ile ayrıca, Türkiye'nin ihracat gücünün artırılmasının ve Türkiye'de üretilen yapı elemanlarının Avrupa, Akdeniz ve Körfez ülkelerinde rekabet edebilir hale getirilmesinin amaçlandığı belirtilmiştir. Bildirim formunda işlemin değerinin ise (.....) belirleneceği bildirilmiştir.
- (72) Yukarıda arz edildiği üzere, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi uyarınca, başta hâkim durum yaratılması ya da mevcut bir hâkim durumun güçlendirilmesi olmak üzere ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak devralma işlemleri hukuka aykırı kabul edilmektedir. Hâkim durum kavramı ise, 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde, *"Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü"* olarak tanımlanmaktadır. Hâkim durumun; teşebbüslere fiyatları artırma, üretim miktar, ürün çeşitliliği ile kalitesini azaltma imkânı verdiği ve hâkim durumdaki teşebbüslerin bu davranışlarının tüketici refahını azalttığı kabul edilmektedir.
- (73) Mevcut veya potansiyel rakipler arasındaki birleşme ve devralma işlemlerinin değerlendirilmesinde dikkate alınacak genel ilkeler, Yatay Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz'da (Yatay Yoğunlaşma Kılavuzu) açıklanmaktadır. Buna göre yatay birleşmelerin rekabet karşıtı etkileri, tek taraflı etkiler ile koordinasyon doğurucu etkiler olarak ikiye ayrılmıştır. Tek taraflı etkiler; teşebbüsler üzerindeki rekabetçi baskının ortadan kalkması sonucunda hâkim durum yaratılması veya hâkim durumun güçlendirilmesi suretiyle rekabetin önemli ölçüde azaltılmasını ifade etmektedir. Devralan ve devre konu teşebbüslerin toplam pazar payının yüksek olması, işlem taraflarının yakın rakip olması, müşterilerin sağlayıcı değiştirme olanaklarının kısıtlı olması, yoğunlaşma işleminin pazarda rekabetçi baskı yaratabilecek bir oyuncuyu ortadan kaldırması, rakiplerin fiyat artışları karşısında üretim veya kapasitelerini arttırmasının mümkün olmaması gibi durumlarda; tek taraflı etkiler yoluyla rekabeti sınırlama ihtimali yükselmektedir.
- (74) Koordinasyon doğurucu etkiler ise yoğunlaşma işleminin pazarın dinamiklerinde değişikliğe yol açarak pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin davranışlarında bir koordinasyon oluşmasını kolaylaştırması durumuna karşılık gelmektedir. Bu etkilerin değerlendirilmesinde pazardaki şeffaflık seviyesi, ürünün homojen bir ürün olup olmaması, pazardaki oyuncu sayısı gibi faktörler dikkate alınmaktadır. Bununla birlikte alıcı gücü veya pazara muhtemel yeni girişler rekabet karşıtı söz konusu etkileri sınırlayabilmektedir. Yatay birleşmelerin değerlendirilmesinde incelenen son husus ise birleşme veya devralmanın yaratacağı etkinliklerdir. Öyle ki bazı durumlarda yaratılan etkinliklerden elde edilen tüketici faydası; işlemin rekabeti sınırlayıcı etkilerinin yaratacağı zarardan daha fazla olabilmektedir.
- (75) Diğer taraftan, alt pazar - üst pazar ilişkisi bulunan pazarlarda faaliyet gösteren teşebbüsler arasında gerçekleşen birleşme ve devralma işlemlerinin

değerlendirilmesinde dikkate alınacak hususlar ise Yatay Olmayan Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz'da (Dikey Yoğunlaşma Kılavuzu) yer almaktadır. Dikey devralmalar, yatay devralmalardan farklı olarak aynı ilgili pazarda faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki rekabetin doğrudan ortadan kaldırılmasına veya azaltılmasına yol açmamaktadır. Bu bakımdan dikey devralmaların yatay devralmalara kıyasla daha az rekabetçi endişe barındırdığı kabul edilmektedir. Ayrıca dikey devralmaların, işlem maliyetlerini önemli derecede azalttığı, çifte tekeli fiyatlandırmayı ortadan kaldırarak nihai ürün fiyatını düşürme veya çıktı miktarını artırma yönünde güdü sağladığı ve üretim, dağıtım ve satış organizasyonu bakımından da birtakım etkinlikler doğurabildiği bilinmektedir.

- (76) Dikey devralmalar bazı durumlarda ise, hâkim durum yaratma veya hâkim durumu güçlendirerek rekabeti önemli ölçüde azaltabilme potansiyeli taşımaktadır. Bu kapsamda, dikey devralmaların rekabet üzerinde tek taraflı etkiler ve koordinasyon doğurucu etkiler olmak üzere başlıca iki tür olumsuz etkisi bulunmaktadır. Tek taraflı etkiler, temel olarak girdi kısıtlaması ve müşteri kısıtlaması olarak iki başlıkta incelenmektedir. Dikey devralmalarda ortaya çıkan koordinasyon doğurucu etkiler incelenirken ise yoğunlaşma öncesinde davranışlarını uyumlaştırmadan faaliyet gösteren teşebbüslerin, yoğunlaşma işlemi sonrasında koordinasyon yoluyla fiyatları yükseltme ya da rekabeti azaltma ihtimallerinin önemli ölçüde artıp artmadığına bakılmaktadır.
- (77) Dosya kapsamında, taraflar arasında yatay ve/veya dikey örtüşme bulunan ilgili ürün pazarlarına ilişkin tablo aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 1: Yoğunlaşma İşlemi Kapsamında Yatay ve Dikey Etkilenen Pazarlar

İlgili Ürün Pazarı	DALSAN'ın Faaliyet Gösterdiği	SAİNT-GOBAIN'ın Faaliyet Gösterdiği	Yatay/Dikey
Toz alçı pazarı	✓	✓	Yatay ve Dikey
Alçı levha pazarı	✓	✓	Yatay ve Dikey
Alçı taşı pazarı	✓	✓	Yatay ve Dikey
Alçı levha kâğıdı pazarı	-	✓	Dikey
Alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı	✓	✓	Yatay
Çimento bazlı yapı malzemeleri pazarı	✓	✓	Yatay

- (78) Yukarıda yer verilen tabloda görülebileceği üzere, işlem tarafların faaliyetleri dikkate alındığında; toz alçı, alçı levha ve alçı taşı pazarlarında tarafların faaliyetleri arasında hem yatay hem de dikey bir örtüşme bulunmaktadır. Şöyle ki, toz alçı ve alçı levha üretiminde ihtiyaç duyulan temel hammadde, alçı taşı madeni olup bu kapsamda alçı taşı madeni işleten teşebbüsler ile toz alçı ve alçı levha üreten teşebbüsler arasında sağlayıcı-alıcı ilişkisi bulunmaktadır. Bu nedenle bildirim konu işlem, aşağıda öncelikle toz alçı, alçı levha ve alçı taşı pazarlarındaki yatay örtüşme açısından değerlendirilmekte olup sonrasında ise üst pazar niteliğindeki alçı taşı pazarı ile alt pazarlar niteliğindeki toz alçı ve alçı levha pazarları arasındaki dikey ilişki üzerinden ele alınmaktadır.
- (79) Diğer taraftan, yukarıda yer verilen tabloda görülebileceği üzere, SAİNT-GOBAIN'ın faaliyet gösterdiği alçı levha kâğıdı pazarı ile her iki işlem tarafının faaliyet gösterdiği alçı levha pazarı arasında da dikey bir ilişki bulunmaktadır. Alçı blokların her iki tarafının belli özelliklere sahip özel kâğıtlarla kaplanmasıyla kullanıma hazır hale getirilen alçı levhaların üretiminde, söz konusu özel kâğıtlara diğer bir deyişle alçı

levha kâğıtlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bakımdan, bildirim konu işlem, üst pazar niteliğindeki alçı levha kâğıdı pazarı ile alt pazar niteliğindeki alçı levha pazarı arasındaki dikey ilişki açısından da aşağıda değerlendirilmektedir.

- (80) Son olarak, bildirim konu işlem, tarafların faaliyetleri arasında yatay örtüşmenin gerçekleştiği diğer pazarlar olan alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı ile çimento bazlı yapı malzemeleri pazarı açısından da ayrıca değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, tarafların Türkiye'deki faaliyetleri arasında yatay ve/veya dikey örtüşmenin gerçekleştiği pazarlara yönelik değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

G.6.2. Yatay Örtüşme Bulunan Toz Alçı Pazarına Yönelik Değerlendirme

- (81) Bildirim konu işlemin toz alçı pazarındaki etkilerini değerlendirebilmek adına, işlem tarafları ile toz alçı üretimi yapan rakip teşebbüslerden talep edilen bilgilere karşılık sunulan cevabi yazılarda yer verilen bilgiler çerçevesinde, toz alçı pazarında işlem taraflarının ve rakip teşebbüslerin 2020 ve 2021 yıllarına ilişkin pazar payları, aşağıdaki tabloda sunulmaktadır:

Tablo 2: Teşebbüslerin Toz Alçı Pazarındaki Pazar Payları

Teşebbüsler	2020				2021			
	Yurtiçi Satış Miktarı (ton)	Pazar Payı (%)	Yurtiçi Satış Değeri (TL)	Pazar Payı (%)	Yurtiçi Satış Miktarı (ton)	Pazar Payı (%)	Yurtiçi Satış Değeri (TL)	Pazar Payı(%)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ⁸	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ⁹	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	3.793.635	100,00	888.354.138	100,00	4.555.047	100,00	1.495.707.820	100,00

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar

- (82) Teşebbüslerin 2020 yılındaki toplam satış miktarları özelindeki pazar payları incelendiğinde; (.....) %(.....)'lük pazar payı ile pazarın lideri olduğu görülmektedir. (.....) sonra ise %(.....)'lük pazar payı ile (.....) pazarda ikinci büyük teşebbüs olduğu anlaşılmaktadır. (.....), %(.....)'lik pazar payı ile pazarda beşinci sırada yer almaktadır.

⁸ (.....)

⁹ (.....)

İşlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'in ortak kontrolü altında olacak ortak girişimin toplam %(.....)'lik pazar payının ise pazarın lideri konumundaki (.....) pazar payının altında kalacağı anlaşılmaktadır. Bunların dışında (.....) ve (.....), %(.....)'a yaklaşan pazar payları ile diğer önemli oyuncular olarak dikkat çekmektedir.

- (83) Teşebbüslerin 2020 yılındaki toplam satış değerleri özelindeki pazar payları incelendiğinde ise, %(.....)'lük pazar payı ile yine (.....) pazarın lideri olduğu görülmektedir. Ardından ise %(.....)'lük pazar payı ile (.....), %(.....)'lik pazar payı ile (.....) ve %(.....)'lik pazar payı ile (.....) sıralanmaktadır. (.....) ise %(.....)'lik pazar payı ile satış değeri bazında da pazarda beşinci sırada bulunmaktadır. İşlem sonrasında meydana gelecek ortak girişimin toplam pazar payının ise %(.....)'e ulaşacağı anlaşılmaktadır.
- (84) Teşebbüslerin 2021 yılındaki toplam satış miktarları özelindeki pazar payları incelendiğinde; %(.....)'lük pazar payı ile (.....) pazarın lideri olduğu görülmektedir. Ardından %(.....)'lik pazar payı ile (.....), %(.....)'lik pazar payı ile (.....), %(.....)'lük pazar payı ile (.....) ve %(.....)'lik pazar payı ile (.....) sıralanmaktadır. (.....) ise %(.....)'lük pazar payı ile pazarda yedinci sırada bulunmaktadır. İşlem sonrasında meydana gelecek ortak girişimin toplam %(.....)'lik pazar payının ise pazarın lideri konumundaki (.....) pazar payının altında kalacağı anlaşılmaktadır.
- (85) Teşebbüslerin 2021 yılındaki toplam satış değerleri özelindeki pazar payları incelendiğinde ise, %(.....)'lük pazar payı ile yine (.....) pazarın lideri olduğu görülmektedir. Ardından ise %(.....)'lik pazar payı ile (.....), %(.....)'lik pazar payı ile (.....) ve %(.....)'lük pazar payı ile (.....) sıralanmaktadır. (.....) ise %(.....)'lik pazar payı ile pazarda beşinci sırada bulunmaktadır. İşlem sonrasında meydana gelecek ortak girişimin toplam %(.....)'lük pazar payının ise pazarın lideri konumundaki (.....) pazar payının altında kalacağı anlaşılmaktadır.
- (86) İşlem taraflarının ve rakiplerinin 2020 ve 2021 yıllarındaki hem satış miktarı hem de satış değeri özelindeki pazar payı verileri bir bütün olarak değerlendirildiğinde; toz alçı pazarında (.....) pazarın lideri olduğu, (.....) ise pazarda ikinci büyük oyuncu olduğu, ancak (.....) ise pazar payının düşük seyrettiği anlaşılmaktadır. Bildirime konu işlem sonrası oluşacak ortak girişimin toplam pazar payının ise (.....) yaklaşacağı görülmektedir. Diğer taraftan, pazarda başta (.....) ve (.....) olmak üzere önemli pazar payına sahip rakiplerin de bulunduğu, işlem taraflarının rakibi konumunda olan (.....) da toz alçı alanında yıllardır faaliyet gösteren küresel bir şirket olduğu ve bu yönüyle pazarda rekabet baskısının olduğu değerlendirilmektedir.
- (87) Bu aşamada pazardaki yoğunlaşma oranını göstermek adına Herfindahl-Hirschman Index (HHI) analizine başvurulması yerinde olacaktır. HHI analizi kapsamında, Yatay Kılavuz'da belirli yatay birleşmelerin değerlendirilmesinde dikkate alınacak değişkenlere aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 3: Yatay Kılavuz'a Göre HHI Analizinde Kullanılan Değerlendirme Aralıkları

Aralık	Değişim	Sonuç
HHI<1000	Fark Etmez	Risksiz
1000<HHI<2000	$\Delta > 250$	Riskli
HHI>2000	$\Delta > 150$	Riskli

- (88) Söz konusu oranlar üzerinden toz alçı pazarındaki HHI değerlerine bakıldığında; teşebbüslerin 2021 yılındaki satış miktarlarına göre pazar payları çerçevesinde hâlihazırda pazarın HHI değeri yaklaşık 1082 çıkmaktadır. İşlem sonrasında ise HHI değeri yaklaşık 1263'e yükselmektedir. Dolayısıyla, işlem neticesinde HHI oranındaki

değişimin 181 olduğu dikkate alındığında, devralma işleminin pazardaki yoğunlaşmayı kayda değer derecede artıracak herhangi bir risk oluşturmayacağı değerlendirilmektedir.

- (89) Bununla birlikte, rakiplerin işlem sonrasında belirli bir pazar payına sahip olacak ortak girişim üzerinde rekabetçi baskı yaratabilme güçleri aynı zamanda, müşterilerin zorlanmadan tedarikçi değiştirmelerine de bağlıdır. Sözleşmelerin uzun süreli olduğu, tedarikçi değiştirmenin ilave maliyetler yarattığı durumlarda pazarda faaliyet gösteren diğer teşebbüsler ne kadar rekabetçi davranmaya çalışsalar da müşteriler çalıştıkları teşebbüse bağlı kalmaktadırlar. Bu durum ise, yüksek pazar payına sahip teşebbüslerin pazar gücünü pekiştirmekte ve rakiplerinden daha az baskı hissetmelerine neden olmaktadır. Ancak bildirim konusu işlemin gerçekleşeceği pazarda sözleşmelerin bayilerin üzerinden yapılan küçük çaplı alımlarda bir yıl veya daha kısa süreler için gerçekleştirildiği, doğrudan yapılan proje bazlı alımlarda ise proje süreleriyle sınırlı olduğu görülmüştür. Yine, müşteriler ile yapılan görüşmelerde tedarikçi değiştirmenin maliyetli olmadığı ifade edilmiştir. Toz alıcı müşterilerinin satın alma geçmişi incelendiğinde, genellikle aynı anda birden fazla tedarikçi ile çalışıldığı anlaşılmaktadır. Bu nedenle, toz alıcı pazarında tedarikçi değiştirmenin maliyetli olmadığı, sözleşmelerin pazardaki rekabeti sınırlayacak uzunlukta olmadığı ve toz alıcı müşterilerinin alımlarını rakip teşebbüslere kaydırmasının önünde önemli engellerin bulunmadığı anlaşılmaktadır.
- (90) Rakiplerin pazardaki gücünü değerlendirirken ele alınması gereken diğer husus ise teşebbüslerin kapasiteleridir. Zira alıcıların tedarikçi değiştirmelerinin önünde ilave maliyetler bulunmasa bile tedarikçi değiştirmenin fiilen mümkün olabilmesi için diğer tedarikçilerin ilave talepleri karşılamaya yetecek kapasitelerinin bulunması gerekmektedir. Bildirim formunda yer verilen bilgi ve belgeler ile rakip teşebbüslerden intikal eden cevabi yazılar ışığında, teşebbüslerin toz alıcı üretim kapasiteleri ile kapasite kullanım oranları aşağıda sunulmaktadır:

Tablo 4: Teşebbüslerin Toz Alıcı Üretim Kapasiteleri ve Kapasite Kullanım Oranları

Teşebbüsler	2020		2021	
	Toplam Üretim Kapasitesi (Ton)	Kapasite Kullanım Oranı (%)	Toplam Üretim Kapasitesi (Ton)	Kapasite Kullanım Oranı (%)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	9.606.586	58,07 ¹⁰	9.606.586	64,54 ¹¹
Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar				

- (91) Teşebbüslerin toz alçı üretim kapasiteleri ile kapasite kullanım oranlarına ilişkin yukarıda yer verilen rakamlar incelendiğinde, işlem taraflarının rakibi konumundaki teşebbüslerin çoğunun görece düşük kapasitede çalıştığı görülmektedir. Örneğin, 2021 yılı verilerine göre, pazarın lideri konumundaki (.....), %(.....) oranında kapasite kullanım oranına sahip olup teşebbüsün toplam üretim kapasitesinin %(.....)'i atıl konumdadır. Benzer şekilde, (.....) ve (.....) gibi pazarda yüksek üretim kapasitesine sahip teşebbüsler de sırasıyla %(.....) ve %(.....)'lük kapasite kullanım oranlarıyla düşük kapasitede faaliyet göstermektedir. Diğer taraftan, (.....) ve (.....) ise rakiplerine göre daha yüksek kapasite kullanım oranıyla faaliyet gösterdiği anlaşılmaktadır. Pazarda işlem tarafları haricindeki teşebbüslerin ağırlıklı ortalama kapasite kullanım oranı ise %(.....) olup söz konusu oran, pazarda önemli miktarda atıl üretim kapasitesinin bulunduğunu ortaya koymaktadır.
- (92) İlaveten taraflar, rakiplerden (.....) bölgesinde yeni bir üretim tesisi kurduğunu ve gerekli makinelerin siparişini verdiğini duyurduğunu, bir diğer rakip (.....) söz konusu bu yeni girişimlerin, ilgili pazarın hâlihazırda mevcut olan rekabetçi yapısını artıracığını ifade etmiştir. Bu çerçevede, pazarda teorik bir fiyat artışının yaşanması durumunda, söz konusu atıl kapasitenin devreye gireceği ve bu yolla olası fiyat artışlarının sınırlanacağı değerlendirilmektedir. Dolayısıyla bahse konu şirketlerin bildirim konu işlem sonrasında, ortak girişim üzerinde rekabetçi baskı yaratabilecek kapasite ve güçte olduğu değerlendirilmektedir.
- (93) Son olarak, bildirim konusu işlemin pazardaki etkilerinin tüm yönleriyle ele alınabilmesi adına, toz alçı pazarındaki rekabet koşullarına değinilebilecektir. Toz alçı, binaların iç ya da dış cephelerinde başta sıvalama olmak üzere çeşitli ihtiyaçlara binaen kullanılabilen bir yapı malzemesi türüdür. Avrupa ülkeleri ve ABD'de alçı bazlı yapı malzemesi kullanımı, Türkiye'ye kıyasla daha yaygın olup bu yönüyle Türkiye'deki yapılarda alçı kullanımının artması beklenmektedir. Yıllar itibarıyla pazarın istikrarlı büyüme gösterdiği söylenebilecektir. Ayrıca, ülkemizde artan kentsel dönüşüm ihtiyacı, ilerleyen yıllarda toz alçıya yönelik talebin artarak devam edeceğine işaret etmektedir. Diğer taraftan, sektör oyuncularından, alçı bazlı ürünlerin yakın bölgelere ihracatının önemli seviyelere ulaştığı ve bu bölgelerden gelen talebin yüksek seviyede olduğu da ifade edilmektedir.
- (94) Ayrıca taraflar yazılı savunmalarında, Türkiye'nin, 2000'li yılların başından beri alçı sektöründe kayda değer büyüme gösteren başlıca ülkelerden biri olduğu, Türkiye ekonomisi için inşaat sektöründe gerçekleşen kayda değer büyümenin, alçının inşaat sektöründeki kullanım alanlarının genişlemesi eşliğinde alçı ürünlerine olan talebi artırmak suretiyle alçı sektörünün gelişimine önemli katkı sağlayacağı, Türkiye'nin zengin alçı taşı rezervlerinin arz bakımından ana itici güç olduğu, Türkiye'nin alçı taşı, alçı levha ve alçı taşı aksesuarları sektörünün 2020 yılında 3 milyar TL'ye ulaştığı, sektör hacmi bakımından Türkiye'nin dünyada dördüncü sırada yer aldığı ve sektörün büyümeye devam etmesinin beklendiğini belirtmişlerdir. İlaveten taraflar, toz alçı pazarına, faaliyetlerini dikey olarak genişleten teşebbüslerin yeni girişlerinin olduğu, tarihsel olarak, GİPS ve ONPO'nun toz alçı pazarına öncelikle bu ürünlerin dağıtıcısı/bayisi olarak girdiği, başlangıçta ikisi de müteahhit konumunda olan AYTAŞ ve FERNAS'ın da bu pazara faaliyetlerini geriye doğru dikey anlamda genişleterek

¹⁰ Teşebbüslerin üretim ağırlıklarına göre sektörün ortalama kapasite kullanım oranını göstermektedir.

¹¹ Teşebbüslerin üretim ağırlıklarına göre sektörün ortalama kapasite kullanım oranını göstermektedir.

giriş yaptığı, hâlihazırdaki bayilerin, dağıtıcıların, müteahhitlerin de toz alçı üretimi faaliyetlerine başlamasının önünde önemli bir teknik ya da yasal engelin bulunmadığını ifade etmiştir. Bu yönüyle toz alçı pazarının, büyümekte olan dinamik bir pazar olduğu söylenebilecektir. Pazardaki büyüme beklentisinin de pazara girişleri kolaylaştıran diğer bir etken olduğu değerlendirilmektedir.

- (95) Pazarda faaliyet gösterebilmek için ihtiyaç duyulan hammaddeler ile katlanması gereken yatırım maliyetleri incelendiğinde; toz alçı üretimi için gereken temel hammadde olan alçı taşının tedarikinin önem arz ettiği anlaşılmaktadır. Dosya kapsamında teşebbüslerden elde edilen bilgiler uyarınca, pazarda faaliyet gösteren çoğu teşebbüsün, kendi alçı taşı madeni işletmesinin bulunduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan, alçı taşı madeni rezervine sahiplik açısından Türkiye'nin dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olması, söz konusu hammaddeye erişim imkânını kolaylaştırmaktadır. Başta Ankara, Sivas ve Niğde olmak üzere Türkiye'nin birçok ilinde alçı taşı madeni rezervi bulunmaktadır. Bu doğrultuda, sektörde ithalat miktarı ihmal edilebilecek düzeydedir. Toz alçı üretiminde gereken diğer temel girdiler doğalgaz ve elektrik ile çeşitli yerli ve ithal kimyasallardır.
- (96) Toz alçı üretimi için gereken tesis maliyetinin ise tesisin özellikleri ve üretim kapasitesine göre değişebileceği, diğer taraftan günde 1.000 ton toz alçı üretimi yapabilecek bir fabrika için yatırım maliyetinin yaklaşık 7 ila 10 milyon ABD Doları olduğu ifade edilmektedir.
- (97) Bu noktada, toz alçı ürünlerinin satış kanallarına yer verilmesi uygun görülmüştür. Teşebbüslerden elde edilen bilgiler uyarınca, toz alçı ürünlerinin ana satış kanalının bayiler olduğu, bununla birlikte kimi durumlarda toz alçı üreticilerinin doğrudan inşaat sahiplerine satışlarının da olabildiği anlaşılmaktadır. Örneğin, ortak girişime konu DALSAN ALÇI'nın müşterilerinin yaklaşık %(...)'ini bayilerin oluşturduğu, ortak girişime konu RİGİPS'in ise satışlarının yaklaşık %(...)'inin bayiler üzerinden gerçekleştiği belirtilmiştir. Bu bakımdan, pazarda etkin bir şekilde faaliyet gösterebilmek adına teşebbüslerin yaygın bir bayi ağına sahip olması önem arz etmektedir. Aşağıdaki tabloda toz alçı üreticisi teşebbüslerin, ürünlerinin satışını gerçekleştirdikleri bayi sayılarına ve bayi sayılarına göre pazar paylarına yer verilmektedir:

Tablo 5: Toz Alçı Üreten Teşebbüslerin Bayi Sayıları ve Bayi Sayılarına Göre Pazar Payları

Teşebbüs	Bayi Sayısı	Pazar Payı (%)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
TOPLAM	(...)	(...)

Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar

- (98) Tablodaki veriler incelendiğinde; pazarda en çok bayiye sahip ilk iki teşebbüsün (.....) bayiyle (.....) ve (.....) bayiyle (.....) olduğu görülmektedir. (.....) ve (.....) ise sırasıyla (.....) ve (.....) bayiye sahiptir. Bu bakımdan, bildirim konu işlem sonrasında (.....) olacağı anlaşılmaktadır.
- (99) Toz alçı üreticisi teşebbüsler açısından en önemli satış kanalının bayi kanalı olması dikkate alındığında, dosya kapsamında söz konusu teşebbüsler ile bu teşebbüslerin bayilerinden, bayilik sistemleri hakkında çeşitli bilgiler talep edilmiştir. Gelen cevabi yazılar bir bütün olarak değerlendirildiğinde; bayilerin genel olarak aynı anda birden çok teşebbüs ile çalışabildiği ve farklı markalı ürünlerin satışını gerçekleştirebildiği görülmektedir. Nihai müşterilerin bazılarının marka sadakatinin bulunduğu, bazılarının ise fiyat önceliğinin bulunduğu, bu nedenle bir bayinin farklı teşebbüslere ait farklı markalı ürünleri aynı dönemde satışa sunabildiği belirtilmektedir. Dosyaya sunulan bilgilerde ayrıca, bayilerin tedarikçi değiştirmesi, bazı ek maliyetleri gerektirse de sektörde tedarikçi değiştirmenin önünde kayda değer bir engelin bulunmadığı ifade edilmektedir. Teşebbüslerin bayilik sistemlerine yönelik söz konusu bilgiler ışığında, toz alçı pazarında faaliyet gösteren ya da göstermek isteyen teşebbüsler açısından, pazardaki satış ve dağıtım kanallarının açık ve ulaşılabilir olduğu değerlendirilmektedir.
- (100) Sonuç olarak, HHI analizi çerçevesinde bildirim konu işlem neticesinde pazarda meydana gelecek yoğunlaşma oranındaki artışın sınırlı olacağı ve pazarda, DALSAN ve SAINT-GOBAIN'in kontrolünde olacak ortak girişime rekabet baskısı uygulayabilecek güçlü rakiplerin bulunduğu değerlendirilmekte olup ayrıca rakip teşebbüslerin görece yüksek atıl kapasitesinin bulunması nedeniyle işlem taraflarının, rakiplerinden ve müşterilerinden bağımsız hareket edebilme imkânının bulunmayacağı değerlendirilmektedir. İlaveten, teşebbüslerin en önemli satış kanalı olan bayilerin, genel olarak herhangi bir rekabet etmeme yükümlülüğü altında bulunmaksızın birden çok teşebbüsün ürünlerini satabiliyor olması, pazara girişleri kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, pazara giriş için gereken yatırım maliyetlerinin görece yüksek olmaması ve temel hammadde olan alçı taşı madeni yönüyle Türkiye'nin zengin rezervlere sahip olması, pazarda faaliyet göstermek isteyen teşebbüslerin önünde yüksek giriş engellerinin bulunmadığına işaret etmektedir. Pazarın yıldan yıla büyüme göstermesi ve dinamik bir yapıya sahip olması da, pazara girişlerin artmasını ve böylelikle pazardaki rekabetin yerleşmesini teşvik etmektedir.
- (101) Ayrıca, işlem taraflarının toplam pazar payı ile rakip teşebbüslerin nicelik ve nitelikleri dikkate alındığında, bildirim konu işlem neticesinde pazarın, teşebbüslerin kolay bir şekilde koordine olmalarına elverişli bir yapıya dönüşmeyeceği mütalaa edilmektedir. DALSAN ile SAINT-GOBAIN'in toz alçı pazarındaki faaliyetlerini işlem sonrasında yalnızca ortak girişim üzerinden gerçekleştirileceği dikkate alındığında, başka bir deyişle ana teşebbüslerin ortak girişimin faaliyet göstereceği pazardaki tüm faaliyetlerini ortak girişime devretmeleri göz önünde bulundurulduğunda, bildirim konu işlem nedeniyle kayda değer ölçüde koordinasyon doğurucu etkinin ortaya çıkmayacağı değerlendirilmektedir. Açıklanan tüm bu hususlar çerçevesinde, bildirim konu işlem neticesinde toz alçı pazarında etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmayacağı kanaatine varılmıştır.

G.6.3. Yatay Örtüşme Bulunan Alçı Levha Pazarına Yönelik Değerlendirme

- (102) Bildirime konu işlemin alçı levha pazarındaki etkilerini değerlendirebilmek adına, işlem tarafları ile alçı levha üretimi yapan rakip teşebbüslerden talep edilen bilgilere karşılık sunulan cevabi yazılarda yer verilen bilgiler çerçevesinde, alçı levha pazarında işlem taraflarının ve rakip teşebbüslerin 2020 ve 2021 yıllarına ilişkin pazar payları, aşağıdaki tabloda sunulmaktadır:

Tablo 6: Teşebbüslerin Alçı Levha Pazarındaki Pazar Payları

Teşebbüsler	2020				2021			
	Yurtiçi Satış Miktarı (m ²)	Pazar Payı (%)	Yurtiçi Satış Değeri (TL)	Pazar Payı (%)	Yurtiçi Satış Miktarı (m ²)	Pazar Payı (%)	Yurtiçi Satış Değeri (TL)	Pazar Payı (%)
(.....) ¹²	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ¹³	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	130.797.151	100,00	672.003.614	100,00	153.945.166	100,00	1.288.902.214	100,00

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar

- (103) Teşebbüslerin 2020 yılındaki toplam satış miktarları özelindeki pazar payları incelendiğinde; (.....) %(.....)'lik pazar payı ile pazarın lideri olduğu, hemen ardından ise %(.....)'luk pazar payı ile (.....) ve %(.....)'luk pazar payı ile (.....) konumlandığı görülmektedir. (.....) ise, %(.....)'lik oran ile görece düşük bir pazar payına sahiptir. İşlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'in ortak kontrolü altında olacak ortak girişimin toplam pazar payının ise %(.....)'a ulaşacağı anlaşılmaktadır.
- (104) Teşebbüslerin 2020 yılındaki toplam satış değerleri özelindeki pazar payları incelendiğinde, (.....) %(.....)'luk pazar payı ile pazarın lideri olduğu, ardından ise %(.....)'lik pazar payı ile (.....) ve %(.....)'lik pazar payı ile (.....) konumlandığı görülmektedir. Ardından %(.....) oranında pazar payına sahip (.....), diğer önemli bir rakip olarak dikkat çekmektedir. (.....) ise %(.....)'lik oran ile görece düşük bir pazar payına sahiptir. İşlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'in ortak kontrolü altında olacak ortak girişimin toplam pazar payının ise %(.....)'e ulaşacağı anlaşılmaktadır.
- (105) Teşebbüslerin 2021 yılındaki toplam satış miktarları özelindeki pazar payları incelendiğinde; bir önceki sene pazar lideri olan (.....), %(.....)'lik pazar payıyla ikinci sıraya gerilediği, (.....) ise %(.....)'lik pazar payı ile lider konuma geldiği görülmektedir. Ardından %(.....) oranında pazar payına sahip (.....) ile %(.....) oranında pazar payına sahip (.....), diğer önemli rakipler olarak dikkat çekmektedir. (.....) ise %(.....)'lik oran ile görece düşük bir pazar payına sahiptir. İşlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-

¹² (.....)

¹³ (.....)

GOBAİN'in ortak kontrolü altında olacak ortak girişimin toplam pazar payının ise % (.....)'e ulaşacağı anlaşılmaktadır.

- (106) Teşebbüslerin 2021 yılındaki toplam satış değerleri özelindeki pazar payları incelendiğinde, (.....) % (.....)'lık pazar payı ile pazarın lideri olduğu, ardından ise % (.....)'lik pazar payı ile (.....) ve % (.....)'lik pazar payı ile (.....) konumlandığı görülmektedir. (.....) ise, % (.....)'lük oran ile görece düşük bir pazar payına sahiptir. İşlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAİN'in ortak kontrolü altında olacak ortak girişimin toplam pazar payının ise % (.....)'ye ulaşacağı anlaşılmaktadır.
- (107) İşlem taraflarının ve rakiplerinin 2020 ve 2021 yıllarındaki hem satış miktarı hem de satış değeri özelindeki pazar payı verileri bir bütün olarak değerlendirildiğinde; bildirim konu işlem sonrası oluşacak ortak girişimin pazarda lider konuma geleceği, diğer taraftan başta alçı levha alanında yıllardır faaliyet gösteren köklü ve küresel şirket olan (.....) ve (.....) olmak üzere, pazarda önemli paya sahip rakip teşebbüslerin ortak girişim üzerinde rekabet baskısı uygulayabileceği değerlendirilmektedir.
- (108) Diğer taraftan, işlem neticesinde pazardaki yoğunlaşma seviyesinin değerlendirilebilmesi adına, alçı levha pazarındaki HHI değerlerindeki değişim incelenebilecektir. Teşebbüslerin 2021 yılındaki satış miktarlarına göre hesaplanan pazar payı verileri çerçevesinde, pazarın hâlihazırdaki HHI değeri, yaklaşık 1451 çıkmaktadır. İşlem sonrasında ise HHI değeri yaklaşık 1654'e yükselmektedir. Dolayısıyla, işlem neticesinde HHI oranındaki değişimin 203 olduğu dikkate alındığında, Tablo 11'de yer verilen değer aralıkları çerçevesinde, devralma işleminin pazardaki yoğunlaşmayı kayda değer ölçüde artıracak herhangi bir risk oluşturmayacağı değerlendirilmektedir.
- (109) Bununla birlikte, rakiplerin işlem sonrasında belirli bir pazar payına sahip olacak ortak girişim üzerinde rekabetçi baskı yaratabilme güçleri aynı zamanda, müşterilerin zorlanmadan tedarikçi değiştirmelerine de bağlıdır. Sözleşmelerin uzun süreli olduğu, tedarikçi değiştirmenin ilave maliyetler yarattığı durumlarda pazarda faaliyet gösteren diğer teşebbüsler ne kadar rekabetçi davranmaya çalışsalar da müşteriler çalıştıkları teşebbüse bağlı kalmaktadırlar. Bu durum ise, yüksek pazar payına sahip teşebbüslerin pazar gücünü pekiştirmekte ve rakiplerinden daha az baskı hissetmelerine neden olmaktadır. Ancak bildirim konusu işlemin gerçekleşeceği pazarda sözleşmelerin bayilerin üzerinden yapılan küçük çaplı alımlarda bir yıl veya daha kısa süreler için gerçekleştirildiği, doğrudan yapılan proje bazlı alımlarda ise proje süreleriyle sınırlı olduğu görülmüştür. Yine, müşteriler ile yapılan görüşmelerde tedarikçi değiştirmenin maliyetli olmadığı ifade edilmiştir. Alçı levha müşterilerinin satın alma geçmişi incelendiğinde, genellikle aynı anda birden fazla tedarikçi ile çalışıldığı belirtilmiştir. Bu nedenle, alçı levha pazarında tedarikçi değiştirmenin maliyetli olmadığı, sözleşmelerin pazardaki rekabeti sınırlayacak uzunlukta olmadığı ve alçı levha müşterilerinin alımlarını rakip teşebbüslere kaydırmasının önünde önemli engellerin bulunmadığı anlaşılmaktadır.
- (110) Rakiplerin pazardaki gücünü değerlendirirken ele alınması gereken diğer husus ise teşebbüslerin kapasiteleridir. Zira alıcıların tedarikçi değiştirmelerinin önünde ilave maliyetler bulunmasa bile tedarikçi değiştirmenin fiilen mümkün olabilmesi için diğer tedarikçilerin ilave talepleri karşılamaya yetecek kapasitelerinin bulunması gerekmektedir. Bildirim formunda yer verilen bilgi ve belgeler ile rakip teşebbüslerden intikal eden cevabi yazılar ışığında, teşebbüslerin alçı levha üretim kapasiteleri ile kapasite kullanım oranları aşağıda sunulmaktadır:

Tablo 7: Teşebbüslerin Alçı Levha Üretim Kapasiteleri ve Kapasite Kullanım Oranları

Teşebbüsler	2020		2021	
	Toplam Üretim Kapasitesi (m ²)	Kapasite Kullanım Oranı (%)	Toplam Üretim Kapasitesi (m ²)	Kapasite Kullanım Oranı (%)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	294.031.335	77,66 ¹⁴	312.279.016	81,01 ¹⁵
Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar				

- (111) Teşebbüslerin alçı levha üretim kapasiteleri ile kapasite kullanım oranlarına ilişkin yukarıda yer verilen rakamlar incelendiğinde, işlem taraflarının rakibi konumundaki teşebbüslerin kapasite kullanım oranlarının çeşitlilik arz ettiği görülmektedir. Örneğin, 2021 yılı verilerine göre pazarda (.....) ve (.....) gibi sırasıyla %(.....) ve %(.....) oranında kapasite kullanım oranlarıyla düşük seviyede kapasite kullanımına sahip teşebbüsler bulunmakla birlikte, (.....) ve (.....) gibi sırasıyla %(.....) ve %(.....) oranında kapasite kullanım oranlarıyla yüksek kapasite kullanım oranına sahip teşebbüsler de bulunmaktadır. Pazarda işlem tarafları haricindeki teşebbüslerin ağırlıklı ortalama kapasite kullanım oranı ise %(.....) olup pazarda ortalama, %(.....) oranında atıl kapasite mevcuttur. İlaveten taraflar, rakiplerden KNAUF'un 2023 yılında Osmaniye'de yaklaşık 24 milyon m² alçı levha üretimine tekabül eden kapasite artışı gerçekleştireceğini, keza bir diğer rakip (.....) ifade etmiştir. Diğer taraftan, %(.....)'lık oranla düşük kapasite kullanım oranına sahip rakip teşebbüslerden biri olan (.....), toplam üretim kapasitesi açısından pazarda üçüncü büyük oyuncu olup söz konusu teşebbüsün yüksek atıl kapasitesi, yoğunlaşma işlemi neticesinde pazarda meydana gelebilecek olumsuz etkileri sınırlama potansiyelini haizdir. Dolayısıyla bahse konu teşebbüslerin bildirim konu işlem sonrasında, ortak girişim üzerinde rekabetçi baskı yaratabilecek kapasite ve güçte olduğu değerlendirilmektedir.
- (112) Bu noktada, bildirim konusu işlemin pazardaki etkilerinin tüm yönleriyle ele alınabilmesi adına, alçı levha pazarındaki rekabet koşullarına değinilebilecektir. Alçı levha, binaların iç ya da dış cephelerinde yalıtım, mantolama ya da mekân bölümlendirilmesi amacıyla kullanılabilir. Ürünün niteliklerine göre değişkenlik gösterebilmekle beraber; kullanımının, bakımının ve onarımının kolaylığı, işçilik maliyetlerinin düşüklüğü ve yangına karşı dirençliği gibi nedenlerle alçı levhalar, yapılarda tercih edilirliliği artan ürünlerdir. Avrupa ülkeleri ve ABD'de alçı levha kullanımı, Türkiye'ye kıyasla daha yaygın olup bu yönüyle Türkiye'deki yapılarda alçı kullanımının artması beklenmektedir. Yıllar itibarıyla pazarın istikrarlı büyüme gösterdiği söylenebilecektir. Ayrıca, ülkemizde artan kentsel dönüşüm ihtiyacı, ilerleyen yıllarda alçı levhaya yönelik talebin artarak devam edeceğine işaret etmektedir. Diğer taraftan, sektör oyuncularından, alçı bazlı ürünlerin yakın

¹⁴ Teşebbüslerin üretim ağırlıklarına göre sektörün ortalama kapasite kullanım oranını göstermektedir.

¹⁵ Teşebbüslerin üretim ağırlıklarına göre sektörün ortalama kapasite kullanım oranını göstermektedir.

bölgelere ihracatının önemli seviyelere ulaştığı ve bu bölgelerden gelen talebin yüksek seviyede olduğu ifade edilmektedir.

- (113) Ayrıca taraflar yazılı savunmalarında, Türkiye'nin, 2000'li yılların başından beri alçı sektöründe kayda değer büyüme gösteren başlıca ülkelerden biri olduğu, Türkiye ekonomisi için inşaat sektöründe gerçekleşen kayda değer büyümenin, alçının inşaat sektöründeki kullanım alanlarının genişlemesi eşliğinde alçı ürünlerine olan talebi artırmak suretiyle alçı sektörünün gelişimine önemli katkı sağlayacağı, Türkiye'nin zengin alçı taşı rezervlerinin arz bakımından ana itici güç olduğu, Türkiye'nin alçı taşı, alçı levha ve alçı taşı aksesuarları sektörünün 2020 yılında 3 milyar TL'ye ulaştığı, sektör hacmi bakımından Türkiye'nin dünyada dördüncü sırada yer aldığı ve sektörün büyümeye devam etmesinin beklendiğini belirtmişlerdir. Bu yönüyle alçı levha pazarının, büyümekte olan dinamik bir pazar olduğu söylenebilecektir. Pazardaki büyüme beklentisinin de pazara girişleri kolaylaştıran diğer bir etken olduğu değerlendirilmektedir.
- (114) Pazarda faaliyet gösterebilmek için ihtiyaç duyulan hammaddeler ile katlanması gereken yatırım maliyetleri incelendiğinde; alçı levha üretimi için gereken temel hammadde olan alçı taşının tedarikinin önem arz ettiği anlaşılmaktadır. Nitekim dosya kapsamında teşebbüslerden elde edilen bilgiler uyarınca, pazarda faaliyet gösteren çoğu teşebbüsün, kendi alçı taşı madeni işletmesinin bulunduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan, alçı taşı madeni rezervine sahiplik açısından Türkiye'nin dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olması, söz konusu hammaddeye erişim imkânını kolaylaştırmaktadır. Başta Ankara, Sivas ve Niğde olmak üzere Türkiye'nin birçok ilinde alçı taşı madeni rezervi bulunmaktadır. Bu doğrultuda, sektörde ithalat miktarı ihmal edilebilecek düzeydedir.
- (115) Alçı levha üretiminde gereken diğer temel girdiler alçı levha kâğıdı/cam elyaf tülü, doğalgaz ve elektrik ile çeşitli yerli ve ithal kimyasallardır. Bunlardan alçı levha kâğıdı, özel öneme sahip olup alçı levha üreten teşebbüsler, alçı levha kâğıdı ihtiyaçlarını yerli ya da ithal kaynaklardan karşılayabilmektedir. Aşağıda daha detaylı açıklandığı üzere, alçı levha kâğıdını Türkiye'de üreten iki teşebbüs bulunmaktadır. İlaveten, söz konusu kâğıt ürününün tedarik edildiği başta Almanya ve İspanya merkezli olmak üzere yabancı menşeli teşebbüsler de bulunmaktadır.
- (116) Alçı levha üretimi için gereken tesis maliyetinin ise tesisin özellikleri ve üretim kapasitesine göre değişebileceği, diğer taraftan yılda 10-12 milyon m² alçı levha üretimi yapabilecek bir fabrika için yatırım maliyetinin yaklaşık 15 milyon Avro olduğu ifade edilmektedir.
- (117) Bu noktada, alçı levha ürünlerinin satış kanallarına değinilebilecektir. Teşebbüslerden elde edilen bilgiler uyarınca, alçı levha ürünlerinin ana satış kanalının bayiler olduğu, bununla birlikte kimi durumlarda alçı levha üreticilerinin doğrudan inşaat sahiplerine satışlarının da olabildiği anlaşılmaktadır. Örneğin, ortak girişime konu DALSAN ALÇI'nın müşterilerinin yaklaşık %(.....)'ini bayilerin oluşturduğu, ortak girişime konu RİGİPS'in ise satışlarının yaklaşık %(.....)'inin bayiler üzerinden gerçekleştiği belirtilmiştir. Bu bakımdan, pazarda etkin bir şekilde faaliyet gösterebilmek adına teşebbüslerin yaygın bir bayi ağına sahip olması önem arz etmektedir. Aşağıdaki tabloda alçı levha üreticisi teşebbüslerin, ürünlerinin satışını gerçekleştirdikleri bayi sayılarına ve bayi sayılarına göre pazar paylarına yer verilmektedir:

Tablo 8: Alçı Levha Üreten Teşebbüslerin Bayi Sayıları ve Bayi Sayılarına Göre Pazar Payları

Teşebbüs	Bayi Sayısı	Pazar Payı (%)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar

- (118) Tablodaki veriler incelendiğinde; alçı levha ürünü açısından pazarda en çok bayiye sahip ilk iki teşebbüsün (.....) bayiyle (.....) ve (.....) bayiyle (.....) olduğu görülmektedir. (.....) ve (.....) ise sırasıyla (.....) ve (.....) bayiye sahiptir. Bu bakımdan, bildirim konu işlem sonrasında (.....) olacağı anlaşılmaktadır.
- (119) Alçı levha üreticisi teşebbüsler açısından en önemli satış kanalının bayi kanalı olması dikkate alındığında, dosya kapsamında söz konusu teşebbüsler ile bu teşebbüslerin bayilerinden, bayilik sistemleri hakkında çeşitli bilgiler talep edilmiştir. Gelen cevabi yazılar bir bütün olarak değerlendirildiğinde; bayilerin genel olarak aynı anda birden çok teşebbüs ile çalışabildiği ve farklı markalı ürünlerin satışını gerçekleştirebildiği anlaşılmaktadır. Nihai müşterilerden bazılarının marka sadakatinin bulunduğu, bazılarının ise fiyat önceliğinin bulunduğu, bu nedenle bir bayinin farklı teşebbüslere ait farklı markalı ürünleri aynı dönemde satışa sunabildiği belirtilmektedir. Dosyaya sunulan bilgilerde ayrıca, bayilerin tedarikçi değiştirmesi, bazı ek maliyetleri gerektirse de sektörde tedarikçi değiştirmenin önünde kayda değer bir engelin bulunmadığı ifade edilmektedir. Teşebbüslerin bayilik sistemlerine yönelik söz konusu bilgiler ışığında, alçı levha pazarında faaliyet gösteren ya da göstermek isteyen teşebbüsler açısından, pazardaki satış ve dağıtım kanallarının açık ve ulaşılabilir olduğu değerlendirilmektedir.
- (120) Sonuç olarak, HHI analizi çerçevesinde bildirim konu işlem neticesinde pazarda meydana gelecek yoğunlaşma oranındaki artışın sınırlı olacağı ve pazarda, DALSAN ve SAINT-GOBAIN'in kontrolünde olacak ortak girişime rekabet baskısı uygulayabilecek güçlü rakiplerin bulunduğu değerlendirilmekte olup işlem taraflarının, rakiplerinden ve müşterilerinden bağımsız hareket edebilme imkânının bulunmayacağı değerlendirilmektedir. İlavenen, teşebbüslerin en önemli satış kanalı olan bayilerin, genel olarak herhangi bir rekabet etmeme yükümlülüğü altında bulunmaksızın birden çok teşebbüsün ürünlerini satabiliyor olması, pazara girişleri kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, pazarda faaliyet gösterebilmek adına ihtiyaç duyulan temel hammadde olan alçı taşı madeni yönüyle Türkiye'nin zengin rezervlere sahip olması, pazarda faaliyet göstermek isteyen teşebbüslerin önünde yüksek giriş engellerinin bulunmadığına işaret etmektedir. Pazarın yıldan yıla büyüme göstermesi ve dinamik bir yapıya sahip olması, pazara girişlerin artmasını ve böylelikle pazardaki rekabetin yerleşmesini teşvik etmektedir.
- (121) Ayrıca, işlem taraflarının toplam pazar payı ile rakip teşebbüslerin nicelik ve nitelikleri dikkate alındığında, bildirim konu işlem neticesinde pazarın, teşebbüslerin kolay bir

şekilde koordine olmalarına elverişli bir yapıya dönüşmeyeceği değerlendirilmektedir. DALSAN ile SAINT-GOBAIN'in alçı levha pazarındaki faaliyetlerini işlem sonrasında yalnızca ortak girişim üzerinden gerçekleştirileceği dikkate alındığında, başka bir deyişle ana teşebbüslerin ortak girişimin faaliyet göstereceği pazardaki tüm faaliyetlerini ortak girişime devretmeleri göz önünde bulundurulduğunda, bildirim konu işlem nedeniyle kayda değer ölçüde koordinasyon doğurucu etkinin ortaya çıkmayacağı değerlendirilmektedir. Açıklanan tüm bu hususlar çerçevesinde, bildirim konu işlem neticesinde alçı levha pazarında etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması söz konusu olmayacaktır.

G.6.4. Yatay Örtüşme Bulunan Alçı Taşı Pazarına Yönelik Değerlendirme

- (122) İşlem taraflarının faaliyetlerinin yatay seviyede örtüştüğü bir diğer pazar ise alçı taşı pazarıdır. İfade edildiği üzere, Türkiye, alçı taşı madeni rezervleri açısından zengin kaynaklara sahip olup Türkiye'nin farklı bölgelerinde çok sayıda alçı taşı madeni işletmesi bulunmaktadır. Alçı taşı madeni işletmeleri, doğrudan ruhsat sahibi teşebbüsler tarafından işletilebildiği gibi, madenin işletim hakkı başka bir teşebbüse de devredilebilmektedir. Ayrıca, maden tesislerinin bir bölümü, toz alçı ya da alçı levha üreticisi teşebbüsler tarafından işletilmekte ve çıkarılan alçı taşının tamamı ya da önemli bir kısmı, madeni işleten teşebbüsün kendi toz alçı ya da alçı levha üretiminde kullanılmaktadır. Maden tesislerinin bazıları ise toz alçı ya da alçı levha üreticisi olmayan teşebbüsler tarafından işletilmekte olup çıkarılan maden, farklı sektörlerdeki teşebbüslere satılmaktadır. Bunun yanı sıra, pazarda doğrudan fabrikalara satış yapan teşebbüsler bulunduğu gibi, tüm satışını bayiler aracılığıyla gerçekleştiren teşebbüsler de bulunmaktadır.
- (123) Bu noktada belirtilmesi gereken, pazarda küçük ya da büyük ölçekli çok sayıda maden işletmesinin bulunması ve dönemsel olarak bazı madenlerin işletim durumları ile işleten teşebbüslerin değişmesi gibi hususlar nedeniyle, alçı taşı pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylarının hesaplanmasının zorluk teşkil ettiğiidir. Diğer taraftan, pazarın yapısını ve teşebbüslerin pazardaki konumlarını objektif olarak ortaya koyabilmek adına teşebbüslerin pazar paylarının hesaplanması ihtiyacı, pazar payı hesaplamasında, pazarın genel yapısını ortaya koyabilecek nitelikte büyük ve orta ölçekli işletmelerden oluşan bir örneklem grubunun dikkate alınmasını zorunlu kılmaktadır. Bu çerçevede dosya kapsamında, toz alçı ve alçı levha üreticisi teşebbüslerden, alçı taşı madeni tedarik ettikleri teşebbüs bilgileri talep edilmiştir. Teşebbüslerden gelen cevabi yazılar doğrultusunda, teşebbüslerin bir takvim yılı içinde 3000 ton ve üzeri alım yaptığı ve yeniden satıcı olmayan teşebbüsler, pazar payı hesaplamasına dâhil edilmeye çalışılmıştır.
- (124) Açıklanan hususlar çerçevesinde, alçı taşı pazarındaki teşebbüslerin üretim miktarına göre 2020 ve 2021 yıllarına ilişkin pazar payları, aşağıdaki tabloda sunulmaktadır:

Tablo 9: Teşebbüslerin Alçı Taşı Pazarındaki Pazar Payları

Teşebbüsler	2020		2021	
	Üretim Miktarı (ton)	Pazar Payı (%)	Üretim Miktarı (ton)	Pazar Payı (%)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	6.571.181	100,00	7.369.101	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar				

- (125) Tabloda yer alan pazar payı verileri incelendiğinde; 2020 yılında (.....), %(.....)'lik pazar payı ile pazarda lider konumdayken %(.....)'lık pazar payı ile (.....), pazarda ikinci büyük teşebbüs konumundadır. (.....) ve (.....) ise sırasıyla %(.....) ve %(.....)'lik pazar payı ile görece (.....) pazar paylarına sahiptir. İşlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAIN tarafından ortak kontrol edilecek olan ortak girişimin toplam pazar payı %(.....)'tür.
- (126) 2021 yılına ilişkin pazar payı verilerine bakıldığında ise; %(.....)'lük oran ile yine (.....) lider konumda bulunduğu, ardından %(.....)'lük pazar payı ile (.....) konumlandığı görülmektedir. (.....) ve (.....) ise sırasıyla %(.....) ve %(.....)'lık pazar payı ile (.....) pazar paylarına sahiptir. Nitekim işlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAIN tarafından ortak kontrol edilecek olan ortak girişimin toplam pazar payı, bir önceki seneye göre (.....) %(.....) olarak gerçekleşmektedir.
- (127) Diğer taraftan, yukarıda arz edildiği üzere, tabloda yer verilen teşebbüslerin yanı sıra, pazarda alçı taşı madeni işleten başkaca teşebbüslerin de bulunduğu dikkate alındığında; fiili durumda teşebbüslerin pazar paylarının, tabloda yer verilen oranlardan bir miktar düşük olduğu ifade edilebilecektir. İlâveten, ortak girişime konu DALSAN ALÇI ile RİGİPS, alçı taşı madencilği faaliyetleri kapsamında çıkardıkları alçı taşıyı üçüncü taraflara satmamakta, elde edilen tüm alçı taşı teşebbüslerin kendi toz alçı ve alçı levha vb. ürün gruplarının üretiminde girdi olarak kullanılmaktadır. Ayrıca, işlem taraflarından SAİNT-GOBAIN'ın, RİGİPS'in faaliyetleri dışında alçı taşı pazarında herhangi bir aktif faaliyeti bulunmamaktadır. Diğer işlem tarafı DALSAN'ın ise DALSAN ALÇI dışında alçı taşı pazarındaki faaliyeti hissedarı ve ortak kontrol sahibi olduğu ve aşağıda detayına yer verilen teşebbüslerle sınırlıdır. Bu bakımdan, alçı taşı pazarında teşebbüslerin pazar payları hesaplanırken teşebbüslerin sadece bağımsız üçüncü kişilere yaptığı satışlar dikkate alındığı durumda; SAİNT-GOBAIN'ın alçı taşı pazarındaki pazar payı %0 çıkacak olup aynı pazarda DALSAN'ın pazar payı ise ihmal edilebilir seviyede kalacaktır.
- (128) Tabloda alçı taşı madeni işleten teşebbüsler arasında yer verilen MADİNSAN ve MAGET'in hissedarlık yapısına da değinilebilecektir. MADİNSAN ve MAGET, her biri yaklaşık %(.....) oranında hisseye sahip olacak şekilde ABS, KNAUF ve DALSAN tarafından ortaklaşa kontrol edilmektedir. İlâveten, işlem taraflarınca, SAİNT-GOBAIN'ın MADİNSAN ve MAGET üzerinde bildirim konu işlem sonrasında doğrudan ya da dolaylı herhangi bir kontrol yetkisinin olmayacağı, DALSAN'ın MADİNSAN ve MAGET'teki faaliyetlerinin ve haklarının, bildirim konu işlemin kapsamının dışında olduğu belirtilmiştir.

- (129) Yukarıda yer verilen tabloda görülebileceği üzere, MADİNSAN, alçı taşı madenciliği alanında yüksek kapasiteye sahip bir teşebbüs olup alçı taşı müşterileri açısından önemli bir tedarikçi konumundadır. MAGET ise görece az miktarda alçı taşı satışı yapmakta olup kayda değer bir pazar payına sahip değildir. DALSAN'ın, MADİNSAN ile MAGET'in %(.....) oranında hissesine sahip olması dikkate alındığında; Tablo 17'de yer verilen pazar payı hesaplamalarının yanı sıra, MADİNSAN ve MAGET'in 2020 ve 2021 yıllarındaki üretim miktarının %(.....), DALSAN'ın ilgili yıllardaki üretim miktarına eklenmesi suretiyle tarafların pazar payları ayrıca hesaplanabilecektir. MADİNSAN ve MAGET'in üretim miktarlarının %(.....) DALSAN'ın üretim miktarına eklendiği durumda, 2020 yılında DALSAN'ın pazar payı %(.....) olurken 2021 de ise bu oran %(.....) olarak gerçekleşmektedir. DALSAN'ın pazar payındaki artışa paralel olarak, DALSAN ve SAINT-GOBAIN'ın 2020 ve 2021 yıllarındaki toplam pazar payları ise sırasıyla %(.....) ve %(.....) olmaktadır.
- (130) Bu noktada, MADİNSAN'ın satış faaliyetlerine ilişkin Kurulun 24.07.2008 tarih ve 08-47/650-247 sayılı kararına yer vermekte fayda bulunmaktadır. Kurulun söz konusu kararı çerçevesinde MADİNSAN, alçı taşını doğrudan nihai müşterilere satmamakta ve satışını bayiler vasıtasıyla gerçekleştirmektedir. Yine aynı karar uyarınca MADİNSAN, bayilerinin fiyat, bölge ve müşteri konularında özgürce karar alacaklarını taahhüt etmiş durumdadır.¹⁶ Dosya kapsamında taraflardan elde edilen bilgiler ile bayilerle yapılan görüşmeler neticesinde, MADİNSAN'ın doğrudan satışının bulunmadığı, tüm satışını bayiler üzerinden gerçekleştirdiği ve MADİNSAN bayilerinin, alçı taşı ürününün fiyatını belirlemede ve müşteri seçiminde serbest olduğu teyit edilmiştir. Bu bakımdan, her ne kadar DALSAN, MADİNSAN üzerinde kontrol sahibi olsa da söz konusu kontrolün, satış kanallarını ve müşterileri seçme serbestisi açısından sınırlanmış olduğu anlaşılmaktadır. MADİNSAN'ın sadece bayiler üzerinden satış yapabilmesi sayesinde, MADİNSAN'ın tüm üretim miktarının MADİNSAN'ı kontrol eden ABS, DALSAN ve KNAUF'a aktarılmasının ve böylelikle alt pazarda faaliyet gösteren rakip teşebbüslere girdi kısıtlaması uygulanmasının belli ölçüde önüne geçilmiş durumdadır.
- (131) Alçı taşı pazarındaki HHI değerlerine bakıldığında ise; MADİNSAN ve MAGET'in üretim miktarlarının %(.....) işlem taraflarının toplam üretim miktarına dâhil edildiği senaryoda, 2021 yılındaki üretim miktarlarına göre hesaplanan pazar payı verilerine göre pazarın HHI değeri yaklaşık 1369 çıkmaktadır. İşlem sonrasında ise HHI değeri

¹⁶ Kurulun 24.07.2008 tarih ve 08-47/650-247 sayılı kararı, s.14: “Bildirim, Madinsan'ın ruhsat sahibi olduğu Bala'daki alçı taşı sahalarında hâlihazırda geçerli olan, alçı taşının ocak işletmecileri tarafından istihraç edilip satılması uygulamasının sonlandırılması ve bu teşebbüslerin yürüttüğü faaliyetlerin satış işlemi hariç olmak üzere Madinsan uhdesine geçmesi ile ilgilidir. Hâlihazırda yapıda, ocak işletmecileri çıkarılan alçı taşının tonu başına Madinsan'a redevans ödemekte ve bu miktarın üzerine kendi maliyetleri ile karlarını eklemek suretiyle alıcılara ulaştırmaktadırlar. İlgili sahada hâlihazırda 8 adet ocak işletmecisi çalışmaktadır. Bu teşebbüsler, çıkardıkları alçı taşının satışında birbirleri ile rekabet halindedir. Söz konusu rekabet ise daha çok fiyat üzerinde yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla öngörülen sistemin hayata geçmesi neticesinde en azından alçı taşının çıkarılıp satışa uygun hale getirilmesi aşamasında rekabet halinde faaliyet gösteren ocak işletmecilerinin yerini Madinsan alacak, söz konusu ocak işletmecileri ise Madinsan'ın bayisi olarak faaliyet göstereceklerdir. Uygulamaya ilişkin yönetim kurulu kararında bayilerin; müşterilerine satış fiyatını saptamakta tamamen serbest olduğu, aldığı ürüne ilişkin müşterileri belirlemede serbest olduğu ve aldığı ürünü herhangi bir yer ya da bölgede satabilme serbestisine sahip olduğu belirtilmiştir. Yukarıda yer alan düzenlemelere ilaveten Madinsan yetkilileri bildirim formunda teşebbüsün hiçbir şekilde piyasaya doğrudan satış yapmayacağını taahhüt etmişlerdir. Bu bilgiler ışığında ilgili coğrafi pazar sınırları içerisinde alçı taşının bayilerce satışı hususunda rekabetçi bir yapı oluşturulmuş olacaktır. Bu nedenle bildirim konu uygulama neticesinde her ne kadar alçı taşının çıkarılması seviyesinde mevcut rekabet ortadan kalkacak olsa da satışı/pazarlanması aşamasında rekabet süreci devam edecektir.”

yaklaşık 1502'ye yükselmektedir. Dolayısıyla, işlem neticesinde HHI oranındaki değişimin 133 olduğu dikkate alındığında, devralma işleminin pazardaki yoğunlaşmayı kayda değer derecede artıracak herhangi bir risk oluşturmayacağı değerlendirilmektedir.

- (132) Ayrıca, yukarıda yer verildiği üzere pazardaki yoğunlaşma oranının sınırlı kalması, işlem taraflarından SAİNT-GOBAIN'ın alçı taşı pazarındaki faaliyetlerinin RİGİPS ile sınırlı olması, diğer işlem tarafı DALSAN'ın alçı taşı pazarında DALSAN ALÇI dışındaki faaliyetlerinin gerçekleştiği MADİNSAN hakkındaki Kurul kararı çerçevesinde MADİNSAN'ın satışlarının sadece bayi kanalıyla gerçekleşebiliyor olması, bildirim konu işlem sonrasında taraflar arasındaki koordinasyon riskini sınırlamaktadır.
- (133) Sonuç olarak, bildirim konu işlem neticesinde işlem taraflarının alçı taşı pazarındaki toplam pazar paylarının, pazardaki etkin rekabetin azaltılmasına sebebiyet verebilecek boyuta ulaşmadığı değerlendirilmektedir. Öte yandan DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in, alt pazarlardaki diğer pek çok oyuncu gibi alçı taşı maden işletme lisanslarının bulunduğu, bununla birlikte DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in bu lisanslar eliyle çıkardıkları alçı taşı bütünüyle kendi üretimlerinde kullandığı, üçüncü taraflara alçı taşı satışı faaliyetinde bulunmadığı belirtilmelidir. Ayrıca, toz alçı ve alçı levha üreticisi teşebbüslerin en önemli alçı taşı tedarikçisi konumundaki MADİNSAN'ın, satışlarını tümüyle bayiler kanalıyla gerçekleştiriyor olması nedeniyle, MADİNSAN ve dolayısıyla işlem taraflarından DALSAN'ın pazardaki gücünün belli ölçüde sınırlandığı değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, pazarın çok oyunculu yapısı nedeniyle alçı taşı müşterilerinin tedarikçi seçeneklerinin geniş olduğu değerlendirilmektedir.
- (134) Ayrıca, işlem taraflarının toplam pazar payları ile rakip teşebbüslerin nicelik ve nitelikleri dikkate alındığında, bildirim konu işlem neticesinde pazarın, teşebbüslerin kolay bir şekilde koordine olmalarına elverişli bir yapıya dönüşmeyeceği ve bu bakımdan, bildirim konu işlemin kayda değer bir koordinasyon doğurucu etkiye neden olmayacağı değerlendirilmektedir. Her halükarda, Yatay Kılavuz'un 18. paragrafında belirtildiği üzere, işlem tarafı teşebbüslerin ilgili pazardaki paylarının toplamının %20'nin altında olması halinde, söz konusu yoğunlaşma işleminin rekabet bakımından olumsuz etkilerinin, incelemenin derinleştirilmesini gerektirecek düzeyde olmadığı varsayılabilir. Bu çerçevede, yukarıda yer verilen pazar payları ile HHI değerleri ışığında, bildirim konu işlem neticesinde alçı taşı pazarında etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmayacağı değerlendirilmektedir.

G.6.5. Yatay Örtüşme Bulunan Alçı Uygulamalarında Kullanılan Profil ve Aksesuar Pazarı ile Çimento Bazlı Yapı Malzemeleri Pazarına İlişkin Değerlendirme

- (135) İşlem taraflarının faaliyetlerinin yatay seviyede örtüştüğü diğer pazarlar ise alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı ile çimento bazlı yapı malzemeleri pazarıdır.
- (136) Alçı uygulamalarında kullanılan profil ve yardımcı aksesuarlar, temel olarak, alçıdan yapılmış malzemelerin yapılara sabitlenmesine imkan tanıması adına belli şekillere sokulmuş galvaniz saclardan ve çeşitli bağlantı aparatlarından oluşmaktadır. Söz konusu profil ve aksesuarların üretimi, yüksek yatırım maliyeti gerektirmemekte olup özellikle organize sanayi bölgelerinde büyük ya da küçük çaplı teşebbüsler tarafından bu ürünler üretilmektedir. Dosya kapsamında bilgisine başvurulmuş teşebbüsler tarafından, farklı şehirlerde çok sayıda üretici olması sebebiyle sektörde faaliyet gösteren teşebbüs sayısının ve pazar büyüklüğünün tahmin edilemediği belirtilmiştir.

- (137) İşlem taraflarının söz konusu pazara ilişkin faaliyetleri incelendiğinde; işlem sonrasında üzerinde ortak kontrol kurulacak olan DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in, 2021 yılında alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar satışından elde ettiği gelirlerin, aynı yıldaki toplam gelirleri içerisindeki payı sırasıyla (.....) ve (.....)'dir. Bu yönüyle, her iki teşebbüs için de söz konusu ürünlerden elde edilen gelirlerin toplam gelirler içerisindeki payının düşük olduğu görülmektedir.
- (138) Benzer şekilde, işlem kapsamında tarafların faaliyetleri arasında yatay örtüşme görülen bir diğer pazar olan çimento bazlı yapı malzemeleri pazarı da çok sayıda teşebbüsün faaliyet gösterdiği bir pazar olup pazarda faaliyet gösteren teşebbüs sayısı ile pazarın toplam büyüklüğünün tayini güç teşkil etmektedir. İşlem taraflarının pazara ilişkin öngörü sunmak adına verdiği bilgilere göre, çimento bazlı yapı malzemelerinden olan çimento esaslı sıva ürününde; işlem sonrasında üzerinde ortak kontrol kurulacak olan DALSAN ALÇI, 2021 yılında (.....) ton çimento esaslı sıva satışı gerçekleştirmişken işlem sonrasında üzerinde ortak kontrol kurulacak olan RİGİPS ise yaklaşık (.....) ton çimento esaslı sıva satışı gerçekleştirmiştir. Söz konusu satış miktarları ise pazarın toplamı içinde oldukça küçük bir orana tekabül etmektedir. Diğer taraftan, 2021 yılında DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in söz konusu ürünlerden elde ettikleri gelirin toplam gelirleri içerisindeki payı ise sırasıyla %(.....) ve %(.....)'dir. İlave olarak, DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in her ikisinin de kendisine ait bir çimento üretim tesisi bulunmamakta olup iki teşebbüs de çimento esaslı ürünlerin üretimi için gerekli girdiyi dış kaynaklardan sağlamaktadır.
- (139) Alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı ile çimento bazlı yapı malzemeleri pazarına ilişkin yukarıda yer verilen açıklama ve tespitler ışığında; DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in söz konusu pazarlardan elde ettikleri gelirlerin bu teşebbüslerin toplam gelirleri içerisindeki payının düşük olması, her iki pazarda da çok sayıda oyuncu olması, çok oyunculu yapıları nedeniyle her iki pazarda da teşebbüslerin pazar paylarının hesaplanmasının zor olması, işlem taraflarının birincil faaliyet alanlarının toz alçı, alçı levha ve alçı taşı pazarlarını kapsaması ve dosya kapsamında bildirim konusu işleme yönelik bilgi ve görüşüne başvurulmuş rakip ve/veya müşteri konumundaki teşebbüslerin anılan pazarlara yönelik kayda değer bir endişe belirtmemiş olmaları dikkate alındığında, bahse konu pazarlarda bildirim konusu işlem nedeniyle herhangi bir rekabetçi endişenin söz konusu olmayacağı ve bu nedenle anılan pazarlar açısından detaylı bir analize gidilmesine gerek olmadığı değerlendirilmektedir.

G.6.6. Dikey Örtüşme Bulunan Alçı Taşı - Toz Alçı Pazarları ile Alçı Taşı - Alçı Levha Pazarlarına İlişkin Değerlendirme

- (140) İfade edildiği üzere, toz alçı ve alçı levha üretiminde ihtiyaç duyulan temel hammadde, alçı taşı madeni olup alçı taşı pazarı ile toz alçı ve alçı levha pazarları arasında alçı taşı pazarının üst pazar, toz alçı ve alçı levha pazarlarının ise alt pazar konumunda olduğu dikey ilişki mevcuttur. Bu bakımdan, bildirim konusu işlemin tüm yönleriyle değerlendirilebilmesi adına, işlem sonrasında tarafların dikey ilişkili söz konusu pazarlardaki konumunun ne olacağı araştırılmalıdır.
- (141) Aşağıdaki tabloda, işlem taraflarının dikey ilişkili alçı taşı, toz alçı ve alçı levha pazarlarındaki toplam pazar paylarına yer verilmektedir:

Tablo 10: Tarafların Dikey İlişkili Pazarlardaki Toplam Pazar Payları (2021 Yılı)

Üst Pazar	Toplam Pazar Payı (%)
Alçı Taşı Pazarı	(.....)
Alt Pazarlar	Toplam Pazar Payı
Toz Alçı Pazarı ¹⁷	(.....)
Alçı Levha Pazarı ¹⁸	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar	

- (142) Tabloda görülebileceği üzere, işlem taraflarının üst pazar olan alçı taşı pazarındaki toplam pazar payı %(.....)'dir. Söz konusu pazar payı dikkate alındığında, işlem sonrasında DALSAN ve SAINT-GOBAIN tarafından ortak kontrol edilecek olan ortak girişimin, dikey bütünleşik yapı üzerinden alt pazardaki rakiplerine girdi kısıtlaması uygulamak suretiyle alt pazardaki rakiplerini pazar dışına itecek ölçüde pazar gücüne sahip olmayacağı değerlendirilmektedir. Türkiye'nin alçı taşı madeni açısından zengin rezervlere sahip olması, çok sayıda alçı taşı madeni tesisinin bulunması, toz alçı ve alçı levha pazarındaki rakiplerin bir bölümünün kendi alçı taşı madeni tesislerini işletiyor olması hususları bir bütün olarak ele alındığında, alt pazarda faaliyet gösteren rakip teşebbüslerin tedarik imkânlarının çeşitlilik arz ettiği değerlendirilmektedir. Ayrıca, yukarıda arz edildiği üzere; alçı taşı madeninin en önemli tedarikçisi konumunda olan ve ABS, DALSAN ve KNAUF tarafından ortak kontrol edilen MADİNSAN, Kurulun 24.07.2008 tarih ve 08-47/650-247 sayılı kararı çerçevesinde, alçı taşıyı doğrudan nihai müşterilere satmamakta ve satışını bayiler vasıtasıyla gerçekleştirmektedir. Bu bakımdan, MADİNSAN'ın sadece bayiler üzerinden satış yapabilmesi sayesinde, MADİNSAN'ın tüm üretim miktarının MADİNSAN'ı kontrol eden ABS, DALSAN ve KNAUF'a aktarılmasının ve böylelikle alt pazarda faaliyet gösteren rakip teşebbüslere girdi kısıtlaması uygulanmasının belli ölçüde önüne geçilmiş durumdadır.
- (143) Tarafların alçı taşı pazarı ile toz alçı ve alçı levha pazarlarındaki faaliyetlerindeki dikey örtüşme, müşteri kısıtlaması açısından ele alındığında ise işlem taraflarının alt pazarlar niteliğindeki toz alçı ve alçı levha pazarlarındaki konumları önem kazanmaktadır. İşlem taraflarının 2021 yılındaki üretim miktarlarına göre söz konusu pazarlardaki toplam pazar payı; toz alçı pazarında %(.....), alçı levha pazarında ise %(.....)'tür. Söz konusu pazar payları, işlem sonrasında DALSAN ve SAINT-GOBAIN tarafından ortak kontrol edilecek olan ortak girişimin, dikey bütünleşik yapı üzerinden üst pazardaki rakiplerine müşteri kısıtlaması uygulamak suretiyle üst pazardaki rakiplerini pazar dışına itecek ölçüde pazar gücüne sahip olmayacağına işaret etmektedir. Alt pazarlarda işlem taraflarının ABS, KNAUF, GİPS ve AYTAŞ gibi önemli rakiplerinin bulunması, alçı taşı pazarındaki teşebbüslerin ürün sağlayabileceği geniş bir müşteri kitlesine sahip olması sonucunu doğurmaktadır. Ayrıca, alçı sektörünün büyüme gösteren dinamik bir yapıda olması, ihracat imkânlarının varlığı ve alt pazarda faaliyet gösteren bazı rakip teşebbüslerin yüksek atıl kapasiteye sahip olması, alçı taşı talebindeki artış potansiyelini ortaya koymaktadır.
- (144) Sonuç olarak, alçı taşı pazarı ile toz alçı ve alçı levha pazarlarında işlem taraflarının faaliyetleri arasında meydana gelecek dikey örtüşme kapsamında; işlem taraflarının, alt pazarlarda faaliyet gösteren rakiplerine girdi kısıtlaması uygulamak ya da üst pazarda faaliyet gösteren rakiplerine müşteri kısıtlaması uygulamak suretiyle

¹⁷ Tarafların ton bazında yurtiçi satış miktarları dikkate alınarak hesaplanan toplam pazar payı gösterilmektedir.

¹⁸ Tarafların metrekare bazında yurtiçi satış miktarları dikkate alınarak hesaplanan toplam pazar payı gösterilmektedir.

rakiplerini pazar dışına itebilecek ölçüde pazar gücüne erişmeyeceği değerlendirilmektedir. Öte yandan DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in, toz alçı ve alçı levha pazarlarındaki diğer pek çok oyuncu gibi alçı taşı madeni işletme lisanslarının bulunduğu, bununla birlikte DALSAN ALÇI ve RİGİPS'in bu lisanslar eliyle çıkardıkları alçı taşı bütünüyle kendi üretimlerinde kullandığı, üçüncü taraflara alçı taşı satışı faaliyetinde bulunmadığı belirtilmelidir.

- (145) Keza, dikey ilişkili anılan pazarlarda işlem taraflarının toplam pazar payları ile rakip teşebbüslerin nicelik ve nitelikleri dikkate alındığında, bildirim konu işlem neticesinde anılan pazarların, teşebbüslerin kolay bir şekilde koordine olmalarına elverişli bir yapıya dönüşmeyeceği ve bu bakımdan, bildirim konu işlem nedeniyle koordinasyon doğurucu etkinin ortaya çıkmayacağı değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, bildirim konu işlem neticesinde dikey açıdan alçı taşı pazarı ile toz alçı ve alçı levha pazarlarında etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması söz konusu olmayacaktır.

G.6.7. Dikey Örtüşme Bulunan Alçı Levha Kâğıdı – Alçı Levha Pazarlarına İlişkin Değerlendirme

- (146) Bildirim konu işlem kapsamında incelenmesi gereken bir diğer dikey ilişki, alçı levha kâğıdı pazarı ile alçı levha pazarı arasındaki dikey ilişkidir. İfade edildiği üzere, alçı levha kâğıdı, alçı levha üretiminde girdi olarak kullanılmakta olup bu kapsamda anılan pazarlar arasında alçı levha kâğıdı pazarının üst pazar, alçı levha pazarının ise alt pazar olduğu dikey bir ilişki mevcuttur.
- (147) İşlem taraflarından DALSAN ve SAİNT-GOBAIN'in her ikisi de alçı levha pazarında faaliyet gösteriyorken alçı levha kâğıdı pazarında ise işlem taraflarından sadece SAİNT-GOBAIN'in faaliyeti mevcuttur. Şöyle ki, işlem taraflarından SAİNT-GOBAIN'in içinde yer aldığı SAİNT-GOBAIN Grubu şirketlerinden Saint-Gobain Rigips GmbH, Almanya'da kurulmuş olan ve alçı levha kâğıdı üreten bir teşebbüs olan Tecnokarton GmbH&Co KG'de (TECNOKARTON) %(.....) oranında hisseye sahiptir. Bununla birlikte, söz konusu hissedarlık, SAİNT-GOBAIN'e TECNOKARTON üzerinde herhangi bir kontrol hakkı vermemekte olup TECNOKARTON, teşebbüsün %(.....) oranında hissesine sahip Moritz J. Weig GmbH&Co KG (WEIG) tarafından yönetilmektedir. TECNOKARTON'un diğer hissedarı ise %(.....) oranında hisseyle KNAUF'tur.
- (148) Türkiye'de HAMBURGER ve KAHRAMANMARAŞ olmak üzere iki teşebbüs, alçı levha kâğıdı üretmektedir. Diğer taraftan, alçı levha üreticileri, yurtdışı merkezli teşebbüslerden de alçı levha kâğıdı tedarik etmektedir. Alçı levha üreticisi teşebbüslerden elde edilen bilgilere göre yurtdışından alçı levha kâğıdı tedarik edilen teşebbüsler; Hamburger GmbH, Alier SA (ALIER), WEIG, Ceibridge Corporation (CEİBRIDGE), Owens Corning (OWENS), Rubezhnoye Cardboard and Packing Mill (RUBEZHNOYE) ve Fortex International AB'dir (FORTEX).
- (149) Aşağıdaki tabloda, Türkiye'deki müşterilere alçı levha kâğıdı sağlayan teşebbüslerin 2020 ve 2021 yıllarındaki pazar paylarına yer verilmektedir:

Tablo 11: Teşebbüslerin Alçı Levha Kâğıdı Pazarındaki Pazar Payları

Teşebbüsler	2020		2021	
	Satış Miktarı (ton)	Pazar Payı (%)	Satış Miktarı (ton)	Pazar Payı (%)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	68.045	100,00	78.071	100,00

Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar

- (150) Tablodan, SAİNT-GOBAIN'in %(.....) oranında hissedarı olduğu TECNOKARTON'un, 2020 yılında (.....) ton alçı levha kâğıdı satışı ile %(.....)'lük pazar payına ulaştığı, 2021 yılında ise (.....) ton alçı levha kâğıdı satışı ile %(.....)'lik pazar payı elde ettiği görülmektedir. İfade edildiği üzere, SAİNT-GOBAIN, %(.....) oranında hissedarı olduğu TECNOKARTON üzerinde herhangi bir kontrol yetkisini haiz değildir. Bu bakımdan, TECNOKARTON'un alçı levha pazarındaki pazar payının SAİNT-GOBAIN'e atfedilemeyeceği değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, tüm rekabetçi endişeleri gidermek adına, SAİNT-GOBAIN'in TECNOKARTON üzerinde %(.....) oranında hisseye sahip olduğundan bahisle SAİNT-GOBAIN'in alçı levha kâğıdı pazarındaki payının, TECNOKARTON'un pazar payının %(.....)'una tekabül ettiğinin kabulü durumunda dahi; SAİNT-GOBAIN'in 2020 yılındaki pazar payı (.....) ton alçı levha kâğıdı satışı ile %(.....) olarak hesaplanmaktayken 2021 yılında ise (.....) ton alçı levha kâğıdı satışı ile %(.....) olarak hesaplanmaktadır.
- (151) Söz konusu hesaplamalar çerçevesinde, işlem taraflarının dikey ilişkili alçı levha kâğıdı ve alçı levha pazarlarındaki toplam pazar paylarına aşağıdaki tabloda birlikte yer verilmektedir:

Tablo 12: Tarafların Dikey İlişkili Pazarlardaki Toplam Pazar Payları (2021 Yılı)

Üst Pazar	Toplam Pazar Payı (%)
Alçı Levha Kâğıdı Pazarı ¹⁹	(.....)
Alt Pazar	Toplam Pazar Payı
Alçı Levha Pazarı ²⁰	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden edinilen bilgiler kapsamında yapılan hesaplamalar

- (152) Tabloda görülebileceği üzere, üst pazar niteliğindeki alçı levha kâğıdı pazarında, işlem sonrasında DALSAN ve SAİNT-GOBAIN tarafından ortak kontrol edilecek olan ortak girişime atfedilebilecek pazar payı %(.....) olup söz konusu pazar payının, başta girdi kısıtlaması olmak üzere herhangi bir rekabet karşıtı uygulama yoluyla alt

¹⁹ Söz konusu pazar payı, işlem taraflarından SAİNT-GOBAIN'in, %(.....) oranında hissesine sahip olduğu TECNOKARTON'un 2021 yılındaki satış miktarına göre elde ettiği pazar payının %(.....)'unu göstermektedir. İfade edildiği üzere, diğer işlem tarafı DALSAN'ın ise alçı levha kâğıdı pazarında faaliyeti bulunmamaktadır.

²⁰ Tarafların metrekare bazında yurtiçi satış miktarları dikkate alınarak hesaplanan toplam pazar payı gösterilmektedir.

pazardaki rekabetin esaslı bir şekilde etkilenmesine imkân verecek düzeyde olmadığı değerlendirilmektedir. İlâveten, DALSAN ve SAINT-GOBAIN dışındaki alçı levha kâğıdının müşterisi konumundaki alçı levha üreticilerinin, alçı levha pazarının yaklaşık %(...)’sını oluşturması, bildirim konu işlem neticesinde müşteri kısıtlaması yoluyla üst pazardaki teşebbüsler aleyhine rekabetin sınırlanması ihtimalini ortadan kaldırmaktadır.

- (153) Sonuç olarak, alçı levha kâğıdı pazarı ile alçı levha pazarında işlem taraflarının faaliyetleri arasında meydana gelecek dikey örtüşme kapsamında; işlem taraflarının, alt pazarlarda faaliyet gösteren rakiplerine girdi kısıtlaması uygulamak ya da üst pazarda faaliyet gösteren rakiplerine müşteri kısıtlaması uygulamak suretiyle rakiplerini pazar dışına itebilecek ölçüde pazar gücüne erişmeyeceği değerlendirilmektedir. Keza, dikey ilişkili anılan pazarlarda işlem taraflarının toplam pazar payları ile rakip teşebbüslerin nicelik ve nitelikleri dikkate alındığında, bildirim konu işlem neticesinde anılan pazarların, teşebbüslerin kolay bir şekilde koordine olmalarına elverişli bir yapıya dönüşmeyeceği ve bu bakımdan, bildirim konu işlem nedeniyle koordinasyon doğurucu etkinin ortaya çıkmayacağı değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, bildirim konu işlem neticesinde dikey açıdan alçı levha kâğıdı pazarı ile alçı levha pazarında etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması söz konusu olmayacaktır.

G.6.8. Değerlendirme Özeti

- (154) Dosya kapsamında her bir ilgili ürün pazarı açısından ulaşılan tespitler neticesinde özetle; işlem taraflarının faaliyetleri arasında yatay örtüşme bulunan toz alçı ve alçı levha pazarlarında;
- meydana gelecek yoğunlaşma oranındaki artışın sınırlı olması,
 - ortak girişime rekabet baskısı uygulayabilecek güçlü rakiplerin bulunması,
 - önemli miktarda atıl üretim kapasitene sahip rakiplerin bulunması,
 - bildirim konu işlem neticesinde meydana gelecek yoğunlaşmaya bağlı olarak HHI değerlerindeki değişimin herhangi riskli bir pazar yapısına işaret etmemesi,
 - yüksek giriş engellerinin bulunmaması,
 - temel hammadde niteliğindeki alçı taşı madeni açısından Türkiye’nin zengin rezervlere sahip olması,
 - rakipler arasında koordinasyonu kolaylaştıracak ölçüde yoğunlaşmış bir pazar yapısının bulunmaması

nedenleriyle anılan pazarlarda bildirim konu işlem nedeniyle etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmayacağı kanaatine ulaşılmıştır.

- (155) İşlem taraflarının faaliyetleri arasında yatay örtüşme bulunan bir diğer pazar olan alçı taşı pazarında ise, tarafların toplam pazar payının yüksek olmaması, toz alçı ve alçı levha üreticisi teşebbüslerin en önemli alçı taşı tedarikçisi konumundaki MADİNSAN’ın satışlarını tümüyle bayiler kanalıyla gerçekleştiriyor olması dolayısıyla MADİNSAN’ın ortağı konumundaki DALSAN’ın pazardaki gücünün belli ölçüde sınırlandırılmış olması ve pazardaki koordinasyon riskinin düşük olması nedeniyle alçı taşı pazarında, bildirim konu işlem nedeniyle etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmayacağı kanaatine ulaşılmıştır.
- (156) İşlem taraflarının faaliyetleri arasında yatay örtüşme bulunan diğer pazarlar olan alçı uygulamalarında kullanılan profil ve aksesuar pazarı ile çimento bazlı yapı

malzemeleri pazarında, teşebbüslerin söz konusu pazarlardan elde ettikleri gelirlerin bu teşebbüslerin toplam gelirleri içerisindeki payının düşük olması, her iki pazarda da çok sayıda oyuncu olması, işlem taraflarının birincil faaliyet alanlarının toz alçı, alçı levha ve alçı taşı pazarlarını kapsamaları ve görüşüne başvurulmuş rakip ve/veya müşteri konumundaki teşebbüslerin anılan pazarlara yönelik kayda değer bir endişe belirtmemiş olmaları nedenleriyle anılan pazarlarda bildirim konusu işlem nedeniyle herhangi bir rekabetçi endişenin söz konusu olmayacağı ve bu nedenle anılan pazarlar açısından detaylı bir analize gidilmesine gerek olmadığı değerlendirilmiştir.

- (157) Dosya kapsamında işlem taraflarının faaliyetleri arasındaki dikey örtüşme açısından ele alınan alçı taşı - toz alçı, alçı taşı - alçı levha ve alçı levha kâğıdı - alçı levha pazarları kapsamında ise; işlem taraflarının girdi kısıtlaması uygulamak suretiyle alt pazardaki rakiplerini ya da müşteri kısıtlaması uygulamak suretiyle üst pazardaki rakiplerini pazar dışına itebilecek ölçüde pazar gücüne erişmeyeceği ve anılan pazarlarda teşebbüslerin koordinasyon riskinin kayda değer ölçüde artmayacağı, bu nedenle bahsi geçen pazarlarda bildirim konusu işlem nedeniyle etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmayacağı kanaatine ulaşılmıştır.

H. SONUÇ

- (158) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, bildirim konusu işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 2010/4 sayılı Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ kapsamında izne tabi olduğuna; işlem sonucunda etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmaması nedeniyle işleme izin verilmesine, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.