

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2013-5-43 (Menfi Tespit/Muafiyet)
Karar Sayısı : 14-01/6-5
Karar Tarihi : 09.01.2014

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Kenan TÜRK, Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR,
Fevzi ÖZKAN, Dr. Metin ARSLAN, Doç. Dr. Tahir SARAÇ

B. RAPORTÖRLER: Murat AYBER, Mücteba ALTUN, Hasan ADIYAMAN

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : Göлтаş Göller Bölgesi Çimento San. ve Tic. A.Ş.

Temsilcileri: Bahadır BALKI, Dr. M. Fevzi TOKSOY
Çamlıca Köşkü Francalacı Sok. No:28
Arnavutköy Beşiktaş/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Göлтаş Göller Bölgesi Çimento San. ve Tic. A.Ş. ile Batisöke Söke Çimento Sanayii T.A.Ş arasında imzalanan fason üretim anlaşmasına menfi tespit belgesi verilmesi / muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına en son 12.12.2013 tarihinde giren yazıyla tamamlanan bildirim üzerine düzenlenen 24.12.2014 tarih ve 2013-5-43/MM sayılı Ön İnceleme Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda, fason üretim anlaşması 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir nitelik arz etmediğinden anlaşmaya 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi kapsamında menfi tespit belgesi verilmesinin yerinde olacağı ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

- (4) Göлтаş Göller Bölgesi Çimento San. ve Tic. A.Ş. (GÖLTAŞ) ile Batisöke Söke Çimento Sanayii T. A.Ş. (BATISÖKE) arasında yapılması planlanan fason üretim anlaşmasına 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit veya aynı Kanun'un 5. maddesi uyarınca bireysel muafiyet verilmesi talebiyle ilgili tespit ve değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir.

G.1. İşlemin Niteliği

- (5) Bahse konu sözleşme tarafların çimento üretimine ayrı ayrı devam edeceği, üretimin genişletilmesine yönelik bir fason üretim anlaşması niteliğindedir. GÖLTAŞ, BATISÖKE'nin Burdur/Çavdır'da yer alan öğütme tesisine (ÇAVDIR TESİSİ) klinker temin edecek; BATISÖKE ise bu klinkeri öğütmek suretiyle çimento üretecek ve sözleşmede belirtilen bedel ve koşullarda bu çimentoyu GÖLTAŞ'a teslim edecektir.
- (6) Sözleşme, gerek GÖLTAŞ'ın gerekse BATISÖKE'nin çimento pazarında faaliyet gösteriyor olması nedeni ile yatay nitelik arz eden bir fason üretim anlaşması niteliğindedir. GÖLTAŞ, özellikle kendi kapasitesinin yeterli olmadığı ya da kapasitesini kullanamadığı durumlarda, BATISÖKE'nin Çavdır'daki öğütme tesisinde fason üretim yaptırmak suretiyle, gerek iç piyasalardan gerekse de dış piyasalardan gelebilecek talebi kapasite sorunu yaşamaksızın karşılamayı amaçlamaktadır. BATISÖKE ise

hâlihazırda düşük kapasitelerle çalıştığı belirtilen öğütme tesisini, söz konusu fason üretim anlaşması ile daha etkin kullanma imkânına sahip olacaktır.

- (7) Rekabet Kurumu tarafından yayınlanan Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz'da *"Yatay fason üretim anlaşmaları, tek taraflı ve karşılıklı uzmanlaşma anlaşmaları ile üretimi genişletme amacı taşıyan fason üretim anlaşmalarını kapsar. 'Tek taraflı uzmanlık anlaşmaları', aynı ürün pazarı veya pazarlarında faaliyet gösteren iki taraf arasında, taraflardan birinin belirli ürünlerin üretimini kısmen veya tamamen durdurmayı veya bu ürünleri diğer taraftan satın almayı kabul ettiği; diğer tarafın ise söz konusu ürünleri üretmeyi ve tedarik etmeyi kabul ettiği anlaşmalardır. "Karşılıklı uzmanlaşma anlaşmaları", aynı ürün pazarı veya pazarlarında faaliyet gösteren iki veya daha fazla tarafın, karşılıklı olarak belirli ve fakat farklı ürünlerin üretimini kısmen veya tamamen durdurmayı veya bu ürünleri diğer taraftan satın almayı kabul ettiği; diğer tarafın ise söz konusu ürünleri üretmeyi ve tedarik etmeyi kabul ettiği anlaşmalardır. "Üretimi genişletme amacıyla yapılan fason üretim anlaşmaları" ise, iş sahibinin, yükleniciye bir malın üretimi görevini verirken, kendisinin söz konusu malın üretimini durdurmadığı veya kısıtlamadığı anlaşmalardır."* denilmektedir.
- (8) Söz konusu sözleşmede hem GÖLTAŞ'ın hem de BATISÖKE'nin kendi üretimlerini durdurmayacağı öngörülmektedir. Dolayısıyla sözleşme, üretimi genişletme amacıyla yapılan bir fason üretim anlaşmasıdır.

G.2. İlgili Pazar

- (9) Çimento temel olarak beyaz çimento ve gri çimento olmak üzere iki ana ürün grubuna ayrılmaktadır. Gri çimento, inşaat ve alt yapı sektörünün en büyük girdilerinden birisi durumundadır. Beyaz çimento ise daha çok yapııştırıcı ve derz dolgu malzemeleri, mimari ve dekoratif betonlar, prefabrik dış cephe panelleri, prekast elemanları üretiminde kullanılmaktadır. Bu bakımdan beyaz çimentonun kullanım alanı ve miktarı gri çimentoya oranla çok azdır.
- (10) Beyaz ve gri çimentonun (özellikle bunların girdisi konumundaki klinkerin) üretim süreçleri birbirinden ayrı yürütülmekte olup, bunların arz ve talep bakımından ikame olması söz konusu değildir.
- (11) Çimento türleri ile ilgili bir diğer ayırım ise "torbalı" ve "dökme" olmak üzere pazarlama yöntemi açısından yapılmaktadır. Çimento ayrıca, içerisindeki katkı maddesine göre de çeşitli ürün gruplarına (PKÇ 32,5, PÇ 42,5 gibi) ayrılmaktadır. Ancak, gri çimento üreten bir tesisin belirtilen tüm ürünleri üretebilmesi, yani söz konusu ürünlerin arz bakımından birbirine ikame olması nedeniyle, söz konusu iddiaların değerlendirilmesi bakımından alt pazar tanımı yapılması gerekli görülmemiştir.
- (12) İddiaların niteliği ve yukarıda yer verilen bilgiler ışığında, ilgili ürün pazarı "gri çimento pazarı" olarak tanımlanmıştır.
- (13) İlgili coğrafi pazara gelince, nakliye maliyetleri ve bu maliyetlerin ürünün değerine oranı çimentonun ekonomik olarak pazarlanabileceği coğrafyanın belirlenmesinde önemli kistaslardandır. Bu durumda, çimento fabrikaları kuruldukları pazar ve çevresinde yüksek pazar gücüne sahipken, bu pazarlardan uzaklaştıkça pazar gücünü kaybetmektedirler. Çimentonun bu niteliği, çimentonun ekonomik olarak satılabildiği bölgeyi sınırlandırmaktadır. Bu bölgenin dışına çimento satılması, nakliye masraflarını artırmakta, bu da karlılığı ortadan kaldırmaktadır.
- (14) İlgili coğrafi pazar tanımlamasında fiyat serilerinin ve taşıma (nakliye) verilerinin kullanıldığı çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Fiyatların pazarlık usulü ile belirlendiği, uzun bir fiyat serisine sahip olunmadıkça yıllık olarak belirlenen fiyatların pazarın

gerçek arz ve talebini göstermemesi, farklı müşterilere farklı fiyatların sunulduğu durumlarda gerçek fiyatlara ulaşılmasında zorluklar yaşanması Elzinga-Hogarty (E-H) testi gibi nakliye verilerine dayanılarak yapılan analizlerin itici gücünü oluşturmaktadır. E-H testi gibi miktar verilerine dayanan yöntemlerde fiyatları etkileyen arz ve talep koşullarının ürün akışlarına yansıdığı varsayılmaktadır.

- (15) Teoride E-H testinin pazarı olduğundan daha geniş tanımlandığına yönelik eleştirilerin hali hazırdaki başvuruya konu işlem bakımından da geçerli olabileceğine yönelik kaygılar nedeniyle, ilgili coğrafi pazarın belirlenmesinde alternatif olarak, daha homojen bir coğrafi pazar ve daha simetrik giriş-çıkışların elde edilebileceği “% 10 Kriteri yöntemi” de kullanılmıştır. Bu yöntemde ilgili coğrafi pazarın belirlenmesinde tesis odaklı bir yaklaşım kullanılarak, tarafların sahip olduğu her bir tesis için farklı bir ilgili coğrafi pazar tanımlanması yoluna gidilmektedir. % 10 kriter yöntemi çimento tesisinin bir bölgeye (ile) olan satışlarının o ilin toplam tüketimi içindeki oranını dikkate almaktadır. Bu yöntemde bir çimento tesisi tarafından yapılan satışlar il bazında ayrıştırılarak, çimento tesisi tarafından bir ile yapılan satışların o ilin toplam çimento tüketiminin en az %10'unu oluşturması durumunda, satış yapılan il ilgili coğrafi pazara dâhil edilmektedir. Buradaki temel ölçüt, o tesisin o bölge (il) için ne kadar önemli olduğunun, bir başka deyişle, tesisin o bölgede (ilde) rekabetçi bir baskı oluşturabilme yeteneğine sahip olup olmadığının tespitidir.
- (16) Dolayısıyla ilgili coğrafi pazarın belirlenmesi için E-H ve %10 testleri ile coğrafi uzaklıklar birarada değerlendirilmiş ve ilgili coğrafi pazarın “Burdur, Antalya, Isparta, Denizli, Muğla, Aydın illeri” veya “Burdur, Antalya, Isparta, Denizli, Muğla, Aydın, Afyonkarahisar ve Uşak illeri” olarak belirlenebileceği kanaatine varılmıştır. Anılan iki seçenektan hangisinin benimseneceğini tartışmak yerine olası endişeleri tartışabilmek amacıyla, her iki ilgili coğrafi pazar tanımı çerçevesinde de değerlendirme yapılmıştır.

G.3. Değerlendirme

- (17) Fiilî ya da potansiyel rakip olarak nitelendirilebilecek teşebbüsler arasında oluşturulan yatay işbirliği anlaşmaları, genel olarak, diğer rakiplerle etkin bir şekilde rekabet edebilmek, eksik yönlerini tamamlamak veya tek başlarına gerçekleştirmelerinin zor olduğu faaliyetleri gerçekleştirmek amacıyla teşebbüslerin başvurduğu refahı artıran anlaşmalardır. Ancak, önemli ekonomik faydalar ortaya çıkarabilen işbirliği anlaşmaları, aynı zamanda çeşitli rekabet sorunlarına da yol açabilmektedir.
- (18) Yapılan incelemede, öncelikle anlaşmanın mahiyetinin ve anlaşma taraflarının fiili ya da potansiyel rakip olup olmadıklarının tespit edilmesi gerekmiştir.
- (19) Bu bağlamda, daha önce yer verildiği üzere, dosya konusu anlaşma üretimi genişletme amacıyla yapılan bir fason üretim anlaşması niteliğindedir. Her iki tarafın da çimento üretimi alanında faaliyet gösterdiği ele alındığında tarafların fiili rakip oldukları aşıkardır. Dolayısıyla, söz konusu anlaşma Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz'un üretim anlaşmalarına ilişkin dördüncü bölümünde yer verilen çerçevede değerlendirilmiştir.
- (20) Bir yatay işbirliği anlaşmasının rekabeti kısıtlayıp kısıtlamadığının değerlendirilmesi için öncelikle anlaşmanın, rekabeti kısıtlayıcı bir amacı olup olmadığının tespit edilmesi, böyle bir amacın varlığından söz edilmediği durumda rekabeti kısıtlamaya dönük fiili ya da potansiyel bir etkisinin bulunup bulunmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Rekabeti kısıtlayıcı etki söz konusuysa da anlaşma sonucunda ortaya çıkacak rekabetçi faydaların ve bu faydaların anlaşmanın rekabeti kısıtlayıcı etkilerinden daha fazla olup olmadığının belirlenmesi gerekir. Bir başka deyişle, rakipler arasında yapılan yatay işbirliği anlaşmaları 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun

kapsamında değerlendirilirken öncelikle anlaşmanın Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir amacı ya da etkisi olup olmadığının değerlendirilmesi, anlaşmanın 4. madde kapsamında rekabeti kısıtlayıcı olduğu tespitinin yapıldığı durumda ise 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde muafiyetten yararlanıp yararlanamayacağını tespit edilmesi gerekmektedir.

- (21) Bilindiği üzere, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi "Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacı taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri" yasaklamaktadır.
- (22) Rekabetin amaç bakımından kısıtlanması söz konusu olduğunda anlaşmanın etkilerine dair hiçbir inceleme yapılmaksızın rekabetin kısıtlandığı sonucuna ulaşıldığı için öncelikle rekabetin amaç bakımından kısıtlanıp kısıtlanmadığı değerlendirilmiştir.
- (23) Fiyat tespiti, arz kısıtlaması, pazar veya müşteri paylaşımı gibi açık kısıtlamaların söz konusu olduğu yatay anlaşmalarının rekabeti kısıtlamasının kuvvetle muhtemel olduğu kabul edildiği için, bu tür anlaşmalar, pazardaki mevcut veya potansiyel etkilerinin incelenmesine gerek görülmezsizin yasaklanmaktadır.

- (24) Ortak üretim anlaşmaları özelinde ise, Kılavuz'da;

"Genel olarak, fiyat tespiti, miktar sınırlaması veya pazar ya da müşteri paylaşımı içeren anlaşmalar rekabeti kısıtlama amacı taşırlar. Bununla birlikte, üretim anlaşmaları bağlamında aşağıdaki durumlarda rekabeti kısıtlama amacı söz konusu değildir:

Diğer rekabet parametrelerinin ortadan kaldırılmaması kaydıyla, tarafların üretim anlaşmasının doğrudan ilgilendirdiği (bir ortak girişimin kapasite ve üretim hacmi ya da üçüncü kişilere ürettirilecek ürünlerin miktarı gibi) unsurlar üzerinde anlaşması,

Tarafların ortaklaşa üretim yapmak üzere anlaşması için mutlaka gerekli olması kaydıyla, işbirliği sonucunda üretilen ürünlerin ortaklaşa dağıtımını da öngören bir üretim anlaşmasında, söz konusu ürünlerin satış fiyatlarının ortaklaşa belirlenmesi."

denilmektedir.

- (25) Söz konusu anlaşma bağlamında, fiyat tespiti, miktar sınırlaması veya pazar ya da müşteri paylaşımı yapıldığına ilişkin bir bilgi ya da bulgu mevcut değildir. Dolayısıyla işbirliği anlaşmasının rekabeti amaç bakımından kısıtlamadığı anlaşılmıştır.
- (26) Bir sonraki aşamada, anlaşmanın rekabeti sınırlama etkisine ilişkin bir değerlendirme yapılmıştır. Bahse konu sözleşme, GÖLTAŞ ile BATISÖKE arasında yapılan bir fason üretim anlaşması olup, sözleşmenin rekabeti etki bakımından kısıtlayıp kısıtlamadığının tespit edilebilmesi için anlaşmanın etkilediği ilgili pazar bağlamında değerlendirme yapılması gerekmiştir.
- (27) Bir anlaşmanın etki bakımından rekabeti kısıtlama olasılığının söz konusu olabilmesi için, öncelikle tarafların pazar gücünün bulunması gerekir. Pazar gücünün varlığı değerlendirilirken pazar payları, tarafların yakın rakipler olup olmadığı, tüketicilerin tedarikçi değiştirme imkânlarının bulunup bulunmadığı, pazarda önemli rekabetçi baskı yaratabilecek başka teşebbüslerin bulunup bulunmadığı, fiyatlar arttığı takdirde rakiplerin arzı artırma imkânının bulunup bulunmadığı gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. Bunun yanı sıra, bir yatay üretim anlaşmasının rekabeti kısıtlama etkisi değerlendirilirken, sektörün yapısı ışığında, maliyet benzerliği ve bilgi paylaşımı hususları da irdelenmektedir.

- (28) Bu açıklamalardan yola çıkarak, pazar gücü, müşterilerin tedarikçi değiştirme imkânlarının bulunup bulunmadığı, bilgi paylaşımı, maliyet benzerliği gibi hususlar değerlendirilmiştir.

Pazar Gücü

- (29) Pazar gücü, fiyatları belirli bir süre boyunca kârlı bir şekilde rekabetçi fiyat düzeyinin üzerinde tutma ya da ürün miktarı, kalitesi ve çeşitliği ya da inovasyon gibi unsurları belirli bir süre boyunca kârlı bir şekilde rekabetçi düzeylerin altında tutabilme becerisidir.
- (30) Bilindiği üzere ilgili pazarda tarafların pazar gücüne sahip olmadığı durumda bir üretim anlaşmasının rekabeti kısıtlaması beklenmez. Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz'un 149. paragrafında, "...*üretimi genişletme amacı taşıyan yatay fason üretim anlaşmaları bakımından, çoğu durumda, anlaşma taraflarının toplam pazar payları %20'yi geçmediği takdirde, pazar gücünden söz edilmesi güçtür.*" denilmektedir. Bununla birlikte, tarafların pazar payının %20'nin üzerinde olduğu durumlarda pazar gücünün bulunup bulunmadığının ilgili pazarın yapısı ışığında ayrıca tespit edilmesi gerekmektedir.
- (31) Tarafların pazar gücü olup olmadığının değerlendirilmesinde, tarafların pazar payları başta olmak üzere, yoğunlaşma oranı, pazardaki oyuncuların sayısı, pazara potansiyel giriş imkânları ve pazar paylarının değişkenliği gibi faktörler dikkate alınır. Bu bağlamda, ilgili coğrafi pazar "*Burdur, Antalya, Isparta, Denizli, Muğla, Aydın illeri*" olarak alınarak, teşebbüslerin ilgili pazardaki paylarına bakılmış ve sözleşme taraflarının olası ilgili pazardaki toplam paylarının 2011 yılında %(.....), 2012 yılında ise %(.....) olduğu görülmüştür.

Yine veriler incelendiğinde sözleşmeye taraf olmayan teşebbüslerin 2011 ve 2012 yıllarındaki pazar payları sırasıyla; As Çimento San. ve Tic. A.Ş. (AS ÇİMENTO) %(.....)-%(.....), Denizli Çimento Sanayii T. A.Ş. (DENİZLİ ÇİMENTO) %(.....)-%(.....), Konya Çimento San. A.Ş. (KONYA ÇİMENTO) %(.....)-%(.....), Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş. (ÇİMENTAŞ) %(.....)-%(.....), Adoçim Çimento Beton Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ADOÇİM) %(.....)-%(.....) olduğu görülmüştür.

- (32) Diğer olası coğrafi pazar tanımı çerçevesinde, teşebbüslerin ilgili pazarlardaki pazar paylarına bakıldığında ise tarafların ilgili pazardaki toplam paylarının 2011 yılında %(.....), 2012 yılında ise %(.....) olduğu görülmüştür. Diğer yandan, sözleşme tarafı olmayan teşebbüslerin 2011 ve 2012 yıllarındaki pazar paylarının sırasıyla; AS ÇİMENTO %(.....)-%(.....), DENİZLİ ÇİMENTO %(.....)-%(.....), Afyon Çimento San. T.A.Ş. (AFYON ÇİMENTO) %(.....)-%(.....), KONYA ÇİMENTO %(.....)-%(.....), ÇİMENTAŞ %(.....)-%(.....), ADOÇİM %(.....)-%(.....) olduğu tespit edilmiştir.
- (33) Dolayısıyla anlaşma taraflarının olası ilgili pazarlardaki payları toplamı %(.....)-%(.....) bandında seyretmektedir. Bu bağlamda, tarafların pazar gücünün bulunup bulunmadığının tespit edilebilmesi için, ilgili pazardaki diğer koşulların da değerlendirilmesi gerekmiştir.
- (34) Genel olarak çimentonun homojen bir ürün olması, müşterilerin herhangi bir üreticinin ürününü bir diğerininkine kolaylıkla tercih edebilmesi, ürün standartlarının ülke genelinde oluşturulmuş standartlar olduğundan çoğunlukla üreticilerin ürünleri arasında bir farklılığın olmaması, özellikle de ürün özelliklerini fazla değiştirme imkânı olmadığından dolayı pazarda rekabet aracı olarak sadece fiyatın kullanılabileceği, dolayısıyla taraflardan herhangi birinin fiyat yükseltmesi durumunda müşterilerin diğer tedarikçileri tercih edebileceği, ayrıca üreticilerin daha uzakta bulunan üreticilerin dışsal rekabet baskısıyla karşı karşıya kalabileceği kanısı uyanmıştır.

- (35) Bu çerçevede, tarafların pazar gücünün değerlendirilebilmesi amacıyla, pazarda önemli rekabetçi baskı yaratabilecek başka teşebbüsler olup olmadığı irdelenmiştir. Bahsi geçen olası her iki coğrafi pazar tanımı çerçevesinde, AS ÇİMENTO'nun ilgili pazardaki payı $\%(\dots)-\%(\dots)$, DENİZLİ ÇİMENTO'nun pazar payı $\%(\dots)-\%(\dots)$ civarındadır. Özellikle burada AS ÇİMENTO'nun pazar payının, sözleşme tarafları olan GÖLTAŞ ve BATISÖKE'den daha fazla olduğu, DENİZLİ ÇİMENTO'nun pazar payının da tarafların pazar payı toplamlarına yakın olduğu düşünüldüğünde, AS ÇİMENTO ve DENİZLİ ÇİMENTO'nun olası ilgili pazarlarda anlaşma tarafları üzerinde önemli rekabetçi baskı yaratabileceği kanaatine varılmıştır.
- (36) Öte yandan pazardaki oyuncuların sayısı ve pazara giriş imkânları da pazar gücünün belirlenmesinde değerlendirilmesi gereken unsurlardır. Çimento sektörü az sayıda firmanın bulunduğu bir oligopol piyasası niteliğindedir. Ayrıca çimento sektörü, önemli ölçüde pahalı yatırımlar gerektirdiğinden ve yatırımların faaliyete geçirilmesi zaman aldığından arz esnekliğinin düşük olduğu bir sektör olarak kabul edilebilir. Önemli yatırım maliyetleri gerektiren bir sektör olması sebebiyle piyasaya giriş ve piyasadan çıkış çok kolay değildir.
- (37) Dosya mevcutlarından, olası ilgili pazarlarda oyuncu sayısının 7-8 olduğu, işlem tarafları birlikte ele alınırsa oyuncu sayısının 6-7'ye düştüğü görülmüştür. Bu noktada, birleşme ve devralmaların yoğunlaşma doğurucu olup olmadığının tespitinde kullanılan Herfindahl-Hirschman İndeks (HHI) analizi yapılmış ve satış miktarları üzerinden hesaplanan pazar payları açısından işlem öncesi ve işlem sonrasındaki durum tespit edilmiştir. HHI ve değişim oranları bakımından, pazarın ve işlemin riskli olarak değerlendirilebileceği yukarıdaki tablolardan açıkça anlaşılmıştır.
- (38) Yukarıda yer verildiği üzere, çimento sektöründe pazara giriş-çıkışların da sınırlı olduğu bilgisinden hareketle, pazar gücü değerlendirmesinde göz önüne alınmak üzere, belirlenen olası ilgili pazarlarda faaliyet gösteren teşebbüslerin çimento ve klinker üretim kapasitelerine bakılmıştır. Belirlenen birinci olası ilgili pazarda toplam tüketimin 2011 ve 2012 yıllarında sırasıyla 4.912.443 ton ve 5.179.959 ton, ikinci olası ilgili pazarda ise 5.804.401 ton ve 6.074.944 ton olduğu da göz önüne alındığında kapasite bağlamında AS ÇİMENTO'nun bölgenin tüm tüketimini karşılayabilecek büyüklükte olduğu görülmüştür. Ayrıca DENİZLİ ÇİMENTO ve GÖLTAŞ da kapasite bakımından eşdeğer sayılabilecektir.
- (39) Yukarıda yer verilen pazara ve koşullara ilişkin tüm tespit ve değerlendirmeler ışığında, DENİZLİ ÇİMENTO ve özellikle AS ÇİMENTO'nun pazardaki varlığı göz önüne alındığında, tarafların pazar gücünün sınırlı olduğu, anılan teşebbüslerin ilgili pazarlarda anlaşma tarafları üzerinde önemli rekabetçi baskı uyguladığı/uygulayacağı anlaşılmıştır.

Bilgi Paylaşımı

- (40) Rekabet açısından endişe doğurabilecek bir diğer husus da bilgi paylaşımına ilişkindir. Bilgi değişimi, pazarı şeffaf hale getirerek oluşturulan bir izleme mekanizması ile teşebbüslerin, rakiplerin, aralarındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaya aykırı davranışlarını tespit etmesini ve buna karşılık vermesini kolaylaştırmak suretiyle pazarda işbirlikçi sonucu mümkün kılabilir ya da bu davranışların sürdürülebilirliğini (içsel istikrar) artırabilir. Güncel veya geçmiş verilerin değişimi böyle bir izleme mekanizmasının oluşturulmasını sağlayabilir.
- (41) Bilgi değişiminin, 4. madde kapsamında rekabeti kısıtlama etkisinin bulunması için, fiyat, üretim miktarı, ürün kalitesi, ürün çeşitliliği ya da inovasyon gibi rekabet parametrelerinden en az biri üzerinde olumsuz etki doğurabilecek nitelikte olması

gerekir. Bilgi değişiminin rekabeti kısıtlayıcı etkisinin değerlendirilmesinde, ilgili pazarın özellikleri ile bilgi değişiminin nitelikleri dikkate alınır.

- (42) Söz konusu anlaşma tarafları, işlem kapsamında gerçekleşecek bilgi aktarımının, sözleşmenin uygulanması için gerekli olan bilgilerin paylaşımı ile sınırlı olacağını aşağıda sözleşmenin 3. maddesinde hüküm altına almışlardır:
- (43) *“Taraflar faaliyet gösterdikleri pazara yönelik olarak pazarlama, stratejiler, müşteri, fiyatlandırma, kar marjları, arz miktarı vs. konularında bilgi paylaşmayacaklardır. Taraflar arasındaki bilgi aktarımı, Sözleşme'nin uygulanması için gerekli olan bilgilerin paylaşımı ile kısıtlıdır”*
- (44) Öncelikle, söz konusu sözleşmenin üretimi genişletme amacıyla yapılan bir fason üretim anlaşmasına ilişkin olduğu, dolayısıyla uygulanması için satış miktarları, ciroları, pazarlama planları, yatırımları gibi stratejik bilgilerin paylaşılmasının gerekmediği belirtilmelidir. Sözleşmenin yukarıda anılan 3. maddesi de göz önüne alındığında, anlaşmanın bilgi paylaşımına ilişkin rekabetçi endişe oluşturmayacağı kanaati hasıl olmuştur.

Maliyet Benzerliği

- (45) Sözleşme konusu tarafların ilgili pazardaki rekabetçi davranışlarını etkileyecek ve işbirlikçi sonuçların oluşmasına neden olabilecek bir diğer husus da, tarafların maliyetlerinin benzer hale gelmesine ilişkindir. Taraflar arasındaki bir üretim anlaşması, tarafların, işbirlikçi sonuç içine girmelerine imkân verecek şekilde ürünün değişken maliyetlerinin benzerliğini artırıyor ise, rekabeti kısıtlayıcı etkilere sebep olabilmektedir.
- (46) Kılavuzda, *“...iş sahibinin yükleniciden satın aldığı girdinin, tarafların rekabet ettiği nihai ürünün değişken maliyetlerinin büyük bir bölümünü oluşturduğu bir yatay fason üretim anlaşması bakımından da, maliyetlerin ortaklığı, rekabetin kısıtlanması riskini artırır.”* denilmektedir. Bu doğrultuda öncelikle ilgili pazardaki maliyet yapısı incelenmiştir.
- (47) Yapılan incelemelerin sonuçlarına göre, en büyük maliyet kalemini yakıt oluşturmaktadır. Nakliye maliyetleri ve bu maliyetlerin ürünün değerine oranı çimentonun ekonomik olarak pazarlanabileceği coğrafyanın belirlenmesinde kıstas olarak alınacak kadar önemlidir. Dolayısıyla, hem teşebbüslerin hammadde temini hem de satış için katlandığı maliyetler göz önüne alınmalıdır.
- (48) Taraflardan GÖLTAŞ fabrika sahasının yakınlarından temin ettiği hammaddeyle klinkeri kendisi üretmekte ve entegre tesisinde öğütmektedir. Ancak ÇAVDIR TESİSİ öğütmek üzere temin ettiği klinkeri 281 km. uzaklıktaki BATISÖKE'nin Aydın'da bulunan tesisinden sağlamaktadır. Dolayısıyla çimento üretimi için gerekli olan hammadde temin maliyetleri bakımından GÖLTAŞ ve ÇAVDIR TESİSİ'nin hâlihazırdaki maliyetlerinin farklılaştığı görülmüştür. ÇAVDIR TESİSİ'nin klinkeri GÖLTAŞ'tan temin etmesi durumunda maliyetlerin bir ölçüde benzer hale gelmesi söz konusu olabilecektir. Ancak ÇAVDIR TESİSİ'nin dosya konusu anlaşma olmaksızın GÖLTAŞ'tan klinker temin etmesinin mümkün ve rasyonel olabileceği de göz ardı edilmemelidir. Bunun yanı sıra, GÖLTAŞ'ın kendi üretim kapasitesinin yetersiz kaldığı durumları bertaraf etmek üzere fason üretim yaptıracığı kapasite oranları çerçevesinde ÇAVDIR TESİSİ'nin öğütme kapasitesinin GÖLTAŞ'ın öğütme kapasitesinin %(...)'ü olduğu göz önüne alındığında, GÖLTAŞ'ın fason üretim yaptıracığı miktarın toplam satışlarının önemli bir kısmını teşkil etmeyeceği sonucuna varılmıştır.
- (49) Yukarıda yer verilen tespit ve değerlendirmelerin yanı sıra üretim ölçeğinin büyüklüğünün de maliyetleri etkileyeceği ve tarafların üretim maliyetlerinin dışında, satış yapılacak bölgenin coğrafi uzaklığının da esaslı bir maliyet kalemi oluşturacağı

hususları da göz önüne alınarak, anlaşma nedeniyle maliyetlerin büyük ölçüde benzer hale geleceğini öne sürmek mümkün olmamıştır.

- (50) Özetlemek gerekirse, anlaşma neticesinde GÖLTAŞ'a fason üretim yapılacak olan ÇAVDIR TESİSİ'nin yıllık çimento öğütme kapasitesi bakımından olası ilgili coğrafi pazarlarda kurulu olan tüm çimento üretim tesisleri içindeki payı %2-3 civarındadır. Ayrıca, kapasite kullanım oranları değerlendirildiğinde ÇAVDIR TESİSİ hâlihazırda atıl durumdadır. (2011 ve 2012 yılları kapasite kullanım oranları sırasıyla, %(.....) ve %(.....) dir).
- (51) Yapılan inceleme, tespit ve değerlendirmeler sonucunda, belirlenen olası ilgili pazarlarda tarafların pazar gücünün sınırlı olduğu ve işlemin mahiyeti ve kapsamı, tarafların pazardaki durumu, ayrıca özellikle bilgi paylaşımı ve maliyet benzerliği gibi hususlar açısından herhangi bir rekabetçi endişenin oluşmaması göz önüne alınarak, söz konusu anlaşmanın rekabetin kısıtlanmasına yol açmayacağı kanaatine varılmıştır.

H. SONUÇ

- (52) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

1. Göлтаş Göller Bölgesi Çimento San. ve Tic. A.Ş. ile Batisöke Söke Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında imzalanan fason üretim anlaşmasının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı nitelik arz etmediğine,

2. Bu çerçevede bahse konu anlaşmaya 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi kapsamında menfi tespit belgesi verilmesine

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.