

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2002-1-140 (Devralma)

Karar Sayısı : 03-07/71-28

Karar Tarihi : 30.1.2003

A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU

Üyeler : Dr. Kemal EROL, Nejdet KARACEHENNEM, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER, Mustafa PARLAK, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rifki ÜNAL, Tulez BARUTOĞLU

B- RAPORTÖRLER: Harun ULU, Müge ÖZERCAN

C- BİLDİRİMDE BULUNAN: - UCB S.A.

Temsilcisi: Av. Seçil ABALI

Güllü Sok. No: 1 3. Levent 80630 İstanbul

D- TARAFLAR: - UCB S.A.

Allee de la Recherche 60 B-1070 Brüksel BELÇİKA

- Solutia Inc.

575 Maryville Centre Drive St. Louis, Missouri 63141 ABD

E- DOSYA KONUSU: Solutia Inc.'in reçine katkı ve yapıştırıcı üretimi, imalatı ve satışı işlerinin UCB S.A. tarafından devralınması işlemine izin verilmesi talebi.

F- DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 24.12.2002 tarih, 5478 sayı; 13.1.2003 tarih, 162 sayı ve 21.1.2003 tarih, 270 sayı ile giren bildirim üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesi ile 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 23.1.2003 tarih 2002-1-140/Öİ-03-HU sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu, 27.1.2003 tarih, REK.0.05.00.00/6 sayılı Başkanlık önergesi ile 03-07 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda; UCB S.A. ile Solutia Inc. arasındaki devralma işleminin, tarafların ilgili ürün pazarlarındaki paylarının toplamı yönüyle, 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi kapsamında bildirim tabi olduğu, ancak devralma sonucunda hakim durum yaratılmasının veya var olan bir hakim durumun güçlendirilerek rekabetin önemli ölçüde sınırlandırılmasının söz konusu olmaması nedeniyle, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi çerçevesinde bildirim konusu işleme izin verilmesinin; UCB S.A. ile Solutia Inc. arasında 2.12.2002 tarihinde imzalanan Hisse ve Mal Varlığı Alım Sözleşmesi'nin 12. maddesinde yer alan rekabet etme ve personeli teşvik yasağının yoğunlaşmanın tamamlanabilmesi için doğrudan ilgili ve gerekli yan sınırlama olarak değerlendirilmesinin uygun olacağı ifade edilmektedir.

H- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. Taraflar

H.1.1. UCB S.A.

Belçika'da yerleşik UCB S.A., ilaç, kimyasal ürünler ve film sektörü olmak üzere üç iş alanında faaliyet göstermektedir. Şirket, Financiere d'Obourg S.A., Financiere de Tubize S.A. ve Janssen Ailesi tarafından kontrol edilmektedir.

UCB S.A., Türkiye'de ilaç sektöründe UCB Pharma A.Ş., kimya sektöründe ise acentası Renkim Dış Ticaret A.Ş. aracılığı ile faaliyet göstermektedir.

H.1.2. SOLUTIA INC.

Solutia Inc. ve bağlı kuruluşları, yüksek performanslı filmler, özel ürünler ve entegre naylondan oluşan üç iş alanında örgütlenmiştir.

Solutia Inc.'in hisselerinin %10,49'u Lord Abbet & Co., %9,8'i FMR Corp.'a ait olup, diğer hissedarları ise %5'ten daha az paya sahip yatırımcılardır. Bu bakımdan, şirket üzerinde kontrol sahibi hissedar bulunmamaktadır.

Solutia Inc., Türkiye'de Solutia Kimyasal Pazarlama ve Ticaret Ltd. Ş. aracılığı ile faaliyet gösterirken, aynı zamanda İstanbul Serbest Bölge'de bir şubesi bulunmaktadır.

H.2. İlgili Pazar

H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

Bildirime konu işlem çerçevesinde Solutia Inc.'in, "Toz Kaplama Reçineleri, Sıvı Kaplama Reçineleri, Teknik Reçineler, Katkı Maddeleri ve İhtisas Gerektiren Ürünler"e ilişkin işi UCB S.A. tarafından devralınacaktır.

Yukarıda ana gruplar halinde yer verilen ürün yelpazelerinin kullanım alanları birbirinden farklıdır. Genel olarak, toz kaplama reçineleri dış ve iç cephe kaplamalarında, sıvı kaplama reçineleri su ve paslanmaya maruz kalan ürünlerde, teknik reçineler ile katkı maddeleri ve ihtisas gerektiren ürünler ise daha spesifik amaçlarla kullanılmaktadır. Bu ürün gruplarının kullanım alan ve amaçlarının farklı olması nedeniyle birbirleriyle ikamesi söz konusu değildir. Diğer yandan, bu ürün gruplarının üretim süreçlerinin farklı olması, ar-ge çalışmaları, know-how'ın ve uzmanlaşmanın bu süreçte önemli rol oynaması nedeniyle arz bakımından da ikameden söz etmek güçtür.

Söz konusu ürün gruplarının altında bir çok ürün bulunmaktadır. Örneğin, sıvı kaplama reçineleri grubunun altında çözücü ve su esaslı alkidler, çözücü ve su esaslı epoksiler, çözücü esaslı ve katı melaminler, çözücü esaslı doymamış polyesterler ve çözücü esaslı fenolikler ürünleri yer almaktadır. Farklı tipteki kaplama reçineleri talep bakımından genel olarak birbiriyle ikame edilememekle birlikte, üretim süreci açısından değişik derecedeki sıvı kaplama reçinelerinin aynı üretim tesisinde yapılması nedeniyle yüksek oranda arz ikamesi bulunmaktadır. Bu durum toz kaplama ve teknik reçineler ile katkı maddeleri ve ihtisas gerektiren ürünler pazarı için de geçerlidir. Dolayısıyla, ana ürün gruplarının, ürün bazında daha dar bir

pazar tanımı yapılmaksızın, ayrı birer pazar olarak değerlendirilmesi gerektiği kanaatine varılmıştır.

H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

İlgili ürün pazarında yer alan ürünlerin ithalat yoluyla ülke genelinde satılması nedeniyle ilgili coğrafi pazar, Türkiye Cumhuriyeti sınırları olarak tespit edilmiştir.

H.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

H.3.1. İşlemin Rekabet Üzerindeki Olası Etkisi

UCB S.A. ile Solutia Inc. arasında 2.12.2002 tarihinde imzalanan Hisse ve Mal Varlığı Alım Sözleşmesi uyarınca UCB S.A., Solutia Inc.'in reçine, katkı maddesi ve yapıştırıcı üretimi, imalatı ve satışı işlerinin münhasır kontrolünü devralacaktır. Bu nedenle, bildirim konu olan işlem 1997/1 sayılı Tebliğ'in 2. maddesinin (b) bendi kapsamında bir devralma işlemidir.

Tarafların 2001 yılı itibarıyla, ilgili pazarlardaki toplam ciro ve pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1- Tarafların Toplam Ciro ve Pazar Payları

Pazar	Ciro (TL)	Pazar Payı (%)
Toz Kaplama Reçineleri	5.694.595.000.000	41
Teknik Reçineler	512.694.675.000	3'ten az
Sıvı Kaplama Reçineleri	4.520.432.000.000	12
Katkı Maddeleri ve İhtisas Gerektiren Ürünler	55.690.000.000	3'ten az

Tarafların teknik reçineler, sıvı kaplama reçineleri, katkı maddeleri ve ihtisas gerektiren ürünler pazarlarındaki toplam pazar payı ve ciroları, 1997/1 sayılı Tebliğ'in 1998/2 sayılı Tebliğ ile değişik 4. maddesinde belirtilen %25'lik pazar payı ve 25 trilyon TL.'lik ciro eşiklerinin altında kalmakla birlikte, toz kaplama reçineleri pazarındaki toplam pazar paylarının %41 olması nedeniyle anılan işlemin izne tabi bir devralma olduğu kanaatine varılmıştır.

2001 yılı verilerine göre; toz kaplama reçineleri pazarında en yakın rakiplerinin % 25 ve %15'lik pazar paylarına karşın %..... pazar payıyla pazarda lider konumda olan UCB S.A., devralma sonrası %41 oranında pazar payına ulaşacaktır. Pazar payları hakim durumun varlığının en önemli göstergelerinden biri olmakla birlikte bu konuda kesin bir sonuca ulaşmak bakımından yeterli değildir. Bu nedenle devralma işleminin ilgili pazarda hakim durum yaratılması veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesine yol açıp açmayacağına belirlenmesi için, mevcut rakipler ve pazar payları, kapasite kullanımı, pazara giriş engeli ve ithalat imkanları incelenmiştir.

Tarafların toz kaplama reçineleri pazarında Avrupa'daki en büyük rakipleri DSM, Cray Valley, Eastman, Akzo, SIR ve Reichhold'dur. Bunların yanında Scott Bader ve Interchem Hellas gibi küçük tedarikçilerle Chan Sieh, Alkenz ve Bayer gibi ithalatçı teşebbüsler de bulunmaktadır.

2001 yılında Türkiye'de satılan 7.318 ton polyester toz kaplama reçinesinin 3.046 tonunu taraf teşebbüsler (UCB=2.745+Solutia=301) gerçekleştirmiştir.

Tarafların Türkiye'deki başlıca rakipleri DSM ve Reichhold olup, bu teşebbüslerin pazar payları sırasıyla %... ve %...'dir. Geri kalan tedarikçiler toplam pazar payları %19 olan Eastman, Cray Valley ve Interchem Hellas'dan oluşmaktadır.

İlgili pazar, üç teşebbüsün satışların yaklaşık %80'ini gerçekleştiriyor olması nedeniyle oligopolistik bir yapı göstermektedir. Yoğunlaşma oranında artış gerçekleşmekle birlikte, devralınan teşebbüsün pazar payının küçük olması, buna karşın piyasadaki güçlü rakiplerin varlıklarını sürdürmeleri nedeniyle bildirim konusu işlemin pazar yapısında çok önemli bir değişiklik yaratmayacağı kanaatine varılmıştır.

İlgili ürünlerin ülkemize ithalatında herhangi bir önemli engel bulunmamaktadır. Tarafların Türkiye'ye yaptığı satışlar, Avrupa'daki tesislerde üretilen ürünlerin iç piyasaya sunulması veya müşterilerin doğrudan Avrupa'dan yaptığı ithalattan oluşmaktadır. Nakliye masrafları, lojistik servisler, gümrük vergileri ve tarife dışındaki diğer kısıtlamalar ürünlerin ithalatında önemli bir engel oluşturmamaktadır.

Toz kaplama reçineleri uzun süredir patentle korunmamakta, bu nedenle fikri sınai haklar pazara giriş engeli teşkil etmemektedir. Toz kaplama reçineleri pazarına giriş büyük çaplı bir yatırım gerektirmemektedir. Pazara girişteki maliyet, uygulanacak yöntemle göre değişmektedir. Pazara orta büyüklükteki bir tesis ile yeni giriş için 3-5 milyon Euro arasında bir yatırım ve 2-3 yıl inşaa süresi yeterli olmaktadır. Diğer yandan alkid reçine ya da doymamış polyester reçine üreticilerinin mevcut reaktörlerinde dönüşüm yapmak suretiyle pazara girebilmeleri olanaklıdır. Taraflar Avrupa çapında alkid reçineler ve doymamış reçineler üreten bir çok reaktörün bulunduğunu, bu ürünlere yönelik talebin düşmesi nedeniyle bu teşebbüslerin reaktörlerinde dönüşüm yapmak suretiyle toz kaplama reçineleri pazarına girebileceklerini ifade etmektedirler.

Toz kaplama reçineleri pazarında Avrupalı üreticilerin kapasite kullanımı %70-75 civarındadır. Tarafların Türkiyedeki rakipleri DSM ve Reichhold yakın zamanda kapasite artırımına gitmiş olup, kapasite fazlaları mevcuttur.

İlgili pazardaki ürünlerin ithalat yoluyla ülkemizde satışa sunulduğu ve ithalatında engel bulunmadığı dikkate alındığında; Avrupa ve Asya pazarlarındaki kapasite kullanım oranlarının iç piyasadaki rekabet üzerinde de etkili olduğu, rakip teşebbüslerin kapasitelerinin altında çalışmasının, yoğunlaşma sonrası oluşacak fiyat artışlarına üretim artışı ile karşılık vermelerini sağlayarak ilgili piyasada pazar gücü kazanılmasını engelleyeceği kanaatine varılmıştır.

Dolayısıyla, pazarın ithalata açık olması, bu piyasadaki üreticilerin tam kapasitenin altında çalışıyor olmaları ve pazara girişin önünde önemli hukuki ve ekonomik engellerin olmaması nedeniyle, anılan devralmanın ilgili pazarda hakim durum yaratılması veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesi ve bunun sonucunda rekabetin önemli ölçüde sınırlandırılmasına yol açmayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

H.3.2. Rekabet Etme Yasağının Değerlendirilmesi

Teşebbüsler arasında, bir tarafın diğerine rekabet yasağı getirdiği anlaşmalar, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına giriyor olmakla birlikte, ticaret yeri, müşteri, mevki, itibar ve sair gayrimaddi unsurlar ile know-how gibi kayıtlı olmayan

hakları da devrinin söz konusu olduğu birleşme veya devralma işlemlerinde, satıcı üzerine getirilen ve belirli şartları taşıyan rekabet yasakları, Kanun'un 7. maddesi kapsamında işlemin yan sınırlaması olarak değerlendirilmektedir.

UCB S.A. ile Solutia Inc. arasında imzalanan Hisse ve Mal Varlığı Alım Sözleşmesi'nin 12.1. maddesinde; 3 yıllık bir süre için Solutia'nın devredilen işler kapsamında mal sahibi, hissedar, borç veren ve garantör olarak UCB S.A. ile rekabet etmeyeceği, ancak oy gücünün %10'undan azını temsil eden hisseler ile son mali yılında toplam yıllık gelirinin %15'ini devredilen faaliyetler kapsamına giren işlerden elde etmiş herhangi bir teşebbüsün hisselerini elinde tutabileceği belirtilmektedir. Bu maddeyle Solutia Inc.'in devredilen faaliyetlerle aynı pazardaki teşebbüslerde yatırım amaçlı olarak küçük hisselerle ortak olabilmesi hüküm altına alınmıştır. Devredilen işlerin, ar-ge ve know-how'un önemli rol oynadığı kimyasal ürünleri içerdiği dikkate alındığında 3 yıllık rekabet etme yasağının işlemin tamamlanabilmesi açısından doğrudan ilgili ve makul süreli bir yan sınırlama olduğu kanaatine varılmıştır.

Diğer yandan Sözleşme'nin 12.2. maddesinde, personelin teşvik edilmemesine ilişkin de bir sınırlama getirilmektedir. Bu hüküm uyarınca, Solutia Inc., devirden itibaren iki yıllık süre boyunca, herhangi bir devralınan şirket personelinin ya da transfer edilen personeli, UCB S.A. veya herhangi bir yan kuruluşundan ayrılmaya teşvik etmeyecektir. Solutia Inc.'in devirden itibaren iki yıl boyunca UCB S.A.'nın bir çalışanına iş teklif edip, onu istihdam etmeye çalışmaması hükmü de, satıcının belirli bir süre devredilen işletmenin pazarında etkinlik göstermemesine yönelik olan ve rekabet etmeme yükümlülüğü ile aynı bağlamda değerlendirilmesi gereken bir sınırlamadır. Bu sınırlamanın, Solutia Inc.'in üç yıl sonunda istediği takdirde pazara geri dönmesinin önünde bir engel teşkil etmemesi nedeniyle, makul bir yan sınırlama olarak değerlendirilebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

I- SONUÇ

Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında;

- UCB S.A. ile Solutia Inc. arasındaki devralma işleminin, tarafların ilgili ürün pazarlarındaki toplam pazar payları yönüyle, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi olduğuna, bununla birlikte 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi anlamında hakim durum yaratan veya mevcut bir hakim durumu güçlendiren ve bunun sonucunda ilgili piyasadaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuran nitelikte bir devralma olmadığına, dolayısıyla devralma işlemine izin verilmesine;

- UCB S.A. ile Solutia Inc. arasında 2.12.2002 tarihinde imzalanan Hisse ve Mal Varlığı Alım Sözleşmesi'nin 12. maddesinde yer alan rekabet etme ve personeli teşvik yasağının ise yoğunlaşmanın tamamlanabilmesi için doğrudan ilgili ve gerekli yan sınırlama niteliğinde olduğuna

OY BİRLİĞİ ile karar verilmiştir.