

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

**Dosya Sayısı** : 2007-2-55 (Devralma)  
**Karar Sayısı** : 07-34/348-128  
**Karar Tarihi** : 24.4.2007

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

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

**B. RAPORTÖRLER** : Hakan BİLİR, Ali ARIÖZ, Hüseyin ORMAN

**C. BİLDİRİMDE  
BULUNAN**

: - Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.

20 **D. TARAFLAR**

: - Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.  
Ankara Asfaltı No:335 Bornova/İzmir

- Sami Philipe Zacca  
St. Efie Center Block A/6 Antelias Beyrut/LÜBNAN

- Korhan ERDOĞDU  
A.Öveçler Mh. 8. Cd. 74. Sk. Göktürk Apt. 4/14 Dikmen/Ankara

- Süreyya YORGUN  
A.Öveçler Mh. 8. Cd. 74. Sk. Göktürk Apt. 4/14 Dikmen/Ankara

- Meral ÖNCÜL  
Mustafa Mazhar Bey Cd. No:53/8 Selamiçeşme Kadıköy/İstanbul

30 **E. DOSYA KONUSU:** Ash Plus Yapı Malzemeleri San. Tic. A.Ş.'ni kontrol eden hisselerin Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesi talebi.

40 **F. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 7.3.2007 tarih ve 1676 sayı ile intikal eden ve eksiklikleri en son 13.4.2007 tarih ve 2692 sayı ile kayıtlara giren evrak ile tamamlanan bildirim üzerine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ve 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in ilgili hükümleri çerçevesinde yapılan değerlendirmeye ilişkin 13.04.2007 tarih ve 2007-2-55/Öİ-07-HB sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu, 16.4.2007 tarih ve REK.0.06.00.00-120/120 sayılı Başkanlık Önergesi ile 07-34 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

50 **G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Devralma Raporu'nda; bildirim konusu devralma işleminin 4054 sayılı Kanun ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu, bununla birlikte anılan işlem sonucunda aynı Kanun maddesinde belirtilen nitelikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece ilgili pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığı, bu nedene bildirim konusu işleme izin verilmesi gerektiği ifade edilmiştir.

## H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### H.1. Taraflar

#### H.1.1. Batıçim Batı Anadolu Çimento A.Ş. (Batıçim)

60 Dosya bilgilerine göre, 1966 yılında kurulan Batıçim; çimento, klinker, mıcır, hazır beton üretimi, satışı ve ihracatı alanlarında faaliyet göstermektedir. Batıçim, Ege Bölgesi'nde Batı Beton adı altında yaygın bir hazır beton tesisi zincirine sahiptir. Batı Beton İzmir ili Aliağa, Bergama, Bornova, Çeşme, Menemen, Tire, Torbalı, Urla ve Uzundere ilçelerinde; Aydın ili Merkez ve Söke ilçelerinde; Balıkesir ili Burhaniye ilçesinde; Denizli ili Merkez ilçesinde; Manisa ili Merkez ve Salihli ilçelerinde ve Muğla ili Dalaman, Fethiye ve Göcek ilçelerinde faaliyet göstermektedir. Ayrıca Batıçim, bağlı ortaklığı konumunda olan, Batisöke Söke Çimento Sanayi Türk A.Ş. hisselerinin %74,62'sine sahiptir. Batıçim'in ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

**Tablo 1: Batıçim'in ortaklık yapısı**

Hissedarlar	Hisse oranı (%)
Sevinç İZMİROĞLU	10,82
Baltalı Ailesi	10,39
Bükey Ailesi	13,48
Muzaffer-Yıldız İzmiroğlu	10,42
Feyyaz İzmiroğlu	1,88
Seyit Şanlı Holding	1,09
Yapsan	0,19
Batisöke T.A.Ş.	4,1
OCI – A.Ş.	23,32
Diğer	24,31
Toplam	100

Batıçim, 2006 yılında TMSF tarafından oluşturulan Limaş İktisadi ve Ticari Bütünlüğü'nü Rekabet Kurulu'nun 06-44/545-145 sayılı ve 15.6.2006 tarihli kararıyla devralmıştır. Batıçim'in 2006 yılı cirosu (.....) YTL'dir.

#### H.1.2. Ash Plus Yapı Malzemeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Ash Plus)

70 Ash Plus, Soma Termik Santrali bünyesinden çıkan atık uçucu külü, çimento ve beton üretiminde kullanılabilecek standartlara uygun hale getirdikten sonra satışını gerçekleştirmektedir. Dosyadaki bilgilere göre, Ash Plus'ın 2006 yılı cirosu (.....) YTL ve yıllık kapasitesi (.....) tondur. Sami Phillpe ZACCA, Hayati ÖZTÜRK, Korhan ERDOĞDU, Süreyya YORGUN ve Meral ÖNCÜL'ün Ash Plus'ta mevcut ortaklık paylarını Batıçim'e devredecek olan gerçek kişiler oldukları tespit edilmiştir.

### H.2. İlgili Pazar

#### H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

80 Devre konu teşebbüs Ash Plus, Manisa ili Soma ilçesinde, Soma Termik Santrali bünyesinden çıkan atık uçucu külü çimento ve beton üretiminde kullanılabilecek standartlara uygun hale getirdikten sonra satışını gerçekleştirmektedir. Uçucu kül, düşük kalorili linyit kömürlerinin yakıldığı termik santrallerde, elektrik üretimi sırasında toz haldeki kömürün yanması sonucu baca gazları ile sürüklenen ve elektro filtreler yardımı ile tutularak atmosfere çıkışı önlenen, mikron boyutundaki endüstriyel atık olan küllere verilen genel addir.

Uçucu küller inşaat sektöründe özellikle; çimento ve hazır beton üretiminde katkı ve ikame malzemesi olarak kullanılmaktadır. Bilindiği gibi çimento üretiminde; kireçtaşı, kil gibi gerekli olan ana maddelerin (ana bileşenler) yanında, bazı katkı maddeleri

(ikinci ana bileşen) de kullanılmaktadır. Kimyasal ve mineral esaslı olarak bilinen bu maddelerin bazen birkaçı aynı bileşimde birlikte kullanılabilir. Katkılı çimento üretiminde; ana bileşenler olan klinker ve alçı taşı dışında, çimento tipine göre tek veya birkaçı bir arada olmak üzere tras, yüksek fırın cürufu, uçucu kül, silis dumanı vb. katılması mümkündür.

Uçucu kül, çimentodaki kullanım özelliğine benzer şekilde, beton üretiminde de katkı ve ikame malzemesi olarak kullanılmaktadır. Mineral bir katkı malzemesi niteliğine sahip olan uçucu kül, betonun taze ve sertleşmiş durumdaki niteliğini değiştirme ve betonun toplam performansını yükseltme özelliğine sahiptir.

Uçucu küller, genellikle maliyetleri düşürmek ve/veya ürünlere dayanıklılık gibi bir takım özellikler katmak amacıyla kullanılmaktadır. Ancak hali hazırda uçucu küller, çimento ve/veya hazır beton üretimi için kullanılması zorunlu olan bir ürün (girdi) özelliğine sahip değildir.

100 Bildirim Formu'nda ilgili ürün pazarı, Ash Plus'un faaliyet alanı olan "uçucu kül" olarak belirlenmiştir. Daha önce de ifade edildiği üzere, uçucu kül, çimento ve hazır beton üretimi için kullanılması zorunlu bir girdi olmayıp, söz konusu ürünlerde özellikle katkı maddesi olarak kullanılmaktadır. Ancak, diğer katkı maddeleri ile uçucu külün ikame olup olmadığı yönünde detaylı analizler yapılması yerine, çok daha işlevsel olduğu düşünülen, -ilgili pazarın daha dar (ve riskli) tanımlanması anlamına gelecek şekilde- uçucu kül pazarı bakımından değerlendirmeler yapılmıştır.

### H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

110 Bildirim Formu'nda devralmanın etkili olduğu coğrafi pazar "hinterlandı ile birlikte Bursa, Balıkesir, Kütahya, Manisa, Muğla, Aydın, Denizli, İzmir, Çanakkale İlleri ve çevresini kapsayan Batı Anadolu Bölgesi" olarak belirlenmiştir.

Uçucu külün termik santrallerin bir atık maddesi olması nedeniyle, uçucu kül tesisleri termik santraller içerisinde kurulmaktadır. Uçucu külün yapı sektöründe kullanılması, söz konusu tesislerde çimento ve hazır beton gibi ürünler için kullanıma hazır hale getirilmesi sonrası mümkün olmaktadır.

Yukarıda yer verilen illerin yer aldığı coğrafi bölgelerde; Ash Plus'un içerisinde yer aldığı Soma Termik santrali (Manisa) dışında, Orhaneli (Bursa), Seyitömer (Kütahya), Tunçbilek (Kütahya) ve Yatağan'da (Muğla) termik santraller bulunmaktadır. Firmalar genellikle termik santrallerin yakınında yer aldığı illere satış yapmakla birlikte, talep halinde daha uzak mesafelere satışların da mümkün olduğu tespit edilmiştir.

120 Ancak, Bildirim Formu'nda yer verilen pazar tanımı ve söz konusu bölgelere satış yapan firmaların da pazara dahil edildiği yaklaşımın aksine, çok daha işlevsel olduğu düşünülen -ilgili pazarın daha dar (ve riskli) tanımlanması anlamına gelecek şekilde- Soma Termik Santrali bünyesinde yer alan tesisler bakımından bir değerlendirme yapılmıştır.

### H.3. Değerlendirme

Dosya konusu işlem çerçevesinde Batıçim, Ash Plus hisselerinin %98'ini devralarak, teşebbüsün kontrolünü tek başına elde etmektedir. Bu nedenle işlem, 1997/1 sayılı Tebliğ'in 2(b) maddesi uyarınca bir devralma işlemi olup, Kanun'un 7. maddesi kapsamında bir yoğunlaşma işlemi olarak değerlendirilmiştir.

130 Bildirim Formunda ilgili ürün pazarı "uçucu kül" ve coğrafi pazar devre konu teşebbüsün satışlarını gerçekleştirdiği iller olan "Bursa, Balıkesir, Kütahya, Manisa, Muğla, Aydın, Denizli, İzmir, Çanakkale İlleri ve çevresini kapsayan Batı Anadolu

*Bölgesi*” olarak belirlenerek, teşebbüsün cirosu yaklaşık 4 milyon YTL ve pazar payı da %22 olarak ifade edilmiştir.

140 1998/2 sayılı Tebliğ ile değişik 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi'nde “*Bu Tebliğ'in 2 inci maddesinde belirtilen bir birleşme veya devralma sonucunda birleşmeyi veya devralmayı gerçekleştiren teşebbüslerin, ülkenin tamamında veya bir bölümünde ilgili ürün piyasasında, toplam pazar paylarının, piyasanın % 25'ini aşması halinde veya bu oranı aşmasa bile toplam cirolarının yirmibeş trilyon Türk Lirasını aşması halinde Rekabet Kurulu'ndan izin almaları zorunludur.*” ifadesi yer almaktadır. Bir başka deyişle tarafların ilgili ürün pazarındaki pazar payı ve cirolarının, Tebliğ'de yer verilen eşikleri aşmadığı durumlarda işlem ile ilgili olarak Rekabet Kurulu'ndan izin alınmasına gerek bulunmamaktadır.

150 Batıçim'in uçucu kül ile ilgili bir faaliyetinin bulunmadığı düşünüldüğünde, tarafların cirosunun, ilgili ürünün yalnızca devre konu teşebbüsün üretmiş olduğu ürün ile sınırlı olacak şekilde dar olarak ele alındığı durumda dahi, Tebliğ'de yer alan eşiklerin çok altında kaldığı görülmektedir. Devre konu teşebbüsün pazar payı ise, Bildirim Formu'nda yer verilen coğrafi pazar sınırları içerisinde %(...) olarak belirtilmiştir. Bir başka deyişle, oran olarak da Tebliğ'de yer alan pazar payı eşiği aşılmamakla birlikte, söz konusu eşik değere oldukça yakın bir pazar payı tahmininde bulunulmuştur.

Buna göre;

- eğer ilgili ürün pazarı olması gerekenden daha dar tanımlanmış ise, tarafların pazar paylarının daha da düşmesi ve bu anlamda eşik değerlerin altında kalma durumunun devamı,
- eğer ilgili coğrafi pazar olması gerekenden daha geniş tanımlanmış ise, tarafların pazar paylarının daha da yükselmesi ve bu anlamda eşik değerlerin aşılması

160 ihtimali bulunmaktadır. Bu anlamda ilgili ürün pazarının uçucu külü de içerisine alan ve çimento/hazır beton üretiminde kullanılan katkı maddelerinden meydana gelip gelmediği ile belirlenecek ilgili ürün pazarı için homojen rekabet koşullarının geçerli olduğu coğrafi alanın tespit edilmesi gerekmektedir. Ancak devre konu teşebbüsün ve dolayısı ile tarafların ilgili ürün pazarındaki cirolarının oldukça küçük olması ve olası pazar paylarının da eşik değerinin altında beyan edilmesi karşısında, ilgili ürün ve coğrafi pazarların sınırının belirlenmesi amacıyla daha detaylı analizler yapılması yerine, işlemin eşik değerler geçilmiş gibi değerlendirilerek ele alınmasının çok daha uygun olacağı sonucuna varılmıştır.

4054 sayılı Kanun'un 7. maddesinde, hakim durum yaratmaya veya hakim durumlarını güçlendirmeye yönelik olarak rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde gerçekleştirilen birleşme veya devralma işlemleri yasaklanmaktadır.

170 Alıcı konumundaki Batıçim hali hazırda, devir konusu teşebbüs Ash'in üretmiş olduğu uçucu külleri yalnızca hazır beton üretiminde girdi olarak kullanmaktadır. Bu nedenle işlemin değerlendirilmesinde devir işlemi sonrası meydana gelecek dikey bütünleşik yapının piyasaya etkilerinin ele alınması gerekmektedir. Bu anlamda değerlendirme özellikle; devir işleminin, uçucu külü girdi olarak kullanan çimento ve hazır beton üreticilerine etkisi hem hammadde temini hem de fiyatlar gibi piyasadaki rekabete olası etkileri bakımından yapılmıştır.

180 Ash Plus çimento ve hazır beton kullanımına uygun hale getirdiği külleri Soma Termik Santrali'nden temin etmektedir. Söz konusu santralin yıllık üretim kapasitesi, ünitelerin herhangi bir arıza nedeniyle devre dışı kalmaması durumunda 900.000 ton civarındadır. Ancak 2006 yılı içerisinde üretimin söz konusu rakamın yarısı civarında

gerçekleştiği anlaşılmaktadır. En büyük müşterisi Ash Plus olan Soma Elektrik Üretim ve Ticaret A.Ş. (SEAŞ)'nin sözleşme karşılığı kül temin ettiği işletmeler ve işletmelerin alım miktarları aşağıdaki gibidir:

**Tablo 2: SEAŞ'tan uçucu kül temin eden işletmeler ve asgari alım miktarları (2006)**

İşletme Adı	Yıllık Asgari Alım Miktarı
1.Ash Plus Yapı Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.	(.....)
2.Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş.	(.....)
3. İlion İnşaat San. ve Tic. Ltd.Şti.	(.....)
4.Akçansa Çimento Sanayi ve Tic. A.Ş.	(.....)
5.Bağış İnşaat İthalat İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti.	(.....)

SEAŞ ile sepere tesisi olan firmalar (Ash Plus gibi) arasındaki sözleşmelerin süresi 5 yıl iken, sepere tesisi olmayan firmalar ile yıllık alım anlaşmaları yapılmış ancak taahhütler yerine getirildiği sürece sözleşmelerin 5 yıl devam edeceği hüküm altına alınmıştır. Yukarıda tabloda yer alan miktarlar, firmaların yıllık olarak almaları gereken asgari tutarlar olup, üretimin yeterli olduğu durumlarda firmaların daha fazla miktarda alım yapmaları mümkündür. Nitekim Ash Plus'un geçen yılki alımı, asgari alım miktarının 80.000 ton fazlası olan (.....) ton civarında gerçekleşmiştir.

SEAŞ ve Ash Plus arasında 11.12.2006 tarihinde yapılan Uçucu Kül Sözleşmesi'nin;

- 4. maddesinde sözleşmesinin süresinin 5 yıl olduğu ve sözleşme süresi sonunda hiçbir ihbara gerek kalmadan sözleşmenin sona ereceği,
- 6. maddesinde firmanın sözleşme kapsamında belirlenen (.....) ton (yıllık ..... ) uçucu külü almayı taahhüt ettiği,
- 11. maddesinde SEAŞ'ın yıllık üretim programına göre tespit edilen ve protokolle belirlenen uçucu kül miktarından fazla üretim yapması sonucunda, firmanın oluşan protokol rakamlarından fazla külü de sözleşme şartlarında alabileceği,
- 12. maddesinde firmanın sözleşme süresinin bitiminde sahip olduğu sepere tesisi ve yardımcı tesisleri bila bedel SEAŞ'a devredeceği

hüküm altına alınmıştır.

Devir konusu teşebbüs Ash Plus'un yıllık üretim kapasitesi yaklaşık (.....) ton olup, 2006 yılında gerçekleştirilen üretim miktarı yaklaşık (.....) ton civarındadır. Ash Plus'un 2006 yılı satış rakamlarına göre en büyük 5 müşterisi ve alım miktarları aşağıdaki gibidir:

**Tablo 3: Ash Plus'un en büyük 5 müşterisi ve alım miktarları (2006)**

İşletme Adı	Alım Miktarı
1.Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş.	(.....)
2.Batiçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.	(.....)
3.Çimbeton A.Ş.	(.....)
4.Akçansa Çimento Sanayi ve Tic. A.Ş.	(.....)
5.Dere Madencilik A.Ş.	(.....)

Görüldüğü üzere, SEAŞ'tan da alım yapan Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş. (Çimentaş), Ash Plus'un en büyük müşterisi konumunda iken, Çimentaş'ın rakibi ve alıcı konumundaki Batiçim, Ash Plus'tan alım yapan en büyük ikinci teşebbüs konumundadır.

Yukarıda yer verilen iki tablodan da görüldüğü üzere, uçucu külün nihai kullanıcıları çimento ve hazır beton üreticileri olup, söz konusu firmalar uçucu külü ya direkt olarak termik santrallerde kuracakları tesisler ile terminallerden (Çimentaş gibi) ya da uçucu

külü santrallerden temin ederek uygun standartlarda kullanıma uygun bir ürün haline getiren bağımsız firmalardan (Ash Plus gibi) temin etmektedir.

220 SEAŞ'ın bir diğer müşterisi olan İlion İnşaat San. ve Tic. Ltd.Şti. (İlion), hazır beton ve çimento üreticisi olmayıp, santralden temin ettiği külü kullanıma uygun hale getirdikten sonra, hazır beton ve çimento üreticilerine satmaktadır. İlion'un 2006 yılı satış miktarı (.....) ton olarak gerçekleşmesine rağmen, SEAŞ ile yapılan anlaşma gereği asgari alım miktarı yıllık (.....) ton olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte firmanın 2007 yılında ilk üç aylık üretim miktarı ise yaklaşık (.....) ton olarak gerçekleşmiştir. Firmanın 2007 yıl sonu hedefi ise, termik santralin sürekli faaliyet göstermesi halinde, aylık (.....) ton olarak planlanmaktadır. Bu durumda ilk üç aylık veriler ışığında firmanın 2007 yılı içerisinde en azından (.....) tonluk bir üretim gerçekleştireceği anlaşılmaktadır ki bu bir önceki sene üretiminin yaklaşık 70.000 ton üzerinde bir miktarda büyüklüğü ifade etmektedir. Firma yetkilileri ayrıca, SEAŞ ile yapılan sözleşmenin 4. maddesine göre, sözleşmenin süresinin 1'er yıllık olup, taahütler yerine getirildiği sürece sözleşmenin 5 yıl devam edeceğinin hüküm altına alındığı ve yıllık firma başına SEAŞ'tan temin edilebilecek külün 400.000 ton azami miktara ulaşabileceğini belirtmişlerdir.

**Tablo 4: İlion'un en büyük 5 müşterisi ve alım miktarları (2006)**

<b>İşletme Adı</b>	<b>Alım Miktarı</b>
1. Akçansa Çimento Sanayi ve Tic. A.Ş.	(.....)
2. Çimbeton A.Ş.	(.....)
3. Kurşunlar Yapı Mlz. A.Ş.	(.....)
4. Altın Beton Ltd.Şti.	(.....)
5. Erdenler Ltd.Şti.	(.....)

SEAŞ'ın bir diğer büyük müşterisi olan Çimentaş'da, alıcı Batıçim gibi çimento ve hazır beton üreticisi olup, uçucu külü Ash Plus'un aksine kendi üretimi için girdi olarak kullanmaktadır. Çimentaş, SEAŞ ile anlaşması gereği yıllık (.....) uçucu külü santralden temin edebilmesinin yanı sıra, geçen yıl (.....) tonluk alımı ile Ash Plus'un en büyük müşterisi konumundadır.

240 SEAŞ'tan alım yapan firmalar ve söz konusu firmaların satış rakamları değerlendirildiğinde, Ash Plus'un, 2006 yılı verilerine göre, SEAŞ'tan santralin toplam kapasitesinin yaklaşık %(...), üretimin ise maksimum yaklaşık %(...)'ine tekabül eden miktarda uçucu kül temin ettiği görülmektedir. Ancak yine 2006 yılı rakamlarına göre kullanıcı olarak en çok uçucu kül temin eden firma (hem SEAŞ'tan hem Ash Plus'tan) yaklaşık (.....) ton ile Çimentaş olup, onu alıcı Batıçim ve Akçansa takip etmektedir.

250 Alıcı Batıçim'in 2006 yılı içerisinde hazır beton üretim miktarı (.....) m3 ve söz konusu miktar hazır beton üretimi için kullandığı uçucu kül miktarı ise (.....) ton olarak gerçekleşmiştir. Ash Plus'un en büyük ikinci müşterisi konumunda olan Batıçim, 2006 yılında kullanmış olduğu (.....) ton uçucu külün, (.....) tonunu Ash Plus'tan temin etmiştir. Tarafların ilettiği bilgilerde yer alan hazır beton üretimi için maksimum kullanılabilir olan uçucu kül kullanım oranı olan 0-80 kg/m3 dikkate alınması ile, Batıçim'in tüm hazır beton üretiminde uçucu külü girdi olarak kullanması halinde ortaya çıkacak gerekli miktar ancak yaklaşık (.....) bin ton civarında olmaktadır. Bu miktar Ash Plus'un geçen seneki toplam satışının yaklaşık yarısına tekabül etmektedir. Ancak uçucu külün ortalama 1 m3 hazır beton üretiminde 45-50 kg/m3 olarak kullanıldığı düşünüldüğünde, söz konusu oran çok daha aşağılara düşmektedir.

Batıçim'in 2006 yılı içerisinde çimento üretim miktarı (.....) ton olarak gerçekleşmesine rağmen, söz konusu miktar çimento üretimi için uçucu kül girdi olarak kullanılmamıştır. Çimento üretiminde uçucu külün kullanılmamasının nedeni olarak söz konusu üretimin gerçekleştirilmesi için yapılması gereken zorunlu yatırımların, arzdeki

260 düzensizlik nedeni ile gerçekleştirilmemesi gösterilmiştir. Bu anlamda Ash Plus'un devralınması sonrası uçucu külün Batıçim'in çimento üretiminde de kullanılıp kullanılmayacağı belirsizdir. Tarafların iletmiş olduğu bilgilerde yer alan çimento üretimi için uçucu kül kullanım oranı olan azami %6 - %35 oranlarının ortalaması olan %20 oranının dikkate alınması ile, uç bir örnek olmasına rağmen, Batıçim'in tüm çimento üretiminde uçucu külü girdi olarak kullanması halinde ortaya çıkacak miktar Ash Plus'un toplam üretim miktarına eşit olmaktadır.

270 Görüldüğü üzere, Batıçim'in bütün hazır beton üretiminde uçucu külü girdi olarak kullanması halinde dahi, üretimin yarısının hatta daha fazlasının atıl kalacağı ve bu anlamda ticari anlamda ürünün diğer alıcılara da sunulması gereği ortaya çıkarken, ürünün çimento üretiminde de kullanılması durumunda firmanın uçucu kül talebinin ne olacağı belirsizliğini korumaktadır.

280 Ancak, uç bir örnek olsa da, Ash Plus'un üreteceği bütün uçucu külün Batıçim tarafından kullanması halinde dahi, piyasadaki rekabetin devir işleminden önemli ölçüde etkilenmeyeceği düşünülmektedir. Daha önce de belirtildiği üzere; alıcı Batıçim'in en büyük rakiplerinden olan Çimentaş'ın SEAŞ ile yıllık (.....) alım anlaşması bulunduğu ve sepere tesis kurması halinde çok daha fazla alım yapabileceği görülmektedir. Ash Plus'un geçen sene asgari alım miktarından 80.000 ton fazla alımı gerçekleştirilmesi bu durumu mümkün kılmaktadır. Bu anlamda Çimentaş'ın kendi ihtiyacı olan külü temin edebileceği sonucuna ulaşılmıştır. SEAŞ'tan alım yapan ve çimento ve hazır beton üretimi olmayıp ürettiği ürünleri piyasaya satan bir diğer firma olan İlion'un yıllık (.....) ton asgari alım miktarı için SEAŞ'la anlaşması bulunduğu ancak bu sene kapasite artırım çalışmaları nedeniyle senenin ilk üç ayında geçen sene yapılan üretim miktarının yakalandığı hatta SEAŞ'ın ünitelerinin arızasız çalışması halinde yıl sonunda aylık (.....) ton civarında bir üretimi planlanması da bu savı destekler niteliktedir. SEAŞ'ın atıl bir kapasitesinin bulunduğu ve kapasite artırım çalışmalarının da devam ettiği ayrıca göz önüne alınmalıdır. Bu durumda esasen piyasada karşılanmayan bir talebin mevcudiyeti halinde, söz konusu talebin zararlı bir atık olan ve çevreye zarar vermemesi için koruma altına alınması işlemi santrallere maliyet yükleyen külün, yapı sektöründe kullanılmasını tetikleyeceği ve bu anlamda oluşabilecek bir talep baskısının santrallerce karşılanmasına yol açabileceği düşünülmektedir. Bu durum santrallerin bir maliyet kaleminden kurtulmalarına, gelir elde etmelerine, zararlı atığın bertaraf edilmesine ve yapı sektöründe daha düşük maliyetli bir girdinin kullanımına yol açacaktır. Hali hazırda uçucu külün sektörde daha fazla kullanılmamasının sebebinin arz devamlılığında (güvenilirliği) yaşanan sıkıntılar olduğu düşünüldüğünde, santraller nezdinde uçucu külün yapı sektöründe kullanımı için gerekli ortamın yaratılmasının sağlanması halinde, dikey bütünleşik yapıların ortaya çıkartabileceği olası rekabetçi olmayan sonuçların ortadan kaldırılması da sağlanmış olacaktır.

300 Dosya konusu devralma işlemi ile ilgili olarak, uçucu kül kullanımının çimento ve hazır beton üretim maliyetlerine etkisine ilişkin bir analiz yapılması yerinde olacaktır. Daha önce de ifade edildiği üzere, 1 ton çimento üretiminde kullanılabilecek uçucu kül oranı %6-%35 arasında değişebilmektedir. Bu anlamda çimento üreticileri, üretimde kullandıkları klinker miktarını azaltarak ve azalan miktar ölçüsünde yerine uçucu kül veya benzeri katkı maddeleri eklemek suretiyle katkılı çimento elde etmektedirler. Uçucu kül kullanılmasının nihai çimento fiyatları üzerindeki etkisini ölçebilmek bakımından, maliyetlerde ne kadarlık bir tasarruf sağlanabileceğine ilişkin yapılan hesaplamalarda kullanılacak uçucu kül miktarı olarak ortalama kullanım oranı olan %20 dikkate alınmıştır.

310 Hesaplamalarda, çimentonun maliyeti bilinmediği için, maliyeti rakamı yerine çimento fiyatı kullanılacaktır. Ancak çimento fiyatının her hal ve karda maliyetlerin üzerinde olduğunu varsaymak yanlış olmayacağı için, bu tür bir hesaplama yöntemi uçucu külün etkisini daha fazla olarak yansıtacağından analiz bakımından en riskli sonuçları gözlemlenmek mümkün olacaktır.

- 1 ton PKÇ Dökme 42,5 çimento: **124 YTL.**
- 1 ton uçucu kül: **40 YTL**
- %80 klinker+%20 uçucu kül kullanılarak üretilen çimento fiyatı: **124\*08+40\*0,2=107,2 YTL**

Uçucu kül kullanımı ile sağlanabilecek tasarruf= $124-107,2/124=16,8/124=\%13,5$

320 1 metreküp hazır betonda 150 kg su, 1900 kg agrega ve 300 kg çimento kullanılmaktadır. 1 metreküp hazır beton imal etmek için kullanılan ikinci bir yol ise, 300 kg çimento kullanmak yerine yaklaşık 50 kg uçucu kül ve yaklaşık 250 kg çimento kullanmaktır. Her iki yöntem için oluşan maliyet hesaplandığında (agrega ve su değerleri maliyet hesabına katılmaksızın) uçucu kül kullanımının hazır beton imalatında ortaya çıkardığı maliyet farklılığı aşağıdaki gibidir:

- 1 metreküp(2,4 ton) C30 sınıfı hazır beton: **96 YTL.**
- 1 ton PKÇ Dökme 42,5 çimento: **124 YTL.**
- 1 ton uçucu kül: **40 YTL**
- Uçucu kül kullanılmaması halinde 1 metreküp hazır betonda kullanılan çimento maliyeti: **0,3\*124 = 37,2 YTL.**
- Uçucu kül kullanılması halinde 1 metreküp hazır betonda kullanılan çimento ve uçucu kül maliyeti= $0,25*124+0,05*40 = 33 YTL.$

330 Yukarıdaki hesaplamalar neticesinde, 1 metreküp hazır beton imalinde uçucu kül kullanımı nedeniyle oluşan maliyet avantajının yaklaşık olarak  $37,2-33/96 = \%4$  civarında olduğu ortaya çıkmaktadır.

Görüldüğü üzere cari fiyatlar üzerinden yapılan değerlendirmelerde, uçucu kül kullanılarak üretilen çimento ve hazır beton ürünlerinde; %13 ve %4 gibi maliyet tasarrufu sağlanabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bulunan rakamların çok daha geniş bir pazara dahil olabilecek uçucu kül ürününü üreten teşebbüsün devrinin, çimento ve hazır beton pazarındaki rekabetçi yapıyı önemli ölçüde azaltabilecek bir işlem olmaktan uzak olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

340 Bu anlamda;

- Halihazırda Batıçim'in uçucu kül üretim ve satışı alanlarında faaliyeti olmaması,
- Uçucu külün çimento ve hazır beton üretimi için kullanılması zorunlu bir girdi özelliğine sahip olmaması,
- 2006 yılı rakamlarına göre, Batıçim'in devre konu teşebbüsün üretiminin ancak 6'da biri oranında bir uçucu külü girdi olarak kullanması,
- Batıçim'in 2006 yılı hazır beton üretiminin tamamında uçucu külü girdi olarak kullanması halinde dahi, devre konu teşebbüsün üretiminin maksimum yarısını kullanabileceği,
- Ash Plus'un uçucu kül temin ettiği SEAŞ'ın kapasitesinin ancak yarısı oranında üretim yapması ve kapasite artırım çalışmalarının devam etmesi, SEAŞ'ın tam kapasite çalışması durumunda, sözleşme ile bağitlanan dışında yıllık (.....) ton daha uçucu kül satabileceği,
- 2006 yılı içerisinde Ash Plus'un uçucu kül alım sözleşmesinde yer alan asgari tutardan 80.000 ton daha fazla uçucu külü temin edebilmesi bu anlamda Batıçim'in rakiplerinden Çimentoaş'ın SEAŞ'tan yıllık ton civarında yaptığı alımı

350



sepere tesis kurması halinde artırmasının mümkün olması, bir diğer bağımsız tesis olan İlion'un yıllık asgari alım miktarının (.....) ton olması ve yıl sonu itibarıyla üretim miktarını aylık (.....)'e çıkarmayı planlaması,

360

- SEAŞ ile yapılan sözleşme gereği devre konu teşebbüsün üretim yaptığı uçucu kül tesislerinin sözleşme bitimi olan 5 yılın sonunda SEAŞ'a devredilecek olması,
- Uçucu külün arzında yaşanan problemler dolayısıyla, çimento ve hazır beton üreticilerinin Türkiye'de mevcut uçucu kül miktarının çok azını girdi olarak değerlendirebildikleri,
- Uçucu kül kullanımı ile elde edilebilecek maliyet avantajının, piyasadaki rekabeti önemli ölçüde azaltabilecek etkiden uzak olması

verilerinin ışığı altında, devralma işleminin hakim durum yaratılarak veya hakim durum güçlendirilerek rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına neden olmayacağı, bu anlamda işlemin gerçekleştirilmesinde 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi açısından bir sakınca bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

370

## **I. SONUÇ**

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, bildirim konusu işlemin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" kapsamında olduğuna, işlem sonucunda aynı Kanun maddesinde belirtilen nitelikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece ilgili pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığına, bu nedene bildirim konusu işleme izin verilmesine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

380