

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2019-4-015 (Muafiyet)
Karar Sayısı : 19-40/653-279
Karar Tarihi : 14.11.2019

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ

B. RAPORTÖRLER : Buket ARI, Burcu OLGUN, Elif Sıdıka SARI

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : - Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
Levent, Nispetiye Mah. Aytar Cad. No:2 Beşiktaş/İstanbul
- Türk Hava Yolları A.O.
THY Genel Yönetim Binası, Yeşilköy Mah. Havaalanı Cad. 3/1
Bakırköy/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Türk Hava Yolları A.O. ile Türkiye Garanti Bankası A.Ş. arasında imzalanan "THY Frequent Flyer Programı Miles&Smiles Kredi Kartı İşbirliği Sözleşmesi"ne menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 29.04.2019 tarih ve 2950 sayılı giren bildirim üzerine düzenlenen 30.09.2019 tarih ve 2019-4-015/MM sayılı Muafiyet Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;
- Türk Hava Yolları A.O. (THY) ile Türkiye Garanti Bankası A.Ş. (GARANTİ) arasında imzalanan "THY Frequent Flyer Programı (FFP) Miles & Smiles Kredi Kartı İşbirliği Sözleşmesi"ne (Sözleşme), içerdiği rekabeti kısıtlayıcı hükümler nedeniyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 8. maddesi uyarınca menfi tespit belgesi verilemeyeceği,
 - Sağlayıcı konumundaki THY'nin ve alıcı konumundaki GARANTİ'nin üst pazardaki paylarının %40'ı aşması nedeniyle Sözleşme'nin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2002/2 sayılı Tebliğ) uyarınca grup muafiyetinden yararlanamayacağı,
 - Bununla birlikte bildirim konu Sözleşme'ye, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında beş yıl süre ile bireysel muafiyet tanınabileceği

ifade edilmiştir.

G. İNCELEME ve DEĞERLENDİRME

G.1. İlgili Teşebbüsler

G.1.1. Türk Havayolları A.O. (THY)

- (4) THY, 27.12.1994 tarihinde yürürlüğe giren 4046 sayılı Özelleştirme Uygulamaları Hakkında Kanun'un 35. maddesi uyarınca Özelleştirme İdaresi Başkanlığına bağlı bir iktisadi devlet teşekkülü haline gelmiş, ancak 2006 yılı Mayıs ayında gerçekleştirilen halka arz uygulaması sonucu THY'deki kamu payı %50'nin altına düşmüştür. Özelleştirme Yüksek Kurulunun 03.02.2017 tarih ve 2017/1 sayılı kararı uyarınca,

THY'nin sermayesinde Özelleştirme İdaresi Başkanlığı uhdesinde bulunan %49,12 oranındaki kamu hissesi Türkiye Varlık Fonuna devredilmiş bulunmaktadır.

G.1.2. Türkiye Garanti Bankası A.Ş. (GARANTİ)

- (5) 1946 yılında Ankara'da kurulan GARANTİ, 1983 yılında Doğu Holding bünyesine katılmış, 14.12.2001 tarihinde ise Osmanlı Bankası ile birleşmiştir. 22.03.2017 tarihinde, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.'nın (BBVA), Doğu Grubu'ndan satın almak üzere anlaşmaya vardığı GARANTİ'nin çıkarılmış toplam sermayesinin %9,95'ini temsil eden paylarının BBVA'ya devri tamamlanmıştır. Güncel durumda, GARANTİ'nin hisselerinin %49,85'i BBVA'ya ait olup, kalan %50,15'i ise diğer ortaklar ve halka açık kısımdan oluşmaktadır.

G.2. Havayolu Şirketleri ile Bankalar Arasında Yapılan İşbirliği Anlaşmalarına İlişkin Görüşler ve Bilgiler

- (6) Bildirime konu işlemin değerlendirilmesinde kullanılmak üzere; (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), THY, (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) A.Ş. ((.....)), (.....) T.A.Ş. ((.....)) ve (.....)'nden ((.....)) bilgi ve belge talep edilmiştir.
- (7) Havayolu şirketleri ile bankalar arasında Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri bir işbirliği anlaşması kapsamında yapılan bu işbirliklerinin pazardaki rekabet üzerindeki etkilerine ilişkin bankaların görüşlerine aşağıda verilmiştir:
- (.....) tarafından müşterilerine diledikleri havayolu şirketinden bilet alma avantajı ve esnek mil programı sağlamak adına, herhangi bir havayolu şirketi ile münhasır olarak Sık Uçan Yolcu Programı ve benzeri bir işbirliğinin yapılmadığı ifade edilmiştir. (.....) tarafından çıkartılan ve mil/ödül bilet avantajları sağlayan tek kredi kartının (.....) olduğu, (.....) ile yapılan harcamalarla sektör bazında değişen oranlarda mil puan kazanıldığı, kazanılan mil puanların (.....) tarafından belirlenen kanallar aracılığıyla uçak bileti, otel ve seyahat harcamaları için kullanılabilirdiği, bu kapsamda herhangi bir havayolu kısıtlaması ve/veya kontenjan kısıtlaması bulunmadığı, biriktirilen mil puanların, bilete endeksli değişen mil puan tutarları ile (.....) seyahat acentesinden satın alınabileceği belirtilmiştir.
 - (.....) tarafından herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı ve benzeri bir işbirliğinin bulunmadığı, çıkarttıkları kredi kartlarının herhangi bir kampanya ve ödül programına açık olmadığı belirtilmiştir.
 - (.....) tarafından (.....) ile aralarındaki (.....) Programı'na ait işbirliğinin (.....) tarihinde sona ermesinin ardından herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri bir işbirliğinin yapılmadığı belirtilmiştir.
 - (.....), müşterilerine tek bir opsiyon sunmanın kısıtlayıcı olduğu düşüncesiyle, herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı ve benzeri bir işbirliğinin yapılmadığını, mil/ödül bilet kazandıran bir uygulamalarının bulunmadığını, bununla birlikte seyahat hizmeti alınmasına yönelik seyahat kredi kartının ((.....)) bulunduğunu ifade etmiştir.
 - (.....) tarafından herhangi bir havayolu şirketi ile ortaklaşa yapılan bir mil/ödül programı bulunmadığı, (.....) son dönemde bu yönde bir çalışma yapılmadığı belirtilmiştir. Bununla birlikte, seyahat avantajı sağlayan (.....) Kartı ile yapılan alışverişlerde miles puan kazanıldığı, kazanılan puanların (.....) aracılığıyla, iç ve dış hatlarda, havayolu ve kontenjandan bağımsız bir şekilde bedava uçak bileti alımında

kullanılabildiği, ekonomi sınıfı uçak biletlerinin business veya first classa çevrilebildiği ve indirimli uçak biletleri alınabildiği ifade edilmiştir.

- (.....) tarafından herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı ve benzeri bir işbirliğinin bulunmadığı, bununla birlikte mil/ödül bilet avantajları sağlayan (.....) Kredi Kartı, (.....) Kredi Kartı ve (.....) Kredi Kartı'nın bulunduğu ve bu kredi kartları ile gerçekleştirilen alışverişler sonucunda belirlenen mil oranlarında (.....) mil kazanıldığı, kazanılan (.....) millerle (.....) Seyahat Hattı, (.....) Seyahat Hattı ve (.....) Mobil uygulaması üzerinden uçak bileti alınabildiği ifade edilmiştir.
- (.....) tarafından (.....) tarihinde (.....) ile imzalanan Ortak Markalı Kredi Kartı Programı İşbirliği Sözleşmesi çerçevesinde, (.....) kredi kartlarıyla kazanılan uçuş puanlarının (.....) uçuşlarında indirimli veya ücretsiz uçak bileti alımlarında kullanılabileceği, bu kapsamda, (.....) Kredi Kartı ve (.....) Kredi Kartı olmak üzere iki kredi kartı türü olduğu belirtilmiştir. (.....).
- (.....) tarafından sunulan bilgilerde, Sık Uçan Yolcu Programı kapsamında (.....) ile sözleşmelerinin bulunduğu, bu çerçevede (.....) kredi kartının çıkartıldığı, (.....) kullanıcılarının hem alışverişlerinden hem de (.....) ile yapacakları uçuşlardan mil kazandıkları ve kazanılan millerin (.....)'in yurt iç ve yurt dışı uçuşlarında bilet satın alınırken kullanılabileceği belirtilmiştir.
- (.....) Sık Uçan Yolcu Programı ile ilgili olarak, THY tarafından düzenlenen teknik ve idari şartname çerçevesinde (.....) 'de açılan ihalenin (.....) tarafından kazanılması sonucunda, (.....) tarihinde (.....) ile aralarında (.....) ile (.....) Kredi Kartı İşbirliği Sözleşmesi'nin imzalandığını, bu çerçevede (.....)'nin (.....) programı üyelerinin talep etmeleri durumunda (.....)'dan temin edecekleri (.....) markasını taşıyan kredi kartını kullanarak mil kazanacakları bir işbirliğinin öngörüldüğünü ifade etmiştir.
- (.....), mil/ödül bilet gibi avantajlar kazandıran kartlar kapsamında sadece (.....) Kredi Kartı'nın çıkartıldığını, bununla birlikte (.....) markalı kredi kartlarına sahip (.....) kart hamili müşterilerine, (.....) üye işyerlerinden yaptıkları harcamalarından kazandıkları para puanları, uçak bileti alımlarında (.....) kat değerli olarak kullanabilecekleri bir kampanyanın bulunduğunu bildirmiştir.
- Sık Uçan Yolcu programı veya benzeri işbirlikleri hakkında (.....), FFP kapsamındaki kredi kartları açısından THY ile GARANTİ, (.....) ile (.....) arasındaki anlaşma uyarınca çıkarılan kendi markalı Miles&Smiles Kredi Kartı'nın yanı sıra, diğer bankalar ve havayolu şirketleri arasında benzer anlaşmaların olduğunu, diğer taraftan bankaların herhangi bir havayolu şirketi ile FFP işbirliği yapmadıkları durumda da kart hamili müşterilerine indirimli veya ücretsiz havayolu taşımacılığı promosyonu sunabildiklerini, bankaların bu uygulamayı yürütürken belirli bir havayolu şirketine bağlı kalmaları ve önceden toplu mil alımı yapmalarına da gerek olmadığını belirtmiştir. Bu itibar ile Türkiye'de "Ücretsiz veya İndirimli Havayolu Taşımacılığı Promosyonu Sunan Kredi Kartları Pazarı"na sürekli yeni girişlerin olduğu ifade edilmiştir.
- (.....), havayolu şirketleri ile yapılan Sık Uçan Yolcu Programı vb. uygulamaların (.....) tercih etmediklerini, dolayısıyla herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri kapsamda bir işbirliğini yapmadıklarını, bu gibi işbirlikleri yerine kredi kartı sahiplerinin tercihlerine bağlı olarak tüm havayollarından bilet alabilmesini sağlamayı hedeflediklerini ifade etmiştir.
- (.....) tarafından, herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri bir işbirliği anlaşmasının bulunmadığı, bu tip anlaşmalar kapsamında

müşterilere sadece tek bir havayolu şirketinde ve genellikle havayolu şirketinin belirleyeceği koşullar çerçevesinde (mil kullanım değerleri, vergiler vb.) fayda sunulduğu, ancak bu durumun bankanın müşterilerine sunmak isteyeceği farklı seyahat avantajlarını (özel destinasyonlar, turlar, konaklama faydaları vb.) engelleyerek müşteri memnuniyetsizliği yaratacağı düşünüldüğü için tercih edilmediği, ek olarak, havayolu şirketlerinin bankalardan talep ettikleri işbirliği bütçeleri, bankaların bu işbirliği için ayırmak istedikleri bütçelerden fazla olabileceği belirtilmiş, bu nedenlerden ötürü herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri bir işbirliği anlaşması yapılmadığı ifade edilmiştir. Bununla birlikte, (.....) tarafından (.....) ile işbirliği sonucunda (.....) yılından beri, (.....) çerçevesinde, (.....)'nin kurumsal müşterilerine yönelik sadakat programı olan (.....) üyelerine seyahatlerinde avantaj sağlamak adına (.....) kredi kartına bağlı sanal bir kart olan (.....) kartının çıkartıldığı belirtilmiştir. Ancak (.....) kart Sık Uçan Yolcu Programı ya da mil/ödül bilet gibi avantajlar sunan programlardan farklı olarak, kullanıcılarına uçuş başlangıç/bitiş destinasyonuna bağlı olarak, (.....) bilet alımlarında %(.....) ile %(.....) arası indirim, ek bagaj hakkı, CIP Lounge kullanım hakkı gibi avantajları sağladığı belirtilmiştir.

- (.....) tarafından, (.....) ve (.....) bireysel kredi kartlarının seyahat avantajı sundukları, bu kapsamda müşterilerin yaptıkları harcamalar sonrasında (.....) ismi verilen puanlar kazandıkları ve seyahat avantajı sunan bireysel kartlara sahip müşterilerin, bu puanları kullanarak (.....) Seyahat Hattı üzerinden (.....) aracılığı ile yurt içi ve yurt dışı uçak bileti, yurt iç ve yurt dışı otel konaklaması, yurt içi ve yurt dışı tur, gemi turları (cruise), jet/yat/limuzin kiralama hizmeti ve araç kiralama hizmeti satın alabildikleri açıklanmıştır. Son olarak, (.....) tarafından Sık Uçan Yolcu Programı'na ilişkin olarak, havayolu şirketleri ile bankalar arasında ticari koşullarda anlaşma sağlanması durumunda çoklu işbirliklerinin yapılmasında herhangi bir engel bulunmadığı ve rekabeti engelleyen bir durumun oluşmadığı görüşünde oldukları belirtilmiştir.
- (.....), herhangi bir havayolu şirketi ile Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri bir işbirliği anlaşmasının bulunmadığını, dönemin müşteri portföy yapısı ve verimlilik analizleri çerçevesinde böyle bir programın uygun bulunmadığını, ek olarak kart kullanıcılarına mil/ödül bilet gibi avantajlar kazandıran herhangi bir programın da var olmadığını belirtmiştir.

(8) Havayolu şirketleri ile bankalar arasında Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri bir işbirliği anlaşması kapsamında yapılan bu işbirliklerinin pazardaki rekabet üzerindeki etkilerine ilişkin havayolu şirketlerinin görüşlerine aşağıda verilmiştir:

- (.....) tarafından, (.....) Yolcu Sadakat Programı vasıtasıyla yolculara seyahat süresince yaptıkları harcamalarında program avantajları, ek avantajlar ve kredi kartı ile harcamalarından banka mili kazanımı olanağı sunulduğu belirtilmiş. Ek olarak, Türkiye'de ve dünyada bankacılık ve havacılık sektörlerinde her geçen gün artan sayıda işletmenin, benzer birçok ürünü geliştirerek piyasaya sunduğunu, işletmelerin pazarın ve kullanıcılarının ihtiyaçlarını tanımlayarak benzer veya farklı niteliklerde ürün veya hizmet geliştirmek zorunda olduklarını ve son yıllarda Türkiye bankacılık sektörü kredi kartları pazarında, özellikle bankalar ile yapılan havayolu işbirliklerinde ciddi bir artış gözlemlendiğini belirtmiştir.
- (.....), şirket yönetimi tarafından alınan yeniden yapılanma kararı neticesinde, tüm iç/dış hat tarifeli veya düzensiz seferlere (.....) tarihi itibarıyla ara verildiklerini belirtmiştir.

- (.....) tarafından, Sık Uçan Yolcu Programı kapsamında herhangi bir Türk bankası ile işbirliğinin ve/veya anlaşmanın bulunmadığı belirtilmiştir.
 - (.....) tarafından, herhangi bir banka ile Sık Uçan Yolcu Programı ve benzeri bir işbirliğinin bulunmadığı belirtilmiştir.
 - (.....) tarafından, (.....) ile aralarında (.....) yürürlük tarihli "(.....) Ortak Markalı Kredi Kartı Programı İşbirliği Sözleşmesi"nin imzalanmış olduğu, söz konusu sözleşmenin ortak markalı kart çıkarılması hususuna ilişkin olduğu ve geçerlilik süresinin (.....) olduğu, bununla birlikte karşılıklı mutabakat ile bu sürenin en fazla (.....) daha uzatılabileceği ifade edilmiştir. Söz konusu işbirliği kapsamında kredi kartı özelliğini taşıyan (.....) kart, (.....) kart ve (.....) kart ile debit kart özelliği taşıyan (.....) kart ürünlerinin bulunduğu, söz konusu kartların vale parking, lounge gibi çeşitli hizmetlerde indirim sağladığı belirtilmiş, bununla birlikte (.....) ile yapılan sözleşmenin münhasırlık hükmü ve/veya tek alıcıya sağlama yükümlülüğü ile bunlara benzer herhangi bir rekabeti kısıtlayıcı hüküm içermediği, (.....) ve (.....)'nin sözleşme konusu kart programına benzer işbirliği anlaşmasını başka banka/finans kuruluşları ile havayolu şirketleri ile de yapabileceklerinin açıkça düzenlendiği belirtilmiştir.
 - (.....), Sık Uçan Yolcu Programı'nın havayolu işletmeleri arasında önemli rekabet araçlarından birisi olarak değerlendirilmeye başlandığını belirtmiş, ayrıca programın üye kişilere bedava bilet, indirimli oto kiralama, özel promosyonlardan yararlanma, indirimli otel konaklaması, fazla bagaj hakkı, rezervasyon önceliği gibi ödül/hizmet sunarken; işletmelere ise satışların artması, maliyetlerin düşmesi, bedava tanıtım ve reklam imkanları ve işletme karlılığının artması gibi etkinlikler sunduğu ve Sık Uçan Yolcu Programları'nın rekabet üzerinde olumsuz etkileri bulunmadığı, aksine hem işbirliği taraflarına hem de tüketiciye önemli faydalar sunduğu ve rekabet etmek adına araç olarak kullanıldığı belirtilmiştir.
 - (.....) tarafından herhangi bir banka ile Sık Uçan Yolcu Programı veya benzeri bir işbirliği anlaşmasının bulunmadığı, ancak (.....) pazarlama faaliyeti ile belirli sayıda bilet alan müşterilere bilet hediye edildiği belirtilmiştir. Ek olarak, Sık Uçan Yolcu Programı çerçevesinde havayolu şirketleri ile bankalar arasında yapılan işbirliğinin sunulan hizmetler bakımından hem tüketicinin hem de şirketlerin yararına olduğu, "Ücretsiz veya İndirimli Havayolu Taşımacılığı Kredi Kartları Pazarı"na sürekli yeni girişlerin olduğu, pazarın büyüdüğü ve dinamik olduğu belirtilmiş ve söz konusu işbirliklerinin rekabeti olumsuz etkilemeyeceği ifade edilmiştir.
- (9) Bir ürün olarak ücretsiz/indirimli havayolu taşımacılığı promosyonu sunan kartlar incelendiğinde, bu ürünün esasen iki farklı şekilde nihai tüketiciye sunulduğu anlaşılmaktadır. Bunların ilki Miles&Smiles'in da dahil olduğu, havayolu şirketleri ile bankaların ortaklığında çıkartılan ve kart müşterilerinin sadece ilgili havayolu şirketinin FFP kapsamında ödül kazanabildiği "FFP kartları"dır. Söz konusu pazarda GARANTİ, ING ve ODEA'nın faaliyet gösterdiği tespit edilmiştir. Türkiye'de hizmet veren FFP kartları ve 2018 yılı itibarıyla kart adedi bazında pazar paylarına ilişkin bilgilere aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1: FFP Kartları ve 2018 Yılı İtibarıyla Kart Adedi Bazında Pazar Payları

Banka-Havayolu Şirketi	Kart Adı	Kart Adedi	Pazar Payı (%)
GARANTİ-THY	Miles&Smiles	(.....)	(.....)
ING-PEGASUS	ING Pegasus Plus Kart	(.....)	(.....)
ODEA-ATLAS	Bank'ö Atlas Kart	(.....)	(.....)
TOPLAM		(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler.

- (10) Sık uçan yolculara hitap eden ikinci bir kredi kartı türü ise, bankaların herhangi bir havayolu şirketi ile işbirliği yapmaksızın tek başlarına ihraç ettikleri “seyahat avantajı sunan” kartlardır. Bu tür kartlarda müşteriler seyahat harcamalarında normal harcamalarına göre daha fazla mil/puan kazanmakta ve bu miller/puanlar seyahat harcamalarında kullanılırken birkaç katı ile çarpılarak nakde dönüşmektedir. Böylece tüketiciler herhangi bir havayolu şirketi ile sınırlı olmaksızın istedikleri havayolu şirketinde kazandıkları milleri değerlendirebilmektedir. Bu kategoriye giren kartlar ve 2018 yılı itibarıyla kart adedi bazında pazar paylarına ilişkin bilgilere aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 2: Seyahat Avantajı Sunan Kartlar ve Pazar Payları

Banka- Kart Adı	Kart Adedi	Pazar Payı (%)
GARANTİ	(.....)	(.....)
YAPI KREDİ-Adios	(.....)	(.....)
İŞBANKASI-Maximiles-Priva	(.....)	(.....)
AKBANK-Wings	(.....)	(.....)
HALKBANK-ParaFly Kart	(.....)	(.....)
HSBC-Premier Miles	(.....)	(.....)
VAKIFBANK-Milplus	(.....)	(.....)
Diğer ¹	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler.

- (11) Ayrıca, bazı bankaların havayolları şirketleri ile anlaşmalara girmedeği de görülmektedir. Bunun gerekçesi; dosya konusu işbirliklerinin bazı bankalarca ticari açıdan karlı bulunmadığı, kimi bankaların ise belirli bir havayolu şirketi ile anlaşma yaparak müşterilerinin tercihlerini kısıtlamak istemedikleri şeklinde belirtilmiştir.

G.3. Bildirime Konu THY FFP Miles&Smiles Kredi Kartı İşbirliği Sözleşmesi'ne Dair Tespitler

- (12) Halihazırda THY ile GARANTİ arasında imzalanan Sözleşme uyarınca; THY FFP Miles&Smiles programının bir parçasını teşkil etmek üzere, THY'nin Miles&Smiles programı üyelerinin talep etmeleri durumunda GARANTİ'den temin edecekleri Miles&Smiles markasını taşıyan kredi kartını kullanarak bonus mili kazanacakları bir işbirliği öngörülmektedir.
- (13) Sözleşme'nin konusu olan Miles&Smiles kredi kartı, THY'nin aynı adı taşıyan sadakat programı olan Miles&Smiles üyeleri tarafından kullanılabilen ve kart hamilinin üçüncü kişilerden satın aldığı mal ve hizmet bedellerini Miles&Smiles kartı ile ödemesi karşılığında mil toplama hakkı kazandırmaktadır. Kullanıcı, sahip olduğu mil toplamı kadar THY'den ücretsiz uçak bileti, refakatçi bileti alma veya uçuş sınıfları arasında terfi etme veya millerle alan vergisi ödeme ile millerle anlaşmalı üye işyerlerinden ve “www.shopandmiles.com” adresli web sitesinden mal ve hizmet satın alma imkanına sahip olmaktadır.

¹ GARANTİ tarafından çıkarılan American Express kartları ile Bonus Platformu'na dahil olan diğer bankaların çıkarmış olduğu seyahat avantajı sağlayan Bonus kartların sayısı.

- (14) Bildirim Formunda yer verilen bilgilere göre Sözleşme'nin genel özellikleri şu şekildedir:
- THY ve GARANTİ, Miles&Smiles programı ve Miles&Smiles kredi kartı uygulamasının yaygın olarak kullanılmasını teşvik etmek konusunda mutabık kalmışlardır.
 - Sözleşme uyarınca Miles&Smiles kredi kartı başvurularının işleme konulması, değerlendirilmesi ve güncellenmesi hususlarında GARANTİ yetkilidir. Miles&Smiles kredi kartına sahip olmak için Miles&Smiles üyesi olmak şarttır.
 - Sözleşme'nin süresi (.....) yıldır.
 - Mali hükümler kapsamında GARANTİ, THY'den, minimum (.....) bonus mil satın alacak olup, bu milleri hiçbir şekilde iade edemeyecek, değiştiremeyecek ve devredemeyecektir.
 - GARANTİ, Miles&Smiles kredi kartı hamillerine ücretsiz kayıp, çalıntı kart sigortası ve alışveriş sigortası, asistan servisi sağlayacaktır.
 - GARANTİ, GarantiBank International NV., Garanti Moscow, Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş. ve taraflarca mutabık kalınmak kaydıyla GARANTİ'nin finans sektöründe faaliyet gösteren diğer iştirakleri Sözleşme kapsamında Türkiye'de ikamet eden THY FFP üyeleri için Miles&Smiles kredi kartı çıkartabilecek ve dağıtabilecektir.
 - THY, dilerse GARANTİ dışında kart çıkaran (.....) adet kuruluş ile daha, benzer nitelikte sözleşmeler imzalamak suretiyle, diğer kart çıkaran kuruluşların da uçuş mili kazandıran kredi kartı çıkarmasına izin verebilecektir.
 - THY, 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında faaliyet gösteren/gösterecek olan tüm ödeme kuruluşları ile bilet alımı dışında kalan THY hizmet ve ürünlerinin alımında kullanılmak üzere Miles&Smiles logolu ön ödemeli kart çıkartmak üzere işbirliği yapabilecek ve bu ön ödemeli kartlarla THY FFP üyelerine mil kazandırma, mil harcama, mil satışı yapılmasına yönelik işbirliklerine gidebilecektir.
 - THY, yurt dışındaki üyeleri için kredi kartı çıkartabilmek üzere başka kart çıkaran kuruluşlar, kredi kuruluşları ve bankalar ile anlaşma yapabilecektir.

- (15) Sözleşme'nin "Miles & Smiles Kredi Kartı'nın Banka Tarafından Çıkartılması" başlıklı 1.2.1. maddesinde; "(.....)." ifadesine yer verilmiştir. Bunun yanı sıra GARANTİ'nin havacılık sektöründe faaliyet gösteren diğer firmaların tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde yer alması durumunda THY'nin onayını almak zorunda olduğu hüküm altına alınmıştır.

G.4. Geçmiş Kurul Kararları

- (16) Dosya konusu işbirliği yukarıda da açıklandığı üzere THY ile GARANTİ arasında imzalanan THY FFP Miles&Smiles uygulamasının program üyelerinin talep etmesi durumunda GARANTİ'den temin edecekleri Miles&Smiles markasını taşıyan kredi kartını kullanarak yapacakları harcamalar neticesinde kazanacakları bonus millerin THY FFP kapsamında harcanmasına dair bir işbirliğine ilişkindir. İşbu dosya içeriğine benzer içeriklerle geçmişte alınan kararlar aşağıda özetlenmektedir.
- (17) THY ve GARANTİ arasındaki işbirliği ilk olarak 2003 yılında imzalanan "THY Frequent Flyer Programı Shop&Miles Kredi Kartı İşbirliği Sözleşmesi" ile kurulmuştur. Söz konusu sözleşme; THY'nin sadakat programı Miles&Miles'in devamı olacak şekilde, bu program

üyelerinin, talep etmeleri durumunda, GARANTİ'den temin edecekleri ve mülkiyeti THY'ye ait Shop&Miles hizmet markasını taşıyan kredi kartlarını kullanarak puan kazanacakları bir düzenlemeye ilişkindir. Kurulun 30.07.2004 tarih ve 04-50/678-172 sayılı kararı ile söz konusu sözleşmenin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı hükümler içermesi sebebiyle menfi tespit belgesi alamayacağına, ancak 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanacağına karar verilmiştir.

- (18) Taraflar arasında beş yıl süre ile yapılan ilk sözleşmenin süresinin 29.10.2008 tarihinde sona ermesi üzerine, THY tarafından Shop&Miles markasının lisans hakkının verilmesine ve THY FFP üyelerine kredi kartı verilmesine ilişkin yeni bir ihale düzenlenmiş; ihaleye davet edilen 24 banka arasından sadece GARANTİ ve YAPI KREDİ teklif vermiş ve ihaleyi GARANTİ kazanmıştır. Bunun üzerine taraflar arasında tekrar bir sözleşme imzalanmıştır. Yapılan incelemeler neticesinde 09.09.2009 tarih ve 09-41/994-251 sayılı Kurul kararıyla söz konusu sözleşmeye 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı hükümler içermesi sebebiyle menfi tespit belgesi verilemeyeceğine, ayrıca tarafların pazar paylarının 2002/2 sayılı Tebliğ'de öngörülen %40 eşliğini aşması nedeniyle anılan Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamadığına, ancak 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılaması nedeniyle üç yıl süreyle bireysel muafiyet tanınmasına karar verilmiştir.
- (19) 2004 ile 2009 yıllarında yapılan ve muafiyet almış olan işbirliği, Miles&Smiles kredi kartı işbirliği adı altında programa eklenen başkaca özelliklerle yenilenmiş ve 2012 yılında tekrardan başvuru konusu edilmiştir. Söz konusu sözleşmeye ilişkin olarak Kurulun 01.11.2012 tarih ve 12-53/1511-529 sayılı kararı ile önceki kararlarda da tespit edildiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı hükümler içermesi sebebiyle menfi tespit belgesi alamayacağına, ancak 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılaması nedeniyle beş yıl süreyle bireysel muafiyetten yararlanabileceğine karar verilmiştir.
- (20) Kurul söz konusu sözleşmeye ilişkin son kararını 07.09.2017 tarih ve 17-28/465-204 sayılı kararıyla vermiş olup, söz konusu işbirliğine ilişkin sözleşmenin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı hükümler içermesi sebebiyle menfi tespit belgesi alamayacağına, ayrıca tarafların 2002/2 sayılı Tebliğ'de öngörülen eşikleri aşması nedeniyle anılan Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamadığına, ancak 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılaması nedeniyle iki yıl süreyle bireysel muafiyetten yararlanabileceğine karar verilmiştir.
- (21) THY ile GARANTİ 12.09.2018 tarihinde geçmiş sözleşmelerinde değişiklikler yapmak suretiyle yeniden sözleşme imzalamış olup, dosya konusu Sözleşme'nin geçmiş sözleşmelerden farklarına yer verilmesi yerinde olacaktır. Başvuru konusu Sözleşme, tarafların geçmişte yapmış olduğu sözleşmelerden iki yönü ile ayrılmaktadır. Şöyle ki; geçmişte taraflar arasında yapılan sözleşmeler THY'nin, Türkiye'de GARANTİ veya GARANTİ'nin uygun gördüğü iş ortakları dışında başka bir kart çıkaran kuruluş ve kartlı sistem kuruluşu ile uçuş mili kazandıran kredi kartı işbirliği yapamayacağına dair bir tek alıcıya sağlama yükümlülüğünün yanı sıra; GARANTİ'nin de Türkiye'de THY dışında başka bir havayolu şirketi ile sözleşmede anlatılan uygulamaya alternatif oluşturacak şekilde uçuş mili ve uçuş kazanma/harcamaya yönelik işbirlikleri kuramayacağına ilişkin rekabet etmeme yükümlülüğü içermektedir. 2018 yılında imzalanan sözleşme ile GARANTİ'ye getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü, GARANTİ'nin THY dışında hiçbir havayolu şirketinden mil alımı yapamayacağı, ancak doğrudan bir havayolu şirketi ile anlaşmaksızın kart hamillerinin harcamaları karşılığında uçuş miline/uçak biletine dönüşecek kredi kartı programı oluşturabileceği şeklinde revize edilmiştir. THY'ye getirilen tek alıcıya sağlama yükümlülüğü ise tamamen kaldırılarak, THY'nin GARANTİ

dışında (.....) banka ile daha benzer işbirlikleri yapabileceği düzenlenmiştir. Nitekim (.....) tarihinde THY ile (.....) arasında benzer bir işbirliği anlaşması yapılmıştır. THY ayrıca 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında faaliyet gösteren tüm ödeme kuruluşları ile bilet alımı dışında kalan THY hizmet ve ürünlerinin alımında kullanılmak üzere Miles&Smiles logolu ön ödemeli kartlarla THY FFP üyelerine mil kazandırma, mil harcama, mil satışı yapılmasına yönelik işbirliklerine girebilecektir. Bildirim Formunda, THY ile GARANTİ arasındaki işbirliğinin, GARANTİ'nin rakibi konumunda bulunan bankaların ve ödeme kuruluşlarının GARANTİ ile rekabet etmesine engel olmayacağı gibi diğer bankaların veya ödeme kuruluşlarının havayolu taşımacılığı pazarında faaliyet gösteren teşebbüslere kapatılmasının da engellenmiş olacağı belirtilmiştir.

G.5. İlgili Pazar

G.5.1. İlgili Ürün Pazarı

- (22) Dosya bakımından ilgili ürün pazarları belirlenirken taraflar arasındaki anlaşmaya konu mal veya hizmet pazarlarının yanı sıra, anlaşmanın etkileyebileceği diğer mal veya hizmet pazarlarının da dikkate alınması gerekmektedir. Bu çerçevede, ilgili ürün pazarlarının en geniş şekliyle tarafların faaliyet gösterdiği alanlar olan havayolu taşımacılığı ve bankacılık hizmetleri dikkate alınarak tanımlanması mümkündür. Ancak, bildirim konusu işlemin rekabet üzerindeki etkilerinin detaylı bir şekilde incelenebilmesi bakımından, taraflar arasındaki ticari ilişkinin konusuna odaklanan dar bir pazar tanımının daha işlevsel olacağı değerlendirilmiştir. Bu kapsamda, inceleme konusu dosya bakımından, sağlayıcı ve alıcı arasındaki “üst pazar” ile alıcının nihai ürünün satışı için diğer rakipleri ile rekabet ettiği “alt pazar” özelinde ilgili pazarlar tespit edilmiştir.
- (23) Taraflar arasında imzalanan sözleşme uyarınca THY FFP üyelerinin GARANTİ'den temin edecekleri Miles&Smiles markasını taşıyan kredi kartını kullanarak bonus mili kazanacakları bir işbirliği kuracaklardır. Bildirime konu sözleşme süresi boyunca GARANTİ, THY'den, bonus mil satın alacak olup çıkaracağı Miles&Smiles kredi kartları aracılığıyla, yapacakları harcamalar karşılığında nihai tüketicilere mil kazandıracaktır. Bu bakımdan Sözleşme kapsamında GARANTİ ile THY arasında dikey bir ilişki oluşacağı değerlendirilmektedir.
- (24) Söz konusu bu dikey ilişkide, THY sağlayıcı konumunda bulunmakta ve GARANTİ'ye mil satımı gerçekleştirmektedir. GARANTİ ise THY'den temin edeceği bu milleri, çıkardığı indirimli/promosyonlu uçuş mili kazandıran kredi kartlarında girdi olarak kullanmakta ve söz konusu kredi kartlarını nihai tüketicilere pazarlayarak kar elde etme fırsatı yakalamaktadır.
- (25) Bu bakımdan daha geniş pazar tanımları yapılabilecek olmakla beraber, bildirim konusu işlem kapsamında üst pazar, “Sık Uçan Yolcu Programı Mil Alım/Satım Pazarı” olarak; alt pazar ise, “Ücretsiz/İndirimli Havayolu Taşımacılığında Seyahat Avantajı Sunan Kredi Kartları Pazarı” olarak belirlenmiştir.

G.5.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (26) Hem üst pazarda hem de alt pazarda sunulan hizmetin ülke genelinde homojen bir özellik göstermesi nedeniyle dosya kapsamında ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak tespit edilmiştir.

G.6. Değerlendirme

G.6.1. 4054 sayılı Kanun'un 4. Maddesi Açısından Değerlendirme

- (27) GARANTİ ile THY, dikey anlaşma niteliğinde olan bildirim konu Sözleşme ile anılan ilgili pazarlarda etki doğuracak bir işbirliğine gitmişlerdir. Sözleşme'nin 1.2.1. maddesi ile GARANTİ'nin Türkiye'de THY dışında başka bir havayolu şirketi ile Sözleşme'de anlatılan uygulamaya alternatif oluşturacak şekilde uçuş mili ve uçuş kazanma/harcamaya yönelik işbirlikleri kuramayacağı kararlaştırılmıştır. Bunun yanı sıra GARANTİ'nin havacılık sektöründe faaliyet gösteren diğer firmaların tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde yer alması durumunda THY'nin onayını almak zorunda olduğu hüküm altına alınmıştır. Sözleşme'de yer alan bu hüküm GARANTİ açısından rekabet etmeme yükümlülüğü içermektedir. Söz konusu maddede ayrıca, THY'nin Türkiye'de (.....) banka dışında başka bir kart çıkaran kuruluş ile uçuş mili kazandıran kredi kartı işbirliği yapamayacağına ilişkin rekabet sınırlaması içeren bir hükmün de bulunduğu görülmektedir. Taraflar arasındaki Sözleşme ile her ne kadar geçmişte muafiyet alan sözleşmelerdeki rekabeti kısıtlayıcı düzenlemelerin kapsamı daraltılmış olsa da halen 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi açısından rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin bulunması nedeniyle, aynı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde Sözleşme'ye menfi tespit belgesi verilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

G.6.2. 2002/2 Sayılı Tebliğ Açısından Değerlendirme

- (28) THY ile GARANTİ arasındaki bildirim konusu işbirliği, THY'nin sık uçan yolcu programı millerinin sağlayıcısı olduğu, GARANTİ'nin ise bu millerin alıcısı olduğu dikey bir anlaşma olarak değerlendirilmiştir.
- (29) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca herhangi bir dikey anlaşmanın Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden faydalanabilmesi için, sağlayıcının ilgili pazardaki payının %40'ı aşmaması gerekmektedir. Sadece tek alıcıya sağlama yükümlülüğü içeren dikey anlaşmalarda, alıcının pazar payı da Tebliğ'in kapsamı bakımından belirleyici olmaktadır.
- (30) Sözleşme'de yer alan ve THY'nin, Türkiye'de (.....) banka dışında başka bir kart çıkaran kuruluş ile uçuş mili kazandıran kredi kartı işbirliği yapamayacağına ilişkin hüküm ile GARANTİ'nin Türkiye'de THY dışında başka bir havayolu şirketi ile Sözleşme'de anlatılan uygulamaya alternatif oluşturacak şekilde uçuş mili ve uçuş kazanma/harcamaya yönelik işbirlikleri kuramayacağına yönelik hüküm nedeniyle bildirim konusu Sözleşme'nin grup muafiyetinden yararlanması için hem THY'nin hem de GARANTİ'nin sık uçan yolcu programı mil alım / satım pazarındaki pazar paylarının %40'ı aşmaması gerekmektedir.
- (31) Sağlayıcı konumundaki THY'nin 2018 yılında toplam yolcu sayısı bakımından %(.....) oranında pazar payına sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca Tablo 1'de yer verildiği üzere, FFP kredi kartları bakımından 2018 yılı itibarıyla GARANTİ-THY işbirliği çerçevesinde çıkarılan Miles&Smiles kartının pazar payı yaklaşık olarak %(.....)'tir. Bu bakımdan sağlayıcının ve alıcının Tebliğ'de aranan % 40 pazar payı eşiğini aştığı görülmektedir.
- (32) Bu veriler doğrultusunda THY'nin ve GARANTİ'nin sık uçan yolcu programı mil alım/satım pazarındaki paylarının %40'ı aştığı göz önüne alındığında, bildirim konusu Sözleşme'nin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı sonucuna varılmıştır.

G.6.3. Bireysel Muafiyet Açısından Değerlendirme

- (33) Bildirime konu sözleşmelere bireysel muafiyet tanınabilmesi için 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde öngörülen iki olumlu iki olumsuz koşulun birlikte sağlanması gerekmektedir. Bu bakımdan, anılan Kanun maddesinde sayılan tüm şartların gerçekleşip gerçekleşmediği incelenmiştir.

a) Malların Üretim veya Dağıtımını ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

- (34) Bireysel muafiyet değerlendirmesinde aranan ilk olumlu koşulun sağlanıp sağlanmadığının tespiti ve hangi hallerin ekonomik gelişmeyi sağladığı somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmektedir. Genel olarak, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması hallerinde etkinlik kazanımının ortaya çıkacağı ve bu koşulun sağlanacağı kabul edilmektedir.
- (35) Miles&Smiles kredi kartı işbirliği çerçevesinde THY, Miles&Smiles kredi kartı kullanıcılarına ödül olarak sunulmak üzere GARANTİ'ye sözleşme süresince mil satmaktadır. Böylece THY, bir yandan gelir elde etmekte diğer yandan da uçuşlarını ve yolcu kapasitesini daha iyi organize edebilir hale gelmektedir. Ayrıca bu işbirliği sayesinde THY'nin FFP'si tüketici sadakatini sağlamaya yönelik bir pazarlama sistemi olmanın ötesinde, THY için gelir sağlayan bir ekonomik faaliyet haline gelmektedir. THY müşterileri söz konusu işbirliği sayesinde taksitli alışveriş ve kredi imkânına sahip olurken, Miles&Smiles kredi kartına ilişkin reklam ve tanıtım hizmetleri GARANTİ tarafından gerçekleştirilecektir.
- (36) GARANTİ ise, THY ile yaptığı işbirliği sonucunda, THY'nin müşterilerine daha az maliyetle ulaşıp bunları kredi kartı müşterisi haline getirebilmekte ve böylece gelir seviyesi ve alışveriş harcamaları yüksek olan bu müşteri kitlesinin GARANTİ'nin kredi kartı ile alışveriş yapması sonucunda bir gelir elde etmektedir. İşbu anlaşmanın tarafların kurumsal kimliklerine ve marka değerlerine de önemli katkı sağlayacağı belirtilmiştir.
- (37) Muafiyetin Genel Esaslarına İlişkin Kılavuz'da² (Kılavuz) tarafların varlıklarını bir araya getirdiğinde, tek başlarına erişme imkânı olmayan maliyet/çıktı oranlarına ulaşabilmeleri etkinlik kazanımı olarak değerlendirilmekte ve bu kazanımın muafiyetin ilk koşulunun sağlanması bakımından değerlendirilebileceği ifade edilmektedir. Bu kapsamda dosya konusu bakımından GARANTİ ve THY aralarında kurdukları işbirliği ile reklam/tanıtım hizmetlerinde maliyet avantajı sağlayacaklar, bu sayede tek başlarına gösterecekleri faaliyetlerle ulaşamayacakları sayıda müşteriye ulaşabilecektir.
- (38) Bu açıklamalar çerçevesinde söz konusu hizmetlerin sunumunda iyileşme sağlanacağı değerlendirilmektedir. Bu nedenle, bildirim konusu Sözleşme ile ilk muafiyet koşulunun karşılandığı anlaşılmıştır.

b) Tüketicinin Bundan Yarar Sağlaması

- (39) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın Kanun kapsamında muafiyet alabilmesi için mal ve hizmet sunumunda gelişme, iyileşme veya ekonomik ve teknik gelişmelerden tüketicinin de faydalanması gerekmektedir. Tüketicieye sağlanan faydanın ölçülmesi ve değerlendirilmesinde, fiyatlarda yaşanan düşüş, satış sonrası hizmetlerde artan etkinlik, ürün çeşitliliği, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşımı, mal arzında devamlılık gibi unsurlar dikkate alınmaktadır.

² Kılavuz'un 33. paragrafı.

- (40) Bildirime konu Sözleşme kapsamında kart hamillerine kredi kartları ile yaptıkları alışveriş karşılığında ödül olarak dağıtılan miller ile yurt içi ve yurt dışında ücretsiz uçak ile seyahat etme, ücretsiz kayıp çalıntı kart, seyahat ve sağlık sigortası ile ücretsiz asistanlık (yol, sağlık, ev) imkânı sağlanmaktadır. Bu kapsamda THY müşterileri, THY ile GARANTİ arasındaki Miles&Smiles kredi kartı işbirliğinin bir sonucu olarak taksitli alışveriş ve kredi imkânına da sahip olmaktadır. Ayrıca, tarafların 2004 yılından bu yana devam eden ortaklığı sayesinde arzın sürekliliği sağlanmaktadır.
- (41) THY FFP üyeleri, bildirime konu işbirliğinin olmaması halinde sadece uçuşlardan ve THY'nin anlaşma imzaladığı sınırlı sayıda işyerinden aldıkları hizmet karşılığı mil kazanmakta iken, mevcut işbirliği ile Miles&Smiles kredi kartı ile yapmış oldukları alışverişlerden de mil kazanmaya devam edeceklerdir. Böylece THY'nin FFP programı, tüketiciler için daha cazip hale gelmektedir.
- (42) Bu çerçevede, fiyatlar seviyesindeki düşüş, satış sonrası etkin hizmetler, ürün çeşitliliğinin artması, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşabilmesi, malın arzında devamlılığın sağlanması gibi koşullar tüketicinin elde edeceği menfaat kapsamında değerlendirilebilir. Ayrıca, dosya konusu işbirliği sonucunda kredi kartları pazarında da önemli bir ürün farklılaştırması gerçekleştirilecek ve böylece tüketici tercihlerinin artması sağlanacaktır. Dolayısıyla, Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde aranan ikinci koşulun da gerçekleştiği kanaatine varılmıştır.

c) İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (43) İlgili pazarın önemli bir kısmında rekabetin ortadan kalkmaması şartının sağlanıp sağlanmadığının analizi, anlaşmanın niteliği ve kapsamı, taraflarının ve rakiplerin pazardaki konumları, pazarın ve işbirliğine konu ürünün özellikleri, giriş engelleri, pazarın doygunluk seviyesi, tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığı gibi unsurların değerlendirilmesini gerektirmektedir. İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması koşulu, pazar gücü ve bu güce bağlı olarak söz konusu anlaşmaların pazardaki etkisi ile yakından ilgilidir.
- (44) Bildirime konu işlemde hem alıcıya hem de sağlayıcıya getirilen rekabet yasakları bulunmaktadır. Buna göre alıcı konumunda bulunan GARANTİ başka bir havayolu şirketi ile benzeri bir işbirliği içerisine girmeyecektir. Diğer bir deyişle, başka bir havayolu ile anlaşarak FFP kapsamında herhangi bir kart ihraç etmeyecektir. THY ise, GARANTİ dışında sadece (.....) banka ile daha THY FFP kartı ihraç edebilecekleri işbirliği anlaşmaları yapabilecektir. Bu bakımdan THY'ye getirilen rekabet kısıtının önceki sözleşmelere kıyasla hafifletilmiş olduğu görülmektedir.
- (45) Sağlayıcının imal ettiği ürünün tamamını ya da büyük bölümünü tek bir alıcıya sağlaması koşulunu içeren anlaşmaların rekabet üzerindeki başlıca olumsuz etkisi pazar kapama etkisidir. Bu rekabet kısıtının pazar üzerindeki rekabeti bozucu etkilerini belirlemede önemli unsurların başında "sağlayıcının pazardaki konumu" gelmektedir. Bunun yanı sıra, söz konusu rekabet kısıtıyla birlikte uygulanan rekabet etmeme yükümlülüğünün varlığı, bunların kapsamı ve süresi de anılan değerlendirmede önem kazanmaktadır.
- (46) Bu çerçevede öncelikle THY'nin pazar gücünün ortaya konulması gerekmektedir. Havayolu şirketleri açısından pazarda bazı hatlarda bazı havayollarının tek başına tayin edildiği görülmektedir. Bu noktada söz konusu pazardaki pazar payı analizinin öncelikle havayollarının tek başına tayin edildiği hatlardaki yolcu sayısı bazında, sonrasında ise toplam yolcu sayısı bazında analiz edilmesinin pazardaki uygulamalar göz önüne alındığında daha yararlı olacağı değerlendirilmektedir. Aşağıda Türkiye'de faaliyet gösteren havayollarının 2018 yılı itibarıyla tek başına tayin edildikleri yurtiçi ve yurtdışı hatlardaki yolcu sayısı ve toplam yolcu sayısı bazında pazar paylarına yer verilmiştir.

Tablo 3: 2018 yılı Havayolu Şirketlerinin Pazar Payları

Havayolu Şirketi	Tek Başına Tayin Edildiği Hatlardaki Yolcu Sayısı	Tek Başına Tayin Edildiği Hatlar Bazında Pazar Payı (%)	Toplam Yolcu Sayısı	Toplam Yolcu Sayısı Bazında Pazar Payı (%)
THY	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PEGASUS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ONUR AIR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ATLAS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BORAJET ³	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
LUFTHANSA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SUNEXPRESS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler

- (47) Havayolu şirketlerinin tek başına tayin edildikleri hatlar bakımından pazar payları incelendiğinde THY'nin söz konusu pazar kırılımında oldukça yüksek bir paya sahip olduğu görülmektedir. Öte yandan, toplam yolcu sayısı bazında bakıldığında, THY'nin pazar payının tek başına tayin edildiği hatlardaki pazar payına göre düşük kaldığı ve 2018 yılı itibarıyla %(.....) olduğu, en güçlü rakibi olan PEGASUS'un ise yaklaşık %(.....) oranında payının bulunduğu görülmektedir. Bu durum THY'nin geçtiğimiz yıl taşıdığı yolcu sayısı bakımından en yakın rakibinin taşıdığı yolcu sayısının iki katından fazla bir pazar payına sahip olduğunu göstermekte olup GARANTİ ile yapılmış olan anlaşmanın rekabet üzerindeki olumsuz etkilerinin daha fazla hissedilmesine yol açabilecektir. Bildirime konu işlemin alt pazardaki etkilerinin değerlendirilebilmesi için alıcı konumunda bulunan GARANTİ'nin alt pazarlardaki payının incelenmesi gerekmektedir. Önceki bölümlerde açıklandığı gibi kullanıcılarına uçuş avantajları sunan iki türlü karttan bahsetmek mümkündür. Bunlardan ilki FFP olarak adlandırılan ve temelde banka ile havayolu şirketi arasındaki anlaşmaya dayanarak çıkarılan kartlardır. Bu bağlamda THY ile GARANTİ arasındaki anlaşma çerçevesinde çıkarılan Miles&Smiles kredi kartının yanı sıra, PEGASUS ile ING işbirliği ile çıkartılan ING Pegasus Plus Kart, ATLASJET ile ODEA işbirliğiyle çıkartılan Bank'O Atlas Kart tüketicilerin tercihine sunulmaktadır. Diğer taraftan, bankalar, herhangi bir havayolu şirketi ile FFP işbirliği yapmamış olsalar dahi, kredi kartı ile belirli miktarda alışveriş yapan müşterilerine ücretsiz veya indirimli havayolu taşımacılığı promosyonu sunabilmektedir. Bankaların bu uygulamayı yürütürken belirli bir havayolu şirketine bağlı kalmaları ve önceden toplu mil alımı yapmaları da gerekmemektedir.
- (48) Bu durumun bir sonucu olarak, ülkemizde "ücretsiz veya indirimli havayolu taşımacılığında seyahat avantajları sunan kredi kartları pazarı"na, sürekli yeni girişlerin olduğu ve pazarın giderek büyüdüğü dinamik bir pazar özelliği göstermektedir. Nitekim AKBANK'a ait Wings, YAPI KREDİ'ye ait Adios, QNB FİNANSBANK'a ait CardFinans, İŞ BANKASI'na ait Maximiles, HALKBANK'a ait Parafly Kart, bankaların kendi bünyelerinde geliştirdiği seyahat avantajı sunan kredi kartları olarak göze çarpmaktadır. Bunlara ek olarak GARANTİ'nin bildirim konusu Miles&Smiles kredi kartı dışında diğer kredi kartları olan Bonus, Flexi, Money, American Express kredi kartı hamilleri de, bu kredi kartları ile kazandıkları bonusları veya puanları, diledikleri takdirde Bonus Kart üye işyerlerinde uçak bileti satın almakta kullanabilmektedirler. Ayrıca GARANTİ'nin anlaşma imzaladığı diğer birçok banka tarafından çıkartılan Bonus kredi kartları hamilleri de kartlarında biriken bonusları ile bu üye işyerlerinden uçak bileti alabilmektedirler. Aynı şekilde diğer bankalar ve bu bankaların anlaşma imzaladığı bankalarca çıkartılan birçok

³ (.....) tarafından şirket yönetiminin almış olduğu yeniden yapılanma kararı neticesinde tüm iç/dış hat tarifeli veya düzensiz seferlerin (.....) tarihi itibarıyla ara verildiği belirtilmiştir.

kredi kartıyla da, üye işyerlerinde bilet alırken biriken puanların kullanılması mümkündür. Açıklanan kart çeşitleri kırılımında bankaların pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 4: 2018 yılı Bankaların Kart Adetleri Bazında Pazar Payları

Banka	Toplam Kredi Kartı Adedi	Pazar Payı (%)	Seyahat Avantajı Sunan Kart Sayısı	Pazar Payı (%)	FFP Kart sayısı	Pazar Payı (%)
AKBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GARANTİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞBANKASI	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ZİRAAT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VAKIFBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HALKBANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HSBC	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ODEABANK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
QNB FİNANSBANK	(.....)		-		-	-
YAPIKREDİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DENİZBANK ⁴	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ING	(.....) ⁵	(.....)	(.....) ⁶	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer	(.....)	(.....)	(.....) ⁷	(.....)		
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler.

- (49) Dosya mevcudu bilgilere göre, FFP kredi kartları pazarında GARANTİ'nin THY ile olan işbirliği neticesinde çıkardığı Miles&Smiles kredi kartının yaklaşık %(.....)'lik bir payı olduğu görülmektedir. Seyahat avantajı sunan kartlar bakımından GARANTİ'nin pazar payının %(.....) olduğu ve pazarda (.....) sırada yer aldığı, ancak İŞBANKASI, ING ve YAPIKREDİ gibi güçlü rakiplerinin de pazarda bulunduğu görülmektedir. Nitekim tablodan anlaşıldığı üzere alıcı konumundaki GARANTİ, FFP'li kredi kartları pazarında oldukça yüksek bir pazar payına sahip olsa da, seyahat avantajı sunan kart ihraç eden güçlü rakipleri bulunmaktadır. Nitekim YAPI KREDİ'nin çıkarmış olduğu mil avantajı sağlayan Adios kart sayısının (.....) olduğu, Adios'un ardından ise (.....) ile İŞ BANKASI Maximiles-Priva kartın geldiği görülmektedir. Bu bankaların, anılan kartlar vasıtasıyla piyasadaki rekabetçi yapının sürdürülmesinde rol oynayacakları değerlendirilmektedir.
- (50) Öte yandan bildirim konu sözleşmede sağlayıcı konumunda bulunan THY'nin FFP'li kartları kullanan yolcularının sayısına bakıldığında aşağıdaki tablo ortaya çıkmaktadır.

Tablo 5: THY'nin FFP Kartlı Yolcu Sayısının Toplam Yolcu Sayısına Oranı

Yıllar	FFP kartlı yolcu sayısı	Toplam Yolcu sayısı	Oran (%)
2017	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)
2019 (İlk 4 ay)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: THY cevap yazısı

- (51) Tablodan görüldüğü üzere THY'nin taşıdığı FFP'li yolcu sayısının toplam yolcu sayısına oranı görece düşük kalmaktadır. Nitekim THY'nin taşıdığı toplam yolcu sayıları GARANTİ

⁴ DENİZBANK tarafından gönderilen bilgilerde LUFTHANSA ile olan işbirliğinin (.....) tarihinde sona erdiği belirtilmiştir.

⁵ Ticari kredi kartları eklenmemiştir. Yalnızca bireysel kredi kartlarına ait rakamlardır.

⁶ ING Bonus platformuna da üyedir. ING'nin bu platform dahilinde ihraç ettiği kart sayıları GARANTİ'den edinilmiştir.

⁷ Bonus platformu kapsamında seyahat avantajlı kart ihraç eden TEB, ŞEKERBANK, TFKB, ABANK, ICBC, FİBANK ve BURGAN BANK'a ait kart sayıları. BURGAN BANK 2019 yılı itibarıyla bahse konu türdeki kart ihracını durdurmuştur.

ile arasındaki işbirliği kapsamında taşıdığı yolcu sayısının yaklaşık dört katına tekabül etmektedir. Bu durum bahse konu işbirliği anlaşmasının pazar kapama riskinin bu aşamada düşük olduğunu göstermektedir.

- (52) Sağlayıcının satışlarının tek marka anlaşmasından kaynaklanan kısmı arttıkça, başka bir deyişle bağlı pazar payı arttıkça, pazarda kapama riski de artacaktır. Benzer şekilde rekabet etmeme yükümlüğünün süresi arttıkça pazarın kapanması o oranda artacaktır. Pazar kapama etkisini güçlendiren bir diğer unsur da rekabet yasağının süresidir. Bildirime konu anlaşmanın süresi beş yıl olarak öngörülmüştür. Bu süre, Kurula bildirilen önceki anlaşmaların süresiyle benzerlik göstermektedir. Ancak önceki sözleşmelerden farklı olarak bu defa THY, (.....) ile de benzeri bir işbirliği anlaşması yapmıştır. THY'nin halihazırda pazarda hâkim durumda bulunması, (.....) ile yaptığı diğer anlaşma ile de FFP'li kartlara bağlı satışlarının toplam satışlar içindeki oranının artması ihtimali üst pazarın kapanması riskini güçlendirmektedir.
- (53) Bununla birlikte, alt pazarda faaliyet gösteren bankaların, havayolu şirketleri ile yapılan anlaşmalar kapsamında müşterilere sadece tek bir havayolu şirketinde ve genellikle havayolu şirketinin belirleyeceği koşullar çerçevesinde (mil kullanım değerleri, vergiler vb.) fayda sunduğu, ancak bu durumun bankanın müşterilerine sunmak isteyeceği farklı seyahat avantajlarını (özel destinasyonlar, turlar, konaklama faydaları vb.) engelleyerek müşteri memnuniyetsizliği yaratacağı düşüncesiyle tercih edilmediği, ek olarak, havayolu şirketlerinin bankalardan talep ettikleri işbirliği bütçeleri, bankaların bu işbirliği için ayırmak istedikleri bütçelerden fazla olabileceği gibi gerekçelerle bu tür işbirliklerine sıcak bakmadıkları görülmektedir. Yine bazı bankalar, bildirim konu anlaşmanın dünyada sık rastlanan işbirliği türlerinden olduğunu ve rekabeti olumsuz etkilemeyeceğini ifade etmişlerdir. Bunlara ek olarak kart ihraç eden kuruluşların bir havayolu şirketiyle anlaşma yapmaksızın seyahat avantajı sunan kartlar çıkarabilmesi ve bu anlamda kart müşterilerine herhangi bir havayolu şirketiyle bağlı olmaksızın uçuş promosyonları sunabilmesi bildirim konu anlaşmanın ilgili pazarlardaki rekabet karşısı etkilerinin bu aşamada riskli seviyelere ulaşmayacağını göstermektedir.
- (54) Bu bakımdan bildirim konusu işbirliği ile ilgili pazarların önemli bir kısmında rekabetin ortadan kalkmadığı; dolayısıyla anılan Sözleşme ile Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde aranan üçüncü şartın da gerçekleştiği anlaşılmıştır.

d) Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (55) Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için aranan son koşul, anlaşmanın ilk iki olumlu koşuldaki yararların elde edilmesi için olması gerekenden fazla rekabeti sınırlayıcı nitelikte olmamasıdır. Anlaşma kapsamındaki faaliyetler bu sınırlamaların olmadığı durumda daha etkin bir şekilde yürütülüyorsa sınırlamaların gerekli ve zorunlu olduğu söylenemez. Değerlendirilmesi gereken husus anlaşma ya da sınırlamanın var olduğu durumda, var olmadıkları duruma nazaran daha fazla etkinliğin yaratılıp yaratılmadığıdır. Anlaşmanın zorunlu olup olmadığı, anlaşma ile ortaya çıkması hedeflenen etkinlik kazanımlarının rekabeti daha az sınırlayacak alternatif yollarla elde edilmesinin var olup olmadığı ile ilişkilidir. Eğer etkinlik kazanımları rekabeti daha az sınırlayacak bir yolla elde edilebiliyorsa son şartın sağlanmadığı söylenebilir.
- (56) Bildirim Formunda, dosya konusu Sözleşme'nin herhangi bir bankanın seyahat avantajı sunan kart pazarına girmesini engellemeyeceği gibi hiçbir havayolunun da bu şekilde müşteri kazanımına imkân tanıyan uygulama yapmasının önüne geçmeyeceği belirtilmiştir. Ayrıca, söz konusu Sözleşme ile pazarda faaliyet gösteren diğer banka ve havayolu şirketleri arasında yeni işbirliklerinin kurulmasının da engellenmeyeceği, söz

konusu rekabet yasaklarının hizmetlere ilişkin kalitenin artırılması ve yeknesaklığın sağlanması açısından önem arz ettiği ifade edilmiştir.

- (57) Sözleşme'nin 1.1.2. maddesinde; THY'nin Türkiye'de (.....) banka dışında başka bir kart çıkaran kuruluş ile uçuş mili kazandıran kredi kartı işbirliği yapamayacağı; bunun dışında her türlü işbirliğini yapabileceği hükmü yer almaktadır. Ayrıca THY yurtdışında ikamet eden THY FFP üyelerine Miles&Smiles kredi kartı çıkartılabilmesi için THY ile diğer banka, kart çıkaran kuruluş ve kartlı sistem kuruluşları ile anlaşma yapabilecektir.
- (58) Bu çerçevede, THY'ye getirilen tek alıcıya sağlama yükümlülüğünün kapsamı daraltılmış olup ayrıca THY'nin kendisinden toplu bilet almak isteyen bankalara indirimli bilet satmasına engel bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, THY'ye getirilen yükümlülük, diğer bankaların THY'den indirimli bilet olarak alt pazarda GARANTİ ile rekabet etmesini engellememektedir. Bu yönüyle anılan kısıtlama sadece FFP kredi kartı işbirliği ile sınırlı niteliktedir.
- (59) Ayrıca Sözleşme'nin 1.2.1. maddesinde (.....) düzenlenmiştir. Buna göre GARANTİ, (.....) programı oluşturabilecektir. Bu bakımdan Sözleşme'nin, anlaşma ile hedeflenen etkinlik kazanımlarına erişmek için zorunlu olandan daha fazla sınırlayıcı olmamasına yönelik şartı karşıladığı kanaatine varılmıştır.
- (60) Bu çerçevede, bildirim konu Sözleşme'ye, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde aranan şartların tamamını taşıması nedeniyle beş yıl süre ile bireysel muafiyet tanınabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

H. SONUÇ

(61) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

- Türk Hava Yolları A.O. ile Türkiye Garanti Bankası A.Ş. arasında 12.09.2018 tarihinde imzalanan “THY Frequent Flyer Programı Miles & Smiles Kredi Kartı İşbirliği Sözleşmesi”ne, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında olması nedeniyle, aynı Kanun’un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,
- Söz konusu Sözleşme’nin, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nin 2. maddesindeki eşiklerin aşılması nedeniyle, aynı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağına,
- Bununla birlikte bildirim konu Sözleşme’ye, 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinde öngörülen koşulların tamamını sağlaması nedeniyle, 5 (beş) yıl süre ile bireysel muafiyet tanınmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.