

**Rekabet Kurumu Başkanlığından,
REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2002-4-88 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : **02-46/564-230**
Karar Tarihi : 1.8.2002
Dosya Konusu : Şikayete konu olan havayolu şirketlerinin Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) üyesi acentelerin bir kısmı ile özel indirim anlaşmaları yapmalarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettiği iddiası.

A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU
Üyeler : Dr. Kemal EROL, İsmet CANTÜRK,
Nejdet KARACEHENNEM, A. Ersan GÖKMEN,
R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR,
Mustafa PARLAK, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfki ÜNAL

B- RAPORTÖRLER : K. Oğuz KARAKOÇ, Levent KUTOĞLU

C- ŞİKAYET EDEN : IATA Seyahat Acenteleri Derneği
Mustafa Kemal Paşa Cd. No:27 Merkez Han Kat:1
Aksaray/İstanbul

D- HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA

- YAPILANLAR** : - Türk Hava Yolları A.O.
Türk Hava Yolları Genel Yönetim Binası
Atatürk Hava Limanı, 34830 Yeşilköy/İstanbul
- Deutsche Lufthansa AG
Büyükdere Cd. 101/103, Maya Akar Center
B-Blok, Kat 3, 80280 Esentepe/İstanbul
- Avusturya Hava Yolları A.Ş.
İnönü Cd. No:26, Kat:3, Gümüşsuyu Palas
80090 Gümüşsuyu/İstanbul
- Air France
Dikilitaş, Emirhan Cd. No:145,
Atakule A Blok Kat:14 Beşiktaş/İstanbul
- KLM Hollanda Kraliyet Havayolları
Valikonağı Cd. No:73/7 80220 Nişantaşı/İstanbul
- Ürdün Krallığı Hava Yolları
Cumhuriyet Cd. 163/2 Elmadağ/İstanbul

- Singapore Airlines Ltd.
Halaskargazi Cd. No:113/6 Şişli/İstanbul

E- İDDİALARIN ÖZETİ: IATA Seyahat Acenteleri Derneği (ISAD) tarafından gönderilen şikayet dilekçesinde özetle; IATA seyahat acentesi olmak için belirli koşulları yerine getiren dernek üyesi acentelerin havayolu şirketlerinden eşit oranda (%9) komisyon almaya hak kazandıkları, ancak şikayete konu şirketlerin eşit durumda olmalarına rağmen bir kısım IATA seyahat acenteleri ile özel anlaşmalar yaptıkları belirtilmektedir.

Bu çerçevede aşağıda yer verilen anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'a uygun olup olmadığının incelenmesi talep edilmiştir.

- 1- Lufthansa'nın Bonvoyages-Viking Turizm acentesi ile yaptığı 30.4.2002 tarihine kadar geçerli olan anlaşma ve ayrıca teşebbüsün anılan acente ile olan diğer anlaşmaları ve Trek acentesi ile olan anlaşması,
- 2- Türk Hava Yolları A.O. (THY), Deutsche Lufthansa AG (Lufthansa), Avusturya Hava Yolları A.Ş. (AUA), Air France ve KLM Hollanda Kraliyet Havayolları (KLM)'nin Sultanahmet acenteleri (Pe-Tour, Trek, SDC, Marco Polo, Gençtur) ile yaptıkları anlaşmalar,
- 3- THY'nin protokol anlaşması adı altında acentelerle yaptığı diğer anlaşmalar,
- 4- Ürdün Krallığı Hava Yolları (RJA)'nin Antakya Titus Turizm acentesi (Titus Turizm) ve Singapore Airlines Ltd.'nin Asyatur A.Ş. (Asyatur) ile olan anlaşmaları.

F- DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 16.4.2002 tarih, 1785 sayı ve 24.4.2002 tarih, 1873 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 22.5.2002 tarih, 2002-4-88/BN-02-S.Ç. sayılı İlk İnceleme Raporu, 28.5.2002 tarih, 02-32 sayılı Kurul toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 6. maddelerinin ihlaline ilişkin bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca 02-32/381-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca düzenlenen 24.7.2002 tarih 2002-4-88/Ö.A.-02-K.O.K sayılı Önaraştırma Raporu 29.7.2002 tarih, REK.0.08.00.00/90 sayılı Başkanlık önergesi ile 02-46 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G- RAPORTÖR GÖRÜŞÜ: İlgili Rapor'da; şikayet konusu iddiaları doğrulayan herhangi bir tespite ulaşılamadığından, 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddeleri kapsamında herhangi bir işlem tesisine gerek bulunmadığı görüşü ifade edilmiştir.

H- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. İlgili Pazar

H.1.1. İlgili Ürün Pazarı: ISAD tarafından Kurum'a yapılan şikayet, biletleri acenteler aracılığıyla satılan havayolu şirketlerinin Türkiye çıkışlı yurtdışı seferleri hakkındadır. İlgili pazarda taraflar havayolu şirketleri ve uçak bilet satış acenteleri olup, şikayet acentelerin hava yolu şirketlerine sunduğu nihai tüketicilere yönelik bilet satış hizmetine ilişkindir. Bu bilgiler ışığında, ilgili ürün pazarı, "acenteler tarafından havayolu şirketlerine sunulan, dış hat uçak biletleri satış hizmetleri pazarı" olarak belirlenmiştir.

H.1.2. İlgili Coğrafi Pazar: Havayolu şirketlerinin bilet satışlarını yapan IATA acentelerinin ülke geneline yayılmış olması nedeniyle, ilgili coğrafi pazar "Türkiye Cumhuriyeti sınırları" olarak tespit edilmiştir.

H.2. IATA ve IATA Bilet Satış Sistemi

Günümüzde dış hat havayolu uçuş biletlerinin %90'ı IATA üyesi seyahat acenteleri tarafından, %6'sı havayolu şirketlerinin kendi satış ofisleri aracılığıyla ve %4'ü IATA üyesi olmayan acenteler tarafından satılmaktadır.

IATA, 1945 yılında kurulmuş olup, merkezi Cenevre'dedir. Havayolu şirketleri ile seyahat acenteleri birliklerinin üye olduğu IATA, hava taşımacılığının güvenilir, düzenli ve ekonomik bir yapıya kavuşmasını, ayrıca sektörün problemleri için bir danışma ve tartışma ortamı oluşturulmasını amaçlamaktadır. IATA üyesi tüm hava yolu şirketleri, bilet satışları için geniş bir acente ağının bağlı olduğu ortak bir satış programı kullanmaktadır. Seçicilik bulunmakla birlikte, hava yolu şirketleri ya da acenteler açısından bir münhasırlığın söz konusu olmadığı (IATA kabulü almış acente IATA üyesi olmayan hava yolu şirketi ile çalışabileceği gibi IATA üyesi hava yolu şirketi de IATA üyesi olmayan acente ile çalışabilir) bu sistem taşımacı şirketler için etkin bir dağıtım kanalıdır. Acenteler açısından ise, herhangi bir acentenin IATA kabulü almış olması, hava yolu şirketleri ve yolcular üzerinde o acentenin profesyonel ve güvenilir bir acente olduğu güvencesini vermektedir.

Ülkemizde bir acentenin IATA kabulü alabilmesi için, Turizm Bakanlığı'ndan seyahat acentesi belgesi alması, Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) üyesi olması, eğitimli personel istihdam etmesi ve 100.000 ABD Doları değerinde IATA teminatını yerine getirmiş olması gerekmektedir.

H.3.Yapılan Tespitler ve Deliller

H.3.1. IATA Seyahat Acenteleri Derneği

26.6.2002 tarihinde, raportörlerin ISAD Yönetim Kurulu üyeleri T... A..., S... Y... ve TÜRSAB İstanbul Yürütme kurulu üyesi C... Ö.... ile yaptığı görüşmede anılan kişiler tarafından aşağıdaki bilgiler verilmiştir:

1. IATA acentesi olabilmek için bazı özel koşulları yerine getirmek gereklidir. Bunların en önemlileri Turizm Bakanlığı'ndan (A) veya (B) türü seyahat acente belgesi almak, personeli belirli bir eğitimden geçirmek ve teminat mektubu vermektir.
2. IATA'nın 800 sayılı düzenlemeyi iptal edip 814 numaralı düzenlemeyi yürürlüğe koyması, bugün acenteler ve havayolları arasındaki sorunların kaynağını oluşturmaktadır. Bu düzenlemeyle, havayolları ile acenteler arasındaki anlaşmalara serbesti getirilmiş ve havayolları acentelere istedikleri komisyon oranlarını uygulamaya başlamışlardır.
3. Havayolu şirketleri 2000 yılından itibaren birtakım seyahat acenteleriyle özel indirim anlaşmaları yapmaktadırlar. Burada önemli olan husus, indirim anlaşmaları yapılan acentelerin hangi kıstaslara göre tespit edildiğidir. Seyahat acentelerine göre, ticari olarak bunun bir açıklaması yoktur. Çünkü anlaşma yapılan firmalar henüz birkaç senedir piyasada faaliyet göstermektedir ve gerek müşteri çevresi gerekse piyasadaki tecrübeleri açısından eski acentelerin gerisindedirler. ISAD yönetimi, firmaların özel indirim anlaşmalarını havayolu şirketleri ile kurdukları özel ilişkiler sayesinde alabildiklerini düşünmektedir. Bu kapsamda, THY'nin Asyatur ve Trek ile Lufthansa'nın Viking Turizm ile, KLM, AUA ve Alitalia'nın SDC Turizm ile özel anlaşmaları vardır.
4. Havayolu şirketleri bazı acentelere yaptıkları özel indirimleri, talep edilmesine rağmen, sektördeki diğer IATA acentelerine sağlamamaktadır.
5. Özel anlaşmalarla, havayolu şirketlerinin birtakım acentelere önemli indirim ve teşvikler sağlaması, diğer IATA acentelerini zor durumda bırakmakta, pazar ve müşteri kaybetmelerine yol açmaktadır. Ocak 2001'de 375 adet IATA acentesi varken, 2002 yılının ilk beş ayında 75 IATA acentesi kapanmak zorunda kalmıştır.
6. Havayolu şirketlerinin daha düşük gelir grubuna dahil olan tüketicilere ulaşabilmek için bu tür müşterilerin bulunduğu Sultanahmet'teki acentelere çok ucuza bilet vermeleri, diğer IATA acentelerini mağdur duruma düşürmektedir.
7. THY'nin bazı acentelerle yaptığı protokol anlaşmalarının koşulları küçük ve orta büyüklükteki acenteler için çok ağırdır, küçük ve orta ölçekli acentelerin

bu koşullara uymaları çok zordur. Yapılan bu indirimler nedeniyle bir çok IATA acentesi müşteri kaybetmiş ve kapanmıştır.

H.3.2. IATA

27.6.2002 tarihinde raportörlerin IATA Türkiye Müdürü M... B....'la yaptıkları görüşmede ve anılan şahıs tarafından sağlanan bilgilerde aşağıdaki konulara değinilmiştir:

Acentelerle havayolu şirketleri arasındaki ilişkiler, IATA Acente Anlaşmaları'nın yanısıra IATA tarafından alınan ve acentelerin anlaşmada uymayı kabul ettikleri "resolution" adı verilen kararlara göre yürütölmektedir. Daha önce IATA'nın ilgili organı olan Yolcu Tarife Koordinasyon Konferansı'nca %9 olarak belirlenen komisyon oranı, Temmuz 2000 itibarıyla yürürlükten kaldırılmış ve Ağustos 2001 tarihinden itibaren Yolcu Acenteliği Konferansı'nca, yolcu taşımacılığı ile ilgili olarak acentelere yapılan komisyon ve diğer ödemeler üye havayolu şirketlerinin yetkilerine bırakılmıştır. Bu karar da havayolu şirketlerine acentelere ödedikleri komisyonları serbestçe belirleyebilme imkanı vermiştir.

H.3.3. Türk Hava Yolları

27.6.2002 tarihinde raportörlerce Türk Hava Yolları A.O.'yu temsilen Satış Başkan Yardımcısı Ö... Ö... ve Satış Artırma Müdürü A... G.... ile yapılan görüşmelerde elde edilen bilgiler aşağıdaki şekildedir:

1. Milli havayolu olan THY'nin acenteler arasında ayrıcalık yapması söz konusu değildir. THY acentelere yurtiçi biletleri için %7, yurtdışı biletler için %9 komisyon uygulamaktadır.
2. THY dış hat bilet satışlarında seyahat acentelerine ciroya bağlı olarak teşvik primi uygulamaktadır. Ayrıca, acentelere, (yapılan protokoller kapsamında) biletin belirli bir tatil paketiyle beraber sunulması koşuluyla, önceden belirlenen ve bütün acenteler için aynı olan kotaların doldurması halinde indirimli bilet sağlanmaktadır.

H.3.3.1. Protokol

Seyahat acenteleri ve tur operatörleri, belirli hatlarda uygulanmak üzere, paket programlar hazırlamaktırlar. THY, ilgili pazarın dışında kalan bir turizm faaliyetine ilişkin olan bu pazardan pay almak amacıyla acentelerle protokoller düzenlemektedir. Söz konusu protokoller kapsamında, THY, yurtdışına düzenlenen turlarda kullanılmak üzere ve belirli bazı koşulları yerine getirmek kaydıyla acentelere özel fiyatlı biletler sağlamaktadır.

THY'nin acentelerle yaptığı protokollerin başlıca koşulları şunlardır:

02-46/564-230

- Acenteler THY'den özel ücret talep ettikleri noktalar için, bir yıllık sürelerle hat bazında, belli yolcu sayısını dolduracaklarını garanti etmek zorundadırlar.
- Acenteden her hat için ayrı hesaplanmak üzere, garanti edilen yolcu sayısı ile protokolde düzenlenen fiyat çarpılarak hesaplanan toplam tutarın %25'i teminat olarak alınmaktadır.
- Protokol kapsamında verilen biletler mutlaka bir paket program içinde satılmalıdır. Ayrı olarak satılamaz.
- Verilen zaman içinde kotasını dolduramayan acente, indirimli fiyatla satmış olduğu biletlerden kaynaklanan fiyat farkını anlaşma süresinin sonunda THY'ye ödemek zorundadır.
- Protokol kapsamında bulunan biletler için, başka amaçlarla kullanılmasını önlemek amacıyla minimum ve maximum (6-40) grup büyüklükleri belirlenmiştir.
- Paket programlar dışında protokollü fiyatlardan alınan biletlerin ayrı olarak satılması protokole aykırıdır.

Öte yandan, THY yetkilileri, küçük ölçekli acentelerden gelen talepler doğrultusunda, 2000 yılı itibarıyla, protokollerde yer alan kotaları küçük acentelerin ulaşabileceği limitlerde belirlemeye başladıklarını, böylece sözü edilen kotaların satış hacmi düşük olan acenteleri dezavantajlı konuma düşürmediğini belirtmişlerdir.

H.3.3.2. THY Acente Teşvik Sistemi:

Türk Hava Yolları, Türkiye'de faaliyet gösteren tüm IATA acentelerine teşvik sistemi uygulamaktadır. Bu sistemde verilen teşvikler, acentenin THY biletlerinin satışından kaynaklanan ciroya bağlı olarak hesaplanmaktadır. "A" sınıfı ve "diğer" sınıfı olmak üzere farklı şekilde hesaplanan iki tip teşvik bulunmaktadır.

H.3.4. Deutsche Lufthansa AG Türkiye Temsilciliği

Lufthansa'nın Türkiye temsilciliğinden gönderilen ve Kurum kayıtlarına 4.7.2002 tarih ve 2958 sayıyla gelen yazıda aşağıdaki bilgilere yer verilmiştir:

1. Lufthansa Hava Yollarına ait uçak biletleri IATA seyahat acenteleri aracılığı ile satılmaktadır. Bunun yanında Atatürk Havalimanı'nda bulunan Lufthansa satış ofisinde bilet satışları yapılmaktadır.
2. Lufthansa'nın IATA seyahat acenteleri ile özel anlaşmaları yoktur ve bu acentelere özel bir indirim sağlanmamaktadır. Ancak nihai tüketici olan

yolculara promosyonlar dahilinde belli dönemlerde özel indirimli fiyatlar uygulanmaktadır.

3. Lufthansa'nın hiçbir IATA acentesi ile ayrıca acentelik sözleşmesi bulunmamaktadır.

H.3.5. Singapur Hava Yolları İstanbul Şubesi

Singapur Hava Yolları'nın (SIA) temsilcisi G... Hukuk Bürosu'ndan gönderilen ve 2.7.2002 tarih, 2930 sayıyla Kurum kayıtlarına giren yazıda aşağıdaki hususlar belirtilmiştir:

1. SIA'ya ait biletler SIA ile genel satış acentelik sözleşmesi akdetmiş olan TUTAŞ Turizm Seyahat ve Ticaret A.Ş. ve önemli bir kısmı IATA'ya bağlı diğer acenteler vasıtasıyla satışa sunulmaktadır.
2. Şubat 2001'de yaşanan ekonomik kriz ve 11.9.2001'de Amerika Birleşik Devletleri'nde gerçekleştirilen terörist saldırının turizm ve havayolu taşımacılığı sektörlerine olumsuz etkisinden SIA da etkilenmiştir. Bu nedenle piyasa şartlarına uyum sağlamak için havayolu şirketleri ile satış acenteleri arasında yapılan tur grupları özel indirim anlaşmalarını Ocak 2002'den itibaren SIA da yapmaya başlamıştır. İndirim anlaşmalarının yapılmasındaki amaç, grup seyahatlerinde SIA bilet fiyatlarını tüketici için cazip hale getirerek yoğun olmayan sezonlarda SIA uçaklarındaki doluluk oranlarını arttırmaktır.
3. Özel indirim anlaşmaları SIA için henüz deneme aşamasında, çok yeni bir uygulama olduğundan bu anlaşmalar için kriterler belirlenmemekle birlikte, gelen teklifler objektif olarak değerlendirilmektedir.

Öte yandan, SIA ile Asyatur arasında bir acentelik anlaşması bulunmamakta olup, SIA ile Asyatur arasında 2002 yılının 1 Mayıs – 30 Haziran ve 1 Temmuz – 31 Ağustos dönemleri için grup tur indirim anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma uyarınca, Singapur Hava Yolları İstanbul-Dubai, İstanbul-Singapur-Bangkok hatlarında anlaşma fiyatlarını uygulayacaktır. Fiyatlar 10 kişilik tur gruplarına uygulanacak, biletler 1 ay geçerli, iade edilemez ve değiştirilemez olacak ve çocuk tarifesi uygulanmayacaktır.

H.3.6. Air France Türkiye Bölge Müdürlüğü

Air France tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 3.7.2002 tarihinde giren 2954 sayılı yazıda, aşağıdaki hususlar belirtilmiştir:

1. Air France'a ait uçak biletleri Air France'ın uygun gördüğü tüm IATA acenteleri tarafından satılmaktadır.
2. Air France'ın bilet fiyatları, teşebbüsün fiyat listesi ve tüm havayollarının yer aldığı bilgisayar sistemleri aracılığıyla, kurallarıyla birlikte tüm IATA üyesi

acentelere bildirilmektedir. Söz konusu fiyatlar ve kurallar bütün acenteler için aynı olup, Air France tarafından herhangi bir acenteye özel indirim uygulanmamaktadır.

3. Mevcut durumda da özel fiyat anlaşması yapılan bir seyahat acentesi bulunmamakta, ancak zaman zaman gelen talepler doğrultusunda, talepte bulunan acentenin satış politikası değerlendirilip detayları aşağıda belirtildiği tarzda ve belli bir kitleye yönelik ticari anlaşmalar yapılabilmektedir.
4. Bahse konu 5 acente (Pe-Tour, Trek, SDC, Marco Polo, Gençtur), özel yolcu trafiğine sahip acentelerdir. "backpapers bilet" olarak nitelendirilen bu uygulama, Türkiye'ye bir şekilde gelmiş ve başka bir Avrupa ülkesine devam edecek olan yabancı pasaportlu turistlere yönelik tek gidiş bilet satışı şeklindedir. Bu fiyatlar sadece Türk vatandaşı olmayan belli bir müşteri kitlesine yönelik ve kullanımıyla ilgili kontrollerin Air France tarafından çok sıkı şekilde yapıldığı fiyatlardır. Bahsi geçen acentelere verilmiş bu özel fiyatlar, daha sonra kapsamı daha da daraltılarak sadece Gürcistan pasaportlu yolcular için uygulanmaya başlanmıştır. Ayrıca yapılan görüşmelerde, bu tarz trafiği olan tüm IATA acentelerine, diledikleri takdirde bu özel fiyatın uygulanabileceği bildirilmiştir.

H.3.7. KLM Hollanda Kraliyet Havayolları

KLM tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 4.7.2002 tarih, 2960 sayı ve 9.7.2002 tarih, 3031 sayı ile giren yazılarda, aşağıdaki hususlar belirtilmiştir:

1. KLM Hava Yolları biletlerini merkez ofis ve acentelerinin yanısıra, havaalanı satış bürosu ve internet kanalı ile satışa sunmaktadır.
2. KLM'nin bütün acentelere uyguladığı komisyon oranı %9'dur. Ancak bazı acenteler aralarındaki yoğun rekabet nedeniyle, acentelik komisyonlarını tüketiciye az yansıtarak fiyat düşürme yoluna gitmektedir. Hatta bazı acenteler %1 komisyon ile bilet satmaktadırlar. Bu durum acentelerin bireysel uygulaması olup, KLM ile bir ilgisi bulunmamaktadır.
3. KLM, şirketin uluslararası bir uygulaması olarak, bazı acenteler ile "Hedefe Bağlı Sözleşme" imzalamaktadır. Bu anlaşmalar çerçevesinde acenteler için aylık ve yıllık toplam satış hedefleri belirlenmekte ve acentenin bu hedefe ulaşması halinde belli teşvikler verilmektedir.
4. KLM'nin Sultanahmet bölgesindeki acentelere yönelik, özel bir uçak bileti satış fiyatı uygulaması bulunmamakla birlikte, KLM'nin Sultanahmet'te bulunan SDC, Marco Polo, Pe-Tour ve Trek gibi acentelerle hedefe bağlı sözleşmeleri vardır.

KLM'in Kurum'a gönderdiği bilgilere ek olarak, SDC, Marco Polo, Pe-Tour ve Trek ile imzalanan sözleşmeler verilmiştir. Söz konusu sözleşmelere göre, KLM tarafından her firmanın aylık ve yıllık satış miktarına göre teşvik adı altında geri

02-46/564-230

ödemeler yapılmaktadır. Dosya mevcudu bilgilerden, teşvik uygulamasına tüm acentelerin katılabildiği; bu çerçevede, acentenin satış miktarı ve KLM'nin toplam satışlar içindeki payına göre, acenteye teşvik sözleşmesi yapılmakta olduğu anlaşılmıştır.

H.3.8. Ürdün Krallığı Hava Yolları

Ürdün Krallığı Hava Yolları'ndan gönderilen ve Kurum kayıtlarına 23.7.2002 tarih ve 3250 sayıyla giren yazıda;

1. Ürdün Krallığı Hava Yolları'nın herhangi bir IATA acentesi ile özel bir anlaşması olmadığı,
2. Yalnızca Titus Turizm ile 15 Ağustos – 15 Aralık tarihleri arası hariç olmak üzere, 1.2.2002 tarihinden 31.12.2002 tarihine kadar geçerli sözlü bir anlaşma yapıldığı,
3. Bu anlaşmanın yapılma nedeninin ise, söz konusu acentenin yıllık 500 yolcunun üzerinde satış garanti etmesinin olduğu,
4. Sultanahmet bölgesindeki acentelerle herhangi bir özel anlaşmalarının olmadığı,

belirtilmektedir.

H.3.9. Avusturya Havayolları A.Ş.

Avusturya Havayolları A.Ş.'nin, Kurum kayıtlarına 10.7.2002 tarih, 3010 sayı ile giren yazısında özetle aşağıdaki hususlar belirtilmektedir:

1. Avusturya Havayolları A.Ş.'nin zaman zaman uyguladığı promosyonlarda fiyatlar bütün acentelere aynı şekilde uygulanmaktadır.
2. Sultanahmet bölgesindeki acentelerle "w-class" kategorisi çerçevesinde anlaşmalar yapılmaktadır. "w-class" kategorisi IATA sistemi tarafından tanınan, uçağın doluluk oranına göre boş kalan bölümün bir kısmını düşük fiyattan satmayı mümkün kılan tüm acentelerin katılabileceği bir sistemdir.
3. Özel anlaşmalar, satışı yüksek acentelerle ancak belirli bir satış miktarını ya da yolcu sayısını garanti etmeleri halinde yapılmaktadır.

I- GEREKÇE ve HUKUKİ DAYANAK

I.1. 4054 Sayılı Kanun'un 6. Maddesi Kapsamında Yapılan Değerlendirme

Başvurunun konusu, havayolu şirketlerinin özel anlaşmalar akdetmek suretiyle acenteler arasında ayrımcılık yaparak, bir kısım IATA acentelerini zor duruma düşürdüğü iddiasından ibarettir.

4054 sayılı Kanun'un 6. maddesine göre, "bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde hakim durumunu tek başına veya başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması hukuka aykırı ve yasaktır." Aynı maddenin (b) bendinde, "eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması" yasaklanmıştır.

Pazar ekonomilerinde, sözleşme özgürlüğü çerçevesinde, sağlayıcıların yeniden satıcılarla mutabık kaldıkları koşullar dahilinde sözleşme yapma hakkı vardır. Rekabet hukukunda ise, sözleşme özgürlüğü hakim durumdaki firmalar açısından kısıtlanmıştır ve hakim durumdaki firmaların, eşit durumdaki alıcıları arasında ayrımcılık yapması yasaklanmıştır. Bu durumda, öncelikle yapılması gereken hakim durum tespitidir.

Dosya mevcudu bilgilere göre, THY, acenteler aracılığıyla satılan dış hat uçuşları pazarında hakim durumdadır.

1.1.1. THY'nin Protokollerinin Değerlendirilmesi:

THY'nin protokol uygulaması ile raportörlerce yapılan görüşmeler yukarıda özetlenmiştir. Buradaki en önemli husus, THY'nin protokol anlaşmalarının bütün acenteler için aynı olması, diğer bir deyişle bütün acentelere indirimli bilet sağlamak için aynı koşulları ileri sürmesidir. Bu koşulların en önemlileri özetle, belirli bir bilet satışı sayısına ulaşmak ve anlaşma yapabilmek için gerekli teminattır. Bu durumda THY ile protokol yapmak isteyen bütün acenteler için aynı olan bu koşullar, içeriği itibarıyla, acenteler arasında ayrımcılığa yol açmamaktadır.

Protokoller ile tur operatörleri, yurtdışına düzenledikleri turlar için düşük fiyatlı biletler elde etmektedirler. Böylece düşük fiyatla turlar düzenlenebilmekte, daha fazla tüketiciye ulaşılabilen ve daha fazla kişi uçakla seyahat etmektedir. Diğer bir deyişle, THY ve diğer havayolu şirketleri bu tür aktivitelerle ekonomik faaliyeti arttırmakta ve nihai tüketicilere daha ucuz fiyata hizmet sunulmasını sağlamaktadır.

Diğer yandan, ISAD birtakım IATA acentelerinin THY ile yaptıkları anlaşmalar sonucunda ucuza bilet sattıklarını iddia etmektedir. Oysa, THY'den edinilen protokollerin incelenmesi sonucu, protokolle düzenlenen fiyatların sadece paket tur kapsamında kullanılabilmesi ve protokol biletlerinin ayrı olarak satılamayacağı görülmüştür.

Bu açıdan bakıldığında, protokoller kapsamında acentelerin pazarlayacağı ürünün havayolu ile seyahat değil, yurtdışında çeşitli bölgelere düzenlenen turlar olduğu ve bu ürünlerin farklı pazarlarda yer aldığı, dolayısıyla şikayete konu olan pazarda acenteler arasında ayrımcılık yapılmadığı anlaşılmaktadır.

I.1.2. THY'nin Uyguladığı Teşvik Sistemi ile İlgili Değerlendirmeler

THY'nin teşvik sistemi iki boyutludur. İlk bölüm, "business class" bilet satan acentelere ciroları doğrultusunda sağlanan teşviktir. İkincisi satışlarını koruyan ve artıran acentelere yönelik yapılan indirimlerdir. Acenteler satışlarını pazarın daraldığı ve genişlediği sezonlarda sırasıyla %70 ve %90 oranlarda korurlarsa teşvik almakta, bir önceki yıla göre satışlarını artıran acenteler artış oranına göre yükselen oranlarda teşvikler kazanmaktadırlar. Dolayısıyla, sağlanan teşvikler performansa göre belirlenen ve büyük-küçük tüm acenteleri kapsayan bir uygulamadır. Bir ürün ya da hizmetin satış miktarı arttıkça, bu ürüne artan oranlarda indirim uygulanması, ticaret hayatının parçası olan ve rekabet kanunlarıyla yasaklanmayan bir uygulamadır.

Öte yandan, THY teşvik sisteminde düzenlenen ürünlerin satışını arttırmaya yönelik uygulama sadakat indirimi değildir. Esasen, sadakat indirimleri dağıtıcıların ihtiyaçlarının tamamının tek bir sağlayıcıdan karşılanması koşulu ile alıcılara yapılan indirim türleridir ve rakiplerin pazara girişlerini önlemektedir. Oysa, THY ile acententeler arasında bu şekilde bir ilişki söz konusu değildir.

Öte yandan, ülkemizde Şubat 2001'de yaşanan ekonomik kriz ve ardından 11.9.2001 tarihinde meydana gelen ABD'deki terörist saldırılar, havayolu ile yolcu taşıma pazarını olumsuz etkilemiş, havayolu şirketlerini oldukça güç duruma sokmuş ve birçok uluslararası havayolu şirketinin de iflasına yol açmıştır. THY'nin uygulamasını da bu konjontürde değerlendirmek gereklidir. THY de, ilgili pazarda faaliyet gösteren bir firma olarak kriz ortamında satışlarının düşmesini mümkün olduğunca önlemek amacıyla çeşitli promosyon ve teşvik faaliyetlerine girişmiştir.

I.2. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Kapsamında Yapılan Değerlendirme

THY'nin yanısıra, şikayete konu olan Lufthansa, Air France, AUA ve KLM'nin acentelerle satış politikaları doğrultusunda çeşitli indirim ve teşvik anlaşmaları bulunmaktadır.

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ikinci fıkrası (e) bendinde, "münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması sonucunu doğuran teşebbüsler arası anlaşmalar ve uyumlu eylemler" hukuka aykırı sayılmaktadır.

Söz konusu hava yolu şirketlerinden AUA, "w-class" kapsamında yani uçağın doluluk oranına göre uçağın boş kalan kısmını düşük fiyattan acentelere satmayı mümkün kılan, tüm acentelerin katılabileceği bir sistemi uygulamaktadır. Air France, Türkiye'den başka bir Avrupa ülkesine devam edecek yabancı pasaportlu turistlere yönelik tek gidiş bilet satışını kapsayan "backpapers bilet" yöntemini uygulamaktadır. KLM, şartları tüm acentelerin satış kapasitelerine göre belirlenmek üzere hedefe bağlı indirimler uygulamaktadır.

Bu satış yöntemi de tüm acentelere yöneliktir. Görüldüğü üzere, havayolu şirketleri acentelerin dahil olabileceği birbirlerinden farklı yöntemler izlemektedirler. Dolayısıyla havayolu şirketlerinin aralarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında bir uyumlu eylem bulunmamaktadır.

THY, Lufthansa ve Ürdün Krallığı Hava Yolları halen Sultanahmet acentelerine yönelik özel fiyat uygulamalarının olmadığını belirtmişlerdir. Bununla birlikte, THY ve SIA sadece gruplara yönelik paket turlarda geçerli olmak üzere talep eden acentelerle protokol yapmaktadırlar.

Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden anlaşıldığı üzere, havayolu şirketlerinin Sultanahmet bölgesindeki acenteler için özel bir uygulaması yoktur. Yalnızca bir süre önce, bazı yabancı havayolu şirketleri bu bölgedeki acentelere, Türkiye'den tek gidiş bileti almak isteyen turistler için özel fiyatlarla bilet vermiştir. Daha sonra acentelerden gelen tepkiler üzerine, havayolları bu uygulamanın kapsamını sadece yabancı pasaportlu yolculara tek gidiş biletler olacak şekilde daraltmıştır. Halen devam etmekte olan uygulama, sadece belirli ülke vatandaşlarına (Gürcistan pasaportu taşıyanlar) tek gidiş bileti almaları halinde yapılan özel bir uygulamadır ve çok küçük bir kitleye yöneliktir.

Öte yandan, başvuru dilekçesinde yer verilen Ürdün Krallığı Hava Yolları ile Titus Turizm arasındaki anlaşma, Titus Turizm'in yıllık 500 yolcunun üzerinde satış garanti etmesine dayandığı için ve SIA ile Asyatour arasındaki grup turları indirim anlaşmaları, paket tur kapsamında kullanılacak biletleri içermesi sebebiyle diğer acentelere yönelik ayrımcılık yaratan bir uygulama olarak kabul edilmemiştir.

Netice itibarıyla, dosya mevcudu bilgi ve belgelere göre, ilgili pazar sektörün ekonomik durumu ve mevsimsel özelliklere bağlı olarak havayolu şirketlerinin satış politikaları çerçevesinde çeşitli indirimler düzenledikleri bir pazardır ve havayollarının satış politikaları hedef kitlelerine yönelik olarak farklılık göstermektedir. Bu şartlar altında, uyguladıkları farklı satış politikalarıyla satışlarını arttırmaya yönelik havayolu şirketlerinin uyumlu eylem içinde olduklarını ve acenteler arasında ayrımcılık yaptıklarını iddia etmek mümkün değildir. Aksine, acenteleri aracılığıyla bilet satışlarını artırmak için ciddi bir rekabet içinde oldukları anlaşılmıştır.

J-SONUÇ:

Yukarıda yer verilen bilgi, belge ve değerlendirmeler doğrultusunda; acenteler tarafından hava yolu şirketlerine sunulan, dış hat uçak biletleri satış hizmetleri pazarında, havayolu şirketlerinin bir takım özel anlaşmalar yoluyla acenteler arasında ayrımcılık yaparak ISAD üyesi bazı IATA acentelerini zor duruma düşürdüğü iddialarını doğrulayan herhangi bir tespite ulaşılamadığından, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 6. maddeleri kapsamında

02-46/564-230

herhangi bir işlem tesisine gerek bulunmadığına; şikayetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.