

Rekabet Kurumu Başkanlığından,
REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2006-4-217 (Devralma)
Karar Sayısı : 06-96/1225-370
Karar Tarihi : 29.12.2006

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 **Başkan Üyeler** : Mustafa PARLAK
: Tuncay SONGÖR, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ,
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN,
Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN

B. RAPORTÖRLER : Serpil YANIK, Sinan BOZKUŞ

C. BAŞVURUDA BULUNAN

20 : - Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.
Basın Ekspres Yolu No:2 Halkalı/İstanbul
- Onur Hava Taşımacılık A.Ş.
Şenlikköy Çatal Sk. No:3 Florya/İstanbul
- Hürkuş Havayolu Taşımacılık ve Ticaret A.Ş.
Yeşilköy Cd. No:9 A Blok D:2-4 Florya/İstanbul
- İnter Ekspres Hava Taşımacılık A.Ş.
Çağlayan Mh. 2004 Sk. No:26 Barınaklar/Antalya
Temsilcisi: Av. Gönenç GÜRKAYNAK
Çitlenbik Sk. No:12 Yıldız Mh. 34349
Beşiktaş/İstanbul

30 **D. BİLDİRİMDE BULUNAN**

: - THY-DO&CO İkrım Hizmetleri A.Ş.
Temsilcisi: Av. Meltem KIZILIRMAK GÖKDENİZ
Koreşehitleri Cd. No:1 Yonca Apt. A Blk. K:2 D:8
Zincirlikuyu/İstanbul

E. TARAFLAR

40 : - Uçak Servisleri A.Ş.
Genel Müdürlük Binası Atatürk Havalimanı
34149 İstanbul
- THY DO&CO İkrım Hizmetleri A.Ş.
Harbiye Meşrutiyet Cd. No:30 Şişli/İstanbul

F. DOSYA KONUSU: Uçak Servisleri A.Ş. (Usaş)'nin uçak içi ikram hizmetlerinde kullanılan varlıklarının ve uçak içi ikram hizmetlerinde çalışan personelin devralınması işlemine izin verilmesi talebi.

G. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına en son 25.12.2006 tarih, 8836 sayı ile giren bildirim üzerine, 4054 sayılı "Rekabetin Korunması Hakkında Kanun"un 7. maddesi ile 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" in ilgili hükümleri uyarınca düzenlenen 15.12.2006 tarih, 2006-4-216/Öİ-06-SY sayılı Devralma/Ortak Girişim Ön İnceleme Raporu Kurul'un 20.12.2006 tarih, 06-92 sayılı toplantısında görüşülerek 06-92/1170-Mİ sayı ile dosya konusunun ek çalışma yapılmak üzere Kurul gündeminde incelemeye alınmasına karar verilmiştir. Yapılan ek çalışma sonucu hazırlanan 27.12.2006 tarih, 2006-4-217/Öİ-06-SY sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu 29.12.2006 tarih, REK.0.08.00.00-120/360 sayılı Başkanlık Önergesi ile 06-96 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır. Ayrıca Rekabet Kurumu kayıtlarına 13.12.2006 tarih ve 8535, 8536, 8537 ve 8538 sayılar ile giren başvurularda yer alan, USAŞ'ın 9 havalimanında bulunan uçak ikramına dair bütün varlıklarının Türk Hava Yolları A.O. (THY)'nun ortağı olduğu THY-DoCo İkram Hizmetleri A.Ş. (Ortak Girişim) tarafından devralınması işlemine Rekabet Kurulu tarafından izin verilmemesi talebi de 06-96 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ: İlgili Rapor'da,

- Ortak Girişim'in, USAŞ'ın uçak içi ikram hizmetlerinde kullanılan varlıklarını ve uçak içi ikram hizmetlerinde çalışan personeli devralması işleminin, tarafların ilgili ürün pazarındaki toplam ciroları ve pazar payı yönüyle, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi bir devralma işlemi olduğu,
- Ancak, Ortak Girişim'in, THY ve ilgili pazarda faaliyet gösteren diğer havayolu şirketleri arasında ayırmacılık yapmamayı taahhüt etmesi ve
- USAŞ'a getirilen 5 (beş) yıl süreli rekabet etmeme yükümlülüğü makul bir yan sınırlama olarak değerlendirilemeyeceğinden, inceleme konusu işlem ve piyasadaki rekabet koşulları dikkate alınarak, sözleşmedeki bu hükmün 2 (iki) yıl olarak değiştirilmesi

şartları ile bildirim konu devralma işlemine izin verilmesinin yerinde olacağı, görüşü ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Pazar

I.1.1. İlgili Ürün Pazarı

a) Uçak İçi İkram Hizmetleri:

90 Havayollarında uçak içi ikram hizmetleri atıştırmalık yiyeceklerden sıcak ve soğuk yemeklere kadar değişim göstermektedir. Ayrıca sunulan hizmetler uzun ve kısa mesafeli uçuşlarda, birinci sınıf, business ve ekonomi sınıfı uçuşlarda da çeşitlilik göstermektedir. Uçak içi ikram hizmetleri yalnızca yiyecek ve içeceklerin havayolu şirketlerine satışını değil yiyecek ve içeceklerin uçaklara teslimi, bu ürünlerin uçaklara yüklenmesi ve boşaltılması, çöp ve atıkların toplanması ve boşaltılması, yiyeceklerin hazırlanması ve yiyeceklerin takdim şekilleri dâhil bir takım ek hizmetleri de içermektedir. Havayolu şirketleri bu hizmetleri farklı şirketlerden değil tek bir hizmet kuruluşundan almayı tercih etmektedirler. Dolayısıyla ilgili ürün pazarı belirlenirken sunulan bu hizmetler için tek bir ürün pazarı tanımlamak mümkündür.

İncelenen işlemde, ilgili ürün pazarı yukarıda yer verilen süreçleri de kapsayacak şekilde “uçak içi ikram hizmetleri pazarı” olarak belirlenmiştir.

b) Hava Taşımacılığı:

İşlemden etkilenmesi muhtemel bir diğer ilgili ürün pazarı ise ikram hizmetlerinin alt pazarı olan “havayolu ile yolcu taşımacılığı pazarı”dır.

110

I.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

a) Uçak İçi İkram Hizmetleri Bakımından

Havaalanlarında ikram hizmeti verecek kuruluşlar her bir havaalanı için ayrı ayrı Çalışma Ruhsatı almak zorundadırlar. Alınan bu ruhsatla sadece o havaalanına inen ve oradan kalkan uçaklara hizmet verilebilir. İkram hizmeti veren kuruluşların ana müşterileri havayolu şirketleridir. Özellikle uzun yolculuklarda yiyecek ve içeceklerin bozulmadan servis edilmesi önem taşıdığından hizmet verecek kuruluşun havaalanı içinde veya yakınında yeterli ekipman ve lojistik imkanlarına sahip olması gerekmektedir. Havayolu şirketleri ikram hizmetlerini sefer düzenledikleri havaalanlarından temin etmekte ve yolculara sunmaktadırlar. İkram hizmeti daha ucuz olduğu için başka bir havaalanına yönelmek havayolu şirketleri açısından havaalanlarındaki diğer maliyetler yüzünden ekonomik olmamaktadır. Bu bağlamda ilgili coğrafi pazar her bir havaalanı için ayrı ayrı belirlenebilir.

120

Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda bildirim konu olan işlem açısından ilgili coğrafi pazar “Türkiye Cumhuriyeti sınırları içerisinde yer alan sivil havaalanları” olarak belirlenmiştir.

130

b) Hava Yolu ile Yolcu Taşımacılığı Bakımından

Havayolu ile yolcu taşımacılığı pazarı bakımından şehir-eşli (city-pair) kavramı çerçevesinde ortak girişimin faaliyet göstereceği tüm iç hatlar ile Türkiye çıkışlı/varışlı hatlar coğrafi pazar kabul edilebilecektir.

140

I.2. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

I.2.1. Taraflar

I.2.1.1. THY-DO&CO İkrım Hizmetleri A.Ş (THY-DO&CO)

THY-DO&CO İkrım Hizmetleri A.Ş, Türk Hava Yolları ile Doco İstanbul Catering ve Restaurant Hizmetleri Tic. A.Ş arasında kurulan bir ortak girişimdir. Şirketin kuruluşu 3.10.2006 tarih ve 6655 sayılı Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilmiştir. THY DO&CO'nun hissedarları aşağıdaki şekildedir:

150

<i>HİSSEDARLAR</i>	<i>HİSSELERİN NOMİNAL DEĞERİ (YTL)</i>	<i>HİSSE ORANI (%)</i>
Türk Hava Yolları A.O	30.000.000	50,00
Doco İstanbul Catering ve Restaurant Hizmetleri Tic. A.Ş	29.999.997	49,999995
DO&CO Restaurant&Catering Aktiengesellschaft	1	0,0000016
Attila Turgut Doğudan	1	0,0000016
DO&CO International Limited	1	0,0000016
<i>Toplam</i>	<i>60.000.000</i>	<i>100</i>

Şirketin Yönetim Kurulu üyeleri şu isimlerden oluşmaktadır:

<i>ADI SOYADI</i>	<i>GÖREVİ</i>
Candan Karlıtekin	Yönetim Kurulu Başkanı
Attila Turgut Doğudan	Başkan Yardımcısı
Hamdi Topçu	Yönetim Kurulu Üyesi
Mehmet Büyükerdoğan	Yönetim Kurulu Üyesi
Ali Zafer Karaca	Yönetim Kurulu Üyesi
Klaus Petermann	Yönetim Kurulu Üyesi

Bildirim Formu'nda yer alan bilgilere göre, THY-DO&CO İkrım Hizmetleri A.Ş'nin yeni kurulması sebebiyle herhangi bir cirosu bulunmamaktadır. Ortak

06-96/1225-370

160 Girişimi oluşturan taraflardan THY'nin 2005 yılı cirosu SPK mevzuatına göre 3.107.071.608 YTL.'dir. Doco İstanbul Catering ve Restaurant Hizmetleri Tic. A.Ş'nin 2005 yılı cirosu ise (.....) YTL dir.

I.2.1.2. UÇAK SERVİSLERİ A.Ş.

170 USAŞ 1958 yılında THY'nin yönetimi altında, THY'nin iç ve dış hat seferlerine ikram hizmeti sağlamak amacıyla kurulmuştur. 1987 yılında Türkiye'nin başlıca havalimanlarında restoran ve kafeterya işletmeciliğine başlamıştır. Aynı yıl, özelleştirme programına dahil edilen USAŞ'ın hisseleri Özelleştirme İdaresi'ne devredilmiştir. 1989 yılında USAŞ hisselerinin % 70'i, SAS Şirketler Grubu içinde yer alan SAS Service Partner'a satılmıştır. Özelleştirme İdaresi portföyünde yer alan %30 oranındaki hisselerinin 1993 yılında halka arz edilmesinden bu yana USAŞ, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda halka açık bir şirket olarak faaliyet göstermektedir. 1994 yılında SAS Service Partner, Swissair Şirketler Grubu içinde yer alan Gate Gourmet tarafından satın alınmıştır. 2002 yılında Gate Gourmet International, Swissair Şirketler Grubu'ndan Texas Pacific Group bünyesine devredilmiştir.

180 USAŞ 100 % oranında Gate Gourmet Holding'e ait olan Gate Gourmet Luxembourg III S.a.r.l tarafından kontrol edilmektedir. Gate Gourmet Holding'in ana hissedarları aşağıdaki şekildedir:

Texas Pacific Group > 20%
Deutsche Bank > 10%
40'ı aşkın kurumsal ve bireysel hissedar < 10% her biri için

Bildirim Formu'nda yer alan bilgilere göre Gate Gourmet Holding'in Türkiye'de hava yolu ikram hizmetleri alanında faaliyet gösteren USAŞ dışında herhangi bir iştiraki bulunmamaktadır. USAŞ'ın hissedarlık yapısı şu şekildedir:

HİSSEDARLAR	HİSSE ADEDİ	HİSSELERİN NOMİNAL DEĞERİ (YTL)	HİSSE ORANI %
Gate Gourmet Luxembourg III S.a.r.l	19.237.489,74	19.237.489,74	56,249997
Ivar Samren	3,42	3,42	0,0000001
Paul Lilley	3,42	3,42	0,0000001
Guy Dubois	3,42	3,42	0,0000001
Public	14.962.500	14.962.500	43,75
<i>Toplam</i>	<i>50.000</i>	<i>50.000</i>	<i>100</i>

190

THY'nin USAŞ'ta %3 oranında hissesi bulunmakta olup Yönetim Kurulu'nda 1 üye ile temsil edilmektedir. USAŞ Yönetim Kurulu aşağıdaki üyelerden oluşmaktadır:

ADI SOYADI	GÖREVİ
Ivar Samrén	Yönetim Kurulu Başkanı
Paul Lilley	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Guy Dubois	Yönetim Kurulu Üyesi
Fadlullah Cerrahoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi
Ahmet Paşaoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi
Asuman Yazıcı	Yönetim Kurulu Üyesi
Engin Güner	Yönetim Kurulu Üyesi

Yönetim Kurulu üyesi Asuman YAZICI THY tarafından tayin edilmiştir. Şirketin denetçileri ise Bekir AROMA ve C. Tayyar ÖZERDEM'den oluşmaktadır.

I.2.2. 1997/1 Sayılı Tebliğ Kapsamında Değerlendirme

200 Bildirim konusu işlem ile Usaş'ın uçak içi ikram hizmetlerinde kullanılan varlıkları ve uçak içi ikram hizmetlerinde çalışan personeli Ortak Girişim'e devredilecektir. Anlaşma uyarınca devredilecek varlıklar; maddi varlıkları, müşteri sözleşmelerini, kira sözleşmelerini, know-how'ı kapsamakta olup, havaalanı restoranları, yolcu salonları ve çamaşır yıkama hizmetleri dâhil uçak içi olmayan ticari faaliyetleri kapsamamaktadır.

210 Söz konusu işlem, USAŞ'ın uçak içi ikram hizmetleri pazarındaki malvarlığını ve işgücünü devretmesi sonucu kontrolde değişiklik yaratması nedeniyle, 1997/1 sayılı Tebliğ'in birleşme ve devralma sayılan hallerin belirlendiği 2. maddesinin (b) bendinde, "Herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları devralması veya kontrol etmesi" olarak tanımlanan bir devralmadır.

220 1998/2 sayılı Tebliğ ile değişik 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi gereğince "Bu Tebliğ'in 2. maddesinde belirtilen bir birleşme veya devralma sonucunda birleşme ve 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 yirmi beş trilyon Türk Lirası'nı aşması halinde Rekabet Kurulundan izin almaları zorunludur". Başvuru konusu işleme taraf teşebbüslerden THY DO&CO İkram Hizmetleri A.Ş'nin Türkiye'de uçak içi ikram hizmetleri pazarında herhangi bir faaliyeti bulunmadığından ciro ve pazar payı bulunmamaktadır. Bildirim Formu'nda, işlemin devralınan tarafı olan USAŞ'ın toplam cirosu (.....) YTL, ilgili ürün pazarındaki cirosu (.....) YTL, pazar payı ise % (....) olarak bildirilmiştir. Bu çerçevede bildirim konusu devralma işlemi hem ciro

hem de pazar payı yönüyle Rekabet Kurulu'ndan izin alınması gerekli bir işlemdir.

230 I.2.3 İşlemin Uçak İçi İkram Hizmetleri Pazarına Etkisi

USAŞ uzun süredir koruduğu yüksek pazar payı ile uçak içi ikram hizmetleri pazarında lider konumdadır. Bunda pazardaki alımların yaklaşık % 50 sini gerçekleştiren THY'nin tedarikçisi olmasının rolü büyüktür. En yakın rakibi Sancak Havacılık Hizmetleri A.Ş'nin (Sancak) pazar payı ise % (...) olarak bildirilmiştir. Bildirim Formu'nda yer alan bilgilere göre Samsun ve Kayseri'de faaliyet gösteren diğer iki ikram şirketi Akyol Gıda Turizm İnş. Pet. Tic. Ltd. Şti. nin (Akyol) ve Beştepe Gıda Güvenlik Tem. İnş Tur. San. Tic. Ltd. Şti. (Beştepe) ise pazara yeni girmişlerdir. USAŞ'ın hâlihazırda uçak içi ikram hizmetleri pazarında havaalanı bazında pazar payı aşağıdaki şekildedir:

240

Havalimanı/Havaalanı	Pazar Payı
İstanbul Atatürk	% (...)
İstanbul Sabiha Gökçen	% (...)
İzmir	% (...)
Ankara	% (...)
Adana	% (...)
Trabzon	% (...)
Antalya	% (...)
Bodrum	% (...)
Dalaman	% (...)

USAŞ'ın uçak içi ikram hizmetleri pazarındaki tek rakibi Sancak, LSG Lufthansa Service Europe/Africa ile Bayrak Grup arasında kurulan bir ortak girişimdir. Sancak, 1998 yılından beri İstanbul Atatürk ve Sabiha Gökçen, Ankara, İzmir, Dalaman, Bodrum, Antalya ve Adana havaalanlarında hizmet vermektedir. USAŞ' tan farklı olarak sadece Trabzon'da hizmet vermemektedir.

250 USAŞ'ın mevcut üretim kapasitesi şu şekildedir:

Havalimanı/Havaalanı	Kapasite (Yemek adedi/Yıl)	Pazarın Ne Kadarına Hizmet Verebileceği
İstanbul	(.....)	% (...)
İzmir	(.....)	% (...)

06-96/1225-370

Ankara	(.....)	% (...)
Adana	(.....)	% (...)
Trabzon	(.....)	% (...)
Antalya	(.....)	% (...)
Bodrum	(.....)	% (...)
Dalaman	(.....)	% (...)

DHMI'den elde edilen bilgiler çerçevesinde yukarıda sayılan hava meydanları için ikram hizmetlerinde kullanılabilecek alanlar aşağıdaki şekildedir:

<i>Havalimanı/Havaalanı</i>	<i>Yeni Başvurularda Tahsis Edilebilecek İkram Üretim Alanı</i>
İstanbul Atatürk Havalimanı	Uygun Arazi Bulunmamaktadır
İzmir	5.000 m ²
Ankara	3.000 m ²
Adana	2.000 m ²
Trabzon	3.000 m ²
Antalya	9.000 m ²
Bodrum	3.000 m ²
Dalaman	3.000 m ²

260 Yukarıdaki tablodan da görüldüğü üzere Atatürk Havalimanı dışındaki hava meydanlarında yeterli üretim tesis alanı mevcuttur. Her ne kadar havaalanı dışında üretim tesisi kurma imkanı varsa da aşağıda açıklandığı üzere üretim tesisini havaalanı içine kurmak daha avantajlıdır.

USAŞ'tan alınan bilgiler doğrultusunda ikram üretim tesisini havaalanı içine kurmanın avantaj ve dezavantajları şu şekildedir:

Üretim Tesisinin Havaalanı dışında Olmasının Avantajları

- Elektrik ve su maliyetleri daha düşük olacaktır.
- Bina kirası DHMI kirasından daha düşük olacaktır.
- Ürün tedariki daha kolay olacaktır.
- Üniteler arası mal transferi daha kolay olacaktır.

Dezavantajları

- 270
- Havaalanı giriş ve çıkışlarda güvenlik prosedürünün uzun zaman alması ve bu işte çalışan "personel maliyetleri"nin artması
 - Tesisin havaalanına uzaklığına göre;
 - İkram kamyon ve şoför sayısı ile akaryakıt giderleri artacaktır.

- Ürünlerin havaalanına taşınması için alınacak güvenlik tedbirlerinden ötürü maliyetlerin artacaktır.
 - İlave ikram hizmetinin verilmesi güçleşecektir.
 - İlave uçaklara hizmet vermek güçleşecektir.
 - İthal ürünlerin işlenmesi daha güç ve maliyetli olacaktır.
- 280 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde hakim durum "*belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücünü ifade eder*" şeklinde tanımlanmıştır. Hakim durum analizinde en önemli göstergeler pazar payı, pazara giriş engelleri, alıcı gücü ve pazardaki diğer işletmelerin sayısı olarak kabul edilmektedir. Bildirim konusu işlemde USAŞ'ın pazar payı toplamda % (...) Sancak'ın pazar payı ise % (...) olarak bildirilmiştir. Uzun yıllar piyasaya yeni girişler olmamış ve piyasada iki teşebbüs faaliyet göstermiş, sektörde 3. firma olan Eurest, USAŞ tarafından devralınmıştır. Son yıllarda hizmet vermeye başlayan Akyol ve
- 290 Beştepe firmaları ise USAŞ ve Sancak'ın tesisinin bulunmadığı Samsun ve Kayseri havaalanlarında faaliyet göstermeye başlamışlardır.

Uçak içi ikram pazarına giriş için, ikram ruhsatı almak için aranan koşulların sağlanması ve DHMİ'ye birtakım ücretlerin ödenmesinin yanı sıra belli bir know-how sahibi olmak da gerekmektedir. İkram pazarında üretim için gerekli minimum etkin ölçeğin küçük havayolu şirketlerinin kapasitelerinin üzerinde olması ise havayolu şirketlerinin tam dikey bütünleşmeye gitmelerini (ikram hizmetini de kendilerinin sunmaları) zorlaştırabilir. Ayrıca üretimin havaalanında yapılmasının, dışarıda yapılarak havaalanına getirilmesi ve

300 uçağa taşınmasına göre daha avantajlı olabilmesi nedeniyle, havaalanlarındaki yüksek kira ücretleri ve fiziki yer kısıtları da potansiyel girişleri zorlaştırabilecektir.

Türkiye uçak içi İkram hizmeti pazarında az sayıda firmanın faaliyet göstermesinin başlıca nedenleri de şu şekilde sıralanabilir:

-Know-how Gerektirmesi

Taraflardan alına bilgiler doğrultusunda ikram hizmetleri işi belli bir uzmanlık gerektirmektedir. İlgili ürün pazarı bölümünde de yer verildiği gibi uçak içi ikram hizmetleri yalnızca yiyecek ve içeceklerin havayolu şirketlerine satışını değil yiyecek ve içeceklerin uçaklara teslimi, bu ürünlerin uçaklara yüklenmesi ve boşaltılması, çöp ve atıkların toplanması ve boşaltılması, yiyeceklerin hazırlanması ve yiyeceklerin takdim şekilleri dâhil bir takım ek hizmetleri de içermektedir. Tüm bu süreçleri her havayolu şirketi için ayrı ayrı belirleyip hızlı ve güvenli bir şekilde yerine getirmek know-how gerektirmektedir.

310

320 -Ölçek Ekonomileri

İkram hizmeti kuruluşları genellikle havaalanı/havalimanı içine kurulmaktadır. Hizmet vermek için havaalanı içinde bina kiralanmakta ve ilgili mercilere ruhsat için çeşitli ücretler ödenmektedir. Hazırlanan servislerin uçaklara taşınması için özel donanımlı araçlar, şok odaları ile soğuk hava depoları bulunması gerekmektedir. Ayrıca ikram üretimi için nitelikli personel temini gerekmektedir. Bu bağlamda pazara giriş için katlanılması gereken sabit maliyetlerin yüksek olduğu söylenebilir. Özellikle büyük havaalanlarında pazarın ufak bir kısmında faaliyet göstermek ekonomik açıdan rasyonel olmamaktadır.

330

-Münhasır Anlaşmalar

Pazar gücüne sahip bir firma müşterilerini uzun vadeli ve bağlayıcı kontratlar imzalamaya ikna ederek pazara girişi engelleyebilir. Bu tür anlaşmalar arz emniyetinin sağlanması, fiyatlarda önemli oranda indirim sağlaması gibi nedenlerle müşterilerinin de avantajına olabilir. Ancak bu durumda yeni firma pazara giriş yapsa bile alıcı bulamaz. Ayrıca benzer nitelikteki dikey sınırlamaların oluşturduğu paralel ağlar da pazarın önemli bir bölümünü rekabete kapatabilmektedir. Taraflardan edinilen bilgiler doğrultusunda ilgili pazarda sözleşme süreleri işin boyutuna göre değişebilmekle birlikte genellikle 3 yıl civarındadır. Az sayıda sözleşmenin ise 5 yıl süreli yapıldığı belirtilmiştir. Pazarda THY'nin müşteri olarak önemli bir ağırlığı bulunmakta ve toplam satış hacminin yaklaşık % 50 si THY'nin alımları şeklinde gerçekleşmektedir. THY alımlarını 5 yıllık ihaleler şeklinde gerçekleştirmektedir. Sektördeki diğer firmalar ise teklif alma ve pazarlık usulü ile alımlar yapmaktadırlar.

340

Bu çerçevede, ikram pazarı için pazara giriş engellerinin görece olarak yüksek olmasa da özellikle büyük havaalanları açısından önemli olabileceği kanaatine varılmıştır.

350

Bununla beraber, THY'nin USAŞ'ın müşteri portföyü içerisindeki % (...) gibi büyük bir paya sahip olması ve alıcı olarak THY'nin pazardaki toplam alımların yaklaşık % 50 sini oluşturuyor olması THY'nin önemli bir alım gücü olduğunu ve pazarda rekabetçi baskı unsuru teşkil ettiğini göstermektedir. Bu nedenle mevcut durumda USAŞ'ın tek yönlü olarak piyasa parametrelerini etkilemesi zordur.

360

Kurum kayıtlarına 13.12.2006 tarih ve 8535, 8536, 8537 ve 8538 sayılar ile giren başvurularda, USAŞ'ın 9 havalimanında bulunan uçak ikramına dair bütün varlıklarının THY'nin ortağı olduğu THY-DoCo İkram Hizmetleri A.Ş. tarafından devralınması neticesinde rakip havayollarının maliyetlerini oluşturan kalemlerin en önemlilerinden birisinin maliyetlerinin artacağı ya da bu kaleme erişimin imkânsız hale geleceği, pazarda önemli düzeyde yasal ve

370 fiili giriş engelleri olduğu, Sancak'ın kendisine yönelecek talepleri karşılayıp karşılayamayacağına mevcut kapasite ve hizmet olanakları dikkate alındığında son derece tartışmalı olduğu, ayrıca bu işlemin havayolu ikram hizmetleri pazarında bu pazarın en büyük müşterisine ulaşma imkânını da ortadan kaldıracığından pazarda eksik olan rekabet koşullarının daha da kötüye gideceği belirtilmekte ve Rekabet Kurulu'ndan şikâyete konu devralma işlemine izin vermemesi talep edilmektedir.

380 Yukarıda yer verilen tüm bilgi ve değerlendirmeler ışığında, işlemin uçak içi ikram pazarında önemli etkileri olabilecektir. Öncelikle THY iç hat ve dış hat taşımacılığı pazarında önemli ölçüde bir pazar gücüne sahip lider teşebbüs konumundadır. USAŞ ise ikram hizmetleri pazarında yaklaşık % (...) pazar payına sahiptir. USAŞ'ın mevcut varlıklarını, know-how ve müşteri portföyünü yeni kurulacak ortak girişime devretmesi ve pazardan çıkması öngörülmektedir. THY'nin pazarda önemli bir alıcı olması nedeniyle işlemin, pazarın en büyük müşterisini üst pazardaki mevcut ve potansiyel rakiplere kapatma etkisi (customer foreclosure) olabilir. Ancak THY ve DoCo arasında kurulan THY DoCo İkram Hizmetleri A.Ş. unvanlı ortak girişimin kurulmasına ilişkin izin başvurusuna yönelik Rekabet Kurulu Kararı uyarınca öngörülen, THY'nin ikram hizmeti alımlarını rekabetçi şartlarda temin etmeye devam etmesi şartının gerçekleşmesi halinde işlem sonrasında ilgili pazarda ortaya çıkabilecek olası müşteri kapatma etkisi önlenilecek ve böylece bildirim konu işlem ile ilgili pazarda rekabeti önemli ölçüde azaltabilecek bir hakim durum yaratılması veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesi engellenebilecektir.

390 **I.2.4. İşlemin Havayolu Taşımacılığı Üzerindeki Etkileri**

Bildirime konu devralma işlemi ikram hizmetleri pazarında gerçekleşmesine karşın dikey etkileri nedeniyle, alt pazar olan havayolu taşımacılığı pazarını da etkileyebilecektir.

400 Havayolu şirketleri ikram hizmetlerini diğer havayolu firmaları karşısında farklılaşmak ve özellikle yüksek gelirli yolcuların (business/first class) tercih etmesini sağlamak için kullanabilmektedirler. "Low cost carrier" olarak tabir edilen ve ucuz sefer düzenlemek yoluyla faaliyet göstermek isteyen havayolu taşıyıcıları dışındaki havayolu taşıyıcıları için ikram hizmetleri yolculara sunulan havayolu taşımacılığı hizmetinin bir parçasıdır. "Low cost carrier" niteliğindeki taşıyıcılar ise bu hizmeti yolculara bedelini ayrı olarak ödemeleri kaydıyla sunmaktadırlar ve bu tür taşıyıcılar için ikram daha az önem taşımaktadır. Türkiye'de de bazı havayolu firmaları ikram hizmetini bilet fiyatından ayırtmış ve yolculuk sırasında ikram hizmetinden faydalanmak isteyen yolculara bu hizmeti ücret karşılığı vermeye başlamıştır.

06-96/1225-370

THY havayolu taşımacılığında sektörünün lider ve önemli bir pazar gücüne sahip kuruluşudur. THY'nin ve diğer havayolu şirketlerinin dış hatlardaki havayolu ile yolcu taşımacılığı pazarındaki payları şu şekildedir:

410

(2005 yılı)

<i>Firma</i>	<i>Tarifeli Uçuşlar</i>	<i>Tarifesiz Uçuşlar</i>
THY	% (...)	% (...)
Diğer Türk Şirketleri	% (...)	% (...)
Yabancı Şirketler	% (...)	% (...)

(2006 yılı)

<i>Firma</i>	<i>Tarifeli Uçuşlar</i>	<i>Tarifesiz Uçuşlar</i>
THY	% (...)	% (...)
Diğer Türk Şirketleri	% (...)	% (...)
Yabancı Şirketler	% (...)	% (...)

İç hatlardaki pazar payları ise aşağıdaki gibidir:

(2005 yılı)

<i>Firma</i>	<i>Tarifeli Uçuşlar</i>	<i>Tarifesiz Uçuşlar</i>
THY	% (...)	% (...)
Diğer Türk Şirketleri	% (...)	% (...)

(2006 yılı)

<i>Firma</i>	<i>Tarifeli Uçuşlar</i>	<i>Tarifesiz Uçuşlar</i>
THY	% (...)	% (...)
Diğer Türk Şirketleri	% (...)	% (...)

420

Genel olarak dikey bütünleşmenin teşebbüslere sağlayacağı yararları aşağıda yer verilmiştir:

- İşlem maliyetlerinin azaltılması,
- Hammadde arz güvenliğinin sağlanması,
- Sermaye maliyetlerinin azaltılması ve kar istikrarının sağlanması,
- Mevcut pazarın korunması ve geliştirilmesi,
- Uzun vadeli anlaşmalardan kaynaklanan sorunların ortadan kaldırılması,
- Güvenilir veri temini ve uzun vadeli plan yapabilme olanağı.

430 Rekabet hukuku açısından, dikey birleşmelerin yaratacağı etkiler, ayrı pazarlardaki firmalar arasında gerçekleşen işlemler olması nedeniyle yatay birleşmelerden daha olumludurlar.

(.....TİCARİ SIR.....) Ayrıca, ortak girişimin THY ile ve diğer havayolları ile olan ilişkilerinin eşit koşullarda olacağı ve ortak girişimin THY'ye piyasa koşullarında hizmet sunacağı ifade edilmiştir. THY, ikram hizmetinin iç hat, kısa, orta ve uzun menzilli dış hat seferlerinde business ve ekonomi sınıfında farklı münümler içerdiğini ve ikram hizmetinin tüm seferler için bilet başına ortalama (...) YTL maliyet oluşturduğunu, bu maliyetin yarısının Türkiye'den diğer yarısının ise yurtdışından alınan ikram hizmetlerine ilişkin olduğunu belirtmiştir. Sadece iç hatlardaki ikram hizmetleri dikkate alındığında ise bu maliyetin yaklaşık (...) YTL civarında olduğu tahmin edilmektedir.

THY'den bildirilen ek bilgiler çerçevesinde maliyetlere ilişkin aşağıdaki bilgiler verilmiştir:

Sabit Maliyetler
% (...)

Değişken Maliyetler
% (...)

THY'den elde edilen verilere göre, maliyetler içindeki önemli kalemler ve maliyet oranları aşağıdaki şekildedir:

450

<i>Maliyet Türü</i>	<i>Toplam Maliyet İçindeki Pay</i>	<i>Değişken Maliyet İçindeki Pay (Yaklaşık Oranlar)</i>
Akaryakıt	% (...)	% (...)
Komisyon	% (...)	% (...)
Direkt Bakım	% (...)	% (...)
Handling	% (...)	% (...)
İkram	% (...)	% (...)
Konma	% (...)	% (...)
Hava Emniyet	% (...)	% (...)

Diğer havayolu şirketlerinden alınan veriler de yukarıdaki maliyet yapısına benzerlik göstermektedir. Pegasus Havayolları ve Onur Air ikram hizmetinin toplam maliyetlerin yaklaşık % (...-...) ünü oluşturduğunu belirtmişlerdir.

460 Yukarıdaki maliyet kalemleri arasında ikram hizmetinin nispeten düşük bir öneme sahip olduğu anlamı çıksa bile havayolu firmaları diğer maliyetlerde tasarruf yapma imkanına sahip olmadıklarını belirtmektedirler. Özellikle akaryakıt, bakım, konma ve hava emniyet kalemlerinde tasarruf yapma imkanı çok kısıtlıdır. Bu durumda havayolu şirketlerinin maliyetlerini düşürebileceği birkaç maliyet kalemi kalmaktadır ve ikram hizmeti de bunların başında gelmektedir. Diğer taraftan, ikram hizmetlerinin yolcular açısından da

havaalanı terminalinde yeme-içmeye ikame olabilmesi nedeniyle parasal bir önemi bulunmaktadır.

Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda bildirim konusu işlemin havayolu ile yolcu taşımacılığı pazarını etkileyebilecek nitelikte bir devralma işlemi olabileceği düşünülmektedir.

470 Mevcut durumda ikram pazarında tek başına bir hakim durum olmasa bile bildirim konu işlem sonucunda, sahip olacağı pazar payı büyüklüğü, geniş kapasitesi ve maliyet avantajları ile, alt pazarda önemli bir pazar gücüne sahip, finansal yönden güçlü bir havayolu şirketinin ortak kontrolündeki söz konusu ortak girişim lehine bir hakim durum meydana gelebilir. Üst pazarda hakim durumda olan bir firmanın alt pazarda önemli ölçüde pazar gücüne sahip olan bir firmanın kontrolü altında olması durumunda, alt pazardaki firma rakip firmalara mal ve hizmet sunumunu zorlaştırarak (veya fiyatları yükselterek) ya da hiç mal veya hizmet sağlamayarak alt pazardaki rakip firmaların maliyetlerinin yükselmesine yol açabilmektedir. Ancak USAŞ'tan

480 elde edilen bilgiler doğrultusunda Ortak Girişimin sadece THY'ye hizmet vermesi gerek varlıklarda, gerekse personelde verimliliği düşürecektir. Personel kısıntısı ve operasyonda yeniden yapılanmaya gidilse dahi, ikram hacminden bağımsız olan sabit giderler devam edecektir. THY'nin mevcut verilerine dayanılarak yalnızca THY'ye hizmet verilmesi durumunda THY'ye verilen fiyatların % (...) oranında artacağı tahmin edilmektedir. Bu nedenle Ortak Girişimin, THY'nin rakiplerinin maliyetlerini artırmak için mal vermeyi reddetmesi ekonomik açıdan rasyonel olmamaktadır. Diğer taraftan Sancak, USAŞ'ın bazı müşterilerine, talepleri halinde ikram hizmeti sunabilmek için kapasitesini artırabileceğini belirtmiştir. Ayrıca Ortak Girişimin ortaklarından

490 biri olan DoCo AG, THY ile yapısal bir bağı bulunmayan ve kar amacı güden bir teşebbüs olduğundan THY'nin tek yönlü bir karar alması mümkün görünmemektedir. Ancak, THY'nin filo yapısında, müşteri ve sefer sayısında, hatlarında artış olması durumunda kapasitenin tam kullanılmamasının THY aleyhine yaratacağı maliyet ve fiyat artışında da düşüş beklenir.

Rakip havayollarından Onur Air, ikram hizmetlerinde meydana gelebilecek bir artışın fiyatlara hemen yansıtılamayacağını, tur operatörleri ile anlaşmaların yıllık yapıldığını belirtmiştir. Rekabet koşulları her geçen gün zorlaşan pazarda maliyet artışlarını sezon ortasında fiyatlara yansıtmanın olanaksız olduğunu, örnek olarak ikram hizmetinde meydana gelebilecek % 10'luk bir artışın tek bir yolcu için bir şey ifade etmese de Onur Air'in toplam maliyetlerini (.....) ABD Doları artıracığını ve çok küçük kar marjları ile çalışılan sektör için bu miktarın önemli bir zarar olduğunu ifade etmiştir.

500

Pegasus ise hava meydanlarında fiziki büyümenin sınırlı olması ya da hiç olmaması nedeniyle yeni bir üretim tesisi kurma olanağının olmadığını, olası bir birleşmede herhangi bir meydana bulunan üretim tesisinin kapatılması durumunda hizmet zincirinin kırılacağını, özel havayolu şirketlerine ancak

510 USAŞ'ın belirlediği ve THY'nin önceliği olan meydanlarda yükleme yapılabileceği hususunda bir dayatma yapılabileceğini belirtmiştir. Tüm ikram yükleme düzenlerinin THY önceliğine göre planlanıp özel sektör ikram
520 yükleme ihtiyacının göz ardı edilerek Türk Özel Havayolu taşımacılığına bir darbe indirileceği ifade edilmiştir. Ayrıca THY-DoCo yapılanmasının yoğun sezonda yükleme önceliğini THY'ye vereceğinin aşikar olduğu, bunun sonucunda meydana gelebilecek gecikmeler nedeniyle kaçırılacak slotlardan dolayı tüm gün gecikmelerin yaşanabileceği ve bunun yolcuların şiddetli tepkilerine yol açacağı; Türkiye uçak yolcusu profilinin THY'nin aksaklıklarını daha hoşgörülü karşılarken özel havayolu şirketlerine karşı daha tepkili olduğunun yapılan anketlerle tespit edildiği belirtilmiştir. Yoğun rekabetin yaşandığı sektörde, havayollarının uçak içi ikram hizmetinde yaşanacak aksaklıkların ve kalite düşüklüğünün yolcu nezdinde havayolu imajının kaybına yol açacağı da ifade edilmiştir.

530 Bildirime konu işlem sonrasında oluşacak piyasa koşulları nedeniyle "rakiplerin maliyetlerinin artırılması etkisi" yaratılarak havayolu ile yolcu taşımacılığı pazarındaki rekabetin olumsuz etkilenmemesi için Ortak Girişimin, THY ve diğer havayolu şirketleri arasında ayrımcılığa yol açabilecek uygulamalardan kaçınması gerekmektedir. Bu doğrultuda bildirim konusu işleme, rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak bir hakim durum yaratılması veya güçlendirilmesini önlemek üzere, Ortak Girişimin THY ve diğer havayolu şirketleri arasında ayrımcı uygulamalara yol açabilecek davranışlardan kaçınması şartı ile izin verilebileceği kanaatine ulaşılmıştır.

1.2.5. Yan Sınırlamalar

USAŞ ile THY DoCo İkrâm Hizmetleri A.Ş. arasındaki Varlık Devir Anlaşmasınının 7.1. maddesi aşağıdaki şekildedir:

540 *Satıcı gerek kendisinin gerekse bağlı kuruluşlarının Türkiye'de Yürürlük Tarihinden itibaren beş (5) yıl süre ile uçak ikramı işi ile iştirak etmeyeceğini veya aynı süre içinde Türkiye'de uçak ikramı işiyle iştirak edecek yeni bir şirket kurmayacağını kabul ve taahhüt eder. Ancak, bu durum Türkiye'de halen SANCAK Havacılık Hizmetleri A.Ş. (Bir LSG Bağlı Kuruluşu) veya DO&CO ve/veya Bağlı Kuruluşlarının devir alınmasını veya hâlihazırda SANCAK Havacılık İşletmeleri A.Ş. veya DO&CO ve/veya bağlı kuruluşları tarafından yürütülecek mevcut havayolu ikram işlerine iştirakini kısıtlamayacaktır.*

550 Birleşme/devralma işlemlerinde yan sınırlamalar ve bu çerçevede rekabet yasakları, yoğunlaşmayı meydana getiren sözleşmenin ana amacının yanında sözleşmenin hukuki getirilerinden yararlanılmasına yönelik düzenlemelerdir. Alıcılar tarafından satıcılara getirilen rekabet yasakları, uygulamada alıcıların devraldıkları maddi ve maddi olmayan varlıkların değerinden tam olarak yararlanmalarının, dolayısıyla alıcı tarafından yapılan

yatırımın karşılığının tam olarak alınmasının bir aracı olarak değerlendirilmektedir. Bununla beraber bu sınırlamaların işleme doğrudan ilgili ve zorunlu olma ve orantılılık kriterlerini yerine getirmesi gerekmektedir.

560 a) Yoğunlaşma ile doğrudan ilgili ve gerekli olma: Doğrudan ilgili olma, sınırlamanın, işlemin gerçekleştirilmesine yardımcı olması ancak yoğunlaşmanın nihai amacıyla kıyaslandığında ikincil nitelik taşıması anlamına gelmektedir. Gereklilik unsuru ise işleme ilişkin sınırlamanın mevcut olmaması halinde işlemin hayata geçirilmesinin daha zor ya da maliyetli olması durumunu ifade eder.

b) Sadece taraflar açısından kısıtlayıcı olma: Bu unsur, işleme birlikte getirilen sınırlamanın sözleşme tarafları dışında üçüncü kişilerin davranışlarını etkileyecek ya da bu kişilerin zararına olacak herhangi bir unsur içermemesini ifade eder.

570 c) Orantılılık: Bu unsur bir kısıtlamanın yan sınırlama olarak kabul edilmesi için kısıtlamanın kapsamının ve süresinin de işlemin yürütülebilmesi için gerekli olandan fazla olup olmadığının değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Bu çerçevede sınırlamanın hangi ürün ya da hizmetleri kapsadığı ve süresi değerlendirilerek sınırlamanın işlemin hayata geçebilmesi için gerekli olandan fazla bir kısıtlamaya neden olup olmadığı değerlendirilmelidir.

580 Dosya konusu bakımından, özellikle büyük havalimanlarında ikram hizmeti vermek için know-how ve belli bir sermaye sahibi olmanın yanı sıra arazi tahsisi gibi sorunlar da mevcuttur. Pazarın yapısı ve kendine has özellikleri dikkate alındığında bu koşulları sağlayabilecek çok fazla teşebbüs bulunmamaktadır. USAŞ, bu koşulları sağlayabilecek az sayıdaki firmadan biridir. Diğer taraftan, USAŞ'ın varlıklarını devralacak olan ortak girişimin ana teşebbüslerinden biri olan ve USAŞ'ın mevcut müşteri portföyünde % (...) oranında payı olan THY'nin USAŞ ile sözleşmesi 2006 yılında sona ermiş ve USAŞ THY ihalesini kazanamamıştır. THY ve DoCo arasında kurulacak ortak girişim işlemi çerçevesinde THY'nin ortak girişimden ikram hizmeti alması öngörülmektedir.

590 Know how ve müşteri portföyü devri içeren inceleme konusu işlemde, süre yönünden 5 yıl olan rekabet yasağının, USAŞ'ın 5 yıl süreyle mevcut şirketlere ortak olma ya da onları devralma dışında pazara yeniden girmesini engelleyeceğinden, pazardaki mevcut yoğunlaşma düzeyi ve pazara giriş engelleri dikkate alındığında potansiyel rekabetin önemli ölçüde sınırlandırılmasına yol açabileceği kanaatine varılmıştır. Dolayısıyla orantılılık kriterini sağlamadığından yan sınırlama kabul edilemeyecek olan söz konusu rekabet yasağı 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir rekabet ihlali oluşturacaktır. Söz konusu devralma işlemi için rekabeti gerekli olandan daha

fazla kısıtladığı belirlenen bu sınırlamanın, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde belirtilen,

- 600 a. Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,
b. Tüketicinin bundan yarar sağlaması,
c. İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,
d. Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması,

şeklindeki şartların tamamını sağlayamadığı, bu nedenle, bu sekliyle anlaşmaya muafiyet verilmesinin de mümkün olmadığı kanaatine varılmıştır.

- 610 Bu çerçevede, USAŞ'a getirilecek rekabet yasağının süresinin 2 yıl olması halinde rekabet yasağı makul bir yan sınırlama olarak değerlendirilebilecektir.

J. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

1. 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 izne tabi olduğuna OYBİRLİĞİ ile,
- 620 2. THY&DoCo İkrım Hizmetleri A.Ş.'nin, THY ve ilgili pazarda faaliyet gösteren diğer havayolu şirketleri arasında ayırimcılık yapmamayı taahhüt etmesi ve bu konuda 60 gün içinde Rekabet Kurumu'na bildirimde bulunması ve USAŞ'a getirilen 5 yıllık rekabet yasağının 2 yıl ile sınırlandırılması koşulu ile yan sınırlama sayılarak, işleme izin verilmesine OYÇOKLUĞU ile,
3. Dosya konusuna yönelik şikayetin reddine OYÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

KARŞI OY GEREKÇESİ
(29.12.2006 tarihli ve 06-96/1225-370 sayılı Kurul Kararı)

THY Do&Co İkrâm Hizmetleri A.Ş.'nin, THY ve ilgili pazarda faaliyet gösteren diğêr havayolu şirketleri arasında ayrımcılık yapmamayı taahhüt etmesi şartı ile, THY Do&Co İkrâm Hizmetleri A.Ş.'nin, Uçak Servisleri A.Ş. (USAŞ)'nin uçak içi ikram hizmetlerinde kullanılan varlıklarını ve uçak içi ikram hizmetlerinde çalışan personeli devralması işlemine izin verilmesi kararına aşağıdaki gerekçelerle katılmıyorum:

USAŞ uzun süredir ikram hizmetleri pazarında lider konumundadır. Pazar payı yaklaşık %(...) civarındadır (%....+%....). Pazarda zaten USAŞ dışında sadece bir firma daha bulunmaktadır. Pazar giriş engellerinin yoğun olduğu bir pazardır. Bu pazarda %(...) paya sahip USAŞ'ın mevcut varlıklarını, know-how'ı ve müşteri portföyünü yeni kurulacak veya kurulan ortak girişime devretmesi ve pazardan çıkması söz konusudur. En büyük alıcı THY'nin ortağı olduğu ortak girişim kanalıyla, üstelik USAŞ'ın da bu ortak girişime katılması sağlanarak alımlarını yapması ve münhasır anlaşmaların uygulanması, ilgili pazarda rakipleri dışlayacak, piyasayı kapatma etkisi yaratacaktır. Bu türden bir devralma, açıkça 7 nci madde çerçevesinde izin verilmemesi veya riskleri önleyici, sakıncaları kaldırıcı özel ve anlamlı koşullarla izin verilmesi gereken bir işlemdir. Öngörülen dikey bütünleşme, tümüyle ve açıkça rekabet karşıtı sonuçlar doğuracaktır. Pazarda halen rekabet koşulları eksik durumdadır. Bunu daha da kötüye götürecek, pazarı sonuçta tek teşebbüslü hale sokacak işleme izin verilmemesi gerektiği görüşündeyim. Yukarıda belirtilen sakıncalara ve olumsuz sonuçlara 27.12.2006 tarihli raporda da büyük ölçüde yer verilmektedir.

Tüm bunlara karşın raporun sonunda rekabetçi davranılması ve ayrımcılık yapılmaması halinde işleme izin verilebileceği önerilmiş, Kurul çoğunluk görüşüyle de bu yönde karar alınmıştır.

“Ayrımcılık yapılmaması” koşulu bahsedilen sakıncaları ortadan kaldırır nitelikte değildir. Ayrımcılık yapılmaması 4054 sayılı Kanun'un tüm teşebbüsler için öngördüğü bir yükümlülüktür. Buna aykırı davranış, zaten müeyyide uygulanmasını gündeme getirecektir. Ortak girişimin bu davranışı taahhüt etmesi pratikte farklı bir sonuç yaratmayacaktır. “Taahhütlere uymama” veya “Devralmanın koşulu” gibi hukuki nitelik tartışmalarını da beraberinde getirecek ve izleme yükümlülüğü doğuracak bu yöntemin sakıncalı olduğunu düşünüyorum. Kaldı ki, bahsedilen koşulun anlamlı olduğu kabul edilse dahi, her alım işlemini “Ayrımcılık kontrolü” bakımından Kuruma bildirilmesi zorunluluğu öngörülmezsizin veya her alım işlemi izlenerek değerlendirilmeksizin, sadece “koşullu izin verildiği” şekil unsuru ile hareket

06-96/1225-370

edilmesi etki sağlamayacak ve işlemin koşulsuz izne bağlanması gibi sonuç doğuracaktır.

Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ
Kurul Üyesi

06-96/1225-370

29.12.2006 Tarih ve 06-96/1225-370 Sayılı Kurul Kararı'na

KARŞI OY GEREKÇESİ

Kurul Kararı'nda, ilgili işleme izin verilebilmesi için,

1.“THY Do&Co İkrım Hizmetleri A.Ş.’nin, THY ve ilgili pazarda faaliyet gösteren diğır havayolu şirketleri arasında ayırimcılık yapmamayı taahhüt etmesi” ve

2. “THY ile USAŞ arasında yapılan sözleşmedeki 5 yıllık rekabet yasağının 2 yıl ile sınırlandırılması” şartları getirilmiştir.

Muhtevası ve hukûkileştirilmesi ile ilgili sorunlar bir tarafa, “taahhüt etme”nin, esasında “gereksiz olması” ve 5 yıllık rekabet yasağının da, en azından 3 yıla indirilebileceği gerekçesiyle alınan Karar’a katılamıyorum.

Prof.Dr.Nurettin KALDIRIMCI
Kurul Üyesi