

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2006-4-245 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 07-31/325-120  
Karar Tarihi : 11.4.2007

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

10

**Başkan** : Mustafa PARLAK  
**Üyeler** : 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. ŞİKAYET EDEN** : İhbar

20

**D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA**

**YAPILANLAR** : - Advis Akademik Danışmanlık ve Uluslararası Ticaret A.Ş.  
Aytaç Cd. Aytaç Apt. No:20/11 34340 1. Levent/İstanbul  
- Globeks ELT Fuarcılık ve Eğitim Dan. Ltd. Şti.  
Tunalı Hilmi Caddesi No:112/9 Kat:3 Kavaklıdere/Ankara  
- Birleşik Burçlar Eğitim Dan. Tur. İnş. Ltd. Şti.  
Cumhuriyet Cd. Babil Sk. No:2/2 34373 Harbiye/İstanbul  
- İdeal Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı ve Ticaret Ltd. Şti.  
Metem Cd. Ayyıldız Apt. No:18/9 34437 Taksim/İstanbul  
30 - Global Vizyon Eğitim Turizm Yayıncılık Reklam ve Danışmanlık Ltd. Şti.  
Meşrutiyet Cd. Aslı Han No:18/4 Beyoğlu/İstanbul  
- Network Eğitim ve Bilişim Danışmanlık Turizm Ticaret Ltd. Şti.  
Cumhuriyet Cd. İstiklal Apt. No:15 K:1 Taksim/İstanbul  
- Ozman Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı  
Barbaros Blv. Eski Yıldız Cd. Dalbudak Sk. No:2  
Sönmez Apt. K:3 34349 Beşiktaş/İstanbul  
40 - Alternatif Yurt Dışı Eğitim Danışmanlığı Ltd. Şti.  
Sıraselviler Cd. Taner Palas Apt. No:25/7  
Taksim/İstanbul  
- Fez Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.  
Akbiyık Cd. No:15 Sultanahmet/İstanbul

- Yero Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı  
Fatih Sultan Mehmet Bulvarı Leylak Sk. Ümit 2 Apt. Kat:4  
D:11 Nilüfer/Bursa

cd. Tan Han no:339 K- Edu Rehber Yurt Dışı Eğitim Rehberi  
Dolmabahçe Cd. Deniz Yıldızı İş Merkezi No:1 K:4  
Beşiktaş - İSTANBUL

50

- Academiks Eğitim Danışmanlık Ltd. Şti.  
Çınar Sk. Emlak Apt. No:1/38 K:10 4. Levent/İstanbul

**E.DOSYA KONUSU:** İstanbul'da faaliyet gösteren yurtdışı eğitim danışmanlığı firmalarının "Work and Travel" (WAT) hizmetlerinde fiyat birliği yaparak 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddiası.

60

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Şikayet dilekçesinde, özetle, WAT pazarında faaliyet gösteren şikayete konu firmaların aralarında anlaşarak fiyat tespit ettikleri ve Advis Akademik Danışmanlık ve Uluslararası Ticaret A.Ş. firmasının bir çalışanın da bu yönde bir açıklama yaptığı iddia edilerek rekabetin engellendiği öne sürülmektedir.

70

**G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 23.11.2006 tarih, 7919 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 22.12.2006 tarih, 2006-4-245/İİ-06-SY sayılı İlk İnceleme Raporu, 11.1.2007 tarih, 07-01 sayılı Kurul toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerinin ihlaline ilişkin bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına 07-01/3-M sayı ile karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca düzenlenen 28.3.2007 tarih 2006-4-245/ÖA-07-SY sayılı Önaraştırma Raporu 30.3.2007 tarih, REK.0.08.00.00-110/108 sayılı Başkanlık önergesi ile 07-31 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

**H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor'da;

- Mevcut belgeler rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın ispatı bakımından yeterli olmamakla beraber, açıklanmış olan fiyatlarla birlikte değerlendirildiğinde taraflar arasındaki temasların ve rekabete duyarlı bilgi değişiminin piyasada rekabeti sınırlayıcı bir uyumlu eylemin göstergesi olabileceği;

80

- Bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca söz konusu teşebbüsler hakkında soruşturma açılması mümkün olmakla beraber, sezon başlamadan önce düzenlenen toplantıda genel bir fikir birliğinin oluşmaması, pazarın özellikleri, uygulamada öğrencilere çeşitli koşullarda (grup, seminerlere katılım, çekilişler, ikinci defa katılım gibi) açıklanan fiyatlardan önemli indirimler yapılması, pazarın ölçeği ve teşebbüslerin ekonomik olarak küçüklüğü göz önüne alınarak ve ayrıca usul ekonomisi ve rekabetin etkin bir şekilde sağlanması amacıyla, şu aşamada konu hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı,

## 07-31/325-120

90 - Söz konusu şirketlere 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, fiyatlara yönelik bilgileri birbirleriyle paylaşmamaları ve piyasanın işleyişini etkileyecek nitelikteki her türlü toplantı ve görüşmelere son vermeleri hususunda bir yazı gönderilmesi gerektiği görüşlerine yer verilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. İlgili Pazar

#### I.1.1. İlgili Ürün Pazarı

100 WAT, üniversite öğrencilerinin Amerika Birleşik Devletleri'nde yaz döneminde 4 ay boyunca çalışmak ve gezmek için kullandıkları bir programdır. Bireysel olarak ABD hükümetinden veya konsolosluklardan form temini mümkün olmadığından programa katılmak isteyen bir öğrenci bu hizmeti sağlayan bir yurtdışı eğitim danışmanlık şirketine başvurarak gerekli işlemleri yaptırmak zorundadır.

Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda ilgili ürün pazarının "Work and Travel programı ile yurtdışına öğrenci gönderme hizmetleri" olarak tespit edilmiştir.

#### I.1.1. İlgili Coğrafi Pazar

110 WAT programını sunan eğitim danışmanlığı firmaları Türkiye'nin çeşitli illerinde şubeler açarak faaliyet gösterebilmektedirler. Bu programa katılmak isteyen öğrenciler öncelikle kendi ikamet ettikleri yerde bulunan firmaları tercih etseler de diğer illerde bulunan firmalara da gidebilmektedirler. Ayrıca internet aracılığı ile istenilen ildeki firmaya kayıt yaptırılabilir. Bulunduğu ilde WAT hizmeti sunan firma olmadığı takdirde öğrenciler, İstanbul veya Ankara gibi büyük illerdeki firmalara başvuru yapmaktadırlar.

Yukarıda yer verilen bilgi ve değerlendirmeler doğrultusunda ilgili coğraf pazar "Türkiye Cumhuriyeti Sınırları" olarak belirlenmiştir.

### I.2. Yapılan Tespitler ve Deliller

#### I.2.1. Yapılan Görüşmeler

120 Dosya mevcudu bilgilere göre, raportörlerin taraflar ve ilgililerle yaptıkları görüşmelerde aşağıdaki bilgilere ulaşılmıştır:

##### I.2.1.1. (.....) A.Ş. (.....)'de Yapılan Görüşme

(.....) yetkilisinin konuya ilişkin görüşleri aşağıdaki gibidir:

- Türkiye'den WAT programına 2005 yılında 3225 öğrenci, 2006 yılında ise yaklaşık 5.500 civarında öğrenci katılmıştır. Türkiye'de yaklaşık 70 firma bu hizmeti vermektedir. Firmamız geçen yıl WAT programı için ABD'ye (....) öğrenci göndermiştir. Söz konusu programa katılmak isteyenlere iş bulma, vize danışmanlığı ve ABD'de bulunduğu süre boyunca yardım hizmetleri sunmaktayız.

130 - WAT programı ile ilgili olarak ABD'de bulunan sponsor kuruluşlarla bağlantılı olmak gerekmektedir. Çünkü WAT programı için DS-2019 formu alınması gerekli olup bu form sponsor kuruluşlar tarafından sağlanmaktadır. Sponsor kuruluş form dışında sigorta ve iş bulma hizmetleri de sunmaktadır. Ancak tüm başvuranlar için iş bulma imkanı olmadığı için bazı öğrencilere biz kendi imkanlarımızla da iş buluyoruz. Sponsor kuruluşu her kayıt için (....) ABD Doları ödeme yapıyoruz. Bu ücrete iş bulma ücreti dahil değildir. İş bulma ücreti de dahil edildiğinde fiyat (....-....) ABD Doları arasındadır. Şu an Türkiye'de (.....) adlı sponsor kuruluşla çalışan Advis, ILT, United Towers, Gençtur ve Akademix olmak üzere 6 adet firma vardır. Diğer şirketler (.....), (.....) ve (.....) gibi sponsor firmalarla çalışmaktadırlar.

140 - WAT program ücretlerine sponsor kuruluşun herhangi bir müdahalesi olmamaktadır. Biz kendi maliyet ve hizmetlerimizi göz önünde bulundurarak bir ücret belirliyoruz. Bu hizmeti ilk vermeye başladığımızda yaklaşık 980 ABD Doları olan ücretler, şu an 1.100-1.200 ABD Doları'dır. Öğrenciden tahsil ettiğimiz ücretin (...) ABD Doları'nı sponsor şirkete gönderiyoruz. Ancak önümüzdeki yıllarda farklı hizmetler vermeye başladığımızda ücretler de buna bağlı olarak değişebilir. Açıklanan fiyatların birbirine yakın olması piyasadaki fiyatların şeffaf olmasından kaynaklanmakta olup WAT programı sunan eğitim danışmanlık firmaları arasında bu konuda herhangi bir anlaşma yoktur. Ayrıca firmaların bir kısmı öğrenci ile görüşüp açıkladıkları fiyattan indirim de yapabilmektedir.

#### 1.2.1.2. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme

Raportörlerin (.....) yetkilisi ile yaptıkları görüşmede aşağıdaki bilgiler elde edilmiştir:

- (.....) adlı sponsorla anlaşmamız bulunmaktadır. Sponsor kuruluş iş bulma, kalacak yer temini ve sigorta ücreti için bizden (....-....) ABD Doları arasında ücret tahsil etmektedir. WAT hizmeti ücretlerini belirlerken sponsor firmanın herhangi bir müdahalesi olmamakla beraber tavsiye fiyat olabilmektedir. Ayrıca çok yüksek veya düşük fiyat uyguladığımızda uyarı yapılmaktadır.

160 - 2007 yılı için WAT ücretlerini 1.200 ABD Doları olarak belirledik ve bu miktar Türkiye'de uygulanan en yüksek tutardır. Çünkü verdiğimiz hizmetlerin maliyeti yüksek olduğundan bu tutar bizim açımızdan makul bir ücrettir. Bu işe ilk başladığımızda ücretler 1.100 Dolar civarında idi. Ancak sektörde var olan rekabet dolayısıyla ücretler birkaç yıldır artmamaktadır. Aksine her sene çok sayıda firma sektöre girdiğinden dolayı ücretler düşme eğilimi göstermiştir.

- Geçen sene sektörde faaliyet gösteren yaklaşık 20 firma ile bir toplantı yaptık ve hizmet kalitesinin düşmemesi için görüş alışverişinde bulduk. Bu noktada çok düşük ücretle kayıt yapılmaması ve hatta 1.100 ABD Doları'nın altına inilmemesi konusunda fikirler beyan edilmesine rağmen görüş birliğine varılamadı. Ancak bu kararlar uygulamaya geçmedi ve hala 900 ABD Doları civarında ücret tahsil ederek öğrenci kaydı yapan firmalar mevcuttur.

- Sektörde faaliyet gösteren 200 civarında firma olduğunu tahmin ediyoruz, ancak resmi kayıt tutulmadığı için kesin rakam vermek mümkün değildir. Bu ortamda

fiyatları yüksek tutmak mümkün olmadığı için yıllardır aynı fiyatlarla hizmet vermekteyiz.

### I.2.1.3. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme

Raportörlerin şirket yetkilisi ile yaptıkları görüşmede aşağıdaki bilgiler elde edilmiştir:

180 - 2006 yılında yaklaşık (...) öğrenciyi bu program ile ABD'ye gönderdik. Toplamda yaklaşık 6.000 öğrenci Türkiye'den ABD'ye gitmiş olup bu sayının 2007 yılında 8.000'e ulaşacağı tahmin edilmektedir. Gönderdiğimiz öğrencilere vize danışmanlığı, iş bulma, kalacak yer ayarlama ve ABD'de bulunduğu süre boyunca yardım hizmetleri sunmaktayız. Ayrıca öğrencilere ABD'ye gitmeden önce oryantasyon eğitimi de sunuyoruz.

190 - ABD'de kurulu bulunan (...) adlı sponsor kuruluşla çalışmaktayız. Program ücretlerini belirlerken sponsor kuruluş olan (...)dan herhangi bir müdahale olmamaktadır. Ücretlerimizi kendi maliyet yapımızı göz önünde bulundurarak kendimiz belirliyoruz. Sponsor kuruluş iş bulma, sigorta ve kalacak yer ayarlama hizmetleri karşılığında her öğrenci için bizden yaklaşık (...) ABD Doları almaktadır. Bu ücret DS-2019 formu öğrenciye gönderilmeden firmaya ödenmek zorundadır. Aksi takdirde form gönderilmemektedir.

- WAT programı ile ilgili ücretlerimiz 2007 yılı için 1.100 ABD Doları'dır. Sektörde çok fazla firma faaliyet gösterdiğinden ücretlerimiz 3 yıldır bu seviyelerde kalmıştır. Esasen verilen hizmet karşılığı daha fazla ücret almamız gerektiği halde sektörde yer alan çok fazla firmanın sebep olduğu rekabet nedeniyle fiyatlarımızı arttıramıyoruz. Sponsor firmanın ücretini peşin ödediğimiz için öğrencilere taksit imkânı sunamıyoruz. Ancak grup halinde gelen öğrencilere indirimler yapmaktayız.

200 - Uluslararası Eğitim Danışmanları Derneği (UED), yurtdışı eğitim danışmanlığı hizmeti veren şirketlerin oluşturduğu bir yapıdır. WAT hizmeti veren tüm firmalar UED'ye üye değildir. Bu hizmeti veren yaklaşık 5 danışmanlık firması Derneğe üyedir. Dernek üyeleri arasında haksız rekabet yapmak yasak olduğundan dolayı çok fiyat kıran veya ekstra promosyon yapan örneğin 20 öğrenciyi bedava göndereceğini söyleyen veya başka bir şekilde sektöre zarar veren dernek üyelerine çeşitli yaptırımlar öngörülmüştür. Bu kapsamda para cezası verilebildiği gibi yurtdışındaki okullara yazı gönderilerek bu firmalarla iş yapmalarını istenmektedir. Derneğimiz bunun dışında çeşitli komiteler kurarak faaliyet göstermektedir. Aslında dernek firmaların çok düşük fiyat uygulayarak hizmet kalitesini düşürmemesi açısından haksız rekabeti önlemeye çalışmaktadır.

210 - (.....) ve WAT programı sunan Academics, Yakın Batı, United Towers ve West Education olmak üzere 4 firma ile (.....) zaman zaman bir araya gelmekteyiz. Fiyatların daha da düşmemesi için görüş alışverişinde bulunuyoruz. Nispeten küçük firmalar bizim fiyatlarımızı takip ettikleri için onların fiyatları da aynı seviyelerde olmaktadır. Sonuçta fiyatlar serbest piyasa ortamında belirleniyor. Çok fazla firma bu alanda faaliyet gösterdiğinden 750-800 ABD Doları'na WAT hizmeti veren şirketler

220 bulunmaktadır. Bu fiyatlara yeterli hizmet verilemeyeceğinden firmamız (.....) Dolar'dan daha düşük ücretle öğrenci kaydı yapmamaktadır. Yurtdışı eğitim danışmanlığı şirketlerinin maliyet yapıları birbirine benzerdir. Ancak bazı hizmetleri her şirket sunmadığı için maliyetler birbirinin aynı değildir. Verilen hizmetin çeşitliliği ve ciddiyetine göre maliyetler artmaktadır.

**1.2.1.4. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme**

(.....) yetkilisi konuya ilişkin olarak aşağıdaki bilgileri vermiştir:

- (.....) adlı sponsor aracılığıyla ilk defa 2007 yılında öğrenci gönderiyoruz. Sponsor kuruluş iş bulma, kalacak yer temini ve sigorta ücreti için bizden (...) ABD Doları ücret tahsil edecektir. WAT hizmeti ücretlerini belirlerken sponsor firmanın herhangi bir müdahalesi olmamaktadır.
- 230 - 2007 yılı için WAT ücretlerini 975 ABD Doları olarak belirledik. 15 Mart'tan sonra bu fiyatlara (...) ABD Doları ekleyerek kayıt yapmayı düşünüyoruz. Firmamız sektörde yeni faaliyet göstermeye başladığından dolayı ücretlerimizi diğer firmalara göre nispeten daha düşük belirledik. Standart sözleşmelerde ücret olarak (.....) ABD Doları belirlenmekle beraber anlaşma dâhilinde ücretler değişmektedir. Sektörde yer edinmek için çeşitli indirimler yapmaktayız.

**1.2.1.5. (.....) Danışmanlığı (.....)'nda Yapılan Görüşme**

Firma yetkilisinin konuya ilişkin görüşleri aşağıdaki şekildedir:

- Sektörde faaliyet göstermeye başlayan ilk iki firmadan birisi bizim firmamızdır. Firmamız WAT programı ile geçen sene ABD'ye (...-...) civarında öğrenci göndermiştir. Konsolosluktan elde ettiğimiz bilgiler dâhilinde 2006 yılında toplamda gönderdiğimiz öğrencilere vize danışmanlığı, iş bulma noktasında danışmanlık hizmeti sunma, kalacak yer ayarlama, ABD'de bulunduğu süre boyunca yardım hizmetleri ve öğrenci Türkiye'ye döndükten sonra vergi iadelerinin alınmasında yardım ve Türkiye'de oryantasyon eğitimi sunuyoruz.
- Şirketimiz, 8 farklı sponsor kuruluşla çalışmaktadır. Sponsor kuruluşlar, DS-2019 formu, kalacak yer temini ve sigorta ücreti olarak bizden (...-...) ABD Doları arasında ücret tahsil etmektedirler. Sponsor şirketlerin sunduğu hizmetler ve sigorta kapsamı değişikçe ücretler de değişmektedir. WAT hizmeti ücretlerini belirlerken sponsor firmalar ücretlerin ne kadar olduğunu her sene firmamıza sormakta ve çok yüksek fiyatla öğrenci kaydı yapılmasına karşı çıkmaktadır. Ancak ücretlerin tam olarak ne kadar olacağına dair herhangi bir müdahalede bulunulmamaktadır.
- 240
- 250
- 260 - 1999-2001 arasında yaklaşık 1.475 ABD Doları fiyat uyguluyorduk, ancak maliyetlerdeki düşüşler, örneğin iş bulma konusundaki aracılık maliyetlerinin düşmesi ve artan rekabet ortamı nedeniyle fiyatlarımızı aşağıya çekmek zorunda kaldık. 2007 yılı için 1.200 ve 1.300 ABD Doları olmak üzere iki farklı tarifemiz vardır. ABD'ye giden öğrencilerden 1.200, Alaska'ya giden öğrencilerden 1.300 ABD Doları tahsil etmekteyiz. Öğrenci işini kendisi bulursa 750-850 ABD Doları fiyat uyguluyoruz. Bu hizmetin içinde sponsor firma ücreti ve bizim sunduğumuz

danışmanlık ücretleri vardır. Grup indirimini yapmamakla beraber 2. defa gidenlere veya onların bize yönlendirdikleri öğrencilere (....) ABD Doları'na kadar düşebilen özel fiyatlar uygulayabiliyoruz. Diğer firmalarla çok sık bir araya gelmiyoruz. Sadece konsolosluga gitmeden önce ortak taleplerle sorunlarımızı iletmek için görüş alışverişinde bulduk. Pazar oldukça rekabetçi olup firmalar arasında fiyat birliği sağlamak çok zordur.

**I.2.1.6. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme**

- 270 Raportörlerin şirket yetkilisi ile yaptıkları görüşmede aşağıdaki bilgiler edinilmiştir:
- Firmamız WAT programı ile geçen sene ABD'ye (....) civarında öğrenci göndermiştir. Gönderdiğimiz öğrencilere vize danışmanlığı, iş bulma noktasında öğrenciyi yurtdışındaki kurumlarla irtibatlandırarak danışmanlık hizmeti sunma, kalacak yer ayarlama yardımı, ucuz uçak biletinde yardımcı olma, ABD'de bulunduğu süre boyunca yardım hizmetleri ve öğrenci Türkiye'ye döndükten sonra vergi iadelerinin alınmasında yardım ve Türkiye'de oryantasyon eğitimi sunuyoruz.
  - Şirketimiz, kuruluş yılından beri (....) adlı sponsor kuruluşla çalışmaktadır. Sponsor kuruluş, kalacak yer temini ve sigorta ücreti için bizden (....-....) ABD Doları civarında ücret tahsil etmektedir. (....), Roadshow'da iş yerleştirmesi yaptığı zaman kişi başı (....) ABD Doları almaktadır. WAT hizmeti ücretlerini belirlerken sponsor firma ücretlerin ne kadar olduğunu her sene firmamıza sormakta ve çok yüksek fiyatla öğrenci kaydı yapılmasına karşı çıkmaktadır. Ancak ücretlerin tam olarak ne kadar olacağına dair herhangi bir müdahalede bulunmamaktadır.
  - Türkiye'de bu alanda çalışan firmalar olarak zaman zaman bir araya geliyoruz ve görüş alışverişinde bulunuyoruz. Örneğin geçen sene aldığımız bir kararla konsolosluktan vize reddi alan öğrencilere ödediği ücretleri iade etmeye başladık. Ancak fiyatların ne düzeyde olması gerektiği hususunda herhangi bir fikir birliğimiz olmamıştır. Çünkü sektörde 75 civarında firma faaliyet gösterdiğinden böyle bir şey yapılabilmesi mümkün değildir.
  - Biz işe başladığımızda ücretler yaklaşık 925-975 ABD Doları idi. Ancak son yıllarda verilen hizmetlerin niteliği ve maliyetler arttıkça ücretler de buna bağlı olarak artmıştır. 2007 yılı için fiyatlarımız 1.200 ABD Doları'dır. Ancak 30 Ocak tarihinden önce, kayıt yaptıranlara (....) Dolarlık bir indirim yapmaktaydık.
  - Sektörde fiyatlar şeffaf olduğundan herkes birbirinin fiyatından haberdar olmaktadır. Firmaların internet sayfaları bunu kolaylaştırmaktadır. Nispeten küçük firmalar büyük firmaların fiyatlarını takip edip daha düşük fiyatlarla öğrenci kaydı yapmaktadır. 900-950 ABD Doları'na öğrenci kaydı yapıldığı duyularını alıyoruz. Sunulan hizmetler birbirinden çok farklı olmadığından fiyatlarda aşırı bir farklılaşma olması mümkün değildir.
- 280
- 290
- 300

### **I.2.1.7. Uluslararası Eğitim Danışmanları Derneği Yetkilisi ile Yapılan Görüşme**

UED yetkilisinin konuya ilişkin görüşlerine aşağıda yer verilmiştir:

- UED'i sektördeki eğitim danışmanlığı şirketlerini bir araya getirerek sorunlarımızı beraber dile getirme ve çözüm bulma amacıyla kurduk. Dernek üyelerimiz arasında 6-7 civarında WAT hizmeti sunan şirket bulunmaktadır.
- 310 - UED'nin fiyatların oluşumu noktasında herhangi bir tavsiyesi veya müdahalesi olmamaktadır. Üyelerimiz de Dernekte bu tür konuları pek konuşmamaktadırlar. Zaten fiyatlar internet gibi ortamlarda yer aldığı için şeffaftır ve isteyen buralardan hangi kursun ne fiyat uyguladığını öğrenme imkanına sahiptir.

### **I.2.1.8. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme**

Şirket yetkilisinin konuya ilişkin görüşleri aşağıdaki gibidir:

- Gençtur, WAT hizmetini sunmaya başladığından beri (.....) adlı sponsor kuruluşla çalışmaktadır. Sponsor kuruluş iş bulma, sigorta ve ABD'de bulunduğu sürece öğrenciye yardımcı olma gibi hizmetler karşılığı öğrenci başına (.....) ABD Doları tahsil etmektedir. Öğrenci işi kendi bulduğu takdirde bu ücret (.....) ABD Doları'dır. Bizim öğrencilere verdiğimiz fiyat ise (.....) aracılığı ile iş bulmamız durumunda (.....) ABD Doları, öğrencilerin işi kendilerinin bulması halinde (.....) ABD Doları'dır. Ücretlerimiz sektörde yer alan diğer firmalara göre düşüktür. (.....TİCARİ SIR.....) 2006 yılında yaklaşık (....) öğrenci gönderdik. Bunların yaklaşık (....)'i işini kendisi ayarlayan öğrencidir. 2007 yılı için (.....) tarafından bize verilen kontenjan (....)'dir. Ancak öğrenci işi kendi bulup bizim aracılığımızla gitmek isterse kontenjan artabilmektedir. WAT programının ilk başladığı yıllarda (.....) program ücretlerini kendisi belirliyordu ancak son birkaç yıldır fiyatlara herhangi bir müdahalesi olmamaktadır.
- 330 - Sektörde yer alan diğer WAT firmalarının kayıt koşullarını konuşmak üzere bir araya geldikleri duyularını aldık. Bu yönde toplantı yapmak için bizim firmamıza da telefonla davet gelmesine rağmen -şirket politikası olarak bu tür organizasyonların içinde yer almayı uygun görmediğimiz için- daveti kabul etmedik. Daha sonra toplantının yapıp yapılmadığı noktasında herhangi bir bilgimiz yoktur.
- UED'nin kurulma amaçları arasında WAT hizmetleri yer almamaktadır. Dernek daha çok dil kursları ve yurtdışı eğitim gibi diğer branşlarda faaliyet göstermektedir. Esasen hem WAT hizmeti veren hem de UED'ye üye olan firma sayısı çok fazla değildir. WAT ücretlerinin oluşumu noktasında derneğin herhangi bir tavsiyesi olmamıştır.
- 340

### **I.2.1.9. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme**

Raportörlerle yaptıkları görüşmede şirket yetkililerinden aşağıdaki bilgiler elde edilmiştir:



350 - ABD'de (.....) adlı sponsor kuruluşla çalışmaktayız. Sponsor firma iş bulma, sağlık sigortası ve DS-2019 formu sağlama hizmetleri sunmaktadır. Konaklama olanağını ise genellikle işveren sağlamaktadır. (.....) bizden bu hizmetler karşılığında yaklaşık (.....) ABD Doları almaktadır. Sponsor kuruluş ücretlerin ne olacağına dair herhangi bir tavsiyede veya müdahalede bulunmamaktadır. Bundan iki yıl öncesine kadar belli fiyat aralıkları dâhilinde ücret ayarlamasına izin veriyordu ancak şu an fiyatlara müdahale etmemektedir.

- WAT ücretlerini 2007 yılı için 1.200 ABD Doları olarak belirledik. Ancak 31 Ocak tarihinden önce, kayıt yaptıranlara (.....) ABD Doları indirim yapmakta idik. Bu fiyatlar son birkaç yıldır değişmemiş ve aynı seviyede kalmıştır.

360 - Sektörde faaliyet gösteren Advis, ELT, Ozman, United Towers gibi büyük firmalar sektörü domine ettikleri için biz onların fiyatlarını takip etmek zorunda kalmaktayız. Sektörde sezon Ekim ayında açıldığı için fiyatların en geç Eylül ayında belirlenmesi gerekmektedir. Büyük firmalar kendi aralarında yaptıkları toplantılarda (Advis, ELT, Ozman, United Towers ve tam bilmiyoruz ama anlaşma yapan bu gruba Global Vizyon ve Alternatif de dahil olabilir) fiyatla ilgili kararlar alıp küçüklerin bu fiyatlara uymalarını istemektedirler. Biz nispeten küçük bir firma olduğumuzdan dolayı ve verilen hizmetin de aynı olduğunu göstermek için bu fiyatların altında veya üstünde ücret belirleyememekteyiz. Geçen yıl sezon başlamadan önce sektörden Advis ve United Towers'ın organize ettiği ve birçok firmanın çağrıldığı vize konulu bir toplantı yapıldı. Burada büyük firmalar iş bulma dahil 1.100 ABD Doları, öğrenci işini kendisi bulduğu takdirde ise 850 ABD Doları fiyatın sektörün geleceği açısından uygun olacağını söylediler ve bizim gibi küçük firmaların da buna uymasını istediler. (.....TİCARİ SIR.....)

370 Görevli Raportör'ün daha sonra (.....) yetkilisi ile yaptığı telefon görüşmesinde ise, sezon başlamadan önce WAT piyasasında faaliyet gösteren büyük şirketler tarafından vize konuları ve vergi iadesi gibi konularda görüşmek amacıyla organize edilen toplantıya, Advis, United Towers, Ozman, Alternatif, Global Vizyon, Fez Travel (2007 yılında WAT hizmeti vermemektedir), Yero, Edu Rehber ve Academix olmak üzere 9 firmanın katıldığı, Advis'in sahibi olan (.....)'nin başkanlık ettiği bu toplantıda, büyük firmaların Advis, United Towers, Ozman ve ELT olarak kendi aralarında iş dahil WAT programı için minimum 1.100 ABD Doları, öğrenci işi kendisi bulursa minimum 850 ABD Doları uygulamaya karar verdiklerinin belirtildiği ve diğer firmaların da buna uymasının sektörün geleceği açısından faydalı olacağını dile getirildiği ifade edilmiştir.

#### 1.2.1.10. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme

(.....) yetkilisinin konu hakkındaki görüşlerine aşağıda yer verilmiştir:

- (.....) ve (.....) adlı sponsor kuruluşlarla çalışmaktayız. Sponsor firmalar sunduğu hizmetler karşılığında yaklaşık (.....) ABD Doları almaktadırlar. Sponsor kuruluşlar ücretlerin ne olacağına dair herhangi bir tavsiyede veya müdahalede bulunmamakla beraber, fahiş fiyatla öğrenci kaydına karşı

## 07-31/325-120

390 çıkmaktadırlar. Örneğin 1.500 ABD Doları gibi yüksek bir fiyat olursa müdahale edebilirler.

- WAT ücretlerini 2007 yılı için 1.100 ABD Doları olarak belirledik. Bu fiyatlar son birkaç yıldır değişmemiş ve aynı seviyede kalmıştır. Esasen bu fiyatlar sektörde faaliyet gösteren ortalama bir şirket için makul fiyatlardır. Bundan daha yüksek ücret belirlemek isteyen bir şirket bu farkı müşteriye anlatmak ve onu ikna etmek zorundadır.

- Fiyatların sektörde faaliyet gösteren firmaların bir birlikteliği sonucu oluştuğuna düşünmüyorum. Çünkü bu pazarda faaliyet gösteren çok fazla şirket olduğu için hepsinin bir fikir birliğine varması mümkün değildir.

400

### **I.2.1.11 (.....) Ltd. Şti. (....)'nde Yapılan Görüşme**

(.....) yetkilisinin dosya konusuna ilişkin olarak verdiği bilgiler aşağıdaki gibidir:

- (....) adlı sponsor kuruluşla çalışmaktayız. Sponsor kuruluş burada uyguladığımız fiyatlara müdahale etmemekle beraber, fiyatları her sene bildiriyoruz. Sponsor kuruluş sunulan hizmetler karşılığı bizden öğrenci başına yaklaşık (....) ABD Doları ücret almaktadır. Öğrenci işi kendi bulduğu takdirde ise yaklaşık olarak (....) ABD Doları tahsil etmektedir.

410 - WAT hizmetleri için 2007 yılında 1.200 ABD Doları ücret uygulamaktayız, ancak Ocak sonuna kadar (....) ABD Doları indirimle (.....) ABD Dolarına kayıt yapmakta idik. Uygulanan fiyatlar birkaç yıldır aynı olup sektördeki rekabet yüzünden artmamaktadır.

420 - Sektörde uzun süreli faaliyet göstermek isteyen bir firmanın öğrencilere güven sağlaması şarttır. Öğrenciler WAT programı sunan firmayı genellikle tavsiye üzerine tercih ettiklerinden güven kazanamayan firma birkaç sene içinde kapanma noktasına gelebilir. Sponsor kuruluşla ödenen ücret dışında firmaların önemli bir maliyet kalemi reklam ve diğer tanıtım malzemeleri harcamalarıdır. Ayrıca öğrencilere ABD'de bulunduğu süre içinde çalışanlarımız tarafından yapılan ziyaretler de önemli bir maliyet kalemi oluşturmaktadır. Tüm bu maliyetler dikkate alındığında 1.100 ABD Doları ücret alt sınırı olmaktadır. Bundan daha düşük seviyede ücret belirleyen şirketler bazı maliyet kalemlerini azaltmak zorunda olup ilerde müşteri memnuniyetini sağlama noktasında eksiklikler yaşayabilmektedir. Sektörde yer alan birçok firmanın kurulduktan birkaç yıl sonra kapanması da buna örnek teşkil etmektedir.

Fiyatları belirleme veya sektörün sorunlarına çözüm bulmak gibi amaçlarla diğer firmalarla görüşmüyoruz. Sadece iş fuarları gibi herkesin bir araya geldiği yerlerde bir araya geliyoruz.

### **I.2.1.12. (.....) Ltd. Şti. (.....)'nde Yapılan Görüşme**

430

Raportörlerin şirket yetkilileri ile yaptıkları görüşmede aşağıdaki bilgiler elde edilmiştir:

## 07-31/325-120

- (.....) adlı sponsor kuruluşla çalışmaktayız. Sponsor kuruluş burada uyguladığımız fiyatlara müdahale etmemektedir. (.....) sunulan hizmetler karşılığı bizden öğrenci başına yaklaşık (....) ABD Doları ücret almaktadır. Öğrenci işi kendi bulduğu takdirde ise yaklaşık olarak (.....) ABD Doları tahsil etmektedir.

440 - WAT hizmetleri için 2007 yılında 1.200 ABD Doları ücret uygulamaktayız, ancak Ocak sonuna kadar (....) Dolar indirimle (.....) ABD Dolarına kayıt yapmakta idik. Uygulanan fiyatlar birkaç yıldır aynı olup sektördeki rekabet yüzünden artmamaktadır. Bununla birlikte uygulamada öğrencilere çeşitli indirimler yapmaktayız.

- (.....) United Towers ile telefon görüşmesinde vize reddi alan öğrencilere ücretlerini iade edilmesinin sektörün geleceği açısından ve kaliteyi artırmak için iyi olabileceği konusunda hemfikir olduk. Kendilerinin Advis şirketi ile görüştiklerini ve onların da bu yönde düşündüklerini bize ifade ettiler. Fiyatları birlikte belirlemek gibi amaçlarla diğer firmalarla görüşmüyoruz.

### 1.2.1.13. (.....)'nde Yapılan Görüşme

450 Firma yetkilisinin dosya konusuna ilişkin görüşleri aşağıdaki gibidir:

- WAT hizmeti vermeye başladığımızdan beri (.....) adlı sponsor kuruluşla çalışmaktayız. Sponsor kuruluş uyguladığımız fiyatlara müdahale etmemektedir. CCI, sunulan hizmetler karşılığı bizden öğrenci başına yaklaşık (....) ABD Doları ücret almaktadır. Öğrenci işi kendi bulduğu takdirde ise yaklaşık olarak (....) ABD Doları tahsil etmektedir.

460 - WAT hizmetleri için 2007 yılında 1.200 ABD Doları ücret uygulamaktayız. Ancak 15 Şubat tarihine kadar (.....) ABD Doları'na kayıt yapmakta idik. Öğrenci işi web programımızdan bulunduğu takdirde (....) ABD Doları daha düşük ücretle kayıt yapılmaktadır. Öğrenci işi kendisi bulunduğu takdirde ise (....) ABD Doları ücret tahsil etmekteyiz. (.....) ile beraber yaptığımız bir kampanya ile (.....) öğrencilerini iş bulma hizmeti dahil (.....) Dolar yerine (....) ABD Doları ücret karşılığı kayıt etmekteyiz. Uygulanan fiyatlar birkaç yıldır çok fazla değişmemiştir. Sponsor ücretlerinin değişmesine bağlı olarak fiyatlar (... ABD Doları artmıştır.

470 - Fiyat belirleme veya diğer satış koşullarını belirleme gibi amaçlarla sektörde faaliyet gösteren firmalarla herhangi bir temasımız olmamıştır. Fiyatlarımızı piyasa koşullarını ve kendi maliyet yapımızı göz önüne alarak belirlemekteyiz. Ayrıca fiyatların ve diğer kampanyaların her firmanın internet sitesinde yer alması sektörde şeffaflık yarattığından şirketler internet gibi ortamlardan rakiplerini takip ederek aynı hizmetleri vermeye başlayabilmektedir.

### 1.2.1.14. (.....) Rehberi (.....)'nde Yapılan Görüşme

Görevli Raportörün firma yetkilileri ile yaptığı telefon görüşmesinde, bir yetkili tarafından full placement (iş dahil program) için 1.200 ABD Doları, self-placement (iş hariç program) için ise 850 ABD Doları uyguladıkları, ancak Şubat ayından

480 itibaren (.....) ile olan işbirliği nedeniyle (.....) olanlara (....) ABD Doları indirim yaptıkları, 15 Aralık'tan önce de (.....) ABD Doları erken kayıt indirimi uyguladıkları ifade edilmiştir. 2006 yılı fiyatları ise full-placement için 1.100 ABD Doları, self-placement için 850 ABD Doları olarak belirtilmiştir. Bir diğer şirket yetkilisi ise 2006 Temmuz ayında Global, Advis, United Towers, Yero, Fez, Academix, Ozman gibi çeşitli WAT firmalarının katıldığı bir toplantı yapıldığını, firmaların sektörün geleceği adına minimum ne kadar fiyata satabileceklerinin tartıştığını, çünkü düşük fiyat uygulandığında öğrenciye sıkıntı yaşadığında maddi destek olunamayacağını ve bu durumda öğrenciler programdan hoşnut olamayacakları için sektörün zarar görebileceğini belirtmiş, ancak toplantıda belirli bir fiyat üzerinde uzlaşmaya varılmadığını, kendilerinin ise 2006 yılında fiyatı (.....) ABD Doları'na kadar düşürmelerine rağmen verim alamamaları nedeniyle 2007 yılında fiyatlarını yükselttiklerini, aslında (....) ABD Doları tutarında bir farkın öğrencileri çok etkilemediğini gördüklerini ifade etmiştir.

490

### **1.2.1.15. (.....) Danışmanlığı (.....) ile Yapılan Görüşme**

(.....) yetkilisinin konuya ilişkin görüşleri aşağıdaki şekildedir:

- 2006 yılında ücretlerimizi full placement için 1.200 ABD Doları, self placement için 850 ABD Doları olarak belirledik. Ancak 20 Mart'tan önce kayıt yaptıranlara (.....) USD indirim uygulamakta idik.

- (....) ve (.....) adlı sponsorlarla çalışmaktayız. Bu sene full placement program için (....)'ye ödediğimiz ücret (....) ABD Doları, (.....)'e ödediğimiz ücret ise (...) ABD Doları'dır.

500

- Geçen sene yapılan toplantıya katılan çalışanımız şu an (.....)'de bulunduğu yeterli bilgi vermemiz mümkün bulunmamaktadır. Ancak bana aktarılanlara göre toplantıda fiyatların düşmemesine yönelik fikir birliğine varıldı. Sektörde çok fazla firma olduğundan bazıları müşteri çekmek için fiyatlarını düşürmekte ve kaliteyi düşürmektedirler. Bu durumun önüne geçmek ve fiyatların düşmesini önlemek için toplantıda görüş alışverişinde bulunulduğunu biliyorum. Ancak şu an sektördeki firmaların uyguladığı fiyatlara baktığımda alınan kararların uygulanmadığını düşünüyorum.

### **1.2.2. Yerinde İncelemeler Sırasında Elde Edilen Belgeler**

510

#### **1.2.2.1. Advis'de Elde Edilen Belgeler**

##### **- Firmadan Sponsor Kuruluşa (CIEE) Gönderilen E-Posta**

20.9.2006 tarihli elektronik posta mesajında Türkiye'deki WAT piyasası hakkında bilgi verilmektedir. Mesajda diğer WAT firmaları ile çeşitli toplantılar yaptıkları ve bazıları ile de telefon görüşmesinde buldukları ifade edilmiştir. Yapılan toplantılarda sektörün varolan sorunları ortaya konmuş ve piyasanın gelişimine katkı sağlayacak bazı kararlar alınması gündeme gelmiştir. Söz konusu mesajda Türkiye piyasası hakkında şu bilgiler verilmiştir:

**07-31/325-120**

520 “Türkiye’de şu an WAT hizmeti sunan yaklaşık 30-35 firma bulunmaktadır. Bunların 7-8 tanesi büyük firma olarak tanımlanabilir ve bu şirketler öğrenci sayılarını artırmak çeşitli kampanyalar ve tanıtımlar yapmaktadırlar. Sözkonusu firmalar pazar paylarını artırmak için sponsor kuruluşları ile işbirliği yapmakta ve agresiv pazarlama metodları uygulamaktadırlar. (Bu şirketler Advis, United Towers, ELT (CIEE temsilcileri), Alternatif, Ozman, Global Vizyon ve Edu Rehber’dir)

Bununla birlikte 10-12 adet yeni giriş yapan firma bulunmakta ve bunların katılımcı sayıları yılda 30-70 arasında değişmektedir. Bu tür şirketler sektöre zarar vermektedirler. Nitekim 4-5 tanesi bu yaz kapanmıştır. (Orange, Colors of USA, Campus)

530 Bu toplantılarda tecrübelerimizi yeni kurulan küçük firmalarla paylaşmayı amaçladık ve onları muhtemel hatalar konusunda kibarca uyardık.”

Mesajda bu görüşmeler sonucu bir takım kararlar alındığı belirtilip şu şekilde özetlenmiştir:

“- Yeni sezondan itibaren geçerli olmak üzere vize reddi alan öğrencilere ödedikleri tüm ücret iade edilecektir. Şimdiye kadar vize reddi alan öğrencilerden 250 USD kesilmekte idi. Bu konuda anlaşmak çok önemlidir çünkü bu yolla bütün firmalar sadece vize alabilecek durumda olan katılımcıları kaydedecekler ve uygun olmayan kişiler program dışına itileceğinden programın kalitesi artacaktır. (Advis, United Towers, Elt (CIEE temsilcileri), Ozman, Edurehber (Diğer Sponsorlarla çalışmaktadır) bu konuda mutabıktır).

540 ...

- Sahte Transkript ve sahte doküman verip vize reddi alan katılımcılara geri ödeme yapılmayacaktır. (Advis, United Towers, ELT, Armada Grandee, Fez (CIEE temsilcileri), Alternatif, Ozman, Global Vizyon, Edurehber, İdealsas, Otoman, The English Academy (CIEE temsilcisi değil) bu konuda mutabıktır)

- Katılımcılara sunulan yer ve iş alternatifleri azaltılacaktır. Bunu yapmakla yerleştirmeyi daha rahat kloay hale getirmeyi ve öğrencileri iş konusunda daha fazla eğitmeyi amaçlamaktayız. (Advis, United Towers, ELT, Alternatif, Armada Grandee, Ozman, Global Vizyon, Edurehber bu konuda mutabıktır)

550 - taxback.com’la işbirliği yapılacaktır. Bu yolla öğrencilerin ve temsilci firmaların başvuru prosedürleri sadeleştirilecektir.(Advis, United Towers, ELT, Alternatif, Armada Grandee, Ozman, Global Vizyon, Edurehber, Fez, İdealsas, Otoman, English Academy bu konuda mutabıktır)

- Temsilci Firmalar uçak bileti temini konusunda birbirleri ile işbirliği yapacaktır. KLM, Lufthansa, Delta Airlines ile daha iyi fiyatlar almak için görüşmeler yapılacaktır. (Advis, United Towers, ELT, Alternatif, Armada Grandee, Ozman, Global Vizyon, Edurehber, Fez, İdealsas, Otoman, English Academy bu konuda mutabıktır)”

560

### 1.2.2.2. ELT'de Elde Edilen Belgeler

ELT'de yapılan yerinde incelemede ELT Müdürü (.....), Advis Genel Müdürü (.....) ve United Towers yetkilisi arasında yapılan bazı elektronik posta mesajları elde edilmiştir:

570 Bir öğrencinin veya öğrenci kimliğindeki bir temsilcinin (Temsilci danışmanlık firmaları rakiplerinin bireysel olarak öğrenciye hangi fiyatı verdiklerini ve açıkladıkları fiyatlardan indirim olup olmadığını öğrenmek amacıyla rakip danışmanlık firmalarına öğrenci imiş gibi elektronik posta mesajı göndererek veya ajan olarak birini göndererek fiyat sorabilmektedirler) ELT'ye gönderdiği ve kendi işini bulması durumunda ELT'nin öğrenciden ne kadar ücret alacağını sorması üzerine ELT'nin öğrenciye verdiği fiyatla ilgili cevap elektronik posta mesajı olarak öğrenci veya öğrenci kimliğindeki temsilci tarafından United Towers'a iletilmektedir. United Towers da fiyat bilgisi ile ilgili söz konusu elektronik postayı,

*"Abdullah Hocam, ELT aşağıdaki mesajı atmış öğrenciye"*

diyerek Advis'e iletmektedir.

Advis yetkilisi (.....) de, aynı gün içerisinde ELT yetkilisi (.....)'a

*"Cem selam,*

580 *Nasılsın? Sezon hızlı ve iyi gidiyordur inşallah.*

*İnsanlar indirimlerden bahsediyor, ELT'den öğrenciye atılan indirim emaili aşağıda, bilgine..."*

şeklinde bir elektronik posta mesajı göndermektedir.

(.....) cevap olarak yine 8.1.2007 tarihinde Advis yetkilisi (.....)'ye şu elektronik postayı göndermektedir:

*"Selam.*

*Sezon zorlu ama iyi gidiyor Allah'a şükür.*

590 *İndirim falan yok abisi. Bizim yıllardır standart uygulamamız, geçen yıl katılan öğrencimiz tekrar kayıt olursa giderken 100 USD harçlık veriyoruz. Bunu indirim olarak da kullanabilirler. Bunun dışında kimseye 1 kuruş indirim yok. Bu uygulamayı da hiçbir şekilde reklam amaçlı olarak duyurmuyor, web sitesinde ya da broşürlerde yazmıyoruz.*

*Bu arada bir not:*

*Kayıt yaptıran bir öğrencimize UT dan telefon geliyor. Öğrenci ELT ye kayıt olduğunu söylüyor ve cevap olarak, "sorun değil, 250 yi düşeriz fiyattan deniliyor". Bunu öğrencim şahsen anlattı. Mehmet Bey'in muhtemelen bilgisi yoktur bu durumdan . Yalnışlık olmuştur diye ciddiye almadım, uyarmaya gerek duymadım.*

600 Ayrıca, "spy" muhabbeti hiç yakışmadı. Sorusu olan varsa doğrudan beni arayıp sorabilir. Enes Bey kimdir bilmem, ama Mehmet Bey'le hukukumuz var sanıyordum. Yanılıyor muyum yoksa?"

ELT'den Advis'e gönderilen 10.1.2007 tarihli bir başka elektronik posta mesajında;

"Bugün UT tarafından mülakata alınarak, Cedar Point (dosya mevcudu bilgilere göre Cedar Point ABD'deki bir işyerinin adıdır.) garantisi verilip, ELT den iptal talebinde bulunan öğrenciler.

(.....) (İstanbul)

(.....) (İstanbul)

610 Aralık 2006 da UT tarafından aranarak telefonla aranarak, ELT den vazgeçip UT'a gelirse 250 USD indirim yapılacağı söylenen ELT öğrencisi.

(.....) ve 7 arkadaşı (Ankara)"

denilmekte ve yukarıdaki elektronik posta mesajında da bahsi geçen, daha önce ELT'ye kayıt yaptıran, ancak United Towers tarafından aranarak 250 ABD Doları indirim yapılacağı söylenen öğrenciler ile yine United Towers'a geçerek ELT'den iptal talebinde bulunan öğrencilerin isimleri Advis'e iletilmektedir.

620 Advis bu mesajı United Towers'a iletmekte ve United Towers da 11.1.2007 tarihinde doğrudan ELT'ye bu konuda açıklama yapmaktadır. Bu açıklamada, (.....)'e United Towers tarafından Gazi Üniversitesi'nde temsilci olmasının teklif edildiği, United Towers'ın temsilcilik sistemine göre ilk 5 kişi için kişi başı 50 ABD Doları verildiği, ancak (.....)'in 5 kişi için 50 ABD Doları verilecek şeklinde yanlış anladığı, daha sonra kayıt için arandığında bu öğrencinin ELT'nin Ankaradaki seminerinde 100 ABD Doları indirim kazandığı için ELT'ye kayıt yaptırdığını söylediği, kendisine arkadaşlarıyla birlikte United Towers'a kayıt yaptırsaydı 250 ABD Doları indirim kazanacağı söylendiğinde, bundan sonra United Towers'a eleman göndermeyi teklif ettiği ve bunu reddettikleri belirtilerek "yani kısacası aşağıda bahsettiğiniz şekliyle bize gel sana indirim yapalım olayı yok" denilmektedir.

### 630 I.2.2.3. Şikayet Edilen ve Diğer Bazı Danışmanlık Firmalarından Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde WAT Hizmet Maliyetlerine ve Karlarına İlişkin Bilgi

Sektörde faaliyet gösteren firmalar sponsor giderleri, sponsorun iş bulmadığı durumda ABD'deki istihdam şirketleri veya şahıslara ödenen iş bulma giderleri, ABD'de sunulan destek hizmetleri, personel giderleri, reklam ve tanıtım giderleri, matbaa giderleri, seminer-organizasyon harcamaları gibi maliyetlere katlanmaktadırlar. Buna göre öğrenci başına birim maliyetler ve full-placement (self-placement programına göre daha çok satılan bir program olduğu için) için öğrenciye uyguladıkları fiyatları ABD Doları cinsinden şu şekildedir:

**07-31/325-120**

<i>Firma adı</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maksimum</i>	<i>Ortalama</i>	<i>Fiyat</i> <i>(%18KDVdahil)</i>
(.....)	941	1.088	1.014	1.100-1.200
(.....)	877	1.077	977	1.100-1.200
(.....)	814	814	814	1.100-1.200
(.....)	924	1.224	1.074	1.100-1.200
(.....)	1.127	1.127	1.127	1.200-1.300
(.....)	911	1.051	981	1.100-1.200
(.....)	961	1.061	1.011	1.100-1.200

Ancak yukarıdaki birim maliyetlerin gerçek tutarları tam olarak yansıtmadığı düşünülmektedir. Zira yukarıda bahsedilen maliyet kalemlerinden bazıları faaliyet gösterdikleri diğer branşlarda da (dil kursu, yüksek lisans ve staj) hizmet verilmesinde kullanılmakta olup yalnızca WAT hizmetlerinde kullanılan bölümleri ayrıştırılmadan maliyetlere eklenmiştir.

650 En önemli maliyet kalemi olan sponsor giderlerine bakıldığında, temsilci danışmanlık firmalarının sponsorlara ödedikleri ücretlerin miktarları şu şekildedir:

*Sponsor Kuruluş Ücretleri (İş + Sigorta + DS-2019 form)*

<i>Firma Adı</i>	<i>Sponsor Adı</i>	<i>Sponsor Ücreti (USD)</i>	
		<i>Full Placement</i>	<i>Self Placement</i>
(.....)	(.....)	306-650 \$	505-530 \$
(.....)	(.....)	630-650 \$	505-530 \$
(.....)	(.....)	630-650 \$	505-530 \$
(.....)	(.....)	600-825 \$	
(.....)	(.....)	650-985 \$	
(.....)	(.....)	600 \$	450 \$
(.....)	(.....)	715 \$	665 \$
(.....)	(.....)	600-675 \$	430-545 \$
(.....)	(.....)	650 \$	550 \$
(.....)	(.....)	630-650 \$	505-530 \$
(.....)	(.....)	620-860 \$	450-550 \$

\* Sponsor kuruluşlar erken kayıtlarda veya belirlenen limitin üzerinde katılımcı sağlandığı takdirde yukarıda yer alan fiyatlar üzerinden çeşitli indirimler yapmaktadırlar.



## 07-31/325-120

### I.2.2.4. WAT için Son 3 Yılda Uygulanan Fiyatlar

660 Şikayete konu WAT hizmeti veren teşebbüslerin servis ve vize ile ilgili giderler hariç olarak esas alınan son 3 yıla ilişkin fiyatları aşağıdaki tablodaki gibidir:

Teşebbüs Adı	2004-2005		2005-2006		2006-2007	
	Full Placement (\$)	Self Placement (\$)	Full Placement (\$)	Self Placement (\$)	Full Placement (\$)	Self Placement (\$)
(.....)	1050	675	1.200	850	1.200	850
(.....)	1.200	850	1.200	850	1.200	850
(.....)	1.065	665	1.100	650	1.200	850
(.....)	1.150	825	1200	850	1.200	850
(.....)	1.100	750	1.100	750	1.300	850-950
(.....)	1.100	850	1.100	850	1.200	850
(.....)	1.000	750	1.100	750-800	1.200	650-800
(.....)	1.100	-	1.100	-	1.100	-
(.....)			1.165	815	1.165	815
(.....)	-	-	-	-	1.025	-
(.....)	830	680	900	750	900	750
(.....)	-	-	1.100	700-775	1.200	700-775
(.....)			900- 1.100	750	1.200	850
(.....)					1200	750-850

2006 ve 2007 yıllarında, (.....), (.....) ve (.....) dışındaki temsilciler öğrencilerin işlemlerini erkenden yaptırarak son anda sıkışıklık yaratmamaları amacıyla Şubat ayı öncesinde kayıt yaptıranlara (....) ABD Doları, (.....) ise (...) ABD Doları indirim uygulamaktadır. Bunun dışında (.....) ve (.....)

## 07-31/325-120

Alaska'ya giden öğrenciler için farklı fiyat uygulamaktadır. (.....)'ın Alaska için 2007 WAT ücreti (....) ABD Doları, (.....)'in ise (....) ABD Doları'dır.

- 670 2007 yılında gidecek öğrencilerin işlemleri henüz tamamlanmadığından fatura kesilmediği belirtilmiştir. Ancak bazı firmalar erken kayıt dışında uyguladıkları indirim politikalarını açıklamışlardır. Buna göre, (.....) , Şubat ayından itibaren (.....) ile işbirliği yaparak (.....) olanlara (....) ABD Doları indirim yapmaktadır. (.....), gruplara, temsilci aracılığı ile gelene (WAT hizmeti veren danışmanlık firmalarının çoğu çeşitli üniversitelerde belli ücretler karşılığında programın ve firmanın tanıtımını yapması için temsilci öğrenciler seçmektedir.), konaklama istemeyene, arkadaş ve akrabalara değişen rakamlarla indirim yaptığını belirtmiştir. (.....) ise kendileri ile ikinci kez gidenlere ve grup olarak gelenlere yaklaşık (...) ABD Doları indirim yaptığını belirtmiştir. (.....), grup olarak gelenlere (...-...) ABD Doları, seminer ve standlarında yapılan çekilişlerde kazananlara (....) ABD Doları, eş-dost-akraba olarak gelenlere çeşitli indirimler yaptıklarını belirtmiştir. (.....) grup indirimi yapmamakla beraber ikinci defa giden veya onların yönlendirdikleri öğrencilere (....) ABD Doları'na kadar varabilen özel fiyatlar uyguladıklarını açıklamıştır. (.....) gerek bireysel gerekse grup olarak gelen öğrencilere değişik miktarlarda indirim uyguladıklarını, örneğin seminerlerine katılan her öğrenciye (...) ABD Doları indirim yaptıklarını belirtmiştir. (.....), (.....) Vakfı ile yürüttüğü kampanya çerçevesinde iş dahil WAT için (....) ABD Doları uyguladığını belirtmiştir. (.....), (.....) takımına (....) ABD Doları, (.....) mezunlarına (.....) ABD Doları fiyat uyguladıklarını, ikinci kez katılanlara (.....) ABD Doları, gruplara ise (...-...) ABD Doları indirim yaptıklarını belirtmiştir.
- 680
- 690

### 1.2.2.5. İlgili Pazarda faaliyet gösteren Şirketlerin Pazar Payları

WAT hizmetleri pazarında faaliyet gösteren bazı şirketlerin 2006 yılında ABD'ye WAT programı ile göndermiş oldukları öğrenci sayısı bakımından pazar payları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir (Teşebbüslerin pazar payı, 2006 yılında WAT programı ile Türkiye'den ABD'ye giden öğrenci sayısının yaklaşık olarak 5.500 kişi olduğu kabul edilerek hesaplanmıştır.):

<i>Adı</i>	<i>Öğrenci Sayısı</i>	<i>Pazar Payı</i> <i>(Yaklaşık)</i>
(.....)	475	% 8,60
(.....)	539	% 9,80
(.....)	473	% 8,60
(.....)	521	% 9,40
(.....)	200	% 3,60
(.....)	80	% 1,45
(.....)	187	% 3,40

## 07-31/325-120

(.....)	80	% 1,45
(.....)	140	% 2,5
(.....)		
<i>Ara Toplam</i>	2.695	% 49
(.....)	80	% 1,45
(.....)	-	-
(.....)	183	% 3,20
(.....)	160	% 2,90
(.....)	116	% 2,10
<i>Toplam (Önaraştırmada İncelenen)</i>	3.234	% 59

700 Tablodan da görüldüğü üzere fiyatların da görüşüldüğü 2006 yılındaki toplantıya katılan teşebbüsler pazarın yaklaşık % 49'unu oluşturmaktadır.

### I.3. DEĞERLENDİRME

Şikayet dilekçesinde İstanbul'da faaliyet gösteren yurtdışı eğitim danışmanlık firmalarının WAT hizmetlerinde fiyat birliği yaparak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddia edilmektedir. Söz konusu şikayet, anılan Kanun'un 4. maddesinin (a) bendinde yasaklanan "*Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*" davranışı kapsamına girmektedir.

710

#### I.3.1. Sponsor Kuruluş ve Temsilci Arasındaki İlişkinin Niteliği

Şikayete konu uygulamanın 4054 sayılı Kanun'un rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar başlıklı 4. maddesi çerçevesinde değerlendirilmesine geçmeden önce şikayet edilen şirketler ile ABD'deki sponsor kuruluşlar arasındaki temsilcilik veya aracılık ilişkisinin incelenmesinin yerinde olacaktır.

720

ABD'de bulunan sponsor kuruluşlar ve temsilci danışmanlık firmaları arasında dikey bir ilişki bulunmakta aralarındaki ilişkiler dikey sözleşmeler vasıtası ile devam etmektedir. Bu bağlamda, aradaki ilişkinin acentelik mi yoksa teşebbüsler arası bir anlaşma mı olduğu, yani şikayet edilen temsilcilerin acente gibi mi yoksa Kanun anlamında bağımsız birer teşebbüs olarak mı davrandıkları önem taşımaktadır. Danışmanlık firmalarının sponsor kuruluşların "acentesi" olduğu kabul edilirse, başta program ücretleri olmak üzere WAT programına ilişkin tüm koşulların sponsor kuruluşlar tarafından belirlenmesi doğal olabilecektir. Bu durumda sektörde yer alan ve aynı sponsor ile çalışan acentelerin fiyatlarının aynı olması 4054 sayılı Kanun kapsamında bir rekabet ihlali olarak kabul edilemeyecektir. Çünkü böyle bir durum olduğu takdirde acentelerin faaliyetleri sponsor kuruluşların faaliyetlerinin bir parçası olarak değerlendirilecektir. Farklı

730 sponsorlarla çalışan acentelerin fiyatlarının aynı olması halinde ise, acente pazarlama stratejilerinde müvekkil teşebbüse bağımlı olduğundan müvekkil pazarın ve ilgili hizmetin özellikleri de dikkate alınarak müvekkil teşebbüsler arasında bir anlaşma ya da uyumlu eylem olup olmadığının incelenmesi gerekecektir.

740 Bilindiği üzere, İki firma arasındaki ilişkinin Kanun'un 4. maddesi kapsamında olup olmadığını belirleyen faktör, acentenin müvekkil tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almaması olup acentenin bir mali veya ticari risk taşımaması durumunda faaliyetleri müvekkil teşebbüsün faaliyetlerinin bir parçası olarak değerlendirilmektedir. Aksi halde, yani acentenin risk üstlenmesi durumunda, kendi yapmış olduğu yatırımların geri dönüşünü sağlayabilmesi için pazarlama stratejisini özgürce belirleyebilmesi gerekmekte ve bu durumda, her iki taraf da teşebbüs olarak değerlendirilebilmekte ve söz konusu sözleşme de Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebilmektedir. 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin grup Muafiyetinin Açıklanmasına Dair Kılavuz"da acentelik ilişkisini belirlemede risk konusunun her olayın kendi özellikleri dikkate alınarak değerlendirileceği ifade edilmiştir. Kılavuzda bir acente ve müvekkil arasındaki ilişkide acentenin risk üstlendiği ve bu nedenle anlaşmanın Kanun'un 4. maddesine girdiği durumlara örnekler verilmektedir.

750 Öneriştirme konusu olayda, sponsor kuruluşlarla Türkiye'deki temsilcileri arasındaki ilişki bakımından öncelikle belirtilmesi gereken, temsilciler tarafından verilen hizmetin sadece sponsorlar ile öğrenciler arasındaki aracılık hizmetlerinden oluşmadığı, temsilcilerin aracılık dışında öğrenciye vize alımı ve diğer konularda danışmanlık hizmeti de verdikleridir.

760 WAT hizmetlerinde sponsor kuruluşların temsilci firmaların uygulayacağı fiyatlara müdahale etmedikleri hem sözleşme örneklerinden hem de taraf ifadelerinden anlaşılmaktadır. Ayrıca firmalar programın satış ve pazarlamasını tamamen kendi kaynakları ile yapmaktadırlar. Sponsor kuruluşlar reklam ve tanıtım faaliyetlerine katılmamaktadır. Bazı firmalar tanıtım faaliyetlerini yoğun olarak sürdürürken bazı firmalar çok az tanıtım faaliyeti gerçekleştirmektedir. WAT firmaları yeni başlatılan bir uygulama ile ABD Konsoloslüğundan vize reddi alan öğrencilere ödedikleri tüm program ücretini iade etmeye başlamışlardır. Bu durumda vize reddi alan öğrencinin WAT firmasına yaklaşık 100 ABD Doları maliyeti olmakta ve bu tutar sponsor tarafından temsilci firmaya ödenmemektedir. Ayrıca bazı temsilci firmalar kendi sorumluluklarından çıkmış olmasına rağmen öğrencilere ABD'de buldukları süre içinde danışmanlık hizmeti vermeye devam etmekte ve öğrenci memnuniyeti için kendi istekleri ile ek maliyetlere katlanmaktadırlar. Temsilci firmalar genellikle, öğrenciden aldıkları toplam ücret içerisindeki sponsor kuruluşun DS formu ve iş bulma için uyguladığı fiyatı öğrenci adına sponsor kuruluş hesabına yatırmakta (sponsor kuruluş da buna karşın temsilci firmaya fatura düzenlemekte), danışmanlık ücretleri ve diğer hizmetler için de öğrenciye ayrı bir fatura kesmektedirler.

770 Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında sponsor kuruluşlar ve temsilci firmalar arasındaki ilişkinin acentelik ilişkisi olmadığı anlaşıldığından WAT hizmeti

sunan şirketlerin teşebbüs olarak nitelendirilebileceği ve şikayete konu olayın Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebileceği kanaatine varılmıştır.

### **1.3.2. Şikayetin 4054 sayılı Kanun'un 4. Maddesi Kapsamında Değerlendirmesi**

780 Bilindiği üzere, Kanun'un "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar" başlıklı 4. maddesi uyarınca, *"Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır"*.

790 Rekabet hukukunda, bir anlaşmanın varlığı için şekil şartlarına bakılmamakta sözlü olarak yapılan anlaşmalar dahi Kanun anlamında anlaşma olarak değerlendirilebilmektedir. Anlaşmanın hukuken geçerli olması ya da bağlayıcı olması da Kanun bakımından yapılacak değerlendirmede önemli değildir. Taraflar arasında hukuken hiçbir bağlayıcılığı olmayan centilmenlik anlaşmaları da 4. madde kapsamında değerlendirilebilmektedir. Rekabet hukuku bakımından önemli olan teşebbüslerin pazarda belli bir şekilde davranmak yolundaki ortak ve karşılıklı iradelerini açıklamalarıdır.

Ayrıca Kanun'un 4. maddesinde, *"Bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişimlerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına karine teşkil eder"* denilmektedir. Yani, teşebbüsler arasında bir anlaşmanın varlığı tespit edilemese bile teşebbüsler arasında kendi bağımsız davranışları yerine geçen bir koordinasyon veya pratik işbirliği sağlayan doğrudan veya dolaylı ilişkiler de, eğer aynı amacı taşıyor veya aynı sonucu doğuruyorsa yasaklanmıştır.

800 Bir fiilin 4. maddede anlamında uyumlu eylem olması için şu şartlar gereklidir:

- Taraflar arasında sözlü ya da yazılı şekilde yapılan toplantılar, tartışmalar, bilgi değişimi veya araştırmaları içeren temaslar olmalı,

- Bu temaslar pazar davranışını etkileme ve özellikle bir teşebbüsün gelecekteki davranışının belirsizliğini önceden kaldırma amacı taşımalı,

- İlgili tarafların ticari davranışlarını tam olarak rekabetçi etkiler tarafından belirlenmeyecek şekilde oluşturma ya da değiştirme etkisi olmalıdır. Burada önemli olan teşebbüslerin, rakiplerinin gelecekteki davranışlarını önceden öğrenmeleri ve pazardaki belirsizliğin ortadan kaldırılmasıdır.

810 Öneri araştırma konusu olayda, Türkiye'deki WAT programı temsilcilerinden bazılarının kendi aralarında anlaşarak fiyatları sabitledikleri iddia edilmektedir. Yapılan incelemelerde ilgili pazarda faaliyet gösteren ve belli bir sayıda öğrenci gönderebilen görece olarak büyük firmaların hem full-placement hem de self-placement fiyatlarının aynı olduğu gözlenmiştir. Ancak pazarın doğal olarak şeffaf olması nedeniyle teşebbüsler, rakiplerinin fiyat değişimlerini anında

izleyebilmektedir. Ayrıca, giriş engellerinin olmadığı ve yaklaşık 35 adet temsilcinin faaliyet gösterdiği pazarda, maliyetlerin yarıdan fazlasını sponsora ödenen ücretlerin oluşturduğu ve aynı büyüklükteki şirketler bakımından maliyet yapılarının benzer olduğu dikkate alındığında fiyatların aynı olması tek başına rekabeti kısıtlayıcı teşebbüsler arası bir anlaşma veya uyumlu eylemin göstergesi değildir. Nitekim mehzaz hukuk AB rekabet hukuku içtihatlarında da, paralel davranışın tek mantıklı açıklaması uyumlu eylem olmadığı sürece, paralel davranışın uyumlu eylemin birinci derecede delili olamayacağı kabul edilmektedir.

820

Önaraştırmada Advis'ten elde edilen ve Advis tarafından sponsor kuruluşu CIEE'ye gönderilen 20.9.2006 tarihli elektronik posta mesajında Türkiye'deki diğer WAT firmaları ile çeşitli toplantılar yaptıkları ve bazıları ile de telefon görüşmesinde buldukları ifade edilmiştir. Yapılan görüşmeler sonucu bir takım kararlar alındığı belirtilip, bu kararlar şu şekilde özetlenmiştir:

830

*"- Yeni sezondan itibaren geçerli olmak üzere vize reddi alan öğrencilere ödedikleri tüm ücret iade edilecektir. Şimdiye kadar vize reddi alan öğrencilerden 250 USD kesilmekte idi. Bu konuda anlaşmak çok önemlidir çünkü bu yolla bütün firmalar sadece vize alabilecek durumda olan katılımcıları kaydedecekler ve uygun olmayan kişiler program dışına itileceğinden programın kalitesi artacaktır. (Advis, United Towers, Elt (CIEE temsilcileri), Ozman, Edurehber (Diğer Sponsorlarla çalışmaktadır) bu konuda mutabıktır).*

...

840

*- Sahte Transkript ve sahte doküman verip vize reddi alan katılımcılara geri ödeme yapılmayacaktır. (Advis, United Towers, ELT, Armada Grandee, Fez (CIEE temsilcileri), Alternatif, Ozman, Global Vizyon, Edurehber, İdealsas, Otoman, The English Academy (CIEE temsilcisi değil) bu konuda mutabıktır)*

*- Katılımcılara sunulan yer ve iş alternatifleri azaltılacaktır. Bunu yapmakla yerleştirmeyi daha rahat kolay hale getirmeyi ve öğrencileri iş konusunda daha fazla eğitmeyi amaçlamaktayız. (Advis, United Towers, ELT, Alternatif, Armada Grandee, Ozman, Global Vizyon, Edurehber bu konuda mutabıktır)*

*- taxback.com'la işbirliği yapılacaktır. Bu yolla öğrencilerin ve temsilci firmaların başvuru prosedürleri sadeleştirilecektir.(Advis, United Towers, ELT, Alternatif, Armada Grandee, Ozman, Global Vizyon, Edurehber, Fez, İdealsas, Otoman, English Academy bu konuda mutabıktır)*

850

*- Temsilci Firmalar uçak bileti temini konusunda birbirleri ile işbirliği yapacaktır. KLM, Lufthansa, Delta Airlines ile daha iyi fiyatlar almak için görüşmeler yapılacaktır. (Advis, United Towers, ELT, Alternatif, Armada Grandee, Ozman, Global Vizyon, Edurehber, Fez, İdealsas, Otoman, English Academy bu konuda mutabıktır...)*

Söz konusu mesajda fiyatlar konusunda herhangi bir karardan bahsedilmemektedir. Ancak, ifadeler piyasada faaliyet gösteren firmaların zaman zaman çeşitli toplantılar yaptıklarını veya telefon görüşmelerinde bulduklarını ve gelecekteki uygulamalar ilişkin karar aldıklarını göstermektedir.

860 ELT firmasında yapılan yerinde incelemede elde edilen elektronik posta mesajları ise özellikle Advis, United Towers ve ELT arasında fiyat konusunda bir anlaşma veya uyumlu eylem olduğu konusunda ciddi bir delil niteliğindedir.

Advis Genel Müdürü (.....) tarafından 8.1.2007 tarihinde ELT müdürü (.....)'a gönderilen elektronik postada mesajında "... insanlar indirimlerden bahsediyor, ELT'den öğrenciye atılan indirimli e-mail aşağıda, bilgine..." ifadeleri yer almaktadır. Bunun üzerine ELT'den (.....) tarafından yazılan cevap metninde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

870 "... Sezon zorlu ama iyi gidiyor...indirim falan yok...bizim yıllardır standart uygulamamız, geçen yıl katılan öğrencimiz tekrar kayıt olursa giderken 100 USD harçlık veriyoruz. Bunu indirim olarak da kullanabilirler. Bunun dışında kimseye 1 kuruş indirim yok. Bu uygulamayı da hiçbir şekilde reklam amaçlı olarak duyurmuyor, web sitesinde ya da broşürde yazmıyoruz.

*Bu arada bir not: Kayıt yaptıran bir öğrencimize UT (United Towers) dan telefon geliyor. Öğrenci ELT ye kayıt olduğunu söylüyor ve cevap olarak sorun değil, 250 yi düşeriz fiyattan deniliyor. Bunu öğrencim şahsen anlattı. Mehmet Bey'in muhtemelen bilgisi yoktur bu durumdan...*

Taraflar, ELT'den fiyat alıp kayıt yaptıran bazı öğrencinin daha sonra United Towers ile anlaşması üzerine de yazışmaktadırlar.

880 Tarafların aralarında fiyatlarla ilgili hususlardaki temasları ve karşılıklı irade ve anlayış birlikleri olduğunu gösteren bu elektronik posta mesajları dışında, WAT hizmeti veren teşebbüslerle yapılan görüşmelerden de yaklaşık 9 teşebbüsün 2006-2007 sezonu başlamadan önce sektörün sorunlarını tartışmak üzere bir araya geldikleri, bu toplantıda diğer konuların yanı sıra fiyatların da tartışıldığı ve özellikle sektörün geleceği için belli bir düzeyin altına düşmemesi konusunda görüş alış verişinde bulunulduğu anlaşılmıştır. Örneğin (.....) yetkilisi, "... çok düşük ücretle kayıt yapılmaması ve hatta 1100 Doların altına inilmemesi konusunda fikirler beyan edilmesine ragmen görüş birliğine varılamadı...kararlar uygulamaya geçmedi ve hala 900 Dolar civarında ücret tahsil ederek öğrenci kaydı yapan firmalar mevcuttur" şeklinde beyanda bulunmuştur.

890 (.....) ile yapılan görüşmelerde, sektörden Advis ve United Towers'ın organize ettiği ve Advis, United Towers, Ozman, Alternatif, Global Vizyon, Fez Travel, Yero, Edu Rehber ve Academix olmak üzere 9 firmanın katıldığı, Advis'in sahibi olan (.....)'nin başkanlık ettiği vize konulu bir toplantı yapıldığı, bu toplantıda büyük firmaların Advis, United Towers, Ozman ve ELT olarak kendi aralarında iş dahil WAT programı için minimum 1.100 ABD Doları, öğrenci işi kendisi bulursa minimum 850 ABD Doları uygulamaya karar verdiklerinin belirtildiği ve diğer firmaların da buna uymasının sektörün geleceği açısından faydalı olacağına dile getirildiği belirtilmiştir.

900 Yine (.....) yetkilisi (.....), 2006 Temmuz ayında Global, Advis, United Towers, Yero, Fez, Academix, Ozman gibi çeşitli WAT firmalarının katıldığı bir toplantı yapıldığını, firmaların sektörün geleceği adına minimum ne kadar fiyata satabileceklerinin tartıştığını, çünkü düşük fiyat uygulandığında

öğrenciye sıkıntı yaşadığında maddi destek olunamayacağını ve bu durumda öğrenciler programdan hoşnut olamayacakları için sektörün zarar görebileceğini belirtmiş, ancak toplantıda belirli bir fiyat üzerinde uzlaşmaya varılmadığını belirtmiştir.

İfade tutanaklarından da çeşitli şirketlerin fiyat konusunda kendi aralarında bir uzlaşmaya varmak konusunda girişimleri olduğu, özellikle büyük şirketlerin koordinasyon içerisinde oldukları anlaşılmaktadır.

910 Teşebbüsler elbette rakiplerinin mevcut veya öngörülebilir uygulamalarını dikkate alarak kendi fiyatlarını belirleme konusunda serbesttirler, ancak rekabet kuralları gereği, teşebbüslerin kendi ticari politikalarını serbestçe belirlemeleri esastır. Bu nedenle teşebbüsler arasında amacı veya etkisi rakiplerin pazardaki uygulamalarını etkilemek olan doğrudan veya dolaylı temaslar yasaktır. Bu temaslar rekabeti sınırlayıcı teşebbüsler arası bir anlaşmayı veya uyumlu eylemi işaret edebilmektedir.

Kanun'un 4. maddesinde bahsedilen anlaşma ve uyumlu eylem kavramları birbirine çok yakın kavramlardır. Mevaz AB rekabet hukuku içtihatında uyumlu eylem, *"Bir anlaşmanın varlığı aşamasına gelmemekle birlikte, teşebbüslerin rekabetin risklerine karşı bilerek (kasıtlı) ikame ettikleri, aralarında pratik işbirliği sağlayan bir koordinasyon şekli"* olarak kabul edilmektedir.

920 Uyumlu eylem kavramının amacı, teşebbüslerin 4. maddedeki rekabet karşıtı uygulamalara dair yasaklamadan, anlaşma ve teşebbüs birliği kararlarından daha düşük derecede bir formalite ile gerçekleştirilen işbirlikleri yolu ile kaçınmalarını önlemektir. Böylece anlaşma ile uyumlu eylem arasındaki fark, uyumlu eylemdeki delil yükünün biraz daha düşük olmasıdır. Bu nedenle eldeki delillerin anlaşma sonucuna ulaşmak için yeterli olmadığı durumlarda, başta bilgi değişimi olmak üzere teşebbüsler arasındaki rekabetçi davranışları etkileyebilecek ilişkilere dayanarak uyumlu eylemden bahsedilebilir.

930 Mevaz AB rekabet hukuku uygulamasındaki örneklerden Polypropylene davasında, ATAD (AT Adalet Divanı) uyumlu eylemin üç unsurunun bulunduğunu kabul etmiştir: "uzlaşma", "davranış" ve "bu ikisi arasındaki nedensellik bağı". Ayrıca, aksi ilgili teşebbüslerce kanıtlanmadıkça, rakiplerin birbirleri ile değiştirdikleri bilgileri dikkate alarak davranışlarını belirledikleri karinesinin bulunduğu da kabul edilmiştir.

ATAD, 81. maddenin lafzından hareketle uyumlu eylemin antirekabetçi etkisi olmasa bile ihlal teşkil ettiğini belirtmiştir. Bu çerçevede, teşebbüslerin antirekabetçi amaçlar içeren toplantılara katıldığının gösterilmesinin, aksi teşebbüslerce ispatlanmadıkça, ihlal için yeterli olacağını söylemiştir.

940 Suiker Unie davasında da, teşebbüslerin rakibin davranışlarını etkilemek amacıyla veya bu etkiyi sağlayacak şekilde temasta bulunmalarının ya da rakibe gelecekteki pazar davranışlarına ilişkin kararlarını açıklamalarının uyumlu eylem için yeterli olduğu belirtilmiştir.



“Cimenteries CBR and Others v Commission” davasında ise AB İlk Derece Mahkemesi (Court of First Instance-CFI), bir uyumlu eylemin varlığını ispatlamak için bir teşebbüsün resmi olarak belli bir şekilde davranmayı taahhüt ettiğinin veya rakiplerin pazarda gelecekteki davranışlarına ilişkin işbirliği yaptıklarının kanıtlanmasına gerek olmadığını, bir teşebbüsün niyetini açıklama yolu ile pazarda belirsizliği ortadan kaldırmasının veya önemli ölçüde azaltmasının yeterli olduğunu belirtmiştir.

- 950 AB'deki tecrübeler de dayanarak, anlaşma-uyumlu eylemi bir bütünün parçaları olarak kabul edip yakınlaştıran ve yegane fark olarak, uyumlu eylemde delil yükünü düşüren bir karine yaklaşımının benimsenmesi şeklinde sonuç geliştirilebilir. Buna göre, ilgili teşebbüsler arasında mutabakatı gösteren deliller bulundursa, smoking gun niteliğindeki bu belgelerin gerçekliğini ortaya koyan bir analizle anlaşma sonucuna ulaşılabilir. Uyumlu eyleme ise, gizli bilgilerin, fiyat listelerinin rakiplere gönderilmesi gibi net olarak mutabakatı değil ama ilişkiyi gösteren delillerin, rekabetin bozulduğunu gösteren pazar analizleri ile desteklenmesi halinde karar verilebilir. Dikkat edileceği üzere, ilişkinin ardından paralel davranış şartı aranmamakta, pazardaki iktisadi sonuçlara bütün olarak bakılmaktadır. İşte bu noktada uyumlu eylem karinesi devreye girecek; bilgi değişiminin, antirekabetçi amaçlı toplantılara katılımın genel pazar davranışlarını etkilemediğinin ispatı, ilgili teşebbüslere bırakılacaktır.

- 960 Bu bilgi ve açıklamalar çerçevesinde; önaraştırma konusu olayda, ilgili teşebbüsler arasında mutabakatı gösteren deliller olmadığı, ancak tüm firmalar tarafından üzerinde genel bir fikir birliğine varılamasa da, fiyat gibi rekabetçi açıdan hassas ve gizli bir bilginin sezon başlamadan önce tartışıldığına, hatta özellikle büyük WAT firmaları tarafından minimum belirli bir fiyatın (1.100 ABD Doları ve 850 ABD Doları) öneri olarak sunulduğuna ilişkin ifade tutanakları ve ELT, Advis ve United Towers arasında fiyat ve indirimlere ilişkin elektronik posta mesajları göz önüne alındığında söz konusu davranışın anlaşmadan çok bir uyumlu eylemi işaret ettiği kanaatine varılmıştır.

- 970 Şikayete konu olayda, pazarda teşebbüslerce açıklanan fiyatlar, elektronik postalar ve ifade tutanakları ayrı ayrı incelendiğinde tam olarak hangi firmaların rekabeti sınırlayıcı davranış içerisinde olduğu anlaşılammakla beraber, söz konusu delillerin hepsi birlikte değerlendirildiğinde ve teşebbüslerin pazardaki büyüklüklerine ve birbirilerine göre konumlarına bakılarak piyasa parametrelerinin belirlenmesinde önemli rol oynadıkları göz önüne alındığında, öncelikle ilk 4 büyük firma olan Advis, ELT, United Towers ve Ozman'ın söz konusu rekabeti sınırlayıcı davranış içerisinde yer aldıkları, toplantılara ve yapılan görüşmelere katılarak fiyat ve diğer rekabetçi unsurlar üzerinde bilgi alış-verişinde bulunmuş olan ya da bu tür konuların görüşülmesi hususunda itirazda bulunduğunu ispatlayamayan diğer firmaların da bu davranışa katılmış oldukları anlaşılmaktadır. Nitekim AB İlk Derece Mahkemesi (Court of First Instance-CFI) de, “Cimenteries CBR and Others v Commission” davasında, uyumlu eylemin karşılıklı temasların varlığını ifade ettiği, karşılıklılık koşulunun ise bir teşebbüsün rakibinin niyetleri veya gelecekteki uygulaması hakkında bilgi edindiği bir toplantının yapılması ve toplantı kayıtlarından, rakip niyetini bildirdiğinde herhangi

990 bir itirazın yapılmadığının anlaşılması durumunda da yerine getirilmiş olacağı belirtilmektedir. Bu koşullarda söz konusu teşebbüsün tavrı, talep etmediği halde diğer tarafın tek taraflı olarak aktarmaya karar verdiği bilginin tamamen pasif bir alıcısı konumuna indirgenemeyecektir.

1000 Bununla beraber, WAT sunan bazı temsilci firmalar arasında sezon başlamadan önce düzenlenen toplantıda fiyat konusunda genel bir fikir birliği oluşmamıştır. Ayrıca çok sayıda teşebbüsün faaliyet gösterdiği ve pazara giriş engellerinin olmadığı ilgili pazarda, uygulamada öğrencilere çeşitli koşullarda (grup, seminerlere katılım, çekilişler, ikinci defa katılım gibi) açıklanan fiyatlardan önemli indirimler yapıldığı, pazarın ölçeğinin ve teşebbüslerin ekonomik olarak küçüklüğü de göz önüne alınarak ve ayrıca usul ekonomisi ve rekabetin etkin bir şekilde sağlanması amacıyla, şu aşamada konu hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı, 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, söz konusu teşebbüslerin fiyatlara yönelik bilgileri birbirleriyle paylaşmamaları ve piyasanın işleyişini etkileyecek nitelikteki her türlü toplantı ve görüşmelere son vermeleri hususunda uyarılmaları gerektiği kanaat ve sonucuna varılmıştır.

## K. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve dosya kapsamına göre;

1010 1. Mevcut belgeler rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın ispatı bakımından yeterli olmamakla beraber, açıklanmış olan fiyatlarla birlikte değerlendirildiğinde taraflar arasındaki temasların ve rekabete duyarlı bilgi değişiminin piyasada rekabeti sınırlayıcı bir uyumlu eylemin göstergesi olabileceğine;

1020 2. Bu nedenle Kanun'un 41. maddesi uyarınca Advis Akademik Danışmanlık ve Uluslararası Ticaret A.Ş., Globeks ELT Fuarcılık ve Eğitim Dan. Ltd. Şti., Birleşik Burçlar Eğitim Danışmanlık Turizm İnşaat Ltd. Şti., Global Vizyon Eğitim Turizm Yayıncılık Reklam ve Danışmanlık Ltd. Şti., Ozman Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı, Alternatif Yurt Dışı Eğitim Danışmanlığı Ltd. Şti., Fez Turizm ve Ticaret Ltd. Şti., Yero Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı, Edu Rehber Yurt Dışı Eğitim Rehberi ve Academiks Eğitim Danışmanlık Ltd. Şti. hakkında soruşturma açılması mümkün olmakla beraber, sezon başlamadan önce düzenlenen toplantıda genel bir fikir birliğinin oluşmaması, pazarın özellikleri, uygulamada öğrencilere çeşitli koşullarda (grup, seminerlere katılım, çekilişler, ikinci defa katılım gibi) açıklanan fiyatlardan önemli indirimler yapılması, pazarın ölçeğinin ve teşebbüslerin ekonomik olarak küçüklüğü göz önüne alınarak ve ayrıca usul ekonomisi ve rekabetin etkin bir şekilde sağlanması amacıyla, bu aşamada iddia konusu hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına,

3. Söz konusu şirketlere 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, fiyatlara yönelik bilgileri birbirleriyle paylaşmamaları ve piyasanın işleyişini etkileyecek nitelikteki her türlü toplantı ve görüşmelere son vermeleri,

1030 aksi halde haklarında 4054 sayılı Kanun çerçevesinde işlem başlatılacağı hususunda yazılı görüş gönderilmesine

**07-31/325-120**

OYÇOKLUĐU ile karar verilmiştir.

**KARŞI OY GEREKÇESİ**  
**(11.04.2007 tarihli ve 07-31/325-120 sayılı Kurul Kararı)**

28.03.2007 tarihli raporun sonuç kısmındaki mevcut belgelerin rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın ispatı bakımından yeterli olmamakla beraber, açıklanmış olan fiyatlarla birlikte değerlendirildiğinde taraflar arasındaki temasların ve rekabete duyarlı bilgi değişiminin piyasada rekabeti sınırlayıcı bir uyumlu eylemin göstergesi olabileceği ifade edildikten sonra, soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmesi ve 9 uncu maddenin 3 üncü fıkrası uyarınca yazı gönderilmesi önerilmektedir.

Alınan kararın tümüne aşağıdaki gerekçelerle katılmıyorum:

Mevcut belgelerin ve Eylül 2006 tarihinden itibaren süregelen uygulamanın 4 üncü madde kapsamında yasaklanan bir anlaşmanın mevcudiyetine yeterli kanıt oluşturduğu görüşündeyim. Raporun özellikle 40 ıncı sahifesinde yer alan belgeler dikkate alındığında, anlaşmanın kabul edilmemesi mümkün değildir. Ek-23 ile ilgili olarak raporda aynen şu ifadeler yer almaktadır: "ELT Akademik Danışmanlık firmasında yapılan yerinde incelemede elde edilen e-posta mesajları ise özellikle Advis, United Towers ve ELT arasında fiyat konusunda bir anlaşma veya uyumlu eylem olduğu konusunda ciddi bir delil niteliğindedir." (S. 40). Bütün bu kanıtlar sıralandıktan sonra, bir anlaşmanın ispatlanamadığı, bunların ancak bir uyumlu eylemin göstergesi olabileceği (?) sonucuna varmak, bir çelişkiyi ortaya koyar. Dolayısıyla 4 üncü madde anlamında anlaşma veya en azından uyumlu eylemin tartışmasız (olasılık olarak değil) kabul edilmesi gerekirdi.

Raporda "... soruşturma açılması mümkün olmakla beraber" denildikten sonra, Pazar ölçeğinin küçüklüğü, teşebbüslerin küçük kapasiteli oluşu ve usul ekonomisi gibi gerekçelerle soruşturma açılmasına gerek olmadığı sonucuna varılmış ve çoğunluk görüşü de bunu benimsemiştir. Bu gerekçelere katılmam kesinlikle mümkün değildir. İhlal ortadadır ve yaklaşık 7 aydır uygulanmaktadır. Bu gerçek göz ardı edilerek subjektif bazı gerekçelerle soruşturma açılmaması 4054 sayılı Kanun'a ve Kurulun yaklaşık 10 yıllık uygulamasında aldığı kararlara uygun değildir. Kararın yaratacağı olumsuz sonuçlar hiçbir şekilde dikkate alınmamıştır.

Soruşturma açılması yerine, madde 9/3 uyarınca görüş yazılması da mevzuata uygun şekilde gerçekleştirilmemiştir. Toplantılara son verilmesi, aksi halde 4054 sayılı Kanun'a göre işlem başlatılacağı hususunda yazılı görüş gönderilmesi karara bağlanmıştır. Kararda, ihlale son verilmesi için ne bir süre öngörülmüş, ne de uygulanacak müeyyide açıkça gösterilmiştir (Sürelî para

**07-31/325-120**

cezası ve/veya soruşturma açılması). Ucu açık, uygulama etkinliği olmayan bir yazı gönderilerek işlemin sonuçlandırılması yöntemini de kabul etmem mümkün değildir.

**Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ**  
**Kurul Üyesi**

Rekabet Kurulu'nun 11.04.2007 Tarih ve 07-31/325-120 Sayılı Kararına

## KARŞI OY GEREKÇESİ

İstanbul'da faaliyet gösteren yurtdışı eğitim danışmanlık firmalarının "Work and Travel" hizmetlerinde fiyat birliği yaparak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddiası üzerine yapılan inceleme sonucunda Kurul tarafından alınan kararın 2. ve 3. maddelerine katılmamaktayım. Şöyle ki;

Önaraştırmada Advis'ten elde edilen ve Advis tarafından sponsor kuruluşu CIEE'ye gönderilen 20 Eylül 2006 tarihli e-posta mesajında Türkiye'deki diğer WAT firmaları ile çeşitli toplantılar yaptıkları ve bazıları ile de telefon görüşmesinde buldukları ifade edilmiştir. Yapılan görüşmeler sonucu bir takım kararlar alındığı belirtilip şu şekilde özetlenmiştir:

*- Yeni Sezondan itibaren geçerli olmak üzere vize reddi alan öğrencilere ödedikleri tüm ücret iade edilecektir. Şimdiye kadar vize reddi alan öğrencilerden 250 USD kesilmekte idi. Bu konuda anlaşmak çok önemlidir çünkü bu yolla bütün firmalar sadece vize alabilecek durumda olan katılımcıları kaydedecekler ve uygun olmayan kişiler program dışına itileceğinden programın kalitesi artacaktır.(Advis, United Towers, Elt (CIEE temsilcileri), Ozman, Edurehber bu konuda mutabıktır).*

*- Sahte Transkript ve sahte doküman verip vize reddi alan katılımcılara geri ödeme yapılmayacaktır.*

Söz konusu e-postada fiyatlar konusunda herhangi bir karardan bahsedilmemektedir. Ancak, piyasada faaliyet gösteren firmaların zaman zaman çeşitli toplantılar yaptıklarını veya telefon görüşmelerinde bulduklarını ve gelecekteki uygulamalara ilişkin karar aldıklarını göstermektedir.

ELT Akademik Danışmanlık firmasında yapılan yerinde incelemede elde edilen e-posta mesajları ise özellikle Advis, United Towers ve ELT

arasında fiyat konusunda bir anlaşma veya uyumlu eylem olduğu konusunda ciddi bir delil niteliğindedir.

Advis Genel Müdürü (.....) tarafından 8 Ocak 2007 tarihinde ELT müdürü (.....)'a gönderilen e-postada "... insanlar indirimlerden bahsediyor, ELT'den öğrenciye atılan indirimli e-mail aşağıda, bilgine..." ifadeleri yer almaktadır :

*...Sezon zorlu ama iyi gidiyor...**indirim falan yok**...bizim yıllardır standart uygulamamız, geçen yıl katılan öğrencimiz tekrar kayıt olursa giderken 100 USD harçlık veriyoruz. Bunu indirim olarak da kullanabilirler. **Bunun dışında kimseye 1 kuruş indirim yok.** Bu uygulamayı da hiçbir şekilde reklam amaçlı olarak duyurmuyor, web sitesinde ya da broşürde yazmıyoruz.*

Tarafların aralarında fiyatlarla ilgili hususlardaki temasları ve karşılıklı irade ve anlayış birlikleri olduğunu gösteren bu e-postalar dışında, WAT hizmeti veren teşebbüslerle yapılan görüşmelerden de yaklaşık 9 teşebbüsün 2006-2007 sezonu başlamadan önce sektörün sorunlarını tartışmak üzere bir araya geldikleri ve bu toplantıda diğer konuların yanı sıra **fiyatların da tartışıldığı** ve özellikle sektörün geleceği için **belli bir düzeyin altına düşmemesi konusunda görüş alış verişinde bulunduğu** anlaşılmıştır. Örneğin (.....) yetkilisi, "... çok düşük ücretle kayıt yapılmaması ve hatta 1100 Doların altına inilmemesi konusunda fikirler beyan edilmesine rağmen görüş birliğine varılamadı... kararlar uygulamaya geçmedi ve hala 900 Dolar civarında ücret tahsil edilerek öğrenci kaydı yapan firmalar mevcuttur" şeklinde beyanda bulunmuştur.

(.....) ile yapılan görüşmelerde, sektörden Advis ve United Towers'ın organize ettiği ve **Advis, United Towers, Ozman, Alternatif, Global Vizyon, Fez Travel, Yero, Edu Rehber ve Academix** olmak üzere 9 firmanın katıldığı, Advis'in sahibi olan (.....)'nin başkanlık ettiği vize konulu bir toplantı yapıldığı, bu toplantıda büyük firmaların **Advis, United Towers, Ozman ve ELT olarak kendi aralarında iş dahil WAT programı için minimum 1100 Dolar, öğrenci işi kendisi bulursa minimum 850 Dolar** uygulamaya karar verdiklerinin belirtildiği ve diğer firmaların da buna uymasının sektörün geleceği açısından faydalı olacağını dile getirildiği belirtilmiştir.

Yine (.....) yetkilisi (.....)'ın ifadesinden, 2006 Temmuz ayında Global, Advis, United Towers, Yero, Fez, Academix, Ozman gibi

çeşitli WAT firmalarından 8-10 kişinin katıldığı bir toplantı yapıldığını, firmaların sektörün geleceği adına minimum ne kadar fiyata satabileceklerinin tartıştığını, çeşitli şirketlerin fiyat konusunda kendi aralarında bir uzlaşmaya varmak konusunda girişimleri olduğu, özellikle büyük şirketlerin koordinasyon içerisinde oldukları anlaşılmaktadır.

Teşebbüsler elbette rakiplerinin mevcut veya öngörülebilir uygulamalarını dikkate alarak kendi fiyatlarını belirleme konusunda serbesttirler, ancak rekabet kuralları gereği, teşebbüslerin kendi ticari politikalarını serbetçe belirlemeleri esastır. Bu nedenle teşebbüsler arasında amacı veya etkisi rakiplerin pazardaki uygulamalarını etkilemek olan doğrudan veya dolaylı temaslar yasaktır. Bu temaslar rekabeti sınırlayıcı teşebbüsler arası bir anlaşmayı veya uyumlu eylemi işaret edebilmektedir.

Mevcut belgeler, rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın ispatı bakımından yeterli olmamakla beraber, açıklanmış olan fiyatlarla birlikte değerlendirildiğinde taraflar arasındaki temasların ve rekabete duyarlı bilgi değişiminin piyasada rekabeti sınırlayıcı bir uyumlu eylemin göstergesi olduğu görüşüyle Kurul'un 11.04.2007 tarih ve 07-31/325-120 sayılı kararının 2 ve 3. maddelerine muhalifim.

M.Sıraç ASLAN  
Kurul Üyesi



Rekabet Kurulu'nun 11.4.2007 günlü ve 07-31/325-120 Sayılı Kararına

## KARŞI OY

Yurtdışı eğitim danışmanlığı firmalarının Work and Travel hizmetlerinde fiyat birliği yaparak 4054 Sayılı Yasa'nın 4 üncü maddesini ihlal ettikleri iddiası üzerine açılan önaraştırma sonucu düzenlenen; yapılan incelemelerde ilgili pazarda faaliyet gösteren ve belli bir sayıda öğrenci gönderebilen göreceli olarak büyük firmaların hem full-placement hem de self-placement fiyatlarının aynı olduğunun gözlemlendiği, ELT Akademik Danışmanlık firmasında yapılan yerinde incelemede elde edilen e-posta mesajlarının özellikle Advis, United Towers ve ELT arasında fiyat konusunda bir anlaşma veya uyumlu eylem olduğuna ilişkin ciddi bir delil niteliğinde olduğu belirtilmiştir.

İfade tutanaklarından da çeşitli şirketlerin fiyat konusunda kendi aralarında bir uzlaşmaya varmak için görüşleri bulunduğu, özellikle büyük şirketlerin koordinasyon içerisinde oldukları anlaşılmıştır.

Bütün bu inceleme ve tespitler karşısında soruşturma açılması gerekirken 4054 Sayılı Yasa'nın 9 uncu maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görüş yazısı gönderilmesine ilişkin karara katılmıyorum.

Süreyya ÇAKIN  
Kurul Üyesi