

Uzmanlık Tezleri Serisi No: 98

REKABET KURUMU

REKABET HUKUKU
PERSPEKTİFİNDEN
HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI
SEKTÖRÜNDE
STRATEJİK İTTİFAKLAR



Bilkent Plaza B3 Blok 06800 Bilkent/Ankara
<http://www.rekabet.gov.tr>
ISBN 978-975-8936-90-8



MUHAMMED GÜNDOĞDU

**REKABET HUKUKU
PERSPEKTİFİNDEN
HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI
SEKTÖRÜNDE
STRATEJİK İTTİFAKLAR**

MUHAMMED GÜNDOĞDU

ANKARA 2009

© Bu eserin tüm telif hakları
Rekabet Kurumuna aittir. 2010

İlk Baskı, Ağustos 2010
Rekabet Kurumu-Ankara

Bu kitapta öne sürülen fikirler eserin yazarına aittir;
Rekabet Kurumunun görüşlerini yansıtmaz.

06/07/2009 tarihinde
Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı Fevzi ÖZKAN Başkanlığında,
4 No'lu Daire Başkanı Serdar YARAR,
Tarkan ERDOĞAN, Haluk ARI, Yrd. Doç. Dr. Gamze ÖZ'den oluşan
Tez Değerlendirme Heyeti önünde savunulan bu tez, Heyetçe yeterli
bulunmuş ve Rekabet Kurulu'nun 19/08/2009 tarih ve 09-36/908 sayılı
toplantısında "Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi" olarak kabul edilmiştir.

ISBN 978-975-8936-90-8

YAYIN NO

0249

*Yüreğinde
"Hakikat"i
Büyütenlere...*

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

SUNUŞ	v
TEŞEKKÜR	vi
KISALTMALAR	vii
GİRİŞ	1

Bölüm 1

STRATEJİK İTTİFAKLARA GENEL BAKIŞ

1.1. STRATEJİK İTTİFAK KAVRAMI: GENEL ve AYIRT EDİCİ ÖZELLİKLER.....	3
1.2. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA STRATEJİK İTTİFAKLAR.....	5
1.2.1. Stratejik İttifaklar Öncesi Dönem	5
1.2.1.1. Egemenlik Doktrini: Paris Kongresi	5
1.2.1.2. Hava Trafik Haklarının Mübadelesi: Şikago Konferansı ve Şikago Konvansiyonu.....	5
1.2.1.3. İkili Havacılık Anlaşmaları	6
1.2.2. Liberalizasyon Süreçleri	8
1.2.2.1. ABD’de Liberalizasyon: 1978	8
1.2.2.2. AB’de Liberalizasyon: 1987-1993	9
1.2.3. Açık Gökyüzü Anlaşmaları	11
1.2.4. Yeni Sistemin Getirdikleri	12
1.2.4.1. Hub-and-Spoke (Merkez ve Uç) Sistemi	12
1.2.4.2. Slotlar	14
1.2.5. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe Stratejik İttifak Uygulamaları	15
1.2.5.1. Kod Paylaşım Anlaşmaları (Code Sharing Agreements).....	16
1.2.5.2. Blockspacing Anlaşmaları	17
1.2.5.3. Sık Uçan Yolcu Programı Anlaşmaları.....	18
1.2.5.4. Tarife Anlaşmaları (Tariff Agreements)	19
1.2.5.5. Interlining Anlaşmaları	20
1.2.5.6. Havuz Anlaşmaları (Pooling Agreements)	20
1.3. STRATEJİK İTTİFAKLARIN FAYDALARI ve OLASI ZARARLARI	21
1.3.1. Stratejik İttifakların Ekonomik Faydaları	21
1.3.1.1. Havayolu Taşımacılığı Sektörüne Faydaları	21
1.3.1.2. Havayollarına Faydaları	22
1.3.1.3. Tüketicilere Faydaları	24
1.3.2. Stratejik İttifakların Olası Zararları.....	25

1.3.2.1. Yapısal Problemler.....	25
1.3.2.2. Büyük Ölçekli Havayollarının Antirekabetçi Faaliyetleri	26
1.3.2.3. Yoğunlaşmış Havacılık Sektörünü Doğuracak Antirekabetçi Davranışlar	27

Bölüm 2
AB ve ABD REKABET HUKUKUNDA
STRATEJİK İTTİFAKLAR

2.1. HUKUKİ ZEMİN	30
2.2. STRATEJİK İTTİFAKLAR PERSPEKTİFİNDEN AB REKABET MEVZUATI.....	31
2.2.1. 81. Madde	31
2.2.2. 82. Madde	32
2.2.2.1. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe İlgili Pazar	32
2.2.2.1.1. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe İlgili Ürün Pazarı	34
2.2.2.1.2. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe İlgili Coğrafi Pazar	34
2.2.2.2. Hâkim Durumun Varlığı ve Kötüye Kullanılması	35
2.2.2.3. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe 82. Madde Uygulaması	35
2.2.3. Sektöre Yönelik Düzenlemeler	36
2.3. STRATEJİK İTTİFAKLAR PERSPEKTİFİNDEN ABD REKABET MEVZUATI	38
2.4. STRATEJİK İTTİFAKLAR PERSPEKTİFİNDEN AB-ABD REKABET DÜZENLEMELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI	40
2.4.1. İlgili Pazar Tespiti.....	40
2.4.2. Pazar Gücü ve Hâkim Durum	41
2.4.3. Yoğunlaşmalar ve Antirekabetçi Uygulamalar.....	42
2.4.4. Tedbirler	42
2.5. STRATEJİK İTTİFAKLARIN ULUSLARARASI BOYUTU	43
2.5.1. Etki Doktrini	44
2.5.1.1. ABD Uygulaması	44
2.5.1.2. AB Uygulaması	46
2.5.2. Etki Doktrini Çerçevesinde Stratejik İttifaklar	47

Bölüm 3
STRATEJİK İTTİFAKLARA YÖNELİK
ETKİNLİK ANALİZİ

3.1. STRATEJİK İTTİFAKLARA İLİŞKİN REKABETÇİ ENDİŞELER.....	50
3.2. AB ve ABD REKABET MEVZUATINDA ETKİNLİK.....	53
3.2.1. AB Rekabet Mevzuatında Etkinlik	53
3.2.2. ABD Rekabet Mevzuatında Etkinlik	55
3.3. REKABET OTORİTELERİ UYGULAMALARI: TEDBİRLER.....	57
3.3.1. Genel Çerçeve	57
3.3.2. Havayolu İttifaklarına Uygulanan Tedbir Türleri	58
3.4. ETKİNLİK ANALİZİNİN REKABET POLİTİKASI PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ	61
3.4.1. Etkinlik Analizinin Kısa Dönemli Etkileri.....	62
3.4.1.1. Tüketici Açısından Etkiler	62
3.4.1.2. Havayolları Açısından Etkiler.....	63
3.4.2. Etkinlik Analizinin Uzun Dönemli Etkileri	64
3.5. ETKİNLİK ANALİZİ ÇERÇEVESİNDE ÖRNEK AMPİRİK ÇALIŞMALAR ve DEĞERLENDİRMELER	64

Bölüm 4
TÜRK HAVAYOLU TAŞIMACILIK SEKTÖRÜ ve
TÜRK REKABET HUKUKUNDA STRATEJİK
İTTİFAKLAR

4.1. TÜRK HAVAYOLU TAŞIMACILIK SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ, MEVCUT DURUMU ve YASAL DÜZENLEMELER.....	69
4.1.1. Sektörün Gelişimi ve Mevcut Durumu	69
4.1.2. Türk Havacılık Sektörüne İlişkin Yasal Düzenlemeler	73
4.1.3. THY'ye Ait İmtiyazlar.....	74
4.2. TÜRK REKABET HUKUKU KAPSAMINDA STRATEJİK İTTİFAKLAR	77
4.2.1. Yatay İşbirliği Anlaşmaları	78
4.2.2. İşbirliği Doğurucu Ortak Girişimler	79
4.2.3. Rekabet Kurulu Kararları.....	80
4.3. TÜRK HAVACILIK SEKTÖRÜ İÇİN TAHMİN ve ÖNERİLER	81

SONUÇ	85
ABSTRACT	87
KAYNAKÇA	88
EKLER	
EK 1	98
EK 2	99
EK 3	101
EK 4	103
EK 5	106

SUNUŞ

Onu yılı aşkın bir süredir bağımsız bir idari otorite olarak faaliyetlerini sürdürmekte olan Rekabet Kurumu, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun hükümleri çerçevesinde yaptığı uygulamalar ile piyasalarda rekabetçi bir işleyiş yönünde önemli gelişmeler sağlamış, kartelleşme ve tekelleşmeyi engellemek yönünde başarılı adımlar atmıştır. Bu başarıları sayesinde de Rekabet Kurumu, yalnızca Türkiye’deki kurumlar arasında değil, dünyadaki rekabet otoriteleri arasında da hak ettiği yeri almaya başlamıştır. Nitekim Avrupa Birliği Komisyonu ilerleme raporları ile OECD gözden geçirme raporlarında bu durum ifade edilmekte ve Kurumun ulaşmış olduğu idari kapasite ve meslek düzeyle karşılanmaktadır.

Rekabet Kurumunun ulaşmış olduğu bu idari kapasite ve mesleki düzeyin en önemli göstergelerinden biri de uzmanlık tezleridir. Rekabet uzman yardımcıları, u yılı açan meslek çalışmalarından elde ettikleri tecrübelerini, bilimsel metodoloji ve araştırma anlayışı ışığında uzmanlık tezine dönüştürmektedirler. Rekabet hukuku, politikası ve sanayi iktisadı alanlarında hazırlanan ve gerek Rekabet Kurumu mensuplarına gerekse diğer ilgililere yönelik önemli bir kaynak niteliğini haiz olan bu tezlerden bazılarında, rekabet hukuku ve politikasının temel konu başlıklarını içeren teorik hususlar analizlerle irdelenmekte, diğerlerinde ise rekabet hukuku uygulamaları bakımından önem arz eden sektörlere ilişkin çalışmalara yer verilmektedir. Bu sayede, daha önce ele alınmamış pek çok konuda değerli eserler ortaya çıkmaktadır.

Doktrine katkı sağlanmasıyan yanı sıra toplumun rekabet konusunda bilgilendirilmesi amacıyla bu eserlerin yayımlanması, rekabet otoritelerinin en önemli görevleri arasındadır. Bu görev, rekabet savunuculuğunun önemli bir parçasını da teşkil etmektedir. Böylece, Rekabet Kurumu, toplumu bilgilendirme hedefine yönelik rekabet savunuculuğu çerçevesinde, tek başına veya birlikte yürütmekte olduğu, konferanslar, sempozyumlar, eğitim ve staj programları düzenlemek gibi faaliyetlerine ilave bir etkinlikte de bulunmaktadır.

Bu bağlamda, kaynak olarak kullanılabilecek yerli eserlerin son derece az olması nedeniyle değerleri bir kat daha artan tezlerini tamamlayan ve Rekabet Uzmanı unvanını alan bütün arkadaşlarımı gönülden kutluyor, tebrik ediyor ve başarılar diliyorum.

Rekabet bilgi ve kültürünün gelişmesine, rekabetçi duyarlılığın artmasına önemli katkıları ve ayrıca bilimsel çalışmalar bakımından bir başvuru kaynağı olacağı inancıyla ilgili uzmanlık tezlerini kamuoyunun bilgisine sunuyoruz...

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Rekabet Kurumu Başkanı

TEŞEKKÜR

Çalışmama, titiz incelemeleri ve zengin eleştirileri ile büyük katkı sağlayan kıymetli uzmanlarım Dr. Oğuzkan GÜZEL'e ve Bekir KOCABAŞ'a çok değerli katkılarından dolayı teőekkürlerimi sunarım..

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AGA	: Açık Gökyüzü Anlaşmaları (Open Skies Agreements)
ATAD	: Avrupa Toplulukları Adalet Divanı (European Court of Justice)
bkz.	: Bakınız
CAB	: ABD Sivil Havacılık Kurulu (USA Civil Aviation Board)
CRS	: Bilgisayar Rezervasyon Sistemi (Computer Reservation Systems)
der.	: Derleyen
DEA	: Veri Zarflama Analizi (Data Envelopment Analysis)
DHMİ	: Devlet Hava Meydanları İşletmesi
DOJ	: ABD Adalet Bakanlığı (Department of Justice)
DOT	: ABD Ulaştırma Bakanlığı (Department of Transportation)
ECLR	: European Competition Law Review
FAA	: ABD Federal Havacılık Dairesi (Federal Aviation Administration)
HAS	: Hub-and-Spoke Sistemi
HHI	: Herfindahl-Hirschman Endeksi
IATA	: Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (International Air Transportation Association)
ICAO	: Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (International Civil Aviation Organisation)
ICN	: International Competition Network
İDM	: İlk Derece Mahkemesi (Court of First Instance)
İHA	: İkili Havacılık Anlaşması
Kanun	: 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun
Komisyon	: Avrupa Komisyonu
KPA	: Kod Paylaşım Anlaşmaları (Code Sharing Agreements)

No.	: Numara
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
OG	: Ortak Girişim
OJ	: Official Journal (AB Resmî Gazetesi)
O&D	: Kalkış-Varış Noktası Yaklaşımı (point-of-origin/point-of-destination)
par.	: Paragraf
RG	: Resmî Gazete
Sİ	: Stratejik İttifak
syf.	: Sayfa
SHGM	: Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü
THY	: Türk Hava Yolları A.O.
TFP	: Toplam Faktör Verimliliği (Total Factor Productivity)
Vol.	: Volume
vb.	: Ve benzeri
vd.	: Ve diğerleri

GİRİŞ

Son 30 yıldır küresel ekonomik yapılanmada gerçekleşen önemli değişimlerin tetiklediği; yeni pazarların rekabete açılması, enformasyon alışverişinde yaşanan baş döndürücü gelişmeler, küresel ticaretin liberalizasyonu ve devletlerarası bağımlılığın büründüğü yeni kurallar, dünyayı kademeli olarak tek bir pazar haline getirmektedir. Küreselleşme ise günümüz hukuk düzenlemelerinin çözmekte zorlandığı ve yer yer yetersiz kaldığı birçok ekonomik problemi tetiklemektedir. “*ibi societas, ibi ius*” (*Toplumun bulunduğu her yerde hukuk da vardır.*) ilkesi gereğince dünyanın aldığı bu durum, beraberinde getirdiği problemlerin çözümüne ilişkin kuralların oluşturulmasını da zorunlu kılmaktadır.

Dünyadaki bu değişime paralel olarak havayolu taşımacılığı sektörü de sürekli bir gelişim içerisinde. Önce ABD’de ve sonrasında AB’de sektörün liberalizasyonu, devletlerarası havacılık ilişkilerinde köklü değişikliklere neden olmuştur. Bununla birlikte liberalizasyon süreci henüz tamamlanabilmiş değildir. Özellikle mülkiyet ve kontrole ilişkin kısıtlamalar, sektörün tam rekabetçi bir yapıya kavuşması önündeki engeller olarak mevcudiyetini korumaktadır. Bu kısıtlamalara rağmen dinamik havacılık sektörü kendini ulusal ve uluslararası düzeyde devamlı yenilemektedir. Bu kapsamda havayollarının liberalizasyon öncesi dönemin kısıtlayıcı etkilerinden kurtulmak ve rekabet gücü elde edebilmek için sığındıkları en güvenilir limanlardan birisi de stratejik ittifaklar olmuştur. İttifaklar, ulusal rekabet düzenlemelerindeki farklılık ve çatışmaların baskısı altında, havayollarının önemli etkinlikler sağlama ve böylece ulusal ve uluslararası arenada rekabet güçlerini artırma amaçlarının en ideal araçlarından biri haline gelmiştir.

Dünyadaki gelişiminden farklı olarak günümüze kadar Türkiye’de havayolu ittifakları, dar kapsamlı uygulamalarla sınırlı kalmıştır. Aralık 2006’da ise Türk havacılık sektörünün “bayrak taşıyıcısı” THY, günümüzde en büyük küresel havayolu ittifakı olan STAR Alliance’a üye olarak, ileriki dönemlerde ülkemizde de geniş kapsamlı birçok ittifak uygulamasının gerçekleşeceği sinyalini vermiştir. Ancak son on yıldır dünya çapında ittifaklara görülen yönelime karşılık, ülkemizde henüz konuya ilişkin özel bir yasal düzenleme bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra THY’nin STAR Alliance’a üyeliği, sektöre

olan etkilerini gün yüzüne çıkaramayacak ve buna yönelik analizler yapılmasını mümkün kılmayacak kadar yenidir. Bu nedenle henüz olgunluğa ulaşmamış ve gelişimini tamamlamamış olan Türk havacılık sektörünün önünde duran bu gri resmi, dünya örneklerinden ve tecrübelerinden yola çıkarak mümkün olduğu kadar berraklaştırmak ve sektörün rekabetçi yapısına ve gelişimine olan/olacak etkilerini ortaya koymak bu çalışmanın temel amacını ve önemini oluşturmaktadır.

Bu bağlamda çalışmada; “rekabet otoritelerinin stratejik ittifaklara bakış açısı nedir ve bunlara ilişkin rekabet değerlendirmelerinde hangi hususlara dikkat edilmelidir? Etkinliğin ölçütleri ve yasal düzenlemelerde etkinliğe atfedilen önem nedir? Tüketicilere yansıtılmayan etkinlik sağlayıcı faaliyetlere rekabet yasalarından muafiyet tanınmasının toplam refaha etkileri nelerdir? İttifakların antirekabetçi etkilerini ortadan kaldırmaya yönelik önlemler nelerdir?” sorularına cevap aranacaktır.

Bu çerçevede çalışma dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde öncelikle stratejik ittifak kavramı üzerinde durulacaktır. Havacılık sektöründe ittifaklar öncesi döneme ve yeni sistemin önemli yönlerine ilişkin bilgilendirici açıklamalardan sonra sektör yapısının daha net anlaşılması amacıyla sektörde genel olarak gerçekleştirilen ittifak uygulamalarına ve bu uygulamaların sektörün tarafları açısından fayda ve muhtemel olumsuzluklarına değinilecektir. Tezin ikinci bölümünde ise, ABD ve AB uygulamaları kapsamında stratejik ittifakların hukuksal çerçevesi aktarılacak ve iki mevzuatın rekabet penceresinden karşılaştırması yapılacaktır. Bu bölümde ayrıca, ittifakların en ihtilafli hususlarından biri olan uluslararası boyutu, “etki doktrini” çerçevesinde değerlendirilerek konuya ilişkin dava örnekleri üzerinden analize tabi tutulacaktır. Üçüncü bölümde, stratejik ittifaklara yönelik etkinlik analizinin önemine ve ayrıca kısa ve uzun dönemli etkilerine değinilecek, etkinlik analizinin gerçek hayattaki yansımalarından yola çıkılarak ampirik örneklere yer verilecektir. Son bölümde Türk havacılık sektörünün geçmişi ve mevcut durumu hakkında bilgiler aktarılacak ve stratejik ittifakların Türk rekabet hukuku kapsamındaki yeri tartışılacaktır. Bölüm sonunda ise Türk havayolu taşımacılığı sektörüne ve sektördeki ittifak uygulamalarına ilişkin tahmin ve önerilerde bulunulacaktır.

BÖLÜM 1

STRATEJİK İTTİFAKLARA GENEL BAKIŞ

1.1. STRATEJİK İTTİFAK KAVRAMI: GENEL ve AYIRT EDİCİ ÖZELLİKLER

Dünya ekonomik sisteminin gündeminde ağırlıklı olarak 1980'lerden bu yana yer alan stratejik ittifak (Sİ) kavramı, henüz tam bir gelişim yaşamamış ve olgunluğa ulaşmamıştır. Kavram üzerinde hukuki ve yönetsel¹ açıdan varlığını muhafaza eden gri bölgeler, kavrama ilişkin tanımlarda da etkisini göstermektedir. Literatürde, Sİ'lerin değişik yönleri ön plana çıkarılarak yapılan birçok tanım yer alsa da, üzerinde kesin bir mutabakat sağlanmış bir tanım bulunmamaktadır. Kavram içeriğinin belirlenmesini ve daha da önemlisi sınırlarının çizilmesini zorlaştıran bu kısıtlar altında stratejik² ittifak kavramını, hisse devri içeren yatırımlar aracılığıyla kontrol değişikliğini gerektirmeyen işbirlikleri şeklinde tanımlamak mümkündür. Bir başka tanıma göre ise Sİ, “belirli bir projeyi gerçekleştirmek veya şirketlerin sahip oldukları bilgileri ve üretim kaynaklarını ortak biçimde paylaşmak üzere aynı sektörde veya *dikey ilişkili olmayan* iki veya daha fazla firma arasında yapılan bir anlaşmadır”³ (Uzun 2007, 3).

Çok çeşitli nedenlerle kurulan Sİ'lar⁴, mülkiyet haklarının ve/veya teknik bilgilerin alışverişine sebep olabilese de, ortakların ittifak konusu dışındaki alanlarda menfaatlerini bağımsızca takip etmelerine imkân tanımakta⁵ ve sahip olunan uzmanlıkların üyeler arasında etkin bir şekilde aktarılmasını mümkün kılmaktadır. Nitekim kurulmalarındaki en temel faktörlerden biri olan “*çıkar*

¹ Sİ'lar esasen işletme teorisinin konusu olduğundan şirketler arasındaki bu tür ilişkiler yıllar boyu rekabet hukukçularının çoğunun dikkatini çekmemiştir.

² “Stratejik” kavramı, ittifaklar kapsamında kullanıldığında özel bir anlam kazanmakta ve uzun vadeli bir bakış açısına sahip olduğuna, gündelik işlemlerden ziyade bir yatırımı içerdiğine ve mevcut pazarlarda hizmet vermek yerine yenilerinin geliştirildiğine işaret etmektedir (Uzun 2007, 6).

³ İttifaklara ilişkin diğer tanımlar için bkz. (Meurling 2002, 6-7).

⁴ İttifakların kurulma nedenleri için bkz. Evans (2001); Todeva ve Knoke (2005).

⁵ Buradan, kontrolün devredilmediği devralma işlemlerinin de Sİ olabileceği sonucu çıkmaktadır.

birliği” de bunu gerektirmektedir. Özellikle yabancı ortakları olan Sİ’lar; teknoloji transferine yardımcı olmak, tarife dışı engelleri aşmak ve/veya yerel pazar koşulları konusunda uzmanlığın gerekli olduğu yeni pazarlara giriş yapabilmek amaçlarıyla da oluşturulabilmektedir (Meurling 2002, 6).

İttifakların en belirgin unsurlarını (i) yasal olarak birbirinden bağımsız şirketlerce bir sۆzleřme çerçevesinde oluşturulma, (ii) tam bir birleşme-devralma olarak nitelendirilememe⁶ ve (iii) uzun vadeli bir bakış açısını içerme şeklinde sıralamak mümkündür. İttifaklarda taraflar, birleşmelerden farklı olarak, kendi bağımsızlıklarını korumaktadır. Bu yönleriyle basit ticari ilişkilere benzemekle birlikte bu işlemlere nazaran daha yoğun bir işbirliği, koordinasyon ve bilgi paylaşımını gerektirmektedir⁷. Bunların yanısıra Sİ’lar, sűbjektif özellikler de göstermektedir. İki şirketin bazı ticari faaliyetlerini koordine etmek için anlaşması, aralarındaki ilişkiyi otomatik olarak ittifak kategorisine sokmamaktadır. Bu işbirliği, taraf şirketlere genel bir rekabet gücü kazandırmak amacıyla, zayıf oldukları spesifik bir faaliyet alanında yapılmalıdır. Nitekim ittifakların kalbi; işbirliğinin ve ittifaktan doğan sinerjinin, şirketlerin tek başlarına elde edeceklerinden daha çok fayda sağlayacağı inancında atmaktadır⁸ (Uzun 2007, 10-11).

İttifakların en temel özelliklerinden biri de, ittifak çerçevesinde biraraya gelen teşebbüslerin, ittifak oluşumuna sebep teşkil eden faaliyet alanlarında üçüncü taraflarla rekabet edebilmek için işbirliğine giderken, ittifak kapsamı dışındaki alanlarda birbirleriyle de rekabet etmeleridir⁹.

Temel ve ayırt edici özellikleri aktarılan ittifak yapılanmalarının, küresel alandaki liberalleşme eğilimi ile birlikte en çok uygulama alanı bulduğu sektörlerden biri de havayolu taşımacılığı sektörü olmuştur.

⁶ İttifakların birleşme-devralmalardan farklılık arz eden yönlerine ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. Garette ve Dussauge (2000), Kang ve Sakai (2000), Armantier ve Richard (2005), Chang ve Hsu (2005). Ayrıca ittifakların birleşme-devralmalardan daha rekabetçi etkilerinin olduğu ve havayollarına daha yüksek kârlılık sağladığına ilişkin ampirik çalışma için bkz. Barla ve Constantatos (2005).

⁷ Bunun yanında klasik alım-satım sۆzleřmeleri ile lisans ve franchising anlaşmaları “teknoloji veya *know-how*’ın tek seferlik transferi”ni sağlamaları nedeniyle Sİ kapsamına girmemektedir. Ayrıca lisans ve bayilik anlaşmaları, ortaklar arasında sürekli ürün, teknoloji veya uzmanlık transferi gerektirmediği için; devamlı teknoloji takası gerektiren karşılıklı-lisans anlaşmaları ise teknolojiyle ilgili sorumluluklar üzerinde paylaşılmış bir kontrol gerektirmediği için Sİ olarak kabul edilmemektedir (Uzun 2007, 8-9).

⁸ Ayrıca, ittifakların esnek yapıya sahip ve görel olarak daha masrafsız olması, beklenen koşulların gerçekteşmemesi halinde ittifaktan daha kolay geri adım atılmasını sağlamaktadır. (Uzun 2007, 9).

⁹ Nitekim ittifak yapılanmaları ile birlikte literatürde, “*coopetition*” kavramının kullanımı önemli ölçüde artmıştır. Rekabet (*competition*) ve işbirliği (*cooperation*) kavramlarının kesişim kümesinden oluşan “*coopetition*” kavramını, “rekabetçi işbirlikleri” veya “ortaklaşa rekabet” şeklinde ifade etmek mümkündür. Kavrama ilişkin açıklamalar için bkz. Casseres (2006).

1.2. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA STRATEJİK İTTİFAKLAR

1.2.1. Stratejik İttifaklar Öncesi Dönem

1.2.1.1. Egemenlik Doktrini: Paris Kongresi

Fransız filozof Jean Bodin tarafından literatüre kazandırılan “*egemenlik doktrini*” (*sovereignty doctrine*)¹⁰, Eski Yunandaki “*ejus est solum, ejus est usque ad coelum*” (*Bir toprak kime aitse, o toprağın üzerindeki gökyüzü de ona aittir.*) ilkesine dayanmaktadır. Bir ulusun toprağı üzerindeki hava sahası egemenliğinin de o ulusa ait olduğunu öngören ve uluslara hava sahaları üzerinde mutlak ve münhasır hâkimiyet sağlayan bu ilke, 1919 Paris Kongresi’nde mihenk noktası kabul edilmiştir. Uluslararası havacılığın başlangıcı olarak kabul edilen Kongre; katılımcı devletlerin, ulusal ve uluslararası havacılığın, ulusların çıkarlarını mümkün olduğunca zedelemeyen ve uluslararası saygı (*international comity*)¹¹ kurallarını ihlal etmeksizin oluşturulması ve güvenli bir şekilde sürdürülmesi yönündeki istek ve düşüncelerini açıkça ortaya koymuş olmaları nedeniyle önemlidir.

1.2.1.2. Hava Trafik Haklarının Mübadelesi: Şikago Konferansı ve Şikago Konvansiyonu

Ulusal ve uluslararası havacılık faaliyetlerinin geniş kapsamlı bir şekilde ve devletler düzeyinde ilk olarak ele alınışı Şikago Konferansı (Konferans) ile gerçekleşmiştir. Aralarında günümüz AB ülkelerinin de bulunduğu 52 ülkenin katılımıyla gerçekleştirilen Konferans’ta (1944) ve Konferans sonrasında imzalanan Şikago Konvansiyonunda¹² (Konvansiyon) katılımcı devletlerce, uluslararası sivil havacılığın güvenli ve sistemli bir şekilde geliştirilmesi ve uluslararası sivil havacılık hizmetlerinin fırsat eşitliğine dayalı olarak gerçekleştirilmesi hususlarında mutabakat sağlanmıştır. Böylelikle tarifeli ve tarifersiz havayolu taşımacılığı ile kabotaj hizmetlerini kapsayan Konvansiyon çerçevesinde, uluslararası havayolu taşımacılığında çok taraflı bir sistem oluşturulmuştur¹³.

¹⁰ Uluslararası ilişkilerin kurucu ilkesi olan ve bir devletin ülkesi ve vatandaşları üzerindeki yetkilerinin tümünü ifade eden “egemenlik” Bodin’e göre kanun yapma gücüdür ve egemen, kanunları uygulamada hiçbir kısıtlamaya tabi değildir. İlke hakkında geniş bilgi için bkz. Erdoğan (2005).

¹¹ “Uluslararası saygı” kavramı ile ilgili geniş bilgi ve açıklamalar için bkz. Colangelo (2008).

¹² Konvansiyon 7.12.1944 tarihinde imzalanmış ancak 4.4.1947 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

¹³ Konvansiyon’un bir diğer önemli sonucu da Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü’nün kurulması olmuştur. Örgüt’ün temel amacı; “özel ya da kamu mülkiyetinde olan ticari havayolu taşımacılığı faaliyetlerini yürüten havayolları tarafından gerçekleştirilen uluslararası sivil havacılık

Konvansiyonun rekabet açısından en önemli maddesi olan 6. madde, anlaşmaya taraf olan bir devletin hava sahası üzerinde uluslararası havacılık hizmetlerinin, sadece o devletin özel izin ve diğer yetkilerine dayanılarak ve bu izin ve yetkilere uygun olarak gerçekleştirilmesini düzenlemektedir. Diğer bir deyişle hava trafik haklarının mübadelesi, yalnızca devletlerarası özel anlaşmalar çerçevesinde gerçekleştirilebilmektedir. Uygulamada bu durum, ikili havacılık anlaşmalarını gündeme getirmektedir.

1.2.1.3. İkili Havacılık Anlaşmaları

İkili havacılık anlaşmaları (İHA), tarifeli¹⁴ uluslararası havayolu taşımacılığını gerçekleştirmek, desteklemek ve gelişimine katkıda bulunmak, bu taşımacılığın sağladığı faydaların mümkün olan en geniş alana yayılmasını sağlamak ve anlaşmaya taraf olan her iki ülkenin de ortak çıkarlarını teminat altına almak amacıyla düzenlenen anlaşmalardır. Anlaşmaya taraf olan devletlerin inisiyatifinde olmakla beraber tipik bir İHA; (i) taşıyıcı havayolu, (ii) uçuş hizmeti verilecek güzergâh, (iii) taşıyıcı havayolu için imtiyazlı trafik hakları, (iv) uçuş sıklığı ve kapasite ve (v) tarifeler konularını içermektedir (Agusdinata ve Klein 2002, 203).

İHA'lar, Konvansiyon'un gerçekleştirildiği yıldan sektörde liberalleşme hareketlerinin yaşandığı döneme kadar etkisini çok ağırlıklı bir şekilde sürdürmüş ve bu dönemde gerçekleştirilen faaliyetlerin merkezinde yer almıştır¹⁵. Söz konusu dönemde gerek AB'de gerekse ABD'de; mülkiyet, ücret sınırlamaları, kapasite paylaşımı ve daha birçok konuda sıkı düzenlemelere tabi olan havayolu taşımacılığı pazarında, ulusal teşebbüsleri ve özellikle de bayrak taşıyıcı havayollarını İHA'lar aracılığıyla yabancı ve ulusal rakiplere karşı koruyan bir düzen hâkim olmuştur¹⁶ (Lu 2003, 15).

hizmetlerinin dünya çapında düzenli ve güvenli bir şekilde gelişimini sağlamak" olarak açıklanmaktadır. Türkiye, Örgüt'e 1945 yılında üye olmuştur.

¹⁴İHA'lar yalnızca tarifeli uçuş hizmetlerini kapsamaktadır. Havayollarının uçaklarını genellikle turizm şirketlerine kiraya vermeleri yoluyla ve gidiş-dönüş zamanı önceden belirlenmeksizin gerçekleşen "Çarter seferler" anlaşma kapsamına alınmamış ve genellikle de anlaşma kapsamında getirilen kısıtlamalardan muaf tutulmuştur (Burghouwt ve Huys 2003, 37).

¹⁵ Konvansiyon'dan hemen sonra ABD ile İngiltere arasında imzalanan Bermuda I (1946) Anlaşması ilk olması ve geniş kapsamı nedeniyle büyük öneme sahiptir, ancak beklendiği üzere havacılık sektörünün liberalleşmesine olumlu katkılar yaptığını söylemek mümkün değildir. Aksine anlaşmanın oldukça kısıtlayıcı hükümleri, liberalleşme çabalarını olumsuz yönde etkilemiştir. 1978 tarihli Bermuda II Anlaşmasında da durum değişmemiştir. Bermuda I ve II hakkında ayrıntılı bilgi ve değerlendirmeler için bkz. Chang, Williams ve Hsu (2008).

¹⁶ Örneğin havayolu taşımacılığı faaliyetlerinin kamu hizmeti niteliğinde olduğu gerçeğini de dikkate alan yetkili havacılık otoritelerinin fiyat tarifelerini genellikle yüksek düzeyde belirlemeleri, diğer taşıyıcıların da bu tarifelerin altına inememeleri, bayrak taşıyıcılarının herhangi bir fiyat rekabeti ile karşılaşmalarına neden olmuştur.

İki ülkenin İHA'lar ile belirledikleri koşullar, bu hatlarda taşımacılık yapacak havayolları için bağlayıcı niteliktedir. 1980'lere kadar rekabeti kısıtlayıcı nitelikleri günümüzdekinden daha fazla olan bu anlaşmalar, genellikle her iki ülkeden yalnızca birer havayoluna taşıma hakkı vermektedir¹⁷. Hizmeti sunacak olan havayollarının ikili anlaşmalarda önceden belirlenmesi nedeniyle hatlardaki rekabet önemli ölçüde kısıtlanmış olmaktadır¹⁸ (Hassu 2004, 5). İHA'ların rekabeti en çok kısıtlayan yönleri ise mülkiyet ve kontrol ile kabotaj hükümlerine ilişkindir.

a) Mülkiyet ve Etkin Kontrol Şartları

Konvansiyon sonrasında sektörde belirgin bir ağırlığa sahip olan İHA'ların en önemli özelliklerinden biri, önemli miktarda mülkiyet ve etkin kontrol (*Substantial Ownership and Effective Control*) şartlarıdır. Kendi ulusuna ait çıkarları korumak amacıyla devletler, belirli oranda mülkiyet ve etkin kontrol şartının getirilmesi gerekliliğini savunmuş, güvenlik ve ekonomik çıkarlar başta olmak üzere birçok sebeple, kendi havayollarında mülkiyet edinecek yabancılara ancak belirli oranlarda izin verme yolunu tercih etmiştir¹⁹ (Lu 2003, 16-17). Bir havayolunun başka bir ulusa ait havayolunda önemli miktarda yatırım yapmasını engelleyen bu durum, ittifakların kurulmasındaki önemli faktörlerden biri olmuştur. Mülkiyet kısıtlaması ile karşı karşıya kalan havayolları, sektörde daha güçlü konuma gelebilmenin yolunu, mülkiyet ve benzeri kısıtlamaları minimuma indiren ittifak yapılanmalarında bulmuştur²⁰.

b) Kabotaj Yasağı

İkili anlaşmaların kısıtlayıcı özelliklerinden bir diğeri de kabotaj yasağıdır. Havayolu taşımacılığı kapsamında kabotaj terimi, belirli bir ülke sınırları içerisindeki iki nokta arasında yolcu/yük taşınmasını ifade etmektedir (Mendelsohn 2008, 1). Konvansiyon'un 7. maddesi devletlere, yurtiçi pazarlarında yabancı devletlere ait uçakların havayolu taşımacılığı hizmeti sunmalarını engelleme hakkı tanımaktadır. Buna göre örneğin AB pazarında

¹⁷ Bu anlaşmalarla çoğunlukla her bir hattaki uçuş, o hattın varış yerindeki ülkenin havayolları tarafından gerçekleştirilmektedir.

¹⁸ Ayrıca bu anlaşmalarla toplam kapasite miktarı konusunda kesin limitler belirlenmekte ve bu hatlarda çalışan havayolları arasında elde edilen gelir bir havuz sistemi ile paylaşılmaktadır. Bir hatta yalnız bir ülkenin havayolunun faaliyet gösterdiği durumlarda, diğer ülkenin havayolu gelir-maliyet paylaşımı anlaşması ile bu hatta hiç faaliyet göstermeden gelir elde edebilmektedir.

¹⁹ Havayolları hisselerinde, yabancıların elde edebilecekleri en yüksek oranlar hakkında bilgi için bkz. AEA Market Research Quarterly, Issue 3/2007.

²⁰ Mülkiyet ve etkin kontrol şartlarına ilişkin geniş açıklama ve değerlendirmeler için bkz. Chang ve Williams (2001), Lelieur (2003), McBay (2007).

yalnızca AB vatandaşları²¹ veya Türkiye pazarında sadece Türkiye vatandaşları havacılık hizmeti sunabilmektedir. Böylelikle kabotaj yasağı, bir havayoluna ait yurtiçi havacılık hizmetlerinin başka bir ulusa ait havayolu tarafından beslenmesini olanaksız kılmaktadır. Bu durum ise uluslararası havayolu taşımacılığı sektöründeki serbest ticaretin gelişimini kısıtlayan bir unsur olarak varlığını muhafaza etmektedir²² (Lu 2003, 23).

1.2.2. Liberalizasyon Süreçleri

Konvansiyon'dan sonra küresel boyutta yaşanan hızlı ve geniş çaplı değişim, birçok sektörü olduğu gibi havayolu taşımacılığı sektörünü de önemli derecede etkilemiştir. Devletler; küresel entegrasyonun hızla yayılması ve devletlerarası yakın ilişkilerin, uluslararası havayolu taşımacılığının geliştirilmesini bir zorunluluk haline getirmesi nedeniyle, oldukça korumacı ve kısıtlayıcı şekilde başladıkları havayolu taşımacılığı regülasyonundan vazgeçmiş ve sektörde hızlı bir deregülasyon sürecine girmiştir. Bu kapsamda; ulusal pazarlarda, piyasaya yeni aktörlerin de katılımını sağlayacak ve bu sayede rekabeti artıracak düzenlemeler gerçekleştirilirken uluslararası arenada aşırı korumacı yaklaşımlardan vazgeçilmiştir.

1.2.2.1. ABD'de Liberalizasyon: 1978

1938 yılında ABD'de havayolu taşımacılığını düzenlemek amacıyla kurulan Sivil Havacılık Kurulu (*Civil Aviation Board: CAB*), 1938 tarihli Sivil Havacılık Yasası ile bağımsız bir düzenleyici olarak birçok yetkiyle donatılmıştır²³. Sektörün tek düzenleyicisi olan CAB, fiyat ve hatlara ilişkin oldukça sıkı düzenlemeler getirerek serbest ticaretin gelişimi önünde önemli bir engel olarak varlığını sürdürmüştür.

1970'lerin başına gelindiğinde ise sektörde regülasyonun, etkinliği ve inovasyonu önemli ölçüde sekteye uğrattığı ve bu nedenle sektörde faaliyet

²¹ 1.5.1997'den itibaren tüm Avrupa Topluluğu tek bir kabotaj bölgesi olarak kabul edilmiştir. Böylelikle Avrupa menşeli her teşebbüs Avrupa'nın her yerinde havacılık hizmeti sunabilmektedir.

²² Tüm olumsuzluklarına rağmen devletler, yurtiçi pazarlarındaki rekabet koşullarını belirleyici konumlarını zedelememek, otoritelerinde herhangi bir zaafa yol açmamak ve güvenlik gibi bazı nedenlerle, kabotaj yasağının kaldırılması yönündeki düşüncelere olumlu yaklaşmamaktadır. Kabotaj sistemine ilişkin ayrıntılı değerlendirme için bkz. Hardaway (2007).

²³ Bu yetkilerin en önemlileri şunlardır: (i) sektöre yeni girişlerin ve hâlihazırda faaliyet gösteren taşıyıcıların yeni veya varolan bir hatta girişlerinin kontrolü (ii) belirli bir hattaki veya belirli bir noktaya olan uçuş hizmetinin durdurulması için izin verilmesi suretiyle sektörden çıkışların kontrolü (iii) fiyat tarifelerinin belirlenerek etkin düzeyde kontrolü ve (iv) birleşme-devralmalara izin verilmesi ve belirli şartların sağlanması halinde antitröst bağıışıklığı (*antitrust immunity*) tanınması (Bailey 2002, 13).

gösteren teşebbüslerin gelişimlerinin çok yavaş gerçekleştiği düşüncesi yaygınlaşmış ve sektöre yönelik düzenlemelerin ivedilikle ele alınması gerektiği inancı güçlenmiştir. Deregülasyon ihtiyacının ortaya çıkardığı bu dalgalanma, 1978 yılında sektörü yeni bir yapılanma içerisine sokmuştur. Bu süreçte CAB'nin fiyat ve uçuş hatları konusundaki düzenlemelerine ilişkin hükümleri; sektöre verimlilik, yenilik, daha düşük fiyatlar ve daha rekabetçi bir yapı kazandırmak amacıyla 1978 yılında çıkarılan Havayolu Deregülasyon Yasası'nın (*Airline Deregulation Act*) kabulü ile geçerliliğini yitirmiştir. 1978 yılında başlayan ve beş yıl kadar süren ülke içi havayolu taşımacılığının liberalizasyonu sonucunda, CAB'nin pazara giriş, hatlar ve taşımacılık ücretleri üzerindeki denetimi sona ermiş; 1985 yılına gelindiğinde ise sektörün iç ve dış faaliyetlerine yönelik düzenlemeler konusunda ABD Ulaştırma Bakanlığı (*Department of Transportation: DOT*) yetkili kılınmıştır (Hassu 2004, 7). Ancak deregülasyonun hemen sonrasında sektörde faaliyet gösteren taşıyıcı sayısında artış yaşanırken, ilerleyen yıllarda hız kazanan birleşme-devralmalar nedeniyle rekabeti kısıtlayacak nitelikte yoğunlaşmalar daha da fazlalaşmıştır²⁴.

1.2.2.2. AB'de Liberalizasyon: 1987-1993

İHA'ların rekabeti sınırlayıcı hükümleri ve devletlerin korumacı politikaları nedeniyle AB'de, 1980'li yılların sonlarına kadar havayolu taşımacılığı sektöründe serbest pazar ortamı oluşmamıştır. Ulusal tekellerin yaygın ve piyasa aktörlerinin sıkı yasal düzenlemelere tâbi olduğu, yüksek fiyat tarifeleri ve pazar paylaşımı ile sıkça karşılaşılan bu dönemde devletler; piyasaya giriş, uçuş hatlarındaki taşıma kapasitesi, kapasitelerin havayollarına dağılımı ve tarifeler gibi faktörleri kontrol etmiştir. Ulusal ve uluslararası havayolu taşımacılığında rekabetin kısıtlanmasına ve hatta ortadan kalkmasına, dolayısıyla da sektörün yeterince gelişmemesine neden olan bu süreç, Komisyon'un 1987'de kabul ettiği ilk liberalizasyon önlemleri paketine kadar devam etmiştir²⁵.

²⁴ 1990'ların sonlarında ABD'nin 50 en büyük havayolundan üçü sektörde daha önce görülmemiş yoğunlaşmalara neden olmuştur (Hardaway 2007, 5). ABD'de liberalizasyona ilişkin geniş bilgi ve değerlendirme için bkz. Borenstein ve Rose (2007).

²⁵ ABD'de hızlı bir biçimde gerçekleştirilen deregülasyon sonucunda istenenin aksine, belirli bir zaman geçtikten sonra sektörde yoğunlaşmalar artmış, bazı hatlarda tekeller oluşmaya başlamıştır. Komisyon, bu durumdan ders alarak ve AB'de havayollarının mülkiyet yapısındaki devlet ağırlığını gözönünde bulundurarak, liberalizasyon çalışmalarını üç aşamalı önlemler paketi ile gerçekleştirmiştir (Voorde 1992, 514).

Kapasite paylaşımı ve ücretler konusunda esneklik getirerek pazara girişlerin kolaylaştırılmasını²⁶ amaçlayan ilk liberalizasyon paketinin sonuçları sınırlı olsa da, sektöre yönelik sıkı regülasyon dönemi sona ermiştir. Birinci paketi tamamlayıcı nitelikte olan ikinci paket 19.1.1990, üçüncü paket ise 1.1.1993 tarihinde yürürlüğe girmiştir²⁷. Birinci ve ikinci paketler, kapasite limitlerini kaldırarak ve anlaşmalarda tayin edilen havayollarından başka taşıyıcıların da hatlarda çalışmasını sağlayarak İHA'ların rekabeti sınırlayıcı etkilerini azaltmıştır. Lisans, pazara giriş ve tarifelerle ilgili üç temel tüzüğü içeren üçüncü paket ise, Topluluk içinde çok taraflı bir sistem sağlayarak İHA'ların yerini almıştır²⁸.

Sektörde gerçekleştirilen liberalizasyon faaliyetlerinin sonuçlarını (i)verimlilik, (ii)bilet ücretleri ve (iii)pazar yapısı başlıkları altında toplamak mümkündür. Deregülasyonla birlikte, mülkiyetleri ağırlıklı olarak kamudan özel teşebbüse geçen havayollarının verimlilikleri artmıştır. Ancak yolcu ve yük taşımacılığında talebin esnek olmamasından dolayı fiyatlardaki indirimin yeterince talep artışı yaratmaması nedeniyle, liberalizasyon sonrasında fiyatlarda beklenen düşüş yaşanmamıştır. Pazar yapısı açısından ise AB'de, havayolları arasında kurulan mali ortaklık ve ortak girişim sayısında artışlar yaşanmıştır. Ayrıca ABD'de deregülasyon sonrasında sektörde şirket devralmalarının sayısında artış görülürken, AB'de havayolları arasındaki işbirliği anlaşmaları yaygınlaşmıştır (Voorde 1992, 520-523).

Görüldüğü gibi AB'de gerçekleştirilen üç aşamalı liberalizasyon çalışmaları, pazarın tam anlamıyla rekabete açılmasını amaçlamış, ancak bu değişimi yavaşlatan birtakım engeller, olumlu etkilerin ortaya çıkışını geciktirmiştir. Paketlerin etkilerinin görülmesi önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik istek ve hatta zorunluluklar ise devletleri, daha liberal yapılanmaların oluşturulması gerektiği düşüncesine yöneltmiştir. Bu düşünceler çerçevesinde ulaşılan en liberal ve rekabetçi yapı "açık gökyüzü anlaşmaları" (AGA) olmuştur²⁹.

²⁶ Pazara girişi kolaylaştıran başka bir değişiklik ise, bir Üye Ülkenin diğeriyle yaptığı İHA'larda birden fazla havayolunu yetkilendirebilmesi ve diğer Üye Ülkenin bunu reddedememesi şeklindeki düzenlemedir (Hassu 2004, 8).

²⁷ Bu paketler kapsamında, çeşitli konuları düzenleyen çok sayıda Konsey tüzüğü ve bunların verdikleri yetkilere dayanılarak da Komisyon tüzükleri çıkarılmıştır.

²⁸ Üçüncü paket, sınırlayıcı hükümler içeren İHA'ların yerini alması ile başarılı olmuştur. Böylece Topluluk içinde herhangi bir ülkede kurulan bir havayolunun, Topluluk kurallarına uyarak kapasite, uçuş sıklığı ve fiyatlama yönüyle hemen hemen hiçbir sınırlamaya uğramadan Topluluk havaalanları arasında faaliyet gösterebilmesi sağlanmıştır (Niejarh ve Abbamonte 1996, 5).

²⁹ AB ve ABD liberalizasyon çalışmalarının sonuçlarına ve sektöre olan etkilerine ilişkin geniş bilgi ve değerlendirme için bkz. Brueckner, Goebel ve Niskanen (1997).

1.2.3. Açık Gökyüzü Anlaşmaları

İHA'lar her ne kadar sıkı regülasyona tabi havacılık sektörü için çok önemli ve olumlu gelişmelerin temel argümanı olmuşsa da, değişen küresel şartlarla birlikte çok daha liberal ve kısıtlamalardan arındırılmış yeni yapılanmalara ihtiyaç duyulmuştur. Bu ihtiyacı karşılamak amacıyla oluşturulan AGA'lar aracılığıyla; özellikle mülkiyet, kapasite, frekans ve kabotaj gibi temel faktörlere ilişkin çok daha serbest ve liberal düzenlemeler gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Nitekim bu anlaşmaların temel özelliklerini; kapasite, frekans ve belirli bir hatta faaliyet hakkına ilişkin kısıtlamaların kaldırılması, yeni ve geniş kapsamlı fırsatların oluşturulması, rekabetçi fiyatlama yapılması ve İHA'lara ikiden fazla sayıda havayolunu içerecek şekilde esneklik kazandırılması şeklinde sıralamak mümkündür (Chang, Williams ve Hsu 2008, 2-3).

Liberalizasyon sürecinde olduğu gibi ABD, AGA'larda da ilk düzenlemeleri gerçekleştirmiş³⁰ ve bu konuda da AB'ye ve diğer ülkelere örnek olmuştur. İzlenen politikalar açısından bazı önemli farklılıklar bulunsa da³¹, liberalizasyon sürecinin tamamlandığı tarihten bu yana ABD ile AB ve diğer birçok ülke arasında, İHA'lara nispeten oldukça liberal hükümler içeren çok sayıda anlaşma imzalanmıştır. Gelinen son nokta ise³² ABD ile AB arasında imzalanan 30.4.2007 tarihli AGA'dır³³. Son anlaşma; tüm AB havayollarının ABD tarafından "Topluluk Havayolu" olarak tanınması, her bir "Topluluk Havayolu"nun AB ve ABD'deki herhangi bir noktaya uçuş yapabilmesi, 5. ve 7. özgürlüklerin³⁴ tanınmasının yanısıra ticari ve markalaşma anlaşmaları, franchising ve antitröst bağışıklığına (*antitrust immunity*)³⁵ ilişkin oldukça liberal hükümler içermektedir³⁶.

³⁰ ABD, 1992 yılında Hollanda ile ilk AGA'ya imza atmıştır (Finzel ve Bina 2003, 16).

³¹ ABD ve AB havacılık politikalarındaki farklılıklar, düzenlenen AGA ve diğer anlaşma hükümlerine de yansımaları nedeniyle önemlidir. Politika farklılıklarına ilişkin bilgi için bkz. Chang, Williams ve Hsu (2008).

³² AGA'lar, liberal havacılık için gelinen son nokta ise de nihai amaç değildir. Özellikle AB ve ABD, AGA'lardan çok daha liberal bir yapıya sahip "Serbest Havacılık Bölgesi" (*Open Aviation Area*) oluşturmak amaçladır. Konuya ilişkin geniş açıklama için bkz. Robyn, Reitzes ve Moselle 2005.

³³ "AB-ABD 'Açık Gökyüzü' Hava Taşımacılık Anlaşması" 30.3.2008 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

³⁴ Özgürlükler hakkında bilgi için bkz. EK-1.

³⁵ Sİ'lara ilişkin olarak AB'de kullanılan muafiyet (*exemption*) terimi ile ABD'nin tercih ettiği antitröst bağışıklığı (*antitrust immunity*) teriminin her ikisi de Sİ'ların sağladıkları etkinlikler nedeniyle rekabet hukuku yasaklamalarından muaf tutulmaları anlamına gelmektedir. Bu nedenle çalışmada bu iki kavram yer yer ikame olarak kullanılmaktadır.

³⁶ Anlaşma hakkında geniş bilgi ve değerlendirmeler için bkz. McBay (2007), Abeyratne (2007), Crook (2007), Memo/08/158 Brussels, 28 Mart 2008.

Tablo 1: İkili Havacılık Anlaşmaları-Açık Gökyüzü Anlaşmaları Karşılaştırması

	İKİLİ HAVACILIK ANLAŞMALARI	AÇIK GÖKYÜZÜ ANLAŞMALARI
Taşıyıcı Sayısı	Bir veya birkaç havayolu	Serbest
Mülkiyet ve Etkin Kontrol	Katı mülkiyet ve etkin kontrol kısıtlaması	Katı mülkiyet ve etkin kontrol kısıtlaması
Kapasite	Kontrollü frekans, uçak ve koltuk kapasitesi	Serbest
Pazara Erişim	-Sınırlı 3. ve 4. özgürlükler -Sınırlı 5. özgürlük	-Her bir ülkedeki tüm noktalara erişim -Sınırsız 5. özgürlük -Sınırlı 7. özgürlük
Ücretler	Çift taraflı izin	Serbest

İHA ve AGA'ların rekabeti etkileyen yönleri açısından karşılaştırıldığı yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi AGA'lar, birçok konuda İHA'lara kıyasla oldukça liberal özellikler taşımaktadır. Ancak bütün olumlu yönlerine ve sağladığı gelişmelere rağmen bu anlaşmalar, hâlâ yabancı mülkiyet (*foreign ownership*) ve kabotaj sorunlarına bir çözüm getirebilmiş değildir³⁷.

1.2.4. Yeni Sistemin Getirdikleri

İttifaklar öncesi dönemde havacılık faaliyetleri ağırlıklı olarak, aktarma uçuşlarında çok büyük sıkıntılara neden olan “*point-to-point*” (doğrusal/noktasal) sistemine dayalı olarak yürütülmekteydi. Liberalleşmenin simgesi olan ittifak yapılanmaları sektöre yeni bir sistem getirdi. Bu sistemin temel sacayakları ise yolculara oldukça fazla sayıda seçeneğe sahip ve konforlu bir hizmet sunma imkânı tanıyan “*hub-and-spoke*” sistemi, liberal İHA'lar olarak nitelendirilen AGA'lar³⁸ ve ittifaklardan oluşmaktadır.

1.2.4.1. *Hub-and-Spoke* (Merkez ve Uç) Sistemi³⁹

Yolcuların doğrudan varış noktasına ulaştırıldığı “*point-to-point*” sistemi, Sİ öncesi dönemin temel uygulamasını oluşturmuştur. Bu sistemde uçuşlar, sadece bir noktadan diğerine gerçekleştirildiği için aktarma uçuşlarını

³⁷ Sektörde devam eden ve etkili olan kısıtlamalara ilişkin bilgi için bkz. Burghouwt ve Huys (2003), Cavinato (2008).

³⁸ Yeni sistem de İHA'lar aracılığıyla yürümektedir. Ancak eski sisteme göre İHA'lar çok daha liberal hükümler içermektedir. Liberal İHA'lar ise genellikle AGA olarak adlandırılmaktadır.

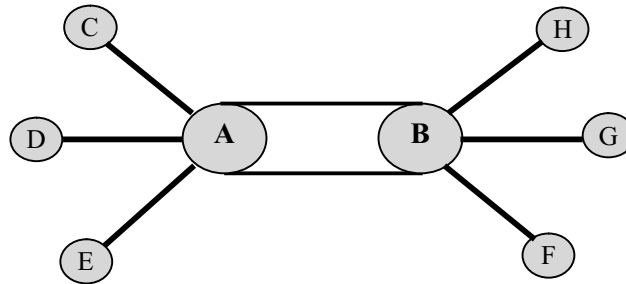
³⁹ “*Hub-and-spoke*” ifadesini “merkez ve uç” şeklinde Türkçeleştirmek mümkünse de dünya çapında genel bir kullanım olması nedeniyle çalışmada orijinal ifade tercih edilmiştir.

yapmak oldukça zorlaşmaktadır. Sistemin en büyük dezavantajı ise çok az hatta hizmet sunulmasını mümkün kılması ve bu nedenle de kapsam ekonomisine ulaşılmasını engellemesidir (Khvedeliani 2002, 13). Yolcuların, aktarma uçuşlarının kolaylaştırılmasına ayrı bir önem atfetmesi ve bu hususun havayolları arasındaki rekabet açısından çok önemli bir faktör haline gelmesiyle birlikte havayolları, oldukça etkinsiz “*point-to-point*” sisteminden vazgeçerek etkinliklerini artıracak *hub-and-spoke* (HAS) sistemine yönelmiştir.

HAS sistemi, sisteme dâhil olan tüm havalimanlarındaki hizmet seçeneklerini artırma amacına yönelik operasyonel bir sistemdir. Sistem; yolcuların, kurulan geniş şebeke aracılığıyla stratejik öneme sahip bir havalimanında (*hub*)⁴⁰ toplanarak buradan, gidecekleri yerlere (*spoke*) ulaştırılması şeklinde işlemektedir. Bu sistemle, çok sayıda noktadan (*spoke*) tek bir noktaya (*hub*) gerçekleştirilen uçuşlar, burada aktarma sürelerini enazlaştıracak şekilde eşleştirilmekte ve sonrasında yeniden çok sayıda noktaya (*spoke*) gerçekleştirilmektedir (Iatrou ve Alamdari 2005, 130).

Liberal havacılık döneminin vazgeçilmez unsurlarından biri olan HAS sistemini, aşağıdaki şekilde göstermek mümkündür. Şekilde görülen A ve B noktaları sistemin, uçuşların toplandığı merkezlerini temsil etmektedir. *Hub* niteliğindeki bu noktaları besleyen uçuşlar ise C, D, E, F, G ve H ile gösterilen “*spoke*” noktalardan gerçekleştirilmektedir. Şekilde yer alan her bir noktadan diğer tüm noktalara doğrudan gerçekleştirilecek her bir uçuş ise *point-to-point* sistemini ifade edecektir. Bu uçuşların etkinsizliği, şekil üzerinde daha net anlaşılacaktır.

Şekil 1: *Hub-and-Spoke* Sistemi



⁴⁰ *Hub* niteliğindeki havalimanını, birden fazla havayolunun uyumlu faaliyetler gerçekleştirdiği bir yolcu değişim noktası olarak da tanımlamak mümkündür.

Havayolu ittifakları ile şebeke çalışmalarını güçlendirerek, daha etkin rekabet⁴¹ olanağı kazanan uluslararası taşıyıcılar, bu yolla yeni pazarlara girerek şebekelerini genişletebilmektedir. ABD'deki deregülasyon sonrasında yaygınlaşan HAS sistemi sayesinde havayolları, sundukları hizmetlerin programlarını koordine edebilmekte ve böylece bağlantı (*inter-connection*) zaman kaybını en aza indirmektedir⁴² (Hassu 2004, 40). Aktarmalar arası koordinasyon ise kesintisiz hizmet sunumu nedeniyle yolcu memnuniyetini artıran en önemli unsurlardan biridir.

Sistemin, rekabet açısından olumsuz yönleri de bulunmaktadır. Nitekim deregülasyonla birlikte gelişen ve özellikle aktarmalı uçuşları tercih eden yolcuların yararına olan HAS sistemi⁴³, belirli merkezlerde yoğunlaşmalara ve bazı taşıyıcıların hâkim duruma gelmelerine yol açmıştır⁴⁴ (Polley 2000, 177). Çok önemli bir diğer olumsuzluk ise kuşkusuz slotlara ilişkindir.

1.2.4.2. Slotlar

Bir havaalanında belirli bir tarihte, bir uçağın hareketi için tahsis edilen veya hazır bulunan programlı çıkış ya da varış zamanı olarak tanımlanan slotların önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bunun nedeni ise havaalanlarının kapasitelerinin sınırlı olması⁴⁵ ve pazara yeni giren havayollarının slot taleplerinin her zaman, özellikle sıkışık havaalanlarında ve işlek saatlerde karşılanmasının güç olmasıdır⁴⁶. Nitekim havaalanlarında gerekli kapasite bulunmadıkça, özellikle pazara yeni giren taşıyıcılar, pazarda önceden yer alan ve yeterli slot sayısına sahip olan taşıyıcılara karşı rekabet gücü sağlayacak olanaklardan yoksun kalmaktadır. Oysa pazara yeni giren havayollarının özellikle kısa mesafeli hatlarda rekabet edebilmek için daha sık sefer

⁴¹ HAS sistemi, fiyat dışı rekabet gücünü artırması nedeniyle bu noktada önem taşımaktadır.

⁴² Uzun ve kısa mesafeli hizmetleri birleştiren bu tür şebekelerin havayolları için doğrusal/noktasal hizmet sunmaya göre başlıca avantajları ve doğrusal sistem-HAS sistemi farklılıklarına ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. Brueckner ve Pels (2003).

⁴³ Bu sistemin gelişimi, düşük maliyetli taşımacılıkta (*low-cost*) gelişimi de tetiklemiştir. Kompleks bir yapılanma gerektiren HAS sistemini finanse etmek isteyen şebeke taşıyıcılarının yüksek fiyatlar uygulamaya başlamaları üzerine tüketiciler, bu yüksek ücretlerden kaçınmak için en ideal alternatif olan düşük maliyetli taşımacılık hizmeti veren havayollarına yönelmişlerdir (Franke 2004, 15). *Low-cost* sistemine ilişkin bilgi için bkz. Khvedeliani (2002), Doganis (2006).

⁴⁴ HAS sisteminin özellikle yüksek trafik hacmine sahip hatlarda yoğunlaşmaları büyük ölçüde artırdığına ilişkin ampirik bir çalışma için bkz. Burghouwt ve Veldhuis (2006).

⁴⁵ Kısıtlı havaalanı kaynaklarının etkin kullanımı, stratejik ittifakların oluşturulmasındaki en önemli faktörlerdendir. Havaalanlarında yaşanan sıkıntılar ise hizmet sunumunda aksaklıklar olarak havayollarına yansımaktadır. Bu nedenle havaalanı-havayolu ilişkisi, kapsamlı değerlendirmeler yapılmasını gerektirmektedir. Bu konuda bilgi için bkz. Albers, Koch ve Ruff (2005).

⁴⁶ Slot tahsisat süreci ve genel kurallarına ilişkin bilgi için bkz. Kilian (2007).

düzenlemeleri gerektiğinden slot talepleri fazla olmakta, ayrıca işlek saatler içinde slota sahip olmaları hayli önem kazanmaktadır⁴⁷ (Goh 1997, 166).

Konunun önemine istinaden havayolları, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (*International Air Transportation Association: IATA*)⁴⁸ şemsiyesi altında uluslararası kapsamda yılda iki kez toplanarak, kendilerine uygun zamanlarda havaalanlarından çıkış ve havaalanlarına varışlarını gerçekleştirebilmek için slot temin etmeye çalışmaktadır⁴⁹. Bu toplantılarda slotlar, havayollarının talebine göre ve karşılıklı iyi niyete dayanılarak en uygun şekilde tahsis edilmeye çalışılmaktadır. Ayrıca IATA kuralları içinde yer alan “*tarihsel/kazanılmış haklar*”a (*grandfather rights*) göre havayollarına, bir dönemde kullandıkları slotlara sonraki dönemde devam etme hakkı verilerek öncelik tanınmaktadır. Havayollarına zaman sınırı olmaksızın bir tür rezervasyon hakkı tanıyan *tarihsel haklar* prensibi, yeni girecekler için giriş engeli yaratırken eskiden beri faaliyette olan taşıyıcılara, özellikle sıkışık havaalanlarında oligopolistik davranışlarda bulunma fırsatı verebilmektedir (OECD 1998, 135). Bu uygulamanın sonucunda ise pazara yeni gireceklerin bu slotlarda rekabet etme şansı neredeyse kalmamaktadır.

1.2.5. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe Stratejik İttifak Uygulamaları⁵⁰

Hukuki bir terim olmayan ve birçok türde anlaşmaları kapsayan ittifaklar, farklı kategorilerde değerlendirilebilir. Bunlardan biri, pazar merkezli ve maliyet merkezli ittifak ayrımıdır. Havayollarının genellikle uçuş frekanslarını artırmak ve pazar paylarını yükseltmek amacıyla yaptıkları pazar

⁴⁷ Bu sorunun çözümü için IATA tarafından “Yeni Giren Kuralı” getirilmiştir. Bu çerçevede, tarihsel slotların Tarife Koordinasyon Konferansında tahsisinden sonra, geriye kalan slotların %50’si öncelikli olarak sektöre yeni girmiş olan havayollarına tahsis edilmektedir. Diğer taraftan, havaalanlarındaki slot yetersizliğinden zarar görenler her zaman yeni girenler olmamaktadır. Pazarda önceden beri bulunan havayolları, sefer sayılarını her zaman istedikleri kadar artıramayabilir ya da yeni seferlere başlarken başka seferlerini azaltma sorunuyla karşılaşabilir (OECD 1998, 134).

⁴⁸ 1919’da kurulan IATA, Konvansiyon’dan sonra bugünkü haline dönüşmüştür. Üyeliğin serbest olduğu Birlik; havayolu taşımacılığının güvenilir, düzenli ve ekonomik bir yapıya kavuşmasını, ayrıca sektörün problemleri için bir danışma ve tartışma ortamı oluşturulmasını amaçlamaktadır. IATA bünyesinde fiyat tarifelerinin belirlenmesi ve koordinasyonu, Birliğin önemini artırmıştır.

⁴⁹ Ulusal boyuttaki slot dağılımına ilişkin yükümlülükler ise ulusal düzenlemeler tarafından yetkili kılınan otoritelerce gerçekleştirilmektedir.

⁵⁰ Burada yer verilen uygulamalar dışında sektörde gerçekleştirilen çok sayıda başka uygulama bulunmaktadır. Çalışmada, rekabet üzerindeki etkileri bakımından en önemli uygulamalara yer verilmiştir. Diğer uygulamalar hakkında bilgi için bkz. Iatrou ve Oretti (2007), Faull ve Nikpay (2007). Ayrıca ittifaklar kapsamında havayolları genellikle söz konusu uygulamaların bir veya birkaçını aynı anda gerçekleştirmektedir. Aynı zamanda bir ittifak uygulaması aşağıda yer verilen sınıflandırmaların bir veya birkaçının kapsamına girebilmektedir.

merkezli ittifaklar, kod paylaşımı ve sık uçan yolcu programları gibi anlaşmaları içermektedir. Maliyet merkezli ittifaklarda ise, genellikle ortak girişim veya varlık paylaşımı anlaşmaları ile maliyetlerin düşürülmesi amaçlanmaktadır. Diğer bir ayrım, stratejik ittifaklar ve taktik ittifaklar şeklindedir. Sİ'lar genellikle havayollarının uzun dönemli işbirliklerine yol açacak eylemlerini içerirken, taktik ittifaklar belli bir tür işbirliği üzerinde yoğunlaşan kısa dönemli anlaşmalardır (Polley 2000, 195).

Havayolu taşımacılığında ittifaklara ilişkin rekabet değerlendirmeleri açısından önemli bir diğer ayrım ise paralel-tamamlayıcı ittifak ayrımıdır. Aynı hatta faaliyet gösteren havayolları arasında gerçekleştirilen ittifaklar paralel ittifak türüne örnek oluştururken tamamlayıcı ittifaklar, farklı hatların birbirine bağlanmasını sağlayan ve aynı hatlarda faaliyet göstermeyen havayolları arasında gerçekleştirilen işbirliklerini ifade etmektedir. Hassu (2004, 48)'ya göre havayolu ittifaklarının rekabete etkilerine şebeke düzeyinde bakıldığında; tamamlayıcı ittifaklar, genellikle tüm alt pazarlarda fiyatları düşürerek toplumsal refahı artırırken, paralel ittifaklar paralel pazarlarda fiyatların yükselmesine, diğer pazarlarda ise düşük fiyatlara yol açmaktadır⁵¹.

1.2.5.1. Kod Paylaşım Anlaşmaları (*Code Sharing Agreements*)

Bir havayolunun diğer bir havayoluna, uçuşlarında kendi kodunu kullanmasına izin vermesini içeren kod paylaşım anlaşmaları (KPA)⁵², birden fazla havayolunun ulaşım hizmetlerini tek bir havayolu tarafından gerçekleştiriliyormuş gibi sunmalarına olanak sağlamaktadır⁵³.

KPA'lar, çokuluslu havayolu ittifaklarının kurulmasındaki en önemli faktörlerden biridir⁵⁴. Bilgisayar rezervasyon sistemi (*computer reservation*

⁵¹ Paralel-tamamlayıcı ittifaklara ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. Oum, Park ve Zhang (2000), Pitfield (2007). Ayrıca tamamlayıcı ittifakların fiyatları düşürerek %11-17 aralığında trafik hacmi artışı sağladıkları, paralel ittifaklarınsa fiyat artışlarına ve bu nedenle %11-15 aralığında trafik hacmi azalışına sebep oldukları sonucuna ulaşan ampirik bir çalışma için bkz. Park, Zhang ve Zhang (2001).

⁵² ABD Federal Havacılık Dairesi (FAA) kod paylaşımını "bir taşıyıcının hizmetini, tamamen veya kısmen başka bir havayolu tarafından kendi ad ve kodu altında gerçekleştirilecek şekilde satmasına olanak sağlayan bir pazarlama anlaşması" olarak tanımlamaktadır.

⁵³ İlk uygulaması 1967 tarihinde Allegheny Airlines tarafından gerçekleştirilen (Transportation Research Board Report 1999, 135) bu anlaşmalar çerçevesinde her bir havayolu, başka bir havayolunun uçuşundaki biletleri kendi uçuş numaralarını kullanarak diğer bir deyişle kendi uçuşu gibi satmakta ve böylelikle yolcular, biletlerinde yazılı taşıyıcıdan farklı bir havayolundan hizmet almaktadır.

⁵⁴ En dar kapsamlı ittifaklarda dahi her uluslararası KPA bir havayolunun hizmet ağını bir diğerine bağlamaktadır. Bu olgunun arkasındaki temel dürtü ise mümkün olduğunca kesintisiz bir uçuş hizmeti almak isteyen yolcuların taleplerini karşılama isteğidir. Çünkü yolculuk sırasında durulan her durak havayolları için ciddi rekabet dezavantajı oluşturmaktadır.

systems: CRS)⁵⁵ ekranındaki üst sıraları beraberinde getiren KPA'lar aynı zamanda, pazardaki pozisyonlarını korumak ve güçlendirmek isteyen havayollarının ilgisini çeken masrafsız bir pazarlama aracı haline gelmiştir⁵⁶. Bu çerçevede KPA'lar, ittifaklar için önemli bir destek oluşturmakta ve havayolları tarifeleri arasında uyumun sağlanabilmesi için önemli operasyonel değişikliklerin gerçekleştirilmesini zorunlu kılan uzun dönemli düzenlemeler içermektedir⁵⁷. Ayrıca trafik yoğunluğunu artırması ve ortak hizmetler sonucu gerçekleşen maliyet avantajları ile ölçek ekonomisi⁵⁸ sayesinde gelir artışı gibi faydalar sağlamaktadır. Aynı zamanda, hizmet verilen uçuş ağını genişletmekte veya uçuş frekansını artırmaktadır. Bu sayede havayolları, ek bir maliyete katlanmaksızın pazar paylarını artırabilmektedir. Bu ise İHA'larla elde edilen hakların ötesinde bir piyasaya erişim sağlamaktadır⁵⁹.

Piyasa koşullarına bağlı olarak KPA'lar, rekabeti artırabileceği gibi antirekabetçi bir nitelikte de olabilir. Tek bir havayolunun hizmet sunamayacağı kadar geniş bir alanda birden fazla havayolu arasında bağlantı kuran ve böylece önemli etkinlikler sağlayarak diğer havayolları ile olan rekabette avantajlar sunan anlaşmalar, rekabet açısından sorun teşkil etmemektedir⁶⁰ (Iatrou ve Oretti 2007, 73-74).

1.2.5.2. *Blockspacing* Anlaşmaları

KPA'ların bir türü olarak kabul edilen *blockspace* anlaşmaları temel olarak, bir havayolunun belirli bir uçuştaki kapasitesinin bir kısmını bir başka havayoluna satması şeklindeki uygulamaları içermektedir (Blanco ve Houtte 1996, 176). Buna göre bir havayolu diğerine belirli bir uçuşundaki koltukların belirli bir kısmını ayırmakta, koltukları satın alan havayolu da kendine ayrılan

⁵⁵ Günümüzde birçok havayolunun sahip olduğu, taşımacılık hizmetlerinin pazarlanmasında kullanılan vazgeçilmez bir araç olan ve anında rezervasyon ve bilet kesim olanağı veren sistem, uçuş bilgilerine hızlı ulaşım sağlamaktadır. Sistemin taşıyıcılar açısından uygulamada ortaya çıkan en önemli yanı ise seyahat acentelerinde gerçekleştirilen rezervasyonların yaklaşık dörtte üçünün, bilgisayar ekranının ilk sayfasındaki havayollarının uçuşlarından tercih ediliyor olmasıdır. Dolayısıyla sistem sahibi olan havayolları, kendi uçuşlarını ekranın ilk sayfasında gösterebilmek gibi çok önemli bir avantaja sahiptir (Hanlon 2000, 68). CRS hakkında bilgi için bkz. EK-2.

⁵⁶ Bu konuda daha geniş bilgi için bkz. Iatrou ve Oretti (2007, 71).

⁵⁷ KPA'lar, büyük ölçekli havayollarının genellikle bölgesel nitelikte olan ve marka bilinirliğini veya kesintisiz hizmet kapasitesini artırmak isteyen küçük ölçekli havayolları ile kodun ortak kullanımını içerebilmektedir.

⁵⁸ Üretilen birimin artması sonucu her bir birimin ortalama maliyetinde azalma meydana gelmesi halinde ölçek ekonomisi gerçekleşmektedir.

⁵⁹ Bunun yanı sıra bu anlaşmalar, dolaylı da olsa ücretlere de etki etmektedir. Fiyat üzerindeki etkilere ilişkin bilgi ve değerlendirmeler için bkz. Ito ve Lee (2007).

⁶⁰ KPA'ların rekabete olumlu katkıda bulunarak fiyatların düşmesine ve sunulan hizmet kalitesinde artış sağlayarak tüketici faydasını artırdığına yönelik ampirik çalışma için bkz. Gayle (2006).

koltukları, kendi uçağındaki koltuklarını gibi, kendi pazarlama ve dağıtım sistemini kullanmak suretiyle satmaktadır. Normal şartlarda rekabet üzerinde olumsuz bir etkisi olmayan bu tür anlaşmalar, bir havayolunun belirli bir havaalanında herhangi bir sebepten dolayı hizmet vermekte yetersiz olması halinde kullanılmaktadır.

Bir havayolunun *blockspace* uygulamasından beklediğı fayda, başka bir havayolunun dağıtım ağıının da kullanılması sonucu pazara daha fazla nüfuzun getirdiğı gelir artışıdır. Farklı dağıtım ağı ile gelen yolcular, hem havayolunun uçuş frekansının artmasına katkıda bulunacak hem de pazar payında artış sağlayacaktır. Koltukları alan havayolu ise yeterli satış rakamlarına ulaşamadığı bir hatta da hizmet vermiş olacaktır (Hanlon 2000, 117). Bununla birlikte bu anlaşmalarda satın alan havayolu (*blockspace* yapan), tamamını satıp satamayacağı belli olmayan bir malın bedelini peşin olarak diğ er havayoluna ödeyerek stok riski taşımaktadır.

1.2.5.3. Sık Uçan Yolcu Programı Anlaşmaları

Sık uçan yolcu programları (*Frequent Flyer Programs*), havayolu işletmelerinin kendilerini tercih etmelerinin karşılığı olarak yolcularına, ödüllendirme yoluyla geri dönen ve yolcuları daha fazla mil puanı biriktirmeye teşvik eden bir modeldir⁶¹. Satın alınan her bilet için yolcular, seyahat ettiği mesafeye ve satın almış olduğu bilet tipine göre mil puanları elde etmektedir. Program kapsamında yolcular ne kadar sık aynı havayolu ile uçarlarsa o kadar çok ödül puanı, bir başka deyişle ücretsiz veya indirimli uçuş imkânı kazanmaktadır⁶² (Atalık 2006, 224).

Bu programların ittifak üyeleri arasında entegrasyonu, sektördeki rekabet üzerinde olumsuz etkiler oluşturabilmektedir. Özellikle, yolcularda tüm uçuşlarını aynı havayolu ile gerçekleştirme eğilimi yaratan bu tür programlar⁶³, pazarda hâkim durumda bulunan havayolları tarafından uygulandığında kilitleme etkisi yaratabilmektedir. Hâkim durumda bulunan havayolları,

⁶¹ İlk uygulaması 1981 tarihinde American Airlines tarafından gerçekleştirilen bu programların temel amacı, sık uçan yolcuları havayolu işletmesine bağlı birer yolcu haline getirmek ve kemikleşmiş yolcu ile doluluk oranlarını sürekli yüksek tutmaktır (Masroor 2003, 3).

⁶² Yolcular kazandıkları mil puanlarını geri almak istediklerinde, bedava veya indirimli biletlerin yanısıra uçuş sınıfı yükseltme, hızlı rezervasyon ve yer seçimi, özel salonlar, otel konaklamaları, araba kiralama hizmetleri gibi birçok hizmetten yararlanabilmektedirler (Atalık 2006, 224).

⁶³ Bu programlarda, indirimler ancak belirli uçuş miktarlarına ulaşılması halinde sağlandığından, aynı havayolu şirketi ile uçulan mesafe arttıkça, kazanılan faydaların (biriken puanların) marjinal değeri de artmaktadır. Bu nedenle müşteri, özellikle hedef uçuş miktarına yakın olduğu noktalarda başka bir sağlayıcıya geçişte, biriktirdiğı puan ya da uçuş millerinin mali değeri ölçüsünde bir geçiş maliyeti ile karşılaşmaktadır. Geçiş maliyetlerine ilişkin daha fazla bilgi için bkz. Onuklu (2007), Kocabaş (2008).

genellikle diğer havayollarına kıyasla müşterilere daha çok sayıda ve yöne daha sık uçuşlar sağladıklarından, yolcular açısından aynı havayolu ile uçarak puan toplamak kolaylaşmaktadır. Bu durumda, özellikle indirim kazanmanın eşğine gelmiş yolcular açısından başka bir havayoluna geçiş, maliyetli hale geldiğinden bu programlar, rakiplerin pazardan pay almalarını zorlaştırabilmektedir⁶⁴. Bu nedenle söz konusu programlar, doğrudan doğruya rekabeti sınırlayıcı olarak değerlendirilmemekle birlikte pazara giriş engeli oluşturabilmektedir⁶⁵ (Onuklu 2007, 36).

1.2.5.4. Tarife Anlaşmaları (*Tariff Agreements*)

Konvansiyon'da çözülemeyen fiyat tespiti sorunu, 1945 yılında IATA'nın oluşturulmasıyla giderilebilmiştir. IATA Konferansları'na katılan havayolları, hangi hatlar için hangi ücret tarifelerinin uygulanacağı konusunda anlaşmaya varmakta⁶⁶, böylelikle belirli bölgelerdeki tüm havayollarının veya belirli hatları düzenlemek amacıyla az sayıda havayolunun katıldığı toplantılarda fiyat ve uçuş tarife koordinasyonu⁶⁷ gerçekleştirmektedir.

Bununla birlikte IATA Konferansları'nda ücretlere ilişkin anlaşmalarda ücretlerin yüksek tutulması yönünde bir eğilim oluşmaktadır. Bu nedenle tarife koordinasyonu anlaşmalarının fiyat rekabeti üzerindeki olumsuz etkisi aşikârdır. Özellikle tam esnek tarifelerin varlığı halinde veya dolaylı hava ulaşımının ya da başka ulaşım yollarının düşük yoğunlukta olduğu hatlarda tarife anlaşmalarının varlığı, fiyatların olması gerekenden daha yüksek bir düzeyde gerçekleşmesi sonucunu doğurmaktadır⁶⁸. Ayrıca tarife anlaşmaları *business* ile *leisure*⁶⁹ yolcu

⁶⁴ Programların müşteri sadakati oluşturarak havayolu tercihinde etkili bir faktör olduğuna ve tüketicilere faydalarına ilişkin ampirik bir çalışma için bkz. Suzuki (2003).

⁶⁵ Nitekim pazara yeni giren ya da daha sınırlı sık uçan yolcu programları uygulayan teşebbüslerin, bu programı yaygın bir biçimde uygulayan yerleşik firmalarla etkin bir şekilde rekabet edebilmeleri için, oldukça düşük fiyat veya üstün hizmet sunmaları gerekmektedir.

⁶⁶ Ancak burada belirlenen tavsiye ücretler, havayollarının kendi ülkelerinin birbirleriyle yapacakları İHA'larla resmîyet kazanmaktadır (Hassu 2004, 34).

⁶⁷ Tarife koordinasyonu, ittifakların faaliyet performanslarını olumlu yönde etkilemektedir. Tam koordinasyonun sağlanması halinde, ittifakın kesintisiz hizmet kalitesindeki artış yolculara da olumlu bir şekilde yansımakta ve ittifakın etkinliği önemli ölçüde artmaktadır. Tarife koordinasyonunun ittifaklara önemli maliyet ve kar avantajları sağladığına ve ittifakların etkinliklerini önemli ölçüde artırdıklarına ilişkin ampirik bir çalışma için bkz. Yan ve Chen (2007).

⁶⁸ Bu sayede fiyat liderliği de desteklenmektedir. Hâkim durumdaki teşebbüsün genel fiyat düzeyini yükseltmek istediği durumlarda, bu tür anlaşmalar yüksek fiyatlamının bir aracı haline gelmektedir.

⁶⁹ Havacılık literatüründe "*business*" terimi, zaman duyarlılığı oldukça yüksek, fiyat duyarlılığı düşük olan yolcuları nitelerken "*leisure*" terimi, zaman duyarlılığı oldukça düşük ve fiyat duyarlılığı yüksek olan yolcular için kullanılan teknik birer terimdir. "*Business*" ve "*leisure*" yolcuların benzer ve farklı özelliklerine ilişkin bilgi için bkz. Dresner (2006).

ücretleri ve besleyici ile uzun hat hizmetleri arasındaki çapraz sübvansiyonu daha da kolaylaştırmaktadır (Blanco ve Houtte 1996, 184).

Tarife danışmalarının, fiyat koordinasyonuna yol açarak rekabet kurallarını ihlal edebilecek bir araç olmasına rağmen, rekabet otoritelerinin bu danışmalara havayolları arasında gerçekleşen aktarma uçuşlarına (*interlining*) katkısından dolayı muafiyet vermesi, aktarma uçuşlarının yolcular için vazgeçilemez olmasından kaynaklanmaktadır⁷⁰ (Hassu 2004, 34). Zira zaman tarifelerinin, havayolları arasında yapılacak aktarmalarda bekleme süresini enazlaştıracak şekilde koordinasyonu aktarma uçuşlarının etkinliğini önemli ölçüde artırmaktadır.

1.2.5.5. *Interlining* Anlaşmaları⁷¹

Interlining anlaşmaları sayesinde yolcular, tek bir biletle birden fazla havayolundan hizmet alabilmektedirler. Günümüzde havayollarının tarifeli uçuşlarının çok büyük bir kısmı *interlining*'e dâhildir ve bu durum özellikle küçük ve orta ölçekli havayolları için önem taşımaktadır. Nitekim *interlining* anlaşmaları, bu türden havayollarının büyük ölçekli havayollarının hizmet ağlarından faydalanmalarını ve böylece kendi hizmet ağlarının eksik hatlarını tamamlamalarını sağlamakta ve uçuş frekanslarını artırmaktadır. Böylelikle bu nitelikteki havayollarının rekabet gücüne önemli katkıda bulunmaktadır.

Interlining anlaşmaları, özellikle esnek ve kesintisiz hizmet beklentisi yüksek *business* yolcu taleplerinin karşılanmasında önemli bir faktördür. Ayrıca *interlining*'in hem küçük-orta ölçekli havayollarına hem de yolculara olan doğrudan faydaları, bu anlaşmaları kolaylaştıran tarife anlaşmalarının fiyat rekabeti üzerindeki olumsuz etkilerinin azalması bakımından da önemlidir (Blanco ve Houtte 1996, 185).

1.2.5.6. Havuz Anlaşmaları (*Pooling Agreements*)

Bazen İHA'larca zorunlu kılınan ve genellikle kapasite sorunu nedeniyle başvuru alan havuz anlaşmaları, özellikle maliyet ve/veya gelir paylaşımı

⁷⁰ Nitekim IATA'nın prosedürleri birçok ülkenin rekabet hukukunu ihlal etmekle birlikte çoğu havayolu bu konferanslara katılmak için ülke otoritelerinden muafiyet almaktadır. IATA prosedürlerinin avantaj ve dezavantajlarına ilişkin değerlendirmeler için bkz. European Commission (2001), "DG Competition Consultation Paper, IATA Passenger Tariff Conferences", parag. 8-32. Ancak Komisyon 2007 yılından itibaren yolcu tarife konferanslarına ilişkin grup muafiyetini sona erdirmeye karar almıştır. Söz konusu karar için bkz. EU Focus (2007, 214, 6-7). Bununla birlikte, konferanslara ilişkin bireysel muafiyet alma imkânı devam etmektedir.

⁷¹ "*Interlining*" ifadesini "*aktarma*" şeklinde Türkçeleştirmek mümkünse de "*aktarma*" teriminin "*interlining*" teriminin tüm özelliklerini karşılamaması nedeniyle çalışmada orijinal ifade tercih edilmiştir.

konusunda mutabakata varmış iki havayolunun karşılıklı seferlerini düzenlemektedir. Devletler arasında akdedilen ve kanun hükmündeki İHA'lara dayanılarak imzalanan havuz anlaşmalarına taraf olan ulusal havayolları, bir hatta arz edecekleri kapasite ve frekans üzerinde istişarelerde bulunarak mutabakata varmaktadır⁷². Bu çerçevede, her iki havayolu da aynı fiyatı uygularken ortaklar arasında trafik ile ilgili rekabet gerçekleşmemektedir (Iatrou ve Oretti 2007, 74).

Havuz anlaşmalarına taraf olan havayolları, birbirlerinin seferlerini kendi rezervasyon sistemlerine dahil edebilmekte ve kendi seferlerinin dolu olduğu veya seferlerinin olmadığı günlerde havuz ortağının seferlerine rezervasyon yaparak yolcu devretmektedir. Böylece yolcuların kesintisiz ve güvenli hizmet almaları da sağlanmış olmaktadır. Ayrıca bu anlaşmalar düzenli bir tarife oluşumu ile aynı güne ve sezona yığılmayı önleyerek ve çok kârlı olmayan hatlarda dahi düzenli sefer yapılmasına imkân vererek tüketiciye yarar sağlamaktadır.

1.3. STRATEJİK İTTİFAKLARIN FAYDALARI ve OLASI ZARARLARI

1.3.1. Stratejik İttifakların Ekonomik Faydaları⁷³

1.3.1.1. Havayolu Taşımacılığı Sektörüne Faydaları

Temel olarak AGA'lar çerçevesinde gerçekleştirilen uluslararası havacılığın liberalizasyonu, bu piyasalardaki rekabeti geliştirmek ve küresel havayolu ittifaklarının gelişimine de katkıda bulunmakla beraber bunun tersi de geçerli olabilmektedir. Bir başka deyişle havayolu ittifaklarının gelişimi de uluslararası havacılığın liberalizasyonu konusunda devletlerin elini güçlendirmektedir. Böylelikle küresel ittifaklar ile uluslararası havacılığın liberalizasyonunun karşılıklı ve olumlu etkileşimi söz konusu olmaktadır (Björk 2002, 27).

Bir diğer olumlu gelişme de havayolu taşımacılığı altyapısında yaşanmaktadır. HAS sistemine dayalı ittifak yapılanmaları ve liberal havacılık

⁷² Bu anlaşmalar çerçevesinde havayolları uçuşun tüm yönlerinde işbirliğine gitmekte, sabit maliyetleri ve hatta ilave kârları dahi paylaşmaktadır (Iatrou ve Oretti 2007, 74). Bu sayede örneğin yaz ve kış tarife dönemleri sonunda yapılan değerlendirmeyle pazara daha fazla koltuk sunduğu için daha fazla gelir elde eden taşıyıcı, daha düşük gelir elde eden taşıyıcıyı tazmin etmektedir.

⁷³ İttifakların faydalarını değişik başlıklar altında toplamak mümkündür. Çalışmada; sektör, tüketici ve havayolu temelli bir sınıflandırma tercih edilmiştir. Farklı bir sınıflandırma için bkz. Kleymann ve Seristö (2001).

politikası, havayollarının faal olmayan yerel havaalanlarına da hizmet vermelerine olanak sağlamaktadır. Bu sayede yerel ekonomilerde de canlanmalar ve gelişmeler yaşanmakta, böylelikle çok sayıda önemli finansal merkezler oluşmaktadır. Bu durumun sağladığı ekonomik gelişme ise bir yandan yerel ekonomilere fayda sağlarken diğer yandan da havayolu taşımacılığı altyapılarının gelişimine katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla yukarıda bahsedilen karşılıklı pozitif etkileşim, bu noktada da söz konusudur.

Ayrıca ittifakların, yalnızca yolcular için değil tüm havacılık ekonomisi için çok büyük önem taşıyan güvenli havacılık hususunda da faydaları olduğunu belirtmek gerekmektedir. Havayollarının ittifaklar bünyesinde birçok faaliyet alanında ortak hareket etmeleri, ittifak markalarının havayolları üzerinde etkili olmasını beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla ittifak üyesi herhangi bir havayolunun güvenlik konusundaki zaafi ittifakın zaafi olarak algılanmakta ve böyle bir durumdan tüm ittifak üyeleri olumsuz etkilenmektedir. Bu nedenle bir ittifakın tüm üyeleri, her bir üyenin maksimum güvenlik garantisi ile hizmet vermesi hususunda azami gayret sarf etmek durumundadır (Glisson vd. 1996, 33).

1.3.1.2. Havayollarına Faydaları

Her şeyden önce ittifaklar, havayollarının verdikleri hizmetin birçok aşamasında bağımlı oldukları tedarikçileri karşısında çok daha güçlü konumda olmalarını sağlamaktadır. Yüksek miktarda alımlar nedeniyle elde edilen pazarlık gücü ise maliyetlerde azalma ve etkinliği de beraberinde getirmektedir.⁷⁴ (Iatrou ve Oretti 2007, 118). Bu çerçevede ölçek ekonomisi ittifak yapılanmalarının sağladığı en önemli faydalardan biridir.⁷⁵ Bunun yanısıra şebeke genişlemesi ve ortaklar arası trafik beslemesi sonucu oluşan yoğunluk ekonomisi⁷⁶ ve çok daha geniş kapsamlı hizmet ağının beraberinde getirdiği kapsam ekonomisi⁷⁷ de önemli maliyet etkinlikleri sağlamaktadır (Oum, Park ve Zhang 2000, 13). Maliyet temelli diğer bir fayda ise yeni pazarlara giriş aşamasında görülmektedir. İttifaklar sayesinde havayolları, fiilen hizmet verdikleri nokta

⁷⁴ Akaryakıt ve yağ tedariki, ikram servis hizmetleri, havaalanı ücret görüşmeleri, maliyet avantajı sağlayacak diğer birçok hususun ve kuşkusuz ortak hava aracı tedarikinin ittifak üyeleri ile ortaklaşa gerçekleştirilmesi havayolları açısından önemli bazı uygulamalardır.

⁷⁵ Ölçek ekonomisini elde etmek isteyen havayolları; havaalanı ve yer hizmetlerinden ortaklaşa faydalanılması, pazarlama faaliyetlerinin birlikte yürütülmesi, ortak tedarik anlaşmaları ve ortak bilgisayar ve yazılım geliştirme faaliyetleri gibi uygulamalar gerçekleştirmektedir.

⁷⁶ Yoğunluk ekonomileri, belirli bir coğrafi alanda bulunan müşterilerin sayısı ile ifade edilmektedir. Kimi zaman ölçek ve yoğunluk ekonomileri kavramları karışabilmektedir. Ancak ölçek ekonomisi, talep ve üretim hacmi ile yoğunluk ekonomileri ise kullanıcıların sayısı ile ilgili bir kavramdır.

⁷⁷ X ve Y gibi iki ürünün birlikte üretilmesinin maliyetinin, yalnızca X ürünü üreten bir firmanın maliyeti ile yalnızca Y ürünü üreten bir firmanın maliyetinin toplamından küçük olması halinde kapsam ekonomisi gerçekleşmektedir.

sayısında herhangi bir artış olmaksızın şebekelerini genişletme imkânına sahip olmaktadır. Bu ise çoğunlukla KPA'lar sayesinde gerçekleşmektedir.

Şebeke endüstrilerinde müşterilerin, teşebbüsün şebekesini daha çok kullanması sonucu ortaya çıkan yoğunluk ekonomisi, havacılık sektöründe belirli bir hatta hizmet alan yolcu sayısının artması ve böylelikle o hat için yolcu başına düşen ortalama maliyetin azalması şeklinde görülmektedir. Yoğunluk ekonomisini havayollarına sunan temel mekanizma ise HAS sistemine uygun bir şebeke yapılanmasıdır. Temel olarak ittifak üyesi havayollarına trafik, coğrafi dağılım (yayılmışlık) ve pazar payı bakımından birçok fayda sağlamak amacıyla şebekelerin birleştirilmesini öngören sistem, aynı şebeke içerisindeki trafik hacminin birleştirilmesi yoluyla yoğunluğu artırmaktadır (Iatrou ve Alamdari 2005, 130). Yolcuların belirli noktalardan toplanarak merkez havaalanına getirilmesini ve buradan nihai noktalara dağılımın gerçekleştirilmesini sağlayan “besleyici uçuşlar” (*feeder spokes*), yoğunluk ekonomisine ulaşılması amacıyla hizmet etmektedir⁷⁸.

Tarife ve frekanslar, bir havayolunun temel ürünleri olup yolcuların belirli bir havayolunu tercih etmelerindeki en etkili faktörlerdir. İttifaklar ise frekans artışı sağlamanın en uygun araçlarından biridir. Bir hattaki sık frekanslı hizmet, havayolunu tüm yolcuların gözünde tercih edilir kılmaktadır. İttifaklar sayesinde genişletilen şebekeler ise bu amaca ulaşılmasında büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Bunun yanısıra ittifak üyesi havayolları arasında gerçekleştirilen tarifelere ilişkin düzenlemeler, hem havayollarının uçuş frekanslarının önemli ölçüde artmasını sağlamakta hem de bağlantı uçuşlarındaki gecikmeleri önlemeleri nedeniyle yolcuların çok daha konforlu bir şekilde seyahat etmelerine yardımcı olmaktadır (Iatrou ve Oretti 2007, 131).

İttifakların yukarıda aktarılan faydalarının yanında; bu unsurların bileşimi havayollarına ayrı bir fayda daha sağlamaktadır: müşteri sadakati. Yukarıda belirtildiği gibi gerek ittifaklara dâhil oluş sonrasında gerçekleşen şebeke genişlemesinin getirdiği pazarlama avantajları ve ulusal ve/veya küresel düzeyde bir markalaşma gerekse HAS sistemine dayalı şebeke yapılanması ve bu yapılanmayı besler nitelikteki ortak tarife düzenlemeleri, havayollarının yolcular nezdinde daha prestijli bir konuma gelmelerini sağlamakta ve böylece bu uygulamaları gerçekleştiren havayollarına karşı bir müşteri sadakati oluşturmaktadır⁷⁹.

⁷⁸ Besleyici uçuşların merkez havaalanlarına ulaşma zamanlarının tam olarak bilinmesi ve bu bilgi sayesinde merkez havalimanından gerçekleştirilecek olan uzun mesafeli uçuşların gecikmesiz bir şekilde yapılabilmesi nedeniyle bu sistem, havayollarının ilgisini çekmektedir. Ayrıca sistem, besleyici uçuşların daha büyük kapasiteli uçaklarla yapılarak uçuşlardaki ortalama yolcu sayısının artırılmasına ve böylelikle yolcu başına maliyetin azalmasına imkân sağlamaktadır.

⁷⁹ Nitekim fiyatın yanısıra fiyat dışı rekabetin de çok önemli bir rekabet aracı haline geldiği günümüz havayolu taşımacılığında, pazardaki konumunu güçlendirmek isteyen havayolları

1.3.1.3. Tüketicilere Faydaları

İttifakların tüketicilere olan faydalarını hizmet ve fiyat temelli faydalar şeklinde iki kategoride değerlendirmek mümkündür.

a) Hizmet Temelli Faydalar

Tüketiciler açısından ittifakların en önemli faydalarından biri hizmet miktarı ve kalitesinde ortaya çıkmaktadır. İttifak üyesi olmayanlara kıyasla üye havayolları, kesintisiz bir şekilde ve daha düşük ücretlerle daha konforlu hizmetler sunmakta ve hizmet verilen hat sayısında da çok ciddi artışlar gerçekleşmektedir⁸⁰.

Uçuş sıklığı, tarifelerin etkin koordinasyonu ve bağlantı hizmetlerinin mümkün olduğu kadar kesintisiz hizmetlere dönüşmesi, havayolu hizmet kalitesinin temel göstergeleridir. İttifaklar ise uçuş sıklığında sağladıkları artış, tarife koordinasyonuna getirdikleri kolaylıklar ve kesintisiz hizmet olanaklarıyla hizmet kalitesini önemli miktarda artırmaktadır (Oum, Park ve Zhang 2000, 13). Ayrıca besleyici hatlarla ne kadar fazla sayıda merkez havalimanı birbirine bağlanırsa, yolcuların şebeke etkinliğini artıran uzun mesafeli uçuşlara erişimi de o derece kolaylaşmaktadır. Böylelikle havayolları, aynı sistem içerisinde kalarak çok daha fazla hatta hizmet vermek suretiyle tüketicilerin etkinliğini artırmış olacaktır. Özellikle ittifaklar sayesinde hizmet verilen hat sayısındaki artış tüketicilerin, merkez bölgelere olduğu kadar merkezden çok uzakta bulunan bölgelere de ulaşımını büyük ölçüde kolaylaştırmıştır. Hizmet verilen hat sayısındaki artış, ittifak üyeleri arasında sık uçan yolcu programlarının birleştirilmesi hususu ile birlikte değerlendirildiğinde yolcuların elde ettikleri fayda daha iyi anlaşılacaktır. Geniş ittifak ağı içerisindeki havayollarının herhangi birinden hizmet aldıkça edinilen puanların entegre programlar sayesinde bilete dönüştürülmesi yolcular açısından önemli bir fayda olarak değerlendirilmektedir (Glisson vd. 1996, 30).

Ayrıca bağlantılı hizmet kapasitesindeki artış, kesintisiz hizmetleri de beraberinde getirmektedir. Kesintisiz yolculuklar; uçuş tarifelerinin koordinasyonunun ve bağlantıların gerçekleştirildiği havaalanlarındaki kapı yakınlığının sağlanmasının yanısıra bu havaalanlarındaki bagaj ve yer

müşteri sadakati oluşturmanın ne derecede önemli bir unsur olduğunu kavramış ve buna yönelik faaliyetlerine hız vermiştir. Bu faaliyetlerin en etkili olanı da sadakat programlarıdır. Bu programlar kapsamında gerçekleştirilen çok daha sık frekanslı, bağlantı ağı geniş, tarifeleri müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik koordine edilmiş uygulamalar ile havayolları, özellikle pazara yeni giriş yapan rakipleri karşısında önemli rekabet avantajları elde etmektedir (Iatrou ve Oretti 2007, 133). Sadakat programlarına ilişkin geniş açıklama için bkz. ECA Air Traffic Working Group Report (2004).

⁸⁰ İttifakların yolculara sunulan hizmet kalitesi üzerindeki etkilerine ilişkin bilgi için bkz. Weber ve Sparks (2004).

hizmetlerinin de koordinasyonunun sağlanması ile mümkün olabilmektedir. İttifak yolcuları için uçuş tarifelerinin koordinasyonu ise uzun mesafeli uçuş sürelerinin azalması anlamına gelmektedir. Diğer bir deyişle bu durum, havaalanında bağlantı uçuşu için beklenen sürenin kısalması demektir. Kapı yakınlığının sağlanması⁸¹ ve bagaj ve yer hizmetlerinin koordinasyonu, hizmet kalitesinin artmasını ifade etmektedir.

b) Fiyat Temelli Faydalar

İttifakların genişleyen şebekeler, koordine edilen aktarma uçuşları, işbirlikleri ile gelen maliyet avantajları yoluyla havayollarına sağladıkları faydalar havayolları açısından önemli etkinlikler oluşturmaktadır. İttifakların beraberinde getirdiği yoğunluk ve ölçek ekonomileri ile daha da güçlenen bu etkinlik mekanizması bilet ücretlerinde düşüş olarak tüketicilere yansımaktadır. Dolayısıyla tüketiciler ittifaklar öncesi döneme nispeten daha kaliteli olan hizmetleri daha düşük ücretlerle almaktadır. Zira DOT bünyesinde havayolu ücretleri verilerine dayalı olarak yapılan ampirik araştırmalar, ittifak üyesi havayollarının yaklaşık %25 civarında daha düşük ücretlerle hizmet verdiklerini göstermektedir (Björk 2002, 23-25).

1.3.2. Stratejik İttifakların Olası Zararları

Özellikle uluslararası Sİ kavramının henüz tam bir olgunluğa ulaşmamış ve gelişimini tamamlamamış olması nedeniyle Sİ'lerin uzun dönemli olumsuzluklarını tahmin etmek ve gelecekte ortaya çıkması muhtemel olumsuzluklar hakkında kesin yargılarda bulunmak oldukça zordur. Bununla birlikte, liberalizasyon sürecinde 30 yıllık tecrübesi bulunan ABD ulusal havacılık sektörünün gelişiminin ve bu sektördeki Sİ'lerin olumsuz etkilerinin analizi, muhtemel olumsuzluklara ilişkin bir çerçeve çizilebilmesi açısından faydalı olacaktır.

1.3.2.1. Yapısal Problemler

İttifak yapılanmalarının neden olduğu en önemli yapısal problemlerden birisi, ittifaklar sonrası dönemde sektördeki önemi ve ağırlığı giderek artan HAS sisteminden kaynaklanmaktadır. Bunun en temel nedeni ise sistemin, hava hizmetlerindeki talebi karşılamaya yeterli kapasitesi olmayan yoğun havaalanlarında zaten var olan sıkıntıları artırmasıdır. Bu havaalanlarının birçoğunda yönetimler, slot tahsisi uygulaması başlatmış ve bu nedenle de havayolları faaliyetlerini, havaalanı kapasitesinin etkin kullanımını sağlayacak şekilde belirli ölçüde kısıtlamıştır. Bu durumda merkez havalimanlarında (*hub*) faaliyet gösteren havayollarının burada çok sayıda slot izni olarak etkinliklerini

⁸¹ Kapılar veya terminaler arası ulaşım küçük havaalanlarında sorun değilse de büyük havaalanlarında mesafeler nedeniyle ulaşım araçlarına dahi ihtiyaç duyulmaktadır.

artırmaya çalışacakları açıktır. Bu ise birçok merkezin belirli bir havayolunun hâkimiyetinde olması anlamına gelmektedir ve bu durum, antirekabetçi kaygıları da beraberinde getirmektedir. Bu nedenle rekabet otoriteleri; slot edinimi aracılığıyla piyasada sunulan hizmetin kısıtlanması ve slotların büyük bir miktarını elinde bulunduran merkez havalimanı taşıyıcılarının, pazara yeni girişlerin olmasını veya pazarda faaliyet gösteren diğer havayollarının kapasite artırmalarını engelleyecek nitelikte antirekabetçi uygulamalar gerçekleştirmeleri ihtimali üzerinde önemle durmaktadır (Transportation Research Board Report 1999, 138).

1.3.2.2. Büyük Ölçekli Havayollarının Antirekabetçi Faaliyetleri

Büyük ölçekli havayolları; merkez havalimanlarındaki güçlü pozisyonlarını daha da güçlendirmek ve etkin rekabeti tamamen ortadan kaldırmak amacıyla, küçük ölçekli noktalardan merkezlere olan trafik akışını sağlamak ve bu trafiği canlı tutabilmek için başka havayolları ile lisans anlaşmaları gibi uygulamalara başvurmaktadır. Ayrıca pazara yeni giren rakipleriyle *interline* anlaşması yapmayı reddederek, bu rakiplerin yeterli trafik yoğunluğu elde etmelerini engellemek suretiyle hem besleyici (*feeder*) hem de merkezler arası uzun mesafeli uçuşlardaki rekabeti engellemektedir.

Sık uçan yolcu programları sayesinde havayollarının, özellikle *business* yolcular için etkin bir marka bağımlılığı oluşturduğu hususu da antirekabetçi etkiler açısından göz önünde bulundurulmalıdır. Ayrıca büyük havayollarının fiyat ayrımcılığı⁸² veya yıkıcı fiyatlama stratejileri aracılığıyla pazara yeni girişleri engelleyebileceği de unutulmamalıdır. Özellikle büyük ölçekli merkez havalimanlarında hâkim durumda bulunan havayollarının, yeni girişlere karşı yıkıcı fiyat gibi stratejilerle mevcut veya potansiyel rekabeti olumsuz yönde etkilemesi tehlikesi, rekabet otoritelerinin daimi denetim ve kontrolü altında tutmaları gereken önemli bir husustur⁸³ (Morrison 2004, 87).

Bu noktada, havayolu taşımacılığında etkili olan giriş engellerinin irdelenmesi faydalı olacaktır. Bilindiği üzere havayolu taşımacılığı sektörünün piyasaya yeni girişleri aynı zamanda kolaylaştıran ve zorlaştıran özellikleri

⁸² Yoğunlaşma oluşturma potansiyeli yüksek olan büyük ölçekli havayollarının, fiyat ayrımcılığı uygulamaları ile sektördeki rekabeti olumsuz yönde etkilemeleri muhtemeldir. Bu çerçevede fiyat ayrımcılığının pazardaki yoğunlaşma oranını düşürdüğüne ilişkin ampirik bir çalışma için bkz. Giaume ve Guillou (2004).

⁸³ Nitekim havacılık sektörünün kendine has yapısı, uygulanan yıkıcı fiyatlamadan kaynaklanan zararların, rakiplerin piyasa dışına itilmesinin hemen sonrasında kolayca telafi edilmesine olanak sağlamaktadır. Diğer bir deyişle yıkıcı fiyatlamamanın şöhret etkisi hasatı neredeyse garanti etmektedir. Havayolu taşımacılığında yıkıcı fiyatlamamanın etkileri ve farklı ülke rekabet düzenlemelerinde yer alan buna ilişkin kurallar hakkında bilgi için bkz. Morrison (2004).

bulunmaktadır. Bir taraftan çok büyük miktarda yatırım ihtiyacı ve yüksek düzeyli teknik ve teknolojik *know-how* gereksinimi önemli bir giriş engeli oluşturmaktadır. Ayrıca, sektörde çok büyük havayollarının bulunması markalaşma, frekans yoğunluğu ve şebeke bakımından rakiplere kendiliğinden bir sınır getirmektedir. Diğer taraftan, havayolu taşımacılığında verilen hizmetin homojenliği, yeni havayollarının pazara hızlı bir şekilde girişini kolaylaştıran önemli bir etkidir. Özellikle kısa mesafeli hatlarda, yeni ve eski arasındaki fark iyice belirsizleşmektedir.

İttifaklar ise yeni girişleri zorlaştıracak nitelikte uygulamalar içerebilmektedir. Ölçek, kapsam ve yoğunluk ekonomilerinin ittifak üyeleri arasında birleştirilmesi, üye havayollarını merkezlerde ve merkezlere yolcu beslemesi yapan “*spoke*” hatlarda hâkim duruma getirebilmektedir⁸⁴. Kısaca söylemek gerekirse, ittifak uygulamalarından kaynaklanan ve giriş engeli oluşturan her bir faktör, ittifak üyesi havayollarının avantajı haline gelmekte ve bu havayollarının pazar konumlarını daha da güçlendirmektedir (Iatrou ve Oretti 2007, 130).

Büyük havayollarının sektördeki hâkimiyeti ise yoğunlaşmış bir havayolu taşımacılığı sektörünü beraberinde getirmektedir.

1.3.2.3. Yoğunlaşmış Havacılık Sektörünü Doğuracak Antirekabetçi Davranışlar

Havayollarının, ittifaklar aracılığıyla birlikte hareket ettikleri için yoğunlaşmalara neden olmaları muhtemeldir. Bu durum ise sektör aktörleri arasında gizli anlaşmalar oluşması riskini artırmaktadır. Bilindiği gibi bütün anlaşmaların rekabet açısından tehlike oluşturması mümkünse de gizli anlaşmalar en tehlikeli olma özelliğini taşımaktadır. Bunun öncelikli nedeni, ortaklığı açık bir şekilde ortaya koyan sözleşmelerin bulunmaması nedeniyle gizli anlaşmaların ortaya çıkarılmasının zorluğudur. Bununla birlikte açık bir sözleşmenin olmaması, tarafların birbirlerini aldatmalarını teşvik ettiği için gizli anlaşmaların başarıya ulaşma ihtimalini azaltmaktadır. Gizli anlaşmaların başarısı büyük oranda, tarafların birbirlerini etkin kontrollerine imkân verecek şekilde sektörün şeffaf ve dengeli olmasına bağlıdır ve bu nedenle, çoğunlukla homojen ürünlerin üretildiği, istikrarlı bir talep ve maliyet yapısına sahip olan ve az sayıda teşebbüsün faaliyet gösterdiği piyasalarda ortaya çıkmaktadır.

⁸⁴ İttifaklar sayesinde şebekelerin giriş engeli oluşturacak şekilde genişlemesinin yanısıra havaalanı hizmetleri, yer hizmetleri, bagaj hizmetleri veya hava trafik kontrol hizmetleri gibi birçok tamamlayıcı ve havayolları bakımından dikey nitelik arz eden hizmetler de ittifaklar açısından olumlu sonuçlar doğurmakta, bu hizmet sağlayıcıları ile ittifak üyeleri gibi toplu görüşmeler ve pazarlıklar yapma imkânından yoksun yeni havayolları açısından ise başka bir giriş engeli haline gelmektedir.

Dolayısıyla talep ve maliyet yapılarına ilişkin belirsizliklerin söz konusu olduğu piyasalardaki gizli anlaşmaların, genellikle bu faktörlerdeki sürekli değişimlerin etkisiyle başarısızlığa uğradığı söylenebilir. Havacılık sektörü ise istikrarsız bir talep ve maliyet yapısına sahiptir. Havayolları hat kapasitelerini iki veya daha fazla yıl için planlamakta, ancak aylık ya da haftalık gibi kısa dönemler bazında fiyatlandırma kararları almaktadır. Kısa vadede, bir yolcunun bir uçuştaki marjinal maliyeti oldukça düşüktür. Her bir havayolu ise yolcusunu rakiplerine kaptırmamak için daha düşük fiyat uygulama eğilimindedir. Talep ise öngörülemez bir biçimde dalgalanmaktadır. Bu nedenlerle, en azından teoride, yoğunlaşmış bir havacılık sektöründe gizli anlaşmaların gerçekleşme riski azdır (Björk 2002, 31). Bir diğer görüşe göre ise özellikle az sayıda havayolunun faaliyet gösterdiği hatlarda ücret ve zaman tarifeleri bilgilerinin kolay ulaşılabılır olmaları nedeniyle rakipler arasında gizli anlaşmaların ve/veya koordinasyon riskinin oluşması ihtimali oldukça yüksektir (GAO Report 1999, 21). Başta çakışan hatlarda ittifak üyelerinin faaliyet göstermeleri durumu olmak üzere ittifakların fiyatlara yönelik gizli anlaşma riskini artıracığı görüşünü DOT da desteklemektedir⁸⁵ (Gayle 2006, 2).

Ayrıca çakışan hatlarda faaliyet gösteren rakip havayollarının, bir ittifak kapsamında bir araya gelmeleri ve özellikle merkez havalimanlarında ve/veya yoğun hatlarda ortak bir amaç çerçevesinde hareket etmeleri halinde gizli anlaşma riski artacak ve bunun sonucunda bu hatlarda var olan rekabet azalacaktır. Özellikle rakip merkezler arasında yer alan uzun mesafeli yoğun hatlar, bu anlamda tehlikelidir. Bazı merkezlerin, yeni girişleri kolaylaştıracak fiyatlandırma politikalarına olanak vermeyecek derecede “korunaklı” (*fortress*) olması (diğer bir deyişle havaalanında belirli bir havayolunun önemli ölçüde hâkimiyetinin bulunması) ise bu durumu daha da ciddileştirmektedir⁸⁶.

Buraya kadar yer verilen bilgi ve değerlendirmeler ışığında, tanımı üzerinde tam bir mutabakat sağlanamayan Sİ'ların, ABD ve AB'de gerçekleştirilen liberalizasyon süreçleriyle birlikte havayolu taşımacılığı sektörü

⁸⁵ Havayolu taşımacılığı sektöründe oligopolistik yapılanmalar ile gizli anlaşmalar arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu bulgularına ulaşan ampirik bir çalışma ve için bkz. Alam, Ross ve Sickles (2001).

⁸⁶ Bununla birlikte antirekabetçi yapılanma sonucu oluşması beklenen kayıplar hususunda Brueckner ve Whalen (2000, 2), herhangi bir aktarma yapmaksızın belirli noktalar arası uçan yolcuların, ittifak üyeleri arasındaki *interline*'den faydalanan yolculardan ayrı değerlendirilmesi gerektiğini belirtmekte, bu yolcuların fiyatlandırma ve tarifelerdeki işbirliği nedeniyle fayda sağladıklarını iddia etmektedirler. Sonuç olarak, bu iki ayrı etkinin varlığı ittifakların iki farklı yolcu grubunun refahları açısından bir ödünleşimi (*trade-off*) içerebileceğini göstermektedir. Dahası bu konudaki çalışmalar, yolcuların çok büyük bir kısmının yalnızca *hublar* arasında yolculuk yapmıyor olmaları nedeniyle *hublar* arası hizmetlerin çakışmasından etkilenen yolcu sayısının, toplam yolcu sayısı içerisinde oldukça küçük bir bölüme tekabül ettiğini ortaya koymaktadır.

için merkezi bir konuma geldiği anlaşılmaktadır. Ayrıca mülkiyet, kontrol ve kabotaj gibi önemli kısıtlamalar içeren İHA'lardan uzaklaşarak bu kısıtlamaları mümkün olduğunca izole eden AGA'lara yönelik sektörün HAS sistemine dayalı olarak büyümesinin birçok etkinliğin yansısı slotlar gibi çok önemli sorunları da barındırdığı görülmektedir. Bu nedenle etkin ve doğru bir rekabet analizi yapılabilmesi bakımından, yukarıda yer verilen Sİ uygulamalarının fayda ve olumsuzluklarıyla bir bütün olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Zira sektörün gelişimi açısından Sİ'ler rekabet otoritelerince rekabet açısından pozitif ve negatif yönleriyle kapsamlı olarak dikkate alınmış ve izleyen bölümde incelenecek olan birçok yasal düzenlemeye konu olmuştur.

BÖLÜM 2

AB VE ABD REKABET HUKUKUNDA STRATEJİK İTTİFAKLAR

2.1. HUKUKİ ZEMİN

Önceki bölümde, genel ve ayırdedici özellikleri ile sektörde sıkça karşılaşılan uygulamalarına yer verilen Sİ'lar, yakın dönem küresel ekonomide en çok dikkat çeken yapılanmalardan biri olmuştur. İşletmeler; çok önemli yapısal değişiklikleri zorunlu kılan ve yabancı mülkiyet ve etkin kontrol gibi kısıtlamalar nedeniyle aşılması güç engelleri beraberinde getiren birleşme-devralmalardan mümkün olduğu kadar kaçınarak bu tür kısıtlamaların çok büyük oranda ortadan kalktığı ittifak yapılanmalarına yönelmiştir. Küresel düzeyde, işletmelerin ittifaklara olan eğilimi ise doğal olarak yasal mevzuatlarda buna yönelik düzenlemeleri beraberinde getirmiştir.

Pazar payını büyütme, pazar konumunu güçlendirme ve bu sayede piyasada belirli bir kontrol gücü elde etme temel amacı çerçevesinde hareket eden ittifakların rekabet üzerindeki muhtemel olumsuzluklarına karşısında, kaynakların etkin tahsisi ve adil rekabetin tesisi yoluyla tüketici refahını korumak ve maksimize etmek isteyen rekabet yasaları önem kazanmaktadır. Nitekim yasa uygulayıcıları, bir yandan antirekabetçi etkileri nedeniyle Sİ'ları devamlı gözetim ve denetim altında tutmak istemekte ve bunu temin amacıyla yasal düzenlemeler gerçekleştirmekte, diğer yandan da sağladıkları ve tüketicilere yansıttıkları etkinlikler nedeniyle bu yapılanmaları önemli ölçüde desteklemektedir.

Bu bilgiler ışığında çalışmanın bu bölümünde havayolu taşımacılığı sektöründe uygulama alanı bulan Sİ'ların tabi olduğu AB ve ABD rekabet düzenlemelerine yer verilecektir. Ayrıca düzenlemelerin, bu çalışma açısından önem taşıyan ilgili hükümleri ve bu hükümler çerçevesinde, dünya genelinde artan bir hızla yaygınlaşan sektörel uygulamalar aktarılacaktır. Daha sonra bu düzenlemeler, önemli noktaları yönünden karşılaştırmalı analize tabi tutulacak

ve son olarak da ittifakların uluslararası boyutuna dikkat çekilerek konu ile ilgili gelişme ve tartışmalara yer verilecektir.

2.2. STRATEJİK İTTİFAKLAR PERSPEKTİFİNDEN AB REKABET MEVZUATI

AB rekabet hukuku kapsamında, liberalizasyon çalışmaları öncesinde oldukça sıkı kuralların hâkim olduğu ve rekabet konusunda katı kısıtlamalar altında faaliyetlerin gerçekleştirildiği havayolu taşımacılığı sektörü ve buna bağlı olarak da Sİ'lar, AB Antlaşması'nın 81/1, 81/3 ve 82. maddeleri ile çıkarılan sektöre özgü düzenlemeler ve grup muafiyetleri kapsamında değerlendirilmektedir⁸⁷.

2.2.1. 81. Madde

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 81. maddenin ilk fıkrasınca yasaklanmaktadır. Bu çerçevede rakipler arasındaki ittifaklar özellikle tarafların önemli pazar paylarına sahip olmaları ve üçüncü kişilere pazarı kapatma riskini taşımaları durumunda 81/1 kapsamında değerlendirilmektedir⁸⁸. Nitekim 2821/71 sayılı Tüzük⁸⁹ fiyat veya üretim miktarının tespiti ve bölge ya da müşteri paylaşımı anlaşmalarını 81/1 kapsamına giren anlaşmalar olarak belirlemiştir. 81.maddenin üçüncü fıkrası çerçevesinde ise Komisyon, bazı yatay ittifaklara, yaratabilecekleri çeşitli ekonomik faydalar sebebiyle grup muafiyetleri getirmiştir⁹⁰. Buna göre tarafların yüksek pazar gücü elde etmelerine neden olmayan ve iktisadi açıdan önemli etkinlikler sağlayan anlaşmalar genellikle 81/3 kapsamında değerlendirilmekte ve 81/1'de yer alan yasaklamadan muaf tutulmaktadır.

⁸⁷ İşbirliği doğurucu ittifaklarda durum böyle iken yoğunlaşma doğurucu ittifaklar 139/2004 sayılı Birleşme Tüzüğü çerçevesinde incelenmektedir.

⁸⁸ Rekabete ve Üye Ülkeler arası ticarete çok sınırlı derecede etki eden anlaşmalar, *De Minimis* Doktrini çerçevesinde değerlendirilerek 81/1 kapsamı dışına çıkabilmektedir.

⁸⁹ Antlaşma'nın 81(3). Maddesinin Anlaşma, Karar ve Uyumlu Eylemlere Uygulanmasına İlişkin 2821/71 sayılı Konsey Tüzüğü.

⁹⁰ 1 Mayıs 2004'te yürürlüğe giren 1/2003 sayılı Konsey Tüzüğü çerçevesinde tarafların bireysel muafiyet için başvuru yapma yükümlülükleri kalkmıştır. 81/3 kapsamına giren anlaşmalar, direkt olarak muafiyetten yararlanabilmektedir. Bkz. Council Regulation 1/2003 on the implementation of the rules on competition laid down in Arts 81 and 82 of the Treaty.

2.2.2. 82. Madde

82. madde bir veya daha çok teşebbüs tarafından, Ortak Pazar'ın tümünde veya önemli bir kısmındaki hâkim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin faaliyetlere uygulanmaktadır. 82. maddeye ilişkin değerlendirmelerde, hâkim durum ve kötüye kullanma hallerinin doğru ve etkin bir şekilde belirlenebilmesi ve analizi açısından, teşebbüslerin rekabete ilişkin sınırlarını belirleyen temel araçlardan biri olan ilgili pazar kavramının tespiti ayrı bir önem taşımaktadır.

2.2.2.1. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe İlgili Pazar

Diğer sektörlerde olduğu gibi havayolu taşımacılığında da rekabet değerlendirmeleri açısından büyük önem arz eden ilgili pazarın tanımlanması aşamasında bazı faktörlerin esas alınması faydalı olacaktır. Bu bağlamda aşağıda söz konusu kriterler değerlendirilmektedir.

a) Tüketici Grupları: Havayolu taşımacılığı sektörüne ilişkin pazar tanımı yapılırken talep yönlü bir yaklaşım benimsenerek, değişik tüketici grupları için ikame hizmetlerin bulunduğu noktasından hareketle farklı yolcu grupları arasında ayırım yapılması faydalı olacaktır⁹¹. Özellikle zamana duyarlılığı yüksek olan ve olmayan⁹² ile doğrudan ve aktarmalı uçan yolcular⁹³ arasında bir ayırım yapılması büyük önem taşımaktadır (ECA Report 2004, 5).

Daha çok *business* yolculardan oluşan zamana duyarlı yolcular, diğer yolculara göre daha hızlı ulaşım ve minimum gecikme beklentisine sahiptirler. Kalkış ve varış zamanlarındaki gecikmeler, bu yolcuları çok kısa dönem içerisinde başka bir taşıyıcıya yöneltebilmekte diğer bir deyişle ikame hizmetlere kaydırabilmektedir. Zamana duyarlı olmayan yolcuların önceliği ise en düşük ücretle uçuş hizmeti almaktır ve bu yolcular uçuş zamanının uzaması konusunda çok daha esneklerdir. Ayrıca bu yolcular zamana duyarlı olmamaları nedeniyle yolculuklarında birden fazla havayolundan hizmet alma konusunda da esneklerdir. Bu nedenle de bu yolcular için, *business* yolculara kıyasla, çok daha fazla sayıda alternatif hat bulunmaktadır.

b) Coğrafi İkame: Ürün açısından ikame edilebilirlik böyle iken iki veya daha fazla havaalanının birbirlerinin etki alanlarına girecek kadar yakın olmaları halinde, coğrafi açıdan ikame edilebilirlik söz konusu olacaktır. Bu

⁹¹ İlgili pazara ilişkin değerlendirmelerde tarifeli havacılık hizmetleri dikkate alınmıştır. Bunun nedeni uygulamada charter uçuşların genellikle ilgili pazar analizine dahil edilmemesidir (Crocioni 2000, 36).

⁹² Örnek karar için bkz. UK Competition Commission, Case Air Canada/Canadian Airlines Cm 4838 [2000].

⁹³ Örnek kararlar için bkz. M.1305-Eurostar; M.2041-United Airlines/US Airways.

noktada talep bazlı “kalkış-varış noktaları” (*point-of-origin/point-of-destination*: O&D) yaklaşımı, en azından çok uygun bir başlangıç noktası olarak kabul edilmektedir. Yaklaşımına göre; tüketici açısından bakıldığında, her bir kalkış ve varış noktası kombinasyonu ayrı bir pazar oluşturmaktadır (Faull ve Nikpay 2007, 1578). Birbirine yakın iki (veya daha çok) havalimanından doğrudan uçuş hizmeti verilebilmesi ve bunların tüketici açısından ikame kabul edilmesi durumunda bu iki havalimanı aynı O&D kapsamında değerlendirilecektir. Bu durum; etki alanındaki yolcu potansiyeli, hizmet frekansı, yolcu grupları gibi birçok faktöre bağlıdır. Havaalanlarının etkin bir hizmet sunumunu engellemeyecek şekilde havayollarına seçim imkânı sağlaması halinde, havaalanı ikamesi imkânı rekabeti artıran bir husus olarak önem kazanacaktır. Bu nedenle havalimanı ikamesi birçok davada gündeme gelmiştir⁹⁴.

c) Dolaylı Uçuşlar ve Alternatif Taşımacılık: Havayolu taşımacılığında ilgili pazarın tespitinde dolaylı uçuşlar ve alternatif taşımacılık faktörleri de ikame edilebilirlik açısından değerlendirilmesi gereken noktalarlardır. Dolaylı uçuşların genellikle uzun mesafeli doğrudan uçuşlara ikame olduğu kabul edilmektedir. Doğrudan uçuşlara nispetle uçuş kalitesi açısından önemli dezavantaja sahip olan dolaylı uçuşların doğrudan uçuşlara ikame kabul edilmelerinde yolcu profili (zamana duyarlı yolcular için ikame kabul edilmemektedir), uçuş süresi (süre uzadıkça ikame kabul edilme ihtimali azalmaktadır), aktarma süresi (uçuş süresi ile aynı şartlara sahiptir), zaman tarifesi (aktarma sürelerinin kısalması zaman tarifelerinin uygunluğu ile mümkündür) ve ücret faktörleri etkili olmaktadır⁹⁵. Alternatif taşımacılık açısından bakıldığında ise özellikle kısa mesafeli direkt hatlarda zaman duyarlılığı yüksek olan yolcular açısından havayolu taşımacılığına ikame oluşturamayacağı hususu önemli bir noktadır⁹⁶.

d) Arz İkamesi: Havacılık sektörünün yapısı gereğince ilgili pazarın belirlenmesinde arz yönlü bir bakış açısına ihtiyaç bulunmamaktadır. Zira uygulamaya bakıldığında sektöre yönelik ilgili pazar tespitinde arz ikamesi durumunun ihmal edilebilecek düzeyde bir faktör olarak değerlendirildiği görülmektedir⁹⁷ (Crocioni 2000, 39; Benacchio 2008, 102).

⁹⁴ Örnek kararlar için bkz. Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines; M.2041-United Airlines/US Airways.

⁹⁵ Örnek karar için bkz. M. 2041-United Airlines/US Airways.

⁹⁶ Özellikle AB’de hızlı demiryolu hizmetlerinin orta ölçekli mesafeler açısından gelişimi, havayolu taşımacılığına ilişkin değerlendirmelerde bu alternatifin de hesaba katılmasını zorunlu kılmaktadır. Örnek karar için bkz. IV/34.600-European Night Services.

⁹⁷ Havayolu taşımacılığında ilgili pazarın tespitine ilişkin daha fazla bilgi için bkz. Benacchio (2008).

2.2.2.1.1. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe İlgili Ürün Pazarı⁹⁸

ATAD'ın havayolu taşımacılığı çerçevesinde ilgili pazara ilişkin genel görüşleri *Ahmed Saeed*⁹⁹ davasında ortaya konulmuştur. Bu davada mahkeme, ilk defa ilgili ürün pazarını “*muhtemel alternatiflerinden, bu alternatiflerle değiştirilebilmesinin veya ikamesinin mümkün olmaması nedeniyle, belirleyici özellikleri açısından ayrılabilen ve söz konusu alternatiflerden rekabet açısından ihmal edilebilecek derecede az etkilenen.. hat setleri veya münferit hatlar*” şeklinde tanımlamıştır. Sektördeki diğer birçok davada da kullanılan bu geleneksel bakış açısına rağmen, birçok uluslararası ittifak davasında alternatif görüşler de oluşmuştur (Lu 2003, 96). Bu çerçevede, ittifak üyelerinin elde ettikleri çok geniş çaplı hizmet ağı imkânı, Komisyon'u ilgili pazarın tanımlanmasında bu potansiyeli değerlendirmelerine dâhil etmeye bir başka deyişle “*hizmet ağı yaklaşımı*”na (*the service network approach*) zorlamıştır¹⁰⁰. Ayrıca bu davada, diğer ulaşım/taşıma modelleri gibi alternatiflerin de göz önünde tutulması gerektiği vurgulanmıştır. Bunun yanısıra Komisyon'un sektöre ilişkin birçok davada ilgili ürün pazarını, O&D yaklaşımı çerçevesinde belirleme eğiliminde olduğu görülmektedir¹⁰¹.

2.2.2.1.2. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe İlgili Coğrafi Pazar

Havayolu taşımacılığı sektöründe ilgili coğrafi pazar tanımlaması, hatlar temelinde yapılmaktadır¹⁰². Bu geleneksel yaklaşımdan farklı olarak Komisyon özellikle uzun mesafeli uçuşlarda, doğrudan ve dolaylı uçuşlar arasındaki ikame edilebilirliği dikkate almak suretiyle, doğrudan ve dolaylı uçuşlar temelinde tanımlamalar da yapmaktadır¹⁰³ (Lu 2003, 98).

⁹⁸ Havayolu taşımacılığı sektöründe, ürün ile hizmet arasındaki sıkı ilişki nedeniyle ilgili ürün pazarını “ilgili hizmet pazarı” şeklinde değerlendirmek ve ilgili ürün pazarı yerine kullanmak mümkündür.

⁹⁹ Case 66/86, Ahmed Saeed Flugreisen and Silver Line Reisebüro GmbH v. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. [1989].

¹⁰⁰ Bu sayede, ittifaklar aracılığıyla önemli ölçüde genişleyen şebekeler, ilgili ürün pazarı tespitinde dikkate alınması gereken önemli bir faktör haline gelmiştir. Ayrıca belirtmek gerekir ki şebeke genişlemesi ittifaklar aracılığıyla elde edilen pazar gücünün de en önemli faktörlerinden biridir.

¹⁰¹ IV/33.544, British Midland v. Aer Lingus.

¹⁰² IV/35.545, LH/SAS [1996].

¹⁰³ Doğrudan ve dolaylı uçuşlar özellikle zaman duyarlılığının yüksek olup olmadığına göre değişmektedir. Zaman duyarlılığı yüksek değilse dolaylı uçuşlar ikame kabul edilmektedir.

2.2.2.2. Hâkim Durumun Varlığı ve Kötüye Kullanılması

Etkin ve doğru bir ilgili pazar tanımından sonra, bir ya da birden çok sayıda teşebbüsün ilgili pazarda hâkim durumda olup olmadıklarının tespiti için iki temel faktör öngörülmektedir. Bunlardan birincisi pazar payı iken ikincisi ilgili pazardaki malların değiştirilebilirliği ile pazardaki arz ve talep yapısıdır.

Uygulamada pazar payı¹⁰⁴, hâkim durumun çok önemli bir göstergesi kabul edilmektedir. Nitekim birçok davada yüksek pazar payları, hâkim durumun belirleyicisi olarak değerlendirilmiştir¹⁰⁵. Ancak pazar payını hâkim durumun tek göstergesi olarak ele almak ve sadece pazar payına bakarak hâkim durumun varlığına karar vermek doğru değildir. Nitekim havayolu taşımacılığı sektöründe, hatlara önemli giriş engellerinin bulunması da (diğer hususların yanında¹⁰⁶) hâkim durumun göstergelerinden birisi olarak kabul edilmektedir¹⁰⁷.

2.2.2.3. Havayolu Taşımacılığı Sektöründe 82. Madde Uygulaması

Çok uzun süreden bu yana havayolu taşımacılığı sektöründe devletler, ulusal taşıyıcılar oluşturma ve gerek ulusal gerekse uluslararası alanda bu taşıyıcıları koruma gereği hissetmiştir. Arkalarında devlet gücü gibi çok büyük bir destek bulunan bu taşıyıcılar da doğal olarak sektörde hâkim duruma gelmiştir.

İHA'lar ile daha da güçlenen bu mekanizma sonucu, sektöre 82. madde açısından yaklaşıldığında, ihlal niteliği taşıyabilecek birçok uygulamanın gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu ihlalleri CRS, havaalanları veya havaalanlarındaki zorunlu unsurlara erişimin reddedilmesi, *interline*'a katılımın reddedilmesi ve yıkıcı fiyatlandırma ana başlıkları halinde sıralamak mümkündür¹⁰⁸. Sİ'ların bahsedilen rekabet ihlallerini kolaylaştırıcı yapısı, rekabet otoritelerinin konuya daha dikkatle eğilmelerini zorunlu kılmıştır. Havayolu taşımacılığı sektörünün rekabetçi yapısı açısından hayati önem taşıyan

¹⁰⁴ Pazar payının hesaplanmasında hangi kriterin esas alınacağı tartışmalıdır. Genellikle yolcu temelli bir yaklaşım sergilenmekte ve "ilgili pazarda satılan bilet yüzdesi" veya "nakledilen yolcu sayısı" verileri pazar payının hesaplanmasında temel teşkil etmektedir. Başka yöntemler kullanılarak payların hesaplanması da mümkündür: sahip olunan frekans yoğunluğu. Burada önemli olan nokta her bir kriterin artılarının ve eksilerinin olduğudur. Bu nedenle her davanın kendi özelliklerine ve ulaşılabilen verilere göre değişik kriterlerin dikkate alınması anlamlı olmaktadır (ECA Report 2004, 20).

¹⁰⁵ Case 85/76, Hoffmann-La Roche & Co. AG v. Commission, [1979]; IV-D-2/34.780–Virgin/British Airways.

¹⁰⁶ Örneğin pazarın geçmişteki durumu, pazardaki diğer aktörlerin finansal gücü.

¹⁰⁷ IV/33.544, British Midland v. Aer Lingus.

¹⁰⁸ Söz konusu ihlallere ilişkin açıklamalar için bakınız: Lu (2003, 101-102).

bu durum ise rekabet otoritelerinin, değişen şartlar ışığında söz konusu ihlalleri engellemeye ve/veya ortadan kaldırmaya yönelik çok sayıda sektör düzenlemesi yapmaları sonucunu doğurmuştur.

2.2.3. Sektöre Yönelik Düzenlemeler

Havayolu taşımacılığı sektörüne özgü olarak çıkarılan ve yürürlükte olan en eski düzenleme, 3976/87 sayılı Konsey Tüzüğü¹⁰⁹'dür. Havayolu taşımacılığı sektöründeki belirli faaliyetlere ilişkin olarak, belirli dönemlerde uygulanmak üzere bu Tüzüğün verdiği grup muafiyeti tanıma yetkisine dayanarak Komisyon, belirli şartlar altında taşıyıcıların tarifeler konusunda anlaşmalarına izin veren 1617/93 sayılı Tüzük¹¹⁰'ü çıkarmıştır. Bu Tüzük; belirli şartlar altında, tarifelerin ortak planlama ve koordinasyonu, ortak faaliyet, gelir paylaşımı, slot tahsisi ve tarifelere ilişkin anlaşmalara grup muafiyeti tanımıştır. Muafiyetin en önemli etkisi, bu sayede havayollarının *interline* hizmeti vermelerinin kolaylaşması olmuştur.

1617/93 sayılı Tüzük'te, slot tahsisine ilişkin anlaşmaların pazara girişi engelleyerek rekabeti kısıtlayabileceği de göz ardı edilmeksizin, slot tahsisinde şeffaflık ön plana çıkarılarak, ayrımcılık yapılmasının önüne geçilmek istenmektedir. Tüzüğün 5. maddesinde açıklanan muafiyet şartları gereğince, mevcut kullanılabilir slotların % 50'sinin, talep edilmesi halinde yeni girenlere tahsis edilmesi, özellikle yoğun havaalanlarında neredeyse imkânsız olan slot bulmayı, bu havayolları açısından kolaylaştırmaktadır. Ancak bu olanak, mevcut kullanılabilir slotların miktarına bağlı olacaktır (Hassu 2004, 23). Konunun önemi nedeniyle Konsey, Topluluk havaalanlarındaki slotların tahsisine ilişkin genel kuralları içeren 95/93 sayılı Tüzük'ü¹¹¹ de yürürlüğe koymuştur.

Sektörün hızla büyümesi, rekabet otoriteleri açısından birçok endişeyi de beraberinde getirmiştir. Bir yandan yerel piyasadaki rekabet şartlarını iyileştirmek ve sektöre yeni girişleri olabildiği ölçüde kolaylaştırmak isteyen otoriteler diğer yandan da ulusal piyasanın ve piyasa aktörlerinin daha da güçlenerek uluslararası alanda rekabet gücü elde etmelerini sağlamaya çalışmıştır. Bu çerçevede 1/2003 sayılı Konsey Tüzüğü Komisyon'a, havayolu taşımacılığı sektöründeki rekabet ihlallerine doğrudan müdahale etme, etkin

¹⁰⁹ Regulation 3976/87 on the application of Art 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices in the air transport sector [1987].

¹¹⁰ Regulation 1617/93 on the application of Art 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning joint planning and coordination of schedules, joint operations, consultations on passenger and cargo tariffs on scheduled air services and slot allocations at airports [1993].

¹¹¹ Council Regulation No: 95/93 on common rules for the allocation of slots at Community airports [1993].

önlemler alma ve AB rekabet mevzuatını etkin bir şekilde uygulama konusunda geniş yetkiler sağlamıştır. 1/2003 sayılı Tüzük'ün AB ile üçüncü ülkeler arasındaki faaliyetleri kapsamaması nedeniyle karşı karşıya olduğu en büyük eksiklik ise 411/2004 sayılı Konsey Tüzüğü ile giderilmiştir¹¹². Bu sayede 1/2003 sayılı Tüzük'ün küresel bir havayolu taşımacılığı sektörünün oluşumu ve gelişimi açısından büyük önem taşıyan uluslararası ittifakları kapsamına dâhil etmesi sağlanmıştır¹¹³.

2004 yılında Komisyon, havayolu taşımacılığı sektörüne tanınan grup muafiyetlerini yeniden gözden geçirmek ve detaylı bir değerlendirmeye tabi tutmak amacıyla bir Danışma Metni¹¹⁴ hazırlamıştır. Metin'de, tarifelere ilişkin muafiyetlerin genişletilmesi veya süresinin uzatılmasına yönelik bir ihtiyacın bulunmadığı ancak Topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki havayolu taşımacılığı hizmetlerine ilişkin muafiyetlerin bir süre daha devam etmesinin uygun olacağı görüşü açıklanmıştır.

Komisyon, küresel boyuttaki havayolu taşımacılığı hizmetlerine yönelik müdahale alanını genişletebilmek amacıyla da bazı düzenlemelere ihtiyaç duymuştur. 1/2003 sayılı Tüzük'te 411/2004 sayılı Tüzük'le yapılan değişiklik sonrasında Üye Ülkelerle üçüncü ülkeler arasında yapılan hava hizmet anlaşmalarının görüşülmesi ve uygulanmasına ilişkin özel bir Tüzük çıkarılmıştır¹¹⁵. 847/2004 sayılı söz konusu Konsey Tüzüğü'nün amacı ve temel işlevi, Üye Ülkelerle üçüncü ülkeler arasında havayolu taşımacılığına ilişkin olarak gerçekleştirilen/gerçekleştirilecek tüm anlaşmaların, Topluluk rekabet otoritelerinin gözetim ve denetimi altında, Topluluk çıkarlarını zedelemeyecek ve sektörün gelişimine katkıda bulunacak şekilde düzenlenmesinin teminidir. Tüzük çerçevesinde Üye Ülkeler, üçüncü ülkelerle yapacakları anlaşma görüşmelerini ve sonuçlarını Komisyon'a bildirmek ve havayolu taşımacılığına ilişkin üçüncü ülkelerle yapılmış olan mevcut anlaşmaları, Topluluk rekabet mevzuatı ile uyumlaştırmak durumundadır.

2005 yılına gelindiğinde, 2004 tarihli Danışma Metni'ne dayanarak hazırladığı Tartışma Metni'ni¹¹⁶ yayımlayan Komisyon, bu metinde de tarifelere ilişkin görüşlerini muhafaza etmiştir.

¹¹² Council Regulation 411/2004, repealing Regulation 3975/87 and amending Regulation 3976/87 and Regulation 1/2003, in connection with air transport between the Community and third countries [2004]. Ayrıca havayolu taşımacılığı sektörüne özgü ilk düzenleme olan 3975/87 sayılı Konsey Tüzüğü, 411/2004 sayılı Tüzük tarafından feshedilmiştir.

¹¹³ Faull ve Nikpay (2007, 1597)'a göre bu durum özellikle, uluslararası ittifaklara ilişkin davalarda Komisyon'un yapacağı rekabet değerlendirmeleri açısından hayati önem taşımaktadır.

¹¹⁴ http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/consultation_paper_en.pdf.

¹¹⁵ Regulation No: 847/2004 of the European Parliament and of the Council on the negotiation and implementation of air service agreements between Member States and third countries [2004].

¹¹⁶ http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/discussion_paper_en.pdf.

Bu iki önemli gelişmeyi, 2006 yılında çıkarılan grup muafiyet tüzüğü takip etmiştir. 1459/2006 sayılı Tüzük'te¹¹⁷, Topluluk içi hatlara ilişkin yolcu tarife konferanslarına tanınan muafiyetin 1 Ocak 2007'de, Topluluk ile üçüncü ülkeler arasındaki hatlara ilişkin yolcu tarifelerine tanınan muafiyetin ise 31 Ekim 2007'de sona ermesi düzenlenmiştir¹¹⁸.

2.3. STRATEJİK İTTİFAKLAR PERSPEKTİFİNDEN ABD REKABET MEVZUATI

Yüzyılı aşkın bir geçmişe sahip olan ABD'de rekabet hukuku konusunda ilk federal yasal düzenleme 1890 yılında yürürlüğe giren Sherman Yasası olmuştur. Sherman Yasası'nın gerek AB rekabet hukuku gerekse diğer ulusal rekabet hukukları üzerinde önemli etkileri olan ilk maddesi¹¹⁹ rekabeti sınırlar nitelikte olan gizli veya iradi her türlü anlaşma veya örgütlenmeyi yasaklarken ikinci maddesi¹²⁰ piyasalardaki yoğunlaşmaları ve bu yoğunlaşmalar sonucu oluşabilecek rekabet ihlallerini önlemeye yöneliktir. Dolayısıyla; KPA, *blockspace* ve tarife koordinasyon anlaşmaları gibi Sİ uygulamalarına yönelik anlaşmalar 1. madde kapsamında değerlendirilmektedir.

Sınırları belirgin şekilde çizilmeksizin yoruma açık ifadelerle kaleme alınmış olan Sherman Yasası, hangi kısıtlamaların rekabete aykırı sayılarak yasaklanacağı ve hangilerinin de herhangi bir yasaklamaya konu olmayacağı hususunda kararı mahkemelere bırakmıştır. Sherman Yasası'ndan kaynaklanan hukuk boşluklarının giderilmesi amacıyla 1914 yılında fiyat ayrımcılığının, münhasır satış sözleşmelerinin, rekabeti önemli ölçüde azaltan birleşme-devralmaların hukuka aykırı olduğunu belirleyen ve rekabete aykırı eylemlerden zarar görenlerin zararlarını üç katı oranında tazmin edebilme imkânı (*treble damages*) tanıyan Clayton Yasası ile Federal Ticaret Komisyonu (FTC) Yasası¹²¹ kabul edilmiştir.

¹¹⁷ Commission Regulation 1459/2006 on the application of Art 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning consultations on passenger tariffs on scheduled air services and slot allocations at airports [2006].

¹¹⁸ 1459/2006 sayılı Tüzük ve sektöre etkilerine ilişkin açıklama ve değerlendirme için bkz. Hirsch vd. (2008, 1471).

¹¹⁹ Yasa'nın ilk maddesi şu şekilde düzenlenmiştir: "Eyaletler arası ya da ABD ile başka devletlerarası ticareti ve rekabeti sınırlar nitelikte olan her türlü sözleşme, gizli anlaşma, tröst veya benzeri şekilde her türlü örgütlenme hukuka aykırıdır."

¹²⁰ İkinci madde ise şu şekildedir: "Eyaletler arası ya da ABD ile başka devletlerarası ticaretin bir alanında tekelleşen, tekelleşmeye teşebbüs eden ya da tekelleşmek için başkalarıyla sözleşme ya da gizli anlaşma yapan herkes suç işlemiş sayılır."

¹²¹ Havayolu taşımacılığı sektörü özel bir düzenleme ile, yalnız rekabete aykırılık hallerine değil, genel olarak tüketici aleyhine olabilecek tüm eylem ve işlemlere ilişkin hükümler içeren bu Yasa kapsamından çıkarılmıştır.

Sherman Yasası, Clayton Yasası ve FTC Yasası sacayaklarından oluşan Amerikan rekabet hukuku, uygulamaların esas mercii olan mahkemelerce geliştirilerek hem kendisini tarihsel açıdan takip eden AB'ye örnek olmuş hem de küresel kapsamda rekabet hukuku uygulamalarının oluşumuna katkıda bulunmuştur. Bu çerçevede ABD'nin, havayolu taşımacılığını da kapsayan uluslararası antitröst politikasına dikkat çekmek faydalı olacaktır.

Oldukça uzun bir süredir antitröst yasalarının gelişimine sahne olan ABD, kamu çıkarlarını korumak ve kendi vatandaşlarının refahını artırmak amacı temelinde hareket ederek, uluslararası platformda genellikle "ulusal korumacılık" stratejisi izlemiştir. Bu strateji çerçevesinde, ABD antitröst yasalarının uluslararası alana uygulanmasında, bazı prensiplerden söz etmek mümkündür. En belirgin prensip ulusal rekabetin ve tüketici refahının korunmasıdır. İkinci prensip, ABD ihracatının ve yatırımlarının korunması iken üçüncü prensip ulusal rekabetin zarar görmesini engelleyecek şekilde antitröst yasalarının diğer ülkelere ait yasalarla uyumlaştırılması yoluyla çatışmaların minimuma indirilmesidir (Lu 2003, 189-190).

ABD'nin uluslararası antitröst yasalarına olan bu yaklaşımı, havayolu taşımacılığı sektörünü de doğrudan etkilemektedir. Nitekim uluslararası Sİ'lar, rakip havayolları arasında kurulan işbirliğine dayalı ortak girişimler olarak değerlendirilmektedir. Rakipler arasındaki bu işbirliğininse diğer rakipleri pazardan dışlayarak rekabeti kısıtlama ihtimali bulunmaktadır. Bu nedenle rakipler arasındaki işbirliğine dayalı ittifaklar, antitröst yasaları çerçevesinde incelenmektedir.

Bununla birlikte uluslararası havayolu taşımacılığı ABD'de "kamu yararı" niteliği oldukça yüksek bir sektör olarak değerlendirilmekte ve bu nedenle de sektöre federal antitröst yasalarından bağışıklık sağlanmaktadır. Bağışıklık temel olarak United States Code'un¹²² "Taşımacılık" başlıklı bölümünde düzenlenmiştir. Code Section 41308 ve 41309'a göre, ittifaklara bağışıklık tanıma yetkisini haiz olan DOT¹²³ bir ittifak anlaşmasının (i) kamu yararı¹²⁴ sağlaması, (ii) önemli bir taşımacılık ihtiyacını gidermesi, uluslararası saygı doktrini ve uluslararası politikalarla çelişmemesi ve (iii) aynı hizmetin daha az antirekabetçi niteliklere sahip bir alternatif yoluyla gerçekleştirilememesi durumunda bu anlaşmalara federal antitröst yasalarının uygulanmamasına hükmedebilecektir. Bu bağlamda birçok uluslararası ittifak

¹²² 49 United States Code (U.S.C.) §§ 41308 and 41309.

¹²³ 1 Ocak 1989 tarihine kadar DOT, havayolu birleşmelerini de değerlendirmeye yetkili kurum olarak görev yapmıştır. Ancak bu tarihten itibaren bu görevi, ABD Adalet Bakanlığı (*Department of Justice: DOJ*) yürütmektedir. İki kurum arasındaki uygulama farklılıkları kararlara da yansımaktadır. DOT-DOJ uygulama farklılıklarına ilişkin bilgi ve değerlendirme için bkz. Schlangen (2000).

¹²⁴ Kamu yararının kriterleri 49 U.S.C. Section 40101'de düzenlenmiştir.

anlaşmasına bağışıklık tanıyan¹²⁵ DOT, kendi ulusuna ait havayollarının; küresel havayolu taşımacılığında daha güçlü bir konuma gelebilmeleri, rekabet güçlerini artırabilmeleri ve faaliyetlerinde etkinlik sağlayarak bu etkinlikleri kamuya yansıtabilmeleri amaçları çerçevesinde, uluslararası arenada faaliyet gösteren havayollarına yukarıda değinilen kriterleri taşımaları kaydıyla bağışıklık tanıma politikası izlemektedir.

2.4. STRATEJİK İTTİFAKLAR PERSPEKTİFİNDEN AB-ABD REKABET DÜZENLEMELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Her hukuk düzeninde olduğu gibi AB ve ABD’de de mevzuat, kendilerine has özellikler taşımakta, bu özellikler temelinde kendilerine özgü bir gelişim süreci yaşamakta ve farklılıklar çerçevesinde uygulamaya konulmaktadır. Özellikle tüm dünyayı etkisi altına alan küreselleşme gibi ülke politikaları üzerinde derin etkileri haiz bir süreçten, küresel boyuttaki hizmet ağı nedeniyle, büyük ölçüde etkilenen havayolu taşımacılığı sektörü söz konusu olduğunda, ülke mevzuat ve uygulamalarına ilişkin farklılıklar daha da önemli hale gelmektedir. Bu nedenle AB ve ABD rekabet düzenlemelerinin bu çalışma açısından önemli yönleri itibarıyla karşılaştırılması, başta uluslararası boyutta yaşananlar olmak üzere, uygulamadan kaynaklanan çatışmaların ve bu çatışmaların getirdiği sorunların giderilmesi veya en azından minimize edilmesi açısından önem taşımaktadır.

AB ve ABD rekabet düzenlemeleri açısından temel farklılık, amaçlarda ortaya çıkmaktadır. AB rekabet mevzuatının temel amacı “Ortak Pazar’da rekabetin kısıtlanmasını engellemek ve Avrupalı tüketicileri korumak amacıyla ekonomik birlik ve bir Ortak Pazar oluşturmak” iken ABD rekabet mevzuatı, “serbest piyasa ekonomisini sağlıklı bir şekilde yürütmek ve tüketici refahını artırmak” amacıyla düzenlenmiştir. Çalışmada bu temel farklılık çerçevesinde gerçekleşen, havayolu taşımacılığı sektörünü ve dolayısıyla Sİ’ları yakından ilgilendiren ve uluslararası alanda da sorun oluşturan farklılıklar üzerinde durulacaktır.

2.4.1. İlgili Pazar Tespiti

Daha önce ayrıntılı olarak değinildiği üzere gerçek rakiplerin belirlenmesi açısından ilgili pazarın tespiti, antirekabetçi uygulamaların

¹²⁵ DOT, Joint Application of American Airlines, Inc. and British Airways PLC, Docket OST2001-11029; DOT, Joint Application of Delta Airlines, Inc., Societe Air France, Alitalia-Linee Aeree Italiane-S.P.A., Czech Airlines Docket OST2001-10429-34; DOT, Joint Application of American Airlines, Inc., Swissair Air Transport Company, Ltd., N.V. Sabena S.A. Docket OST1999-6528-11.

değerlendirilmesinde en önemli araçlardan biridir. İlgili pazar tespitindeki farklılık, aynı faaliyete uygulanacak rekabet kurallarının da değişmesine neden olacaktır. Bu nedenle AB ve ABD rekabet düzenlemeleri çerçevesinde ilgili pazarın tespitine ilişkin farklılıklar önem taşımaktadır.

ABD’de DOT, ilgili pazarı genellikle coğrafi kavramlar temelinde (1) AB ve ABD arası, (2) ABD ve ittifak üyesi ülke arası ve (3) iki şehir arası (çoğunlukla *hub* merkezli) olarak tespit etmektedir. DOT ayrıca ilgili ürün pazarını genellikle, zaman duyarlılığı olan ve olmayan yolcular şeklinde belirlemekte ve ilgili pazarı tanımlarken ittifakların, genişleyen hizmet ağları sayesinde pazardaki konumlarını güçlendirdikleri hususunu dikkate almaktadır. Bu açıdan bakıldığında DOT’nin pazar tanımı, genişleyen hizmet ağları sayesinde ittifakların rekabeti kısıtlayıp kısıtlamayacaklarına ilişkin değerlendirmede elini güçlendirmektedir.

Komisyon ise daha farklı bir ilgili pazar tespitini tercih etmektedir. Uluslararası ittifak incelemelerinde Komisyon, ağırlıklı olarak merkez havalimanları arası (*hub-to-hub*) hatlara ve sınırlı olarak da noktalar arası (*point-to-point*) pazarlara dayalı coğrafi tanımlar yapmaktadır. İlgili ürün pazarı ise ABD’de olduğu gibi zaman duyarlılığı olan ve olmayan yolculara dayanmaktadır. Dolayısıyla ABD ile AB arasındaki temel farklılık hizmet ağlarının, ilgili pazar tanımı tespitindeki rolü aşamasında ortaya çıkmaktadır. Nitekim Komisyon’un ilgili pazar tespitinde izlediği yol, ittifakların hizmet ağı yapısından kaynaklanan antirekabetçi etkilerinin değerlendirilmesini zorlaştırmaktadır. Ancak Komisyon’un bu durumun farkına vardığı ve değerlendirmelerde hizmet ağlarını da gereğince dikkate alan bir politika izlemeye başladığı görülmektedir¹²⁶ (Lu 2003, 238).

2.4.2. Pazar Gücü ve Hâkim Durum

Havayolu taşımacılığına uygulanacak AB ve ABD rekabet düzenlemeleri açısından bir diğer önemli farklılık, pazar gücü tanımında ortaya çıkmaktadır. ABD’de rekabet yasalarının uygulayıcıları olan mahkemeler, pazar gücünün belirlenmesinde pazar payını esas almakta ve dava bazında değişkenlik göstermekle birlikte %50 ve üstü pazar payının tekel gücü oluşturacağına kanaat getirmektedir. Komisyon da ABD ile aynı yönde hareket ederek pazar gücünün belirlenmesinde pazar payını esas kabul etmektedir. Ancak birçok incelemede Komisyon, %50’nin altında bir pazar payına sahip olunması halinde dahi pazar gücü oluşacağına ve dolayısıyla hâkim durumun söz konusu olabileceğine

¹²⁶ AB-ABD ilgili pazar tespitine ilişkin farklılıklar hakkında geniş bilgi için bkz. Crocioni (2000).

hükmetmektedir¹²⁷. ABD ve Komisyon arasındaki bu farklılık ise düşük pazar paylarına sahip teşebbüslerin hâkim durumda addedilerek değişik uygulamalara maruz kalmaları açısından önem arz etmektedir.

2.4.3. Yoğunlaşmalar ve Antirekabetçi Uygulamalar

Muafiyet incelemelerinde, pazardaki yoğunlaşmaları önlemek amacıyla ittifakların özellikle merkez havalimanları arasındaki haftalık frekansların en fazla %45'ini kullanmalarına izin vererek¹²⁸ sadece pazar payını dikkate alan Komisyon, daha sonraki incelemelerde, pazardaki yoğunlaşmaya ilişkin önemli bir gösterge olmasına rağmen frekanslara dair bir vurgu yapmamayı tercih etmektedir¹²⁹.

Komisyon'un bu uygulamasına karşılık ABD, bağışıklık tanıma aşamasında pazar payının yanısıra pazar gücünü de dikkate almaktadır. Bu çerçevede DOT, ittifak üyelerinin pazar paylarını ayrı ayrı inceleyerek Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) yöntemiyle¹³⁰ ittifak üyelerinin pazardaki yoğunlaşma durumlarını değerlendirmektedir. Dolayısıyla, AB ve ABD'nin yoğunlaşmalara ilişkin uygulamaları karşılaştırıldığında ABD'nin daha nicel ve ikna edici bir yöntem izlediği görülmektedir. AB ve ABD'nin yoğunlaşmalara ilişkin değerlendirmelerde izledikleri yöntem farklılığı ise sonuç olarak, uluslararası havacılık ittifaklarına rekabet yasalarının uygulanmasında uyumsuzlukların oluşmasına neden olabilmektedir.

Antirekabetçi uygulamalara ilişkin olarak AB ve ABD arasında bir uzlaşma bulunmamaktadır. Antirekabetçi uygulamaların tanımları üzerinde bir uzlaşma sağlanması ve bu kavramların içeriklerinin genel kabul görece bir şekilde belirlenmesi, bu kavramlar çerçevesinde gerçekleştirilen faaliyetlere uygulanacak rekabet yasalarında da yeknesaklık sağlayacaktır. Bunun yanısıra antirekabetçi uygulamalar üzerindeki uzlaşma, benzer faaliyetlere benzer tedbirlerin (*remedy*) uygulanmasına da katkıda bulunacaktır.

2.4.4. Tedbirler

İttifaklar açısından büyük önemi haiz bir diğer farklılık ise değişik rekabet otoriteleri tarafından uygulanan tedbirlerde ortaya çıkmaktadır.

¹²⁷ Bkz. IV/32.318-London European v. Sabena. Komisyon, Virgin/British Airways davasında %39,7'lik pazar payını hâkim durum göstergesi kabul etmiştir. Bkz. IV-D-2/34.780-Virgin/British Airways.

¹²⁸ COMP/D-2/36.201-Lufthansa/SAS/UA.

¹²⁹ COMP/D-2/36.11-KLM/NW.

¹³⁰ Endeks, bir sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar payı verilerini kullanarak o sektördeki yoğunlaşmaları hesaplamaktadır.

AB'nin uyguladığı tedbirleri genel olarak (1) frekans azaltılması, (2) rakiplerin, ittifakın *interline* sistemine dâhil edilmesi, (3) rakiplerin, ittifakın sık uçan yolcu programına dâhil edilmesi ve (4) bilgisayar rezervasyon sistemine ilişkin tedbirler şeklinde gruplandırmak mümkündür. AB'nin uygulamaları çerçevesinde bu tedbirlerin amacının rakipleri korumak olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Diğer bir deyişle AB, uyguladığı tedbirlerle rakiplerin pazara girişine yardımcı olmak suretiyle ittifakların antirekabetçi etkilerini azaltmayı amaçlamaktadır.

ABD ise genellikle (1) antitröst bağımsızlığı kapsamının sınırlandırılması, (2) IATA tarife danışma faaliyetlerinden çekilme, (3) slotlardan mahrumiyet ve (4) bilgisayar rezervasyon sistemine ilişkin bağımsızlıktan mahrumiyet şeklinde tedbirler uygulamaktadır. Bu tedbirlerden ise ABD'nin, uluslararası havayolu taşımacılığı sektöründe serbest ve adil bir rekabet ortamını oluşturmaya çalıştığı anlaşılmaktadır. ABD'ye göre rekabet politikasının temel amaçlarından biri olan tüketici refahını korumanın en iyi yolu (AB'de olduğu gibi) rakipleri değil pazardaki rekabeti korumaktır.

2.5. STRATEJİK İTTİFAKLARIN ULUSLARARASI BOYUTU

Bir ülke sınırları dışında gerçekleşen faaliyetlerin, o ülkedeki rekabet şartlarını ve ülkede faaliyet gösteren teşebbüsleri etkilemesi mümkündür. Bir teşebbüs yasalarına tabi olmadığı bir ülkede hâkim duruma gelebilir. Örnekleri çoğaltılması mümkün olan bu tür durumlarda devletler, sınırları dışında gerçekleşen bununla birlikte kendilerini yakından ilgilendiren ve etkileyen faaliyetlere müdahale etme ihtiyacı duymaktadır. Ancak "*egemenlik*" prensibi gereğince kanunlar yalnızca kendi ülke sınırları içerisinde uygulanabilmektedir. Devletlerin ulusal hukuk kurallarını ülkeleri dışında uygulayamamaları anlamına gelen bu durum, birçok alanda olduğu gibi farklı uluslara ait teşebbüslerin bir araya geldiği ittifak yapılanmaları açısından da önem taşımaktadır.

Küreselleşme, devletlerin egemenliklerini sadece kendi ülkelerinde kullanmaları hususunda da gri bölgeler oluşturmuştur. Bu çerçevede devletlerin, kendi ülke sınırları dışında gerçekleştirilen faaliyetlere müdahalesinin ne kadar mümkün olduğunun belirlenmesi ve bu müdahale yetkisinin, uluslararası ittifaklara ilişkin rekabet değerlendirmelerindeki etkilerinin daha iyi anlaşılabilmesi için söz konusu devlet yetkisinin sınırları ile ilgili olarak uluslararası hukukta, prensipler geliştirilmiştir. En sık uygulama alanı bulan ülkesellik¹³¹ ve vatandaşlık prensipleri¹³² de konuya ilişkin sıkıntıları tam olarak

¹³¹ Ülkesellik prensibi; devletin, kendi ülkesi içindeki bütün davranışları düzenleme yetkisine sahip olduğunu ve buna ek olarak ülke sınırı esas alınması nedeniyle, hukuka aykırı davranışta bulunanın vatandaşlığına bakılmaksızın o ülkede işlenen eylem ve davranışlara o devletin

giderebilmiş değildir¹³³. Mukayeseli hukukta yabancı ülkelerde gerçekleştirilen, fakat etkisini ulusal sınırlar içerisindeki mal veya hizmet piyasalarında gösteren rekabeti sınırlayıcı faaliyetlerin, ulusal rekabet düzenlemelerinin yetki alanına girip girmeyeceği konusunda yeknesak bir uygulamanın bulunmaması (Topçuoğlu 2001, 159) bu konuda farklı yaklaşımları beraberinde getirmiştir. Uluslararası havayolu taşımacılığı sektöründe yer alan uluslararası Sİ'lar da bu tartışmaların ve dolayısıyla tartışmaların çözümü için oluşturulan yaklaşımların merkezinde yer almaktadır. Bunlardan en çok kabul gören ve uygulama alanı bulan yaklaşım ise etki doktrini'dir.

2.5.1. Etki Doktrini

2.5.1.1. ABD Uygulaması

ABD antitröst hükümlerinin uluslararası alanda uygulanıp uygulanamayacağı sorusu, Sherman Yasası'ndan sonraki dönemde sürekli tartışma konusu olmuştur. ABD mahkemeleri, 1950'lere kadar geleneksel yaklaşımlarını sürdürmüş ve her fiilin, işlendiği ülkenin yasalarına göre değerlendirilmesi gerektiğini savunmuştur (Sufirin ve Jones 2008, 1358). Ancak ilerleyen yıllarda gelişen olaylar mahkemelerin, uluslararası hukuka ilişkin bazı açılımlar gerçekleştirmelerini ve müdahale alanlarını genişletmelerini zorunlu kılmıştır. Bu çerçevede, rekabet kurallarının ülke dışında uygulanmasına ilişkin en önemli teorilerden biri olan "etki doktrini" oluşturulmuştur¹³⁴.

Amerikan devleti tarafından açılan 1945 tarihli *Alcoa* davası¹³⁵ etki doktrininin ABD'de başlangıcı olarak kabul edilmektedir¹³⁶. Amerikan Alüminyum şirketi *Alcoa* tarafından Kanada'da kurulan yavru şirketi, amacı fiyatları yükseltmek için tüm dünya piyasalarında alüminyum üretim miktarının

kanununun uygulanacağını ifade etmektedir. Objektif ve Sübjektif temel ayrımını içeren prensibe ilişkin geniş bilgi için bkz. Erol (2000, 3-5).

¹³² Bu prensip; bir devletin, nerede olursa olsun kendi vatandaşı üzerinde yetkisini kullanabileceğini kabul etmektedir. Kişinin, kendi ülkesinin sınırları içinde bulunması halinde, kişisel ve ülkesellik prensipleri çakıştığından sorun oluşturmamaktadır. Ancak kişi, vatandaşı olduğu ülke sınırlarının dışına çıktığı anda, kişisel prensibi, bir başka devletin yetkisi ile çatışacaktır (Erol 2000, 7).

¹³³ Uluslararası hukukta bunlardan başka Koruyuculuk, Ülke Güvenliği ve Evrensellik prensipleri de kabul görmektedir. Bu prensipler hakkında bilgi için bkz. Erol (2000, 9).

¹³⁴ Etki doktrininin, bir faaliyetin gerçekleştiği ülke dışındaki bir ülke ticaretini etkilemesi şartına bağlı olduğundan, Objektif Ülkesellik Prensibi'ne dayanılarak geliştirildiği kabul edilmektedir. Nitekim Objektif Ülkesellik Prensibi, eylemin başladığı yere bakılmaksızın, sonucun meydana geldiği ülkenin yargılama yetkisine sahip olduğunu savunmaktadır.

¹³⁵ *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416, 1945.

¹³⁶ Bununla birlikte etki doktrininin ilk ortaya çıkışı, 1927 tarihli *SS Lotus* davasına uzanmaktadır. Davaya ilişkin bilgi için bkz. Yanık (2005).

belirlenmesi olan bir kartele katılmıştır. Her ne kadar söz konusu kartel ABD dış ticaretini de etkiliyorsa da yavru şirket, *Alcoa*'dan tamamen bağımsız hareket ettiği için, yavru şirketin davranışlarından *Alcoa*'nın sorumlu tutulamayacağı ilk derece mahkemesince kabul edilmiştir. *Alcoa* kartele katılmadığı için de ABD mahkemelerinin karşısında, hepsi yabancı olan ve faaliyetlerini ABD dışında sürdüren teşebbüslerin oluşturduğu bir kartel bulunuyordu. Kartelin bir İsviçre şirketi olarak kurulduğu ve bu nedenle İsviçre kanunlarına tabi olduğu, İsviçre kanunlarına göre ise kartellerin kanuna uygun olduğu savunmasına rağmen Temyiz Mahkemesi Yargıcı Hand, söz konusu kartel anlaşmasının ABD dış ticaretini etkilemek amacına yönelik olduğu ve bu etkiyi meydana getirmiş olması nedeniyle Sherman Yasası'na tabi olduğu sonucuna varmıştır. Böylelikle ABD ticaretini etkileme amacına yönelik olarak gerçekleştirilen ve ABD ticaretini etkileyen her türlü uygulama, ABD rekabet hukukuna tabi kılınmış olmaktadır (Jones ve Sufrin 2008, 1358-1359).

Etki doktrininin ilk defa gündeme geldiği *Alcoa* davasında, ABD dışındaki bir eylem veya kararın ABD rekabet yasalarına tabi olması için ticareti hangi ölçüde etkilemesi gerektiği hususu açıklık kazanmamıştır. Etkinin oranına ve ne şekilde olması gerektiğine *Continental Ore*¹³⁷ davasında değinilerek “doğrudan ve önemli etki” olması şartına işaret edilmiştir (Erol 2000, 23). 1965 yılına gelindiğinde ise American Law Institute tarafından hazırlanan İkinci Değişiklik'te (*The Second Restatement of the Foreign Relations Law*) “doğrudan ve önemli” olma şartları yeterli görülmemiş ve bunlara ek olarak etkinin ülke dışındaki bir faaliyetin “öngörülebilir bir sonucu olma” şartı da aranmıştır.

Etki doktrininin yabancı teşebbüslere uygulanmasının uluslararası alanda yarattığı rahatsızlıklar nedeniyle ABD mahkemeleri, doktrinin katı bir şekilde uygulandığı *Alcoa* davasından sonra kararlarını belirli ölçüde yumuşatmıştır. Zira *Timberlane*¹³⁸ davasında Federal Mahkeme 9. Dairesi, bu rahatsızlıkları da göz önünde bulundurarak, üç aşamalı bir yargılama yetkisi testi uygulamıştır. Buna göre bir ABD mahkemesinin yargılama yetkisinin doğabilmesi için (i) ABD dış ticareti üzerinde gerçekleşmiş ya da gerçekleşmesi amaçlanmış bir etki olmalı, (ii) bu etki, davacıya ölçülebilir bir zarar verebilecek büyüklükte olmalı ve (iii) yargılama “makul” bir sebebe dayanmalıdır (Yanık 2005, 14). Görüldüğü üzere 9. Daire, salt “doğrudan ve önemli etki” prensibini uygulamak yerine, diğer ülke çıkarlarını da göz önünde bulundurmak, bir başka deyişle çıkarlar arasında bir denge sağlamak amacıyla yargılamayı bir de “makul bir sebebe dayanma” şartına bağlamıştır. Daire, diğer bir dengeleme unsuru olarak da “uluslararası saygı doktrini”nin göz önünde bulundurulmasını

¹³⁷ *Continental Ore Co v. Union Carbon & Carbide corp.*, 370 U.S. 690. 82.s. ct. 1404, 8L. Ed. 2d 777,1962.

¹³⁸ *Timberlane Lumber Co v. Bank of America*, 549 F.2d 597 (9th Cir. 1976).

öngörmüştür. Bu şekilde uluslararası saygı çerçevesinde ulusal çıkarların karşılıklı olarak korunması gerektiği vurgulanmış olmaktadır (Sufirin ve Jones 2008, 1359).

ABD mahkemeleri tarafından uluslararası hukuk literatürüne kazandırılan etki doktrini, görüldüğü üzere tarihsel süreç içerisinde değişimlere uğramış, diğer ülkelerin tepkileri de dikkate alınarak uluslararası saygı kuralları çerçevesinde doktrin geliştirilmiştir. ABD'nin bu uygulamaları benzer sıkıntıları yaşayan AB'ye de örnek oluşturmuştur.

2.5.1.2. AB Uygulaması

AB Antlaşması'nın 81 ve 82. maddeleri, ülke dışı eylem ve kararlara uygulanıp uygulanamayacakları sorusu karşısında sessiz kalmaktadır. Başlangıçta tek teşebbüs doktrini (*single economic entity doctrine*)¹³⁹ sayesinde bu sorunun çözümünde etki doktrini anlamında bir yoruma ihtiyaç duyulmamıştır. Ancak gelişen olaylar yeni yaklaşımları kaçınılmaz kılmıştır.

*Dyestuffs*¹⁴⁰ davası, AB hukuku çerçevesinde etki doktrininin açıkça uygulandığı ilk dava olmuştur. Davada Komisyon, anilin boya hammaddesi imalatçısı 11 üretici firmaya, Ortak Pazar içinde satılan boya hammaddesinin fiyatlarında aynı anda ve oranda artış uygulamak suretiyle fiyat karteli oluşturdukları gerekçesiyle ceza uygulamıştır. Ancak karteli oluşturan 11 teşebbüsten dördünün merkezi Topluluk içerisinde bulunmuyordu. Teşebbüslerin bu yönde yaptıkları savunmaya karşı Komisyon, Üye Ülkeler arasındaki rekabeti etkileyebilen ve amacı veya sonucu Ortak Pazar içindeki rekabeti önlemek, kısıtlamak ya da bozmak olan teşebbüsler arası bütün anlaşmaların yasak olduğunu hükme bağlamıştır (Layton ve Parry 2004, 4).

Komisyon'un etki doktrinini uygulamadaki isteği, ATAD tarafından açıkça olmasa da benimsenmiş ve desteklenmiştir. Nitekim Komisyon kararlarına karşı açılan davalarda ATAD, etki doktrinini açıkça telaffuz etmeksizin, farklı gerekçeler göstererek (tek teşebbüs, ekonomik bütünlük) Komisyon ile aynı sonuçlara ulaşmayı tercih etmiştir. *Wood Pulp*¹⁴¹ davası ATAD'ın, yabancı şirketler tarafından Topluluk dışında gerçekleştirilerek Ortak Pazar içinde uygulanan uyumlu eylemlerden dolayı, Komisyon'un yargılama yetkisine sahip olduğunu kabul ettiği ilk dava olmuştur. Dava kapsamında Komisyon, 41 kâğıt hamuru firması ile iki ticaret birliğini, fiyat tespiti anlaşması yaptıkları gerekçesiyle cezalandırmıştır. Topluluk içerisinde herhangi bir yavru

¹³⁹ Tek teşebbüs doktrinine ilişkin bilgi için bkz. Geradin vd. (2008).

¹⁴⁰ Case 48/69, ICI v. Commission (Dyestuffs) [1972].

¹⁴¹ Wood Pulp [1985] OJ L85/1. Bu dava, etki doktrininin gündeme geldiği son dava olmuştur (Sufirin ve Jones 2008, 1371).

şirket veya bayiliklerinin bulunmadığı ve bu durumun uluslararası hukuka aykırılık teşkil ettiği gerekçesiyle yapılan itiraz karşısında ATAD, Topluluk dışında kurulmuş olan şirketlerin doğrudan alıcılarının Topluluk içinde bulunduğu ve bu durumun Topluluk içerisindeki fiyat rekabetini doğrudan ve önemli ölçüde etkilediği gerekçesiyle Komisyon kararını onamıştır. Bu kapsamda ATAD, 81. maddede belirtilen ihlallerin iki kısımdan oluştuğunu belirtmiştir. Birinci kısımda rekabete aykırı anlaşma, karar ve uyumlu eylemin varlığının, ikinci kısımda ise bunların uygulanmasının oluştuğunu ifade eden ATAD, söz konusu davada “uygulama” (*implementation*) aşamasının Topluluk bünyesinde gerçekleştiğini vurgulayarak ülkesellik prensibine işaret etmiştir. Görüldüğü gibi bu kararında da ATAD, etki doktrinine açıkça yer vermekten kaçınmış ancak onun yerine, kararına dayanak oluşturan “uygulama doktrini” (*implementation doctrine*)¹⁴² aracılığıyla etki doktrininden nüanslarla ayrılan bir görüş ortaya koymuştur (Jones ve Sufirin 2008, 1374-1377).

2.5.2. Etki Doktrini Çerçevesinde Stratejik İttifaklar

Havacılık sektörüne ilişkin en önemli davalardan birisi olan *Laker Airways*¹⁴³ davası; düşük ücretle yolcu taşımacılığı yapan *Laker Airways* adlı havayolu şirketini pazar dışına çıkarmak amacıyla Avrupalı havayolu şirketlerinin, maliyetin altında bedellerle *Laker Airways* ile aynı hatlarda hizmet verdikleri iddiasıyla açılmıştır. Dava sonucunda Amerikan mahkemesi, salt olarak etki doktriniyi uygulamıştır. Böylelikle *Alcoa* davası sonrasında gerçekleşen davalarda öngörülen ve etki doktrini nedeniyle uluslararası alanda yaşanan sıkıntıların belirli ölçüde azalmasını sağlayan “makul gerekçe”, “doğrudan ve önemli etki” ve “öngörülebilirlik” şartları da göz ardı edilmiştir¹⁴⁴. Böylesine keskin ve kısıtlamaya yönelik bir dönüş, doğal olarak büyük tepki çekmiştir. Öyle ki, Avrupa hükümetlerinin yoğun protestoları karşısında ABD Adalet Bakanlığı, davayı geri çekmek zorunda kalmıştır (Erol 2000, 27).

Etki doktrini çerçevesinde yaşanan bu tecrübeler, ulusal rekabet yasalarındaki uyumsuzlıklardan kaynaklanan sıkıntıların çözümünde farklı bakış açılarına ve çözüm yollarına olan ihtiyacı bir kez daha ortaya koymuştur. Çözüm yollarından ilki, uluslararası havayolu taşımacılığının (ve bu kapsamda ittifakların) gelişiminde etkili olan uluslararası kuruluşlardır. Bu kuruluşlar

¹⁴² Uygulama doktrinine ilişkin açıklama için bkz. Yanık (2005); Geradin vd. (2008).

¹⁴³ *Laker Airways Ltd. v. Sabena, Belgium World Airways*, 731 F. 2d 909 (D.C. Cir. 1984).

¹⁴⁴ Bu davayı önemli kılan bir diğer özellik ise bireyler arası bir hukuk davası olmasıdır. Etki doktrininin ilk olarak uygulandığı dava olan *Alcoa*'da, davacı taraf Amerikan devleti idi. *Laker Airways* ise her iki tarafı da bireylerden oluşan bir davadır. Böylelikle etki doktrini, kamu hukuku ve özel hukuk kıstaslarından bağımsız olarak uygulanmış olmaktadır.

faaliyetlerini, havayolu taşımacılık hizmetlerinin, ulusal düzenlemeleri ihlal etmeksizin, *uluslararası saygı* ilkesine ve fırsat eşitliğine dayalı olarak gerçekleştirilmesinin temini amacıyla yürütmektedir. Bu kuruluşların en önemlileri olarak 1919'da kurulan IATA ve 1947'de kurulan Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (*International Civil Aviation Organisation: ICAO*) sayılabilir¹⁴⁵. Bu kuruluşların varlığına rağmen, özellikle ekonomilerin giderek küreselleştiği gerçeği de göz önüne alınarak İHA'ların, uluslararası kuruluşlara kıyasla çok daha etkin ve gerçekçi bir çözüm alanı olarak kabul gördüğünü söylemek mümkündür.

Havayolu taşımacılığı sektörüne ilişkin İHA'lar, çok büyük oranda benzer veya aynı hükümleri içermektedir. Gerek çok geniş kapsamlı olmaları ve gerekse en iyi örnekleri oluşturmaları nedeniyle, AB-ABD arasında 1991¹⁴⁶ ve 1998 tarihlerinde imzalanan, rekabet yasalarının uygulanmasına ilişkin işbirliği anlaşmaları ise ayrı bir öneme sahiptir¹⁴⁷. Bu anlaşmalar, içerdikleri "*pozitif saygı*" (*positive comity*) ilkesi¹⁴⁸ sayesinde, bir konuda karar alınırken ya da yeni bir düzenleme gerçekleştirilirken, diğer ülke çıkarlarının da azami ölçüde korunmasını öngörmektedir (Lu 2003, 307). Böylelikle etki doktrini ile gerçekleştirilmek istenen amaçlara İHA'lar aracılığıyla ulaşılmaya çalışılmaktadır.

Daha önce değinildiği üzere İHA'lar, genellikle iki ülke arasında hizmet verecek havayollarını, hizmet kapasitesini ve frekansını, ücretleri vb. hususları belirleyen düzenlemeler içermektedir. Kanaatimizce böylesine kapsamlı düzenlemeler içeren anlaşmalar yapılması bilinçli bir tercihin sonucudur. Nitekim yukarıda yer verilen etki doktrinine ilişkin dava örneklerine ve değerlendirmelere bakıldığında, doktrinin henüz tam bir olgunluğa ulaşmadığı, tartışmalı alanlarının bulunduğu ve bu nedenle de özellikle AB tarafından tam olarak kabullenilmediği görülmektedir¹⁴⁹. Dolayısıyla ülkeler, uluslararası havayolu taşımacılığında yaşanan sorunları, mahkemeler karşısına çıkarak çözümlenmek yerine, her iki tarafın da çıkarlarını azami ölçüde koruyan ve "*uluslararası saygı*" ilkesine dayanan geniş kapsamlı İHA'lar çerçevesinde uzlaşmak suretiyle çözüme kavuşturmaktadır. ABD ile AB arasında yapılan "açık gökyüzü" anlaşmaları ise bu konuda kaydedilen ilerlemenin ve uluslararası alanda rekabet şartlarının iyileştirilmesi ve ulusal rekabet yasalarının

¹⁴⁵ IATA, ICAO ve diğer kuruluşlara ilişkin bilgi için bkz. Yanık (2005).

¹⁴⁶ 1991 anlaşması, uluslararası saygı prensibine ilişkin hüküm içeren ilk ikili anlaşma olma özelliğini taşımaktadır (Brorsson 2003, 44).

¹⁴⁷ Her iki anlaşmaya ilişkin bilgi ve değerlendirme için bkz: Jones ve Sufrin (2008), Lu (2003).

¹⁴⁸ Saygı ilkesi, 1991 ve 1998 tarihli anlaşmalar sayesinde sistemli bir hale gelmiştir (Canenbley ve Rosenthal 2005, 4). İlke hakkında geniş bilgi için bkz. Lu (2003, 305).

¹⁴⁹ Aynı durum ABD için söz konusu değildir. ABD, etki doktrini ilk uygulayan ve ülke çıkarlarını korumak amacıyla kararlı bir şekilde uygulamaya devam eden taraf olmuştur.

uyumlaştırılması hususunda elde edilen başarının açık bir göstergesi olarak kabul edilmelidir¹⁵⁰.

Bu bilgiler ışığında, işletmelerin yoğun bir şekilde Sİ uygulamalarına yönelmeleri sonucu rekabet otoritelerinin Sİ'lerden kaynaklanan antirekabetçi etkileri bertaraf etmeye ve sektörün rekabetçi yapısını korumaya yönelik ayrıntılı düzenlemeler gerçekleştirdikleri görülmektedir. Kanaatimizce bu düzenlemeler sektörün rekabetçi bir yapıya kavuşturulmasında büyük oranda başarılı olmuştur. Ülkemiz havacılığının gelişimi ve Sİ'lerin teşviki açısından bakıldığında, AB örneğinden yola çıkılarak Sİ'lara özgü grup muafiyetleri çıkarılması sektörün rekabetçi yapısının güçlendirilmesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca ülkemizde de rekabet analizlerinin ABD'de olduğu gibi sayısal çalışmalarla desteklenmesi tespit ve değerlendirmelerin doğruluğu açısından faydalı olacaktır.

Bununla birlikte Sİ'lara ilişkin ulusal rekabet düzenlemeleri arasındaki farklılıklar birçok problemi beraberinde getirmiş, bu problemlerin aşılması amacıyla birçok yaklaşım geliştirilmiştir. En çok kabul gören ve uygulama alanı bulan yaklaşım olan "etki doktrini"nin de tüm problemleri çözüme kavuşturmakta yetersiz kaldığı anlaşılmaktadır. Etki doktrini çerçevesinde yaşanan tecrübelerin, ulusal rekabet yasalarındaki uyumsuzlıklardan kaynaklanan sıkıntıların çözümünde farklı bakış açılarına ve çözüm yollarına olan ihtiyacı ortaya koyması nedeniyle, etki doktrini ile gerçekleştirilmek istenen amaçlara liberal İHA'lar aracılığıyla ulaşılmaya çalışıldığı görülmekte ve bunun da çok büyük oranda başarıldığı düşünülmektedir. Bununla birlikte ulusal rekabet düzenlemelerinin Sİ'lerin antirekabetçi etkilerine ilişkin endişeleri tam olarak giderememesi nedeniyle "etkinlik" kavramı çerçevesinde yeni açılımlar gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda bir sonraki bölümde uygulamada etkinliğe atfedilen önem incelenirken, etkinliğin temini için rekabet otoritelerince başvuru tedbirler de analiz edilmeye çalışılacaktır.

¹⁵⁰ Konuya ilişkin bilgi için bkz. Oum, Yu ve Zhang (2001), Lewis (2004), Layton ve Parry (2004).

BÖLÜM 3

STRATEJİK İTTİFAKLARA YÖNELİK ETKİNLİK ANALİZİ

Sİ'lar teşebbüslerin; pazar paylarını artırmak, pazardaki konumlarını güçlendirmek ve bunun sonucunda da pazarda belirli bir kontrol sağlamak amaçlarına hizmet eden yapılanmalardır. İttifakların rekabet ihlali niteliğindeki faaliyetleri tetiklemesi muhtemel bu yapısı; rekabete ilişkin endişeleri beraberinde getirmiş, bunun doğal sonucu olarak da rekabet hukuku düzenlemeleri aracılığıyla tüketici refahının korunmasını ve pazarın rekabetçi yapısında yaşanacak aksamaların önüne geçilmesini gerekli kılmıştır. Nitekim çalışmanın önceki bölümünde aktarılan yasal düzenlemeler, ittifaklara ilişkin birçok rekabet sorununu çözmüş ve rekabetçi yapının ve sürecin oluşum ve gelişimine büyük katkı sağlamıştır. Ancak rekabete ilişkin endişelerin tamamen ortadan kalktığını söylemek mümkün görülmemektedir. İşte bu noktada rekabet düzenlemelerin çok önemli bir parçasını oluşturan etkinlik kavramı devreye girmektedir. Gerek AB ve ABD gerekse diğer rekabet düzenlemelerinin ittifaklara ilişkin hükümleri incelendiğinde, rekabete ilişkin endişelerin giderilmesinde etkinlik kavramına ayrı bir önem atfedildiği ve havayollarının ittifak yapılanmaları aracılığıyla sağladıkları etkinliklerin tüketicilere olumlu bir şekilde yansıtılmasının temininin zaruri kabul edildiği açıkça görülmektedir. Bu nedenle çalışmanın bu bölümünde, stratejik ittifaklara ilişkin muafiyet rejiminin de merkezinde yer alan ve rekabet otoriteleri nezdinde büyük bir hassasiyetle uygulama alanı bulan etkinlik kavramı ayrıntılı analize tabi tutulacaktır.

3.1. STRATEJİK İTTİFAKLARA İLİŞKİN REKABETÇİ ENDİŞELER

Havacılığın liberalizasyonuna olan olumlu katkılarına rağmen ittifaklar, rekabet açısından faydalı tarafları yanında potansiyel zararları da içermeleri nedeniyle iki tarafı keskin bir kılıç gibidir. Faydalıdır; çünkü bağışıklık almış bir ittifak, tercih seçeneklerinin ve hizmet kalitesinin artmasını ve aynı zamanda

tüketicilere daha düşük fiyatlarla hizmet sunulmasını sağlamaktadır¹⁵¹. Ayrıca ittifaklar sayesinde etkin aktarma uçuşları düzenlenmesi, bu uçuşlarda kapıların yakınlaştırılması ve bagaj hizmetlerinin etkinleştirilmesi gibi imkânlarla da sahip olunmaktadır. Aktarma uçuşlarındaki bu kolaylıklar yolcu taleplerini de tetiklemekte, havayollarına çok daha geniş çaplı ve etkin bir hizmet sunma imkânı tanımaktadır (*Ağ etkisi*).

Tüketicilere doğrudan yansıyan bu faydalara rağmen ittifaklara ilişkin olarak duyulan rekabetçi endişelerin en önemlisi yatay rekabetin kısıtlanmasıdır. Yatay birlikliği doğrudan etkileyen ittifakların, özellikle aynı hatlarda (çakışan hatlar) faaliyet gösteren ittifak üyeleri arasında ve yolcuların doğrudan ittifakın diğer üyelerine yönlendirildiği aktarma uçuşlarında rekabeti önemli ölçüde kısıtlamaları muhtemeldir. Bu çakışma ise sıklıkla, aynı ittifak üyesi iki havayolunun merkez havalimanı olan iki nokta arasındaki kesintisiz hizmet hattında gerçekleşmektedir. Bu hatlarda yalnızca aynı ittifaka üye havayollarının hizmet vermesi halinde bu taşıyıcılar söz konusu hatlarda yoğunluk sağlayacak, bu durum ise ittifak üyesi havayolları için yeni hatlarda hizmet verme motivasyonunu önemli ölçüde ortadan kaldırırken ittifak üyesi olmayan havayollarının da o hatta girme isteklerini köreltecektir. Potansiyel rekabet seviyesindeki bu düşüş ise ittifak üyelerinin fiyat koordinasyonu nedeniyle tüketicilere fiyat artışı olarak yansiyacaktır. Bu nedenle DOJ, özellikle ana hatlarda hizmet veren rakip havayolları arasında kurulan ittifaklar nedeniyle hizmet alan tüketicilerin zarara uğratılmaması konusundaki hassasiyetini değişik vesilelerle dile getirmiştir (Reitzes ve Moss 2008, 6). Nitekim Ulusal Bilimler Akademisi Ulaştırma Araştırma Kurulu'nun yayımladığı "ABD Havacılık Sektöründe Rekabet" konulu Rapor'da¹⁵² (Rapor) DOJ'nin, ittifaklara bağışıklık tanınmasının özellikle yoğun hatlarda antirekabetçi etkileri olacağı konusundaki endişelerinin ve yoğun havaalanlarındaki slot sıkıntıları gibi giriş engellerinin bu antirekabetçi etkileri artıracığı yönündeki uyarılarının altı çizilmiştir.

Yatay rekabetin kısıtlanması çerçevesinde, ittifaklara tanınan muafiyetlerin ayrı bir önemi bulunmaktadır. Bilindiği gibi 1990'larda başlayan ittifak yapılanmaları, çok kısa sürede büyük gelişmeler kaydetmiş ve küresel düzeyde hizmet veren birçok büyük havayolunun hemen her biri bir ittifak çatısı altına girmiştir¹⁵³. Özellikle uluslararası rekabette geride kalmak istemeyen havayolları, ittifaklara dâhil olarak muafiyetlerden yararlanmak ve diğer üyelerle gerçekleştirilecek ortak faaliyetlerin de katkısıyla önemli rekabet avantajları elde etmek için çaba sarf etmiştir. İttifaklardaki bu genişlemenin kaçınılmaz bir

¹⁵¹ Bağışıklık almış ittifakların bağışıklık almamış ittifaklara oranla %19 daha düşük fiyat uyguladıkları sonucuna ulaşan ampirik bir çalışma için bkz. Whalen 2003.

¹⁵² Transportation Research Board, National Research Council. Entry and Competition in U.S. Airlines: Issues and Opportunities. Special Report (Washington: National Academy Press) July 1999.

¹⁵³ Günümüzde, küresel çapta faaliyet gösteren ittifaklar ve bunlara için bilgi için bkz. EK-3.

sonucu da ittifak üyeleri arasındaki koordinasyon neticesinde, uluslararası kapasitenin yanısıra yerel uçuş kapasitesinin de yerel pazardaki rekabeti olumsuz etkileyebilecek şekilde artması olmuştur.

Bu çerçevede, muafiyetten yararlanan bir ittifakın üyesi olan iki veya daha fazla taşıyıcının bulunmasının, yerel pazarlarda antirekabetçi etkilerinin olup olmayacağı konusundaki endişeler hâlâ devam etmektedir¹⁵⁴. Geline nokta, ittifak yapılanmasındaki hızlı gelişmenin, uluslararası pazarların yanısıra yerel pazarlara olan antirekabetçi etkilerinin ve bu çerçevede genişlemenin maliyet ve faydalarının kapsamlı analizlere tabi tutulması ve ittifaklara muafiyet tanınması aşamasında bir kez daha düşünülmesi gerekliliği ortadadır (Reitzes ve Moss 2008, 7). Dolayısıyla uluslararası faaliyetlerin yerel pazarlara olan antirekabetçi etkilerinin etkin bir şekilde denetim ve gözetiminin gerçekleştirilmesi, bu faaliyetlere bağımsızlık tanıma yetkisine sahip olan otoriteleri çok ağır ve külfetli bir yükümlülük altına sokmaktadır. Ayrıca muafiyet sistemi nedeniyle, aktarma uçuşlarında ittifak üyesi olmayan havayollarının dışlanarak sadece üye havayollarıyla çalışılması şeklinde dışlayıcı davranışlar sonucu, ittifak üyeleri arasında münhasırlık oluşturulması teşvik edilmiş olmaktadır. Aktarma uçuşlarında rekabete doğrudan yansıyan bu zararların yanısıra, aynı noktalar arası hatlardan oluşan pazarlarda ittifak üyesi olmayan havayollarının aktarma yolcularından mahrum bırakılması da piyasaya erişimde yapılan ayrımcılık nedeniyle dolaylı olarak rekabetin kısıtlanmasına neden olmaktadır (Reitzes ve Moss 2008, 6).

Bu bağlamda Rapor'da da ittifakların muhtemel ayrımcı etkilerine ilişkin endişelere yer verilmekte, muafiyet tanınan ittifakların uzun dönemli etkilerinin dışlayıcı olacağı ve sonunda ittifaklardan bağımsız olarak uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren havayollarının, trafik yoğunluklarındaki ciddi düşüşler ve ittifak hizmet ağlarının yerel pazarlardaki rekabete olan olumsuz etkileri nedeniyle önemli zorluklar yaşayacakları dile getirilmektedir. Ayrıca ittifaklardaki bu genişlemenin, giriş engellerinin bulunmadığı ve çok sayıda etkin taşıyıcının küresel bazda hizmet verdiği bir uluslararası havacılık sektörü oluşturulması amacına, uzun dönemde ne kadar uygun olduğu Rapor'da dile getirilen bir diğer önemli husustur.

Rapor'da dışlayıcı etkinin nasıl oluşabileceğine dair örnekler de verilmiştir. Buna göre ittifak üyeleri; bağlantı ücretlerini artırmak, koltuk kapasitesini düşürmek veya benzeri faaliyetlerle, ittifak üyesi olmayan bir

¹⁵⁴ Örneğin bu endişelerin bir uzantısı olarak DOT, küresel ittifak yapılanmalarından biri olan SkyTeam'in bağımsızlığın artırılması talebini reddetmiştir. DOT'nin bu reddi, DOJ'nin Delta ve Northwest'e uluslararası hatlarda bağımsızlık tanınması sonucunda ABD yerel hatlarında antirekabetçi davranışların arttığı yönündeki endişeleriyle tutarlılık arz etmektedir (Reitzes ve Moss 2008, 7).

interline taşıyıcının maliyetlerini artırarak dışlayıcı etkiye neden olabilecektir. Ancak unutulmamalıdır ki bir ittifakın, rakibinin belirli bir hatta ilişkin *interline* hizmet maliyetlerini artırdığı iddiası ile suçlanabilmesi için, belirli şartların oluşması gerekmektedir. Öncelikle, ittifak üyesi olmayan taşıyıcıların üye taşıyıcılarla *interlining* yapma haricindeki alternatifleri çok kısıtlı olmalıdır. İkinci olarak, yolcular kolayca başka bir hatta aktarılamıyor olmalıdır. Son olarak da rakibin maliyetini artırma faaliyetinin etkinliği rakip bir aktarma trafiğine bağlı olmalıdır. Bu nedenle trafik hacminin büyük olduğu hatlarda, rakibin maliyetini artırma stratejisinin gerçekleştirilme ihtimali düşük olmakla birlikte, birçok hatta trafik hacminin merkez havalimanları kadar yüksek olmadığı hususu da düşünüldüğünde, rakibin maliyetini artırma ihtimalinin dikkatle değerlendirilmesi gerekmektedir. Son olarak ittifak üyesi olmayan taşıyıcıların, bir ittifakın merkezi olan havaalanına hizmet vermeleri halinde, aktarma uçuşlarına ilişkin maliyetleri artarken kârlılıkları düşecektir. Dolayısıyla bu durumdan, söz konusu havayollarının, noktalar arası uçuşlarına ilişkin kapasite ve ücret kararları da etkilenecektir. Bu nedenlerle, ittifak üyesi bir havayolunun kendi ağına erişim konusunda yaptığı ayrımcılık, noktalar arası hatlarda hizmet alan tüketicileri de olumsuz yönde etkileyecektir (Reitzes ve Moss 2008, 8-9).

3.2. AB ve ABD REKABET MEVZUATINDA ETKİNLİK

Ayrıntılı bir şekilde incelenmeye çalışılan rekabete ilişkin bu endişeler, gerek AB gerekse ABD rekabet mevzuatlarında titizlikle düzenlenmiş ve mümkün olduğu kadarıyla giderilmeye çalışılmıştır. Yapılan düzenlemelerin merkezinde ise (ittifaklar ve/veya diğer yollarla elde edilen) etkinlikler ve bu etkinliklerin gerektiği ölçüde tüketicilere yansıtılması amacı yer almaktadır.

3.2.1. AB Rekabet Mevzuatında Etkinlik

81/3. maddenin ilk bendi, bir anlaşmanın temel amacını oluşturan ekonomik faaliyetler aracılığıyla maliyet etkinliği, nitel (*qualitative*) etkinlik, yeni ürün veya mevcut ürünlerde iyileşmeler yoluyla değer yaratılması (dinamik etkinlik) sonucu etkinlik kazançları elde edilmesi halinde söz konusu anlaşmaya, rekabeti kısıtlayıcı hükümler içermesine rağmen izin verebilmektedir¹⁵⁵. Bu noktada, anlaşma ile etkinlikler arasında illiyet bağının bulunması öncelikli şart olarak aranmaktadır. Bunun yanı sıra 81(3). Maddenin Uygulanmasına İlişkin Komisyon Rehberi¹⁵⁶ teşebbüslere; a) gerçekleşeceği iddia edilen etkinliklerin

¹⁵⁵ 81(3). Maddede sayılan koşullar kümülatiftir. Bir başka deyişle 81/3 hükmünden yararlanılabilmesi için öngörülen koşulların tamamı yerine getirilmelidir.

¹⁵⁶ Commission Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty [2004].

neler olduğunu, b) anlaşma ile etkinlikler arasındaki illiyet bağı, c) etkinliğin gerçekleşme ihtimalini ve büyüklüğünü ve d) etkinliğin nasıl ve ne zaman gerçekleşeceğini açıklamak şeklinde ispat yükümlülüğü getirmektedir (Sufrin ve Jones 2008, 271). Bu çerçevede teşebbüsler; anlaşmanın (yeni üretim teknoloji ve tekniklerinin geliştirilmesi, mevcut varlıkların entegrasyonundan kaynaklanan sinerji, ölçek ve kapsam ekonomileri veya daha iyi üretim planlaması suretiyle) maliyetlerin azaltılması ve/veya mal ve hizmet kalite ve tercihinde gelişmeler sağlanması aracılığıyla üretim veya dağıtımda gelişme ya da teknik veya ekonomik ilerleme sağlayacağını ortaya koymak durumundadır.

Rehber'in etkinlikler kısmında ilk önce, tarafların sadece pazar güçlerinden kaynaklanan faaliyetleri aracılığıyla elde ettikleri maliyet avantajlarının dikkate alınmayacağı açıklanmaktadır. Ayrıca pazardaki hâkim gücün kullanılması suretiyle oluşan maliyet azalmaları; sadece teşebbüslerin kârlılığının artması anlamına geldiği, varlık ve faaliyetlerin entegrasyonu sonucu değer yaratılmasına dayanmadığı, bu nedenle rekabete olumlu herhangi bir katkı sağlamadığı için bu tür maliyet avantajlarının 81/3 kapsamında değerlendirilmeyeceği belirtilmektedir.

Teşebbüslerin 81/3'ten faydalanmalarının ilk şartının amacı Rehber'de, "ikinci ve üçüncü şartların değerlendirilmesinde de dikkate alınmak üzere etkinlik kazançları türlerinin belirlenmesi" olarak belirtilmektedir. Hemen sonrasında da, bir anlaşmanın rekabete olan olumlu etkilerinin, antirekabetçi etkilerinden daha fazla olması gerektiği vurgulanmaktadır.

Rehber'de daha sonra "*Maliyet Etkinlikleri*" ve "*Nitel Etkinlikler*" olarak iki temel başlık altında etkinlik kategorileri ifade edilmektedir. Maliyet etkinlikleri; yeni üretim teknoloji ve tekniklerinin geliştirilmesi, mevcut varlıkların entegrasyonundan kaynaklanan sinerji, ölçek ekonomileri, kapsam ekonomileri ve etkin üretim planlaması başlıkları halinde açıklanmakta ve örneklendirilmektedir. Nitel etkinliklere ilişkin olarak ise, herhangi bir maliyet azalmasına neden olmasa da, temelde ürün kalitesinin artırılmasına dayalı etkinliklerin bu grup altında değerlendirilebileceği belirtilmekte ve nitel etkinliklerin maliyet etkinliğine denk veya bundan daha büyük öneme sahip olabileceği belirtilmektedir.

82. madde kapsamında ise antirekabetçi niteliklerinden daha fazla etkinlik kazancı sağlayan uygulamaların haklı görülüp görülemeyeceği konusu, en tartışmalı alanlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada belirtilmesi gereken ilk husus 82. maddede, 81/3'tekine benzer bir istisna hükmü olmadığıdır. Antirekabetçi etkilere karşı işleyen böyle bir etkinlik

mekanizmasının yokluğunda ise haklı gerekçe kavramı bu görevi yerine getirebilecektir¹⁵⁷.

2009 tarihli “Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanmalarına Antlaşma’nın 82. Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Kılavuz”¹⁵⁸ haklı gerekçe belirlemekte ve bu çerçevede “objektif gereklilik” (*objective necessity*) ve “etkinlikler” şeklinde iki tip haklı gerekçeden bahsetmektedir. Objektif gereklilik¹⁵⁹, uygulamanın herkes tarafından kabul edilebilir bir zorunluluk hali sonucu gerçekleşmesini ifade ederken “etkinlikler” 81/3’teki ile aynı olmamakla birlikte oldukça benzer şekilde düzenlenmektedir.

82. madde kapsamında etkinlik savunması ile ilgili belki de en tartışmalı nokta, bu haklı gerekçenin aslında bir “savunma” olup olmadığıdır. Diğer bir deyişle, söz konusu etkinlikler davranışları kötüye kullanma hali dışına mı çıkarmaktadır yoksa bu davranışlar bir kötüye kullanma halidir ancak 82. maddeyi ihlal mi etmemektedir? Bu nokta önemlidir; çünkü söz konusu savunma, 81/3 anlamında bir “savunma” ise aynı zamanda 81/1’in ihlaline ilişkin bir savunma olacaktır ve 82. madde çerçevesinde rekabet otoritesi üzerinde bulunan ispat yükü, hâkim durumdaki teşebbüse geçecektir.

81/3’e ilişkin savunmalarda ispat yükünün teşebbüslere transferi, 1/2003 sayılı Tüzük’ün 2. maddesinde düzenlenmektedir. Ancak bu, 82. madde kapsamındaki transfer ile aynı anlama gelmemektedir. Diğer taraftan her ne kadar “delile dayalı” (*evidential*) ispat yükü teşebbüse geçse de davranışın, 82. madde kapsamında bir ihlal niteliği taşıdığını göstermek yine rekabet otoriteleri yükümlülüğündedir (Sufrin ve Jones 2008, 337-338).

3.2.2. ABD Rekabet Mevzuatında Etkinlik

AB’de olduğu gibi ABD’de de etkinlik kavramı, ittifaklara ilişkin rekabet değerlendirmelerinde oldukça merkezi bir konumda yer almaktadır. Özellikle antirekabetçi etkileri olan ittifaklara bağımsızlık sağlanıp sağlanamayacağına ilişkin değerlendirmelerin yapılması aşamasında, bağımsızlık talep eden teşebbüslerin ittifak faaliyetleri aracılığıyla etkinlik sağlayıp

¹⁵⁷ 82. madde kapsamındaki dava ve kararlarda, etkinliklere ilişkin sistematik bir yöntemin bulunmamasına rağmen Komisyon Rehberi’nde, birleşme-devralmalar çerçevesinde etkinlik savunmasına önem atfedildiği görülmektedir. Bununla birlikte etkinlik, 82. madde kapsamındaki birçok davada tartışılmaktadır.

¹⁵⁸ Guidance on the Commission’s Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings, 3.12.2008.

¹⁵⁹ Objektif gereklilik, hâkim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilebilecek bir davranış ile ticareti yaşamın bir gereği olarak gerçekleştirilen davranışlar arasında ayırım yapılabilmesi amacına hizmet etmektedir (Sufrin ve Jones 2008, 330).

sağlamayacakları ve bu etkinlikleri ne ölçüde tüketiciye yansıtacakları rekabet değerlendirmelerinin bel kemiğini oluşturmaktadır.

Daha önce belirtildiği üzere antitröst bağımsızlığı, United States Code'un "Taşımacılık" başlıklı bölümünde düzenlenmiştir. Buna göre, ittifaklara antitröst bağımsızlığı tanıma yetkisini haiz olan DOT; bir ittifak anlaşmasının (i) kamu yararı sağlaması, (ii) önemli bir taşımacılık ihtiyacını gidermesi ve (iii) aynı hizmetin daha az antirekabetçi niteliklere sahip bir alternatif yoluyla gerçekleştirilememesi durumunda, bu anlaşmalara federal antitröst yasalarının uygulanmamasına hükmedebilecektir. Bu değerlendirme sırasında öncelikli şart ise bağımsızlık talep edilen faaliyetin kamu yararı sağlaması ve faaliyetlerden kaynaklanan etkinliklerin faaliyetlerin neden olacağı antirekabetçi etkilerden fazla olmasıdır. Bunun yanısıra kamu yararı kriterinin genel amacı, "etkinlik ve fırsat eşitliği sağlayan mevcut ve potansiyel rekabetin mümkün olduğunca korunması" ve "hizmet sürekliliğinin sağlanması" şeklinde özetlenebilir. Görüldüğü üzere bağımsızlığa ilişkin rekabet değerlendirmelerinin öncelikli şartı olan kamu yararı kriteri de etkinlik kavramı çerçevesinde değerlendirilmektedir¹⁶⁰.

Açıkça görüldüğü gibi Atlantik'in iki tarafı da, muafiyet değerlendirmelerini etkinlik temelli amaçlara dayandırmaktadır. Ancak değerlendirme aşamasında ABD, AB'ye kıyasla çok daha kapsamlı iktisadi analizler yapmaktadır. Rekabet değerlendirmelerinin merkezinde yer alan iktisadi etkinlik ise dağıtım ve üretim etkinliklerinin artırılması ve gelişimin teşviki yoluyla toplam refahın maksimizasyonu sonucu oluşmaktadır¹⁶¹. Bu noktada ittifakların, bir yandan etkinlikler aracılığıyla toplam refaha katkı sağlarken diğer yandan da antirekabetçi etkileri nedeniyle toplam refaha olumsuz etkileri içeren yapısı, yapılan analizleri zorlaştırmaktadır (Brorsson 2003, 29).

Bununla birlikte DOT nezdinde bağımsızlığın genel değil istisna bir uygulama olduğu unutulmamalıdır. Nitekim bağımsızlık mekanizmasının uzun dönemde pazarın rekabetçi yapısı açısından ne sonuç doğuracağı sorusunun kesin cevabı verilememektedir. Bu nedenle DOT bir ittifaka sadece etkinlik sağladığı gerekçesiyle bağımsızlık vermemekte, elde edilecek bağımsızlık nedeniyle pazardaki rakipler üzerinde baskı oluşmamasına da özen göstermektedir. Ayrıca DOT teşebbüslere, oluşacağı iddia edilen etkinliklerin gerçekleşme ihtimallerine ilişkin de çok ciddi ispat yükü getirmektedir. Diğer bir deyişle, etkinliklerin

¹⁶⁰ Bu bağlamda önemli olan "kamu yararı" kriterleri Code Section 40101'de düzenlenmiştir. 16 madde halinde düzenlenen bu kriterlere ilişkin bilgi ve değerlendirme için bkz. Lu (2003, 193-198).

¹⁶¹ Havayolu taşımacılığında ittifaklar aracılığıyla toplam refah; i) maliyetlerde azalma, ii) sunulan hizmet miktarında artış ve iii) bilet ücretlerinde düşme sonucunda artış göstermektedir (Reitzes ve Robyn 2003, 51).

gerçekleşeceğine ve tüketicilere gereğince yansıtılacağına ikna olmaksızın sadece kamu yararı oluşacağı iddiasına dayanarak bağışıklık tanımamaktadır.

3.3. REKABET OTORİTELERİ UYGULAMALARI: TEDBİRLER¹⁶²

3.3.1. Genel Çerçeve

Rekabet otoriteleri etkinlik savunmalarının yer aldığı birçok davada öne sürülen etkinliklerin, gerçekten iddia edildiği kadar olumlu sonuçlar doğuracağı hususunda yeterince ikna olmamaktadır. Etkinliklerin sağlayacağı refah kazançlarının, aynı faaliyetlerin neden olacağı antirekabetçi etkilerden fazla olmaması ve/veya etkinlikler sayesinde elde edilen refah artışının tüketicilere (en azından gereği kadar) yansıtılmaması yönündeki endişeler, otoriteleri etkinlik savunmalarının kabulü aşamasında daha hassas davranmaya zorlamıştır. Bu çerçevede toplam refah ve antirekabetçi etkiler arasında bir denge oluşturmak, tüketicilerin ve pazarın etkinlik sağlayan faaliyetler nedeniyle zarar görmesini engellemek ve aynı zamanda rekabetçi süreci korumak isteyen otoriteler etkinlik savunması yapan ve bu etkinliklere dayanarak rekabet kurallarından muafiyet talep eden teşebbüslere orantılılık ilkesini¹⁶³ göz önünde bulundurmaya şartıyla ek yükümlülükler getirmekte ve söz konusu dengeyi oluşturmaya çalışmaktadır.

Havayolu taşımacılığı sektörünün yapısı nedeniyle ittifakların antirekabetçi etkilerinin giderilmesi amacıyla öngörülen tedbirler oldukça karmaşıktır. Bu noktada piyasaya giriş şartları gibi ayırdedici bazı özellikler, uygulanması gereken tedbirin belirlenmesi hususunda yol gösterici olabilmektedir. Örneğin giriş engellerinin bulunması, üzerinde önemle düşünülmesi gereken bir husustur ve muafiyet incelemelerinin birçoğunda tedbirler, var olan giriş engellerinin azaltılması ve yeni havayollarının pazara girişlerinin kolaylaştırılması yönünde kullanılmaktadır (ECA Report 2004, 31).

İttifaklara ilişkin rekabet değerlendirmelerinde önemli bir yeri bulunan pazara giriş koşulları, genellikle ittifakların rekabet üzerindeki olumsuz etkileri nedeniyle zorlaşmaktadır. Bazıları sektöre özgü olmakla birlikte, pazara giriş koşullarını etkileyen çok sayıda faktör bulunmaktadır. Bu faktörleri yapısal

¹⁶² Tedbir kavramına ilişkin ayrıntılı bilgi ve açıklama için bkz. Balfour (2004); OECD, Policy Roundtables (2006).

¹⁶³ Bir yetkinin nasıl kullanılması gerektiği sorusuna cevap arayan orantılılık ilkesi, bir amaç ile onun gerçekleştirilmesinde kullanılacak belirli araçlar arasında makul bir ilişkinin var olmasını gerekli kılmaktadır. ATAD'ın yaklaşımına göre orantılılık ilkesi, Topluluk organları tarafından benimsenen düzenlemelerin, söz konusu düzenleme ile izlenen hukuki amacın gerçekleştirilmesi için uygun olması ve zorunlu olan sınırları aşmamasını öngörmektedir.

faktörler, mevzuat faktörleri, davranışsal faktörler ve şebeke faktörleri şeklinde gruplandırmak mümkündür¹⁶⁴.

- Yapısal faktörler; en önemlileri olan yoğun havaalanlarındaki slot kısıtları ve yüksek dereceli yoğunluk yanında yer hizmetleri altyapısı ve yer hizmetleri faaliyetlerine ilişkin kısıtlar olarak sıralanabilir.
- Mevzuat faktörleri; dolaylı uçuşlar için fiyat kısıtlamaları, slot tahsis sistemleri, ikili havacılık anlaşmalarından kaynaklanan hat kullanım hakkı sorunları, tarife konferansları ve devlet yardımlarından kaynaklanan kısıtlardan oluşmaktadır.
- Davranışsal faktörler özellikle stratejik fiyatlandırma ve/veya frekans artırımı gibi yıkıcı faaliyetleri kapsamaktadır.
- Şebeke faktörleri ise *hub-and-spoke* yapılanması, sık uçan yolcu programları, ortak indirim anlaşmaları ve bilgisayar rezervasyon sistemlerinden kaynaklanan sorunları içermektedir (ECA Report 2004, 21).

3.3.2. Havayolu İttifaklarına Uygulanan Tedbir Türleri

Belirli bir muafiyet incelemesinde, etkin rekabeti korumak için en uygun tedbirin hangisi olduğu sorusunun kesin ve tek bir cevabı bulunmamaktadır. Her bir davadaki rekabet analizine bağlı olarak uygulanması gereken tedbir de değişmektedir. Aşağıdaki –tamamı var olan giriş engellerinin kaldırılması ve piyasaya yeni girişlerin kolaylaştırılması amaçlı- tedbirler, birçok incelemede uygulama alanı bulmuş yükümlülüklerdir:

- yoğun havaalanlarında slot bırakılması,
- *interlining* ve kod paylaşımı,
- pazara yeni giren havayollarının sık uçan yolcu programlarına dâhil edilmesi,
- frekans ve kapasite dondurma veya azaltmaya ilişkin yükümlülükler.

Diğer bazı yükümlülükler ise sınırlı sayıda davada gündeme gelmiştir:

- belirli varlıkların satışı,
- tarifeler (fiyat indirme mekanizması) ,
- tarafların çok yönlü taşımacılık (*intermodal*) anlaşmalarına dâhil olmalarına ilişkin yükümlülükler¹⁶⁵.

¹⁶⁴ Söz konusu faktörler hakkında ayrıntılı rekabet değerlendirmeleri için bkz. Mergers and Alliances In Civil Aviation, Report of the ECA Air Traffic Working Group (2004).

- Yoğun havaalanlarında slot bırakılmasına ilişkin yükümlülükler, ulusal rekabet otoritelerinin yanısıra Komisyon tarafından da dikkate alınmaktadır¹⁶⁶. Pazara yeni giren havayollarının, mevcut slot dağıtım prosedürüne göre belirli hat veya hatlarda slot alma imkânı bulamadıkları havaalanlarında, slot bırakılmasına ilişkin yükümlülükler çok büyük önem arz etmektedir. Alınmış olan slotların, olağanüstü durumlar haricinde bırakılmaması ve birçok havaalanında yaşanan yoğunluk nedeniyle yeni slot oluşturmamanın neredeyse imkânsız olması slotları, pazarın potansiyel adayları açısından çok önemli ve belirleyici bir giriş engeli haline getirmektedir. Bu nedenle pazara yeni girenlerin etkin bir rekabet gerçekleştirebilmeleri için ittifak üyeleri tarafından bazı slotların bırakılması etkili bir yöntemdir.
- Piyasaya yüksek frekanslı etkin hizmet sunacak yeni girişleri kolaylaştırmak amacıyla bazı davalarda, *interlining* ve kod paylaşımına ilişkin yükümlülükler getirilmiştir¹⁶⁷. Genellikle, piyasaya yeni girmiş ve düşük frekansa sahip bir havayolunun piyasada uzun süredir faaliyet gösteren ve yüksek frekansa sahip olan bir havayolu ile rekabet etmesinin söz konusu olduğu durumlarda bu yükümlülükler etkili olmaktadır. Nitekim yeni havayolu, yüksek frekansa sahip havayolunun *interlining* ve kod paylaşım sistemine dâhil olarak bir yandan büyük ölçekli havayolunun hizmet ağından yararlanırken diğer yandan da marka bilinirliğinden önemli faydalar elde etmektedir.
- Pazara yeni giren havayollarının sık uçan yolcu programlarına dâhil edilmesine ilişkin yükümlülükler de birçok davada uygulanmıştır¹⁶⁸. Ancak bu uygulama pazara yeni giren havayolunun müşteri bilgilerinin diğer tarafı oluşturan havayollarına aktarılmasını kolaylaştırdığı için başta yeni girenler açısından bazı olumsuzluklara neden olabilmektedir. Daha da önemlisi, *interlining* ve kod paylaşımı ile sık uçan yolcu programlarına ilişkin yükümlülükler yeni girenleri

¹⁶⁵ Tekrar hatırlatmak gerekir ki, sıralanan bütün bu tedbirlerin, her bir davada uygulanması etkin ve mantıklı olmayacağı gibi davalarda daha farklı tedbirlerin öngörülmesi de mümkündür (ECA Report 2004, 32). Farklı tedbirler için bkz. Soames ve Diğerleri (2006).

¹⁶⁶ Örnek kararlar için bkz. Comp/M.3280-AirFrance/KLM [2004]; COMP/D-2/36.201-Lufthansa/SAS/UA, [2002]; Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines, [2002]; Bundeskartellamt, Case B 9-147/00-Lufthansa/Eurowings [2001].

¹⁶⁷ Örnek kararlar için bkz. Comp/M.3280-AirFrance/KLM; COMP/D-2/36.201-Lufthansa/SAS/UA [2002]; Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines [2002].

¹⁶⁸ Örnek kararlar için bkz. COMP/D-2/36.201-Lufthansa/SAS/UA [2002]; Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines [2002]; Bundeskartellamt, Case B 9-147/00-Lufthansa/Eurowings [2001].

rakiplerine güvenmek zorunda bıraktığı için yeni girenler tarafından olumlu karşılanmamaktadır.

- Frekans dondurma veya azaltma yükümlülüğü, pazarda tutunmaya çalışan yeni girenlere karşı agresif faaliyetler yürüten havayollarının engellenmesi amacıyla getirilmektedir¹⁶⁹. Pazardaki değişimleri engellemek gibi olumsuz bir yönü de bulunan bu yükümlülüklerin toplam etkisine bakıldığında, rekabete olan olumlu etkilerinin daha fazla olduğu görülmektedir. Bu aşamada dondurma veya azaltma yükümlülüğünün süresi kritik bir öneme sahiptir. Zira gereğinden fazla bir süre için öngörülen dondurma veya azaltma yükümlülükleri, yeni gireni korumaktan ziyade etkin havayollarının faaliyetlerinin kısıtlanması ve pazardaki etkinlik doğurucu değişimlerin engellenmesi sonucunu doğurabilecektir.
- Belirli varlıkların satışına ilişkin yükümlülük istisnai durumlar için öngörülmüştür ve *Lufthansa/Eurowings* davası haricinde bu yükümlülük uygulanmamıştır¹⁷⁰. Söz konusu davada Eurowings, belirli hatlardaki faaliyetlerine başlayabilmesi için rakibi European Air Express'e en az beş adet ATR 42 tipi uçak satmak zorunda bırakılmıştır.
- Tarifelere (fiyat indirim mekanizması) ilişkin yükümlülükler de sadece birkaç davada öngörülen yükümlülüklerdendir. Çok sınırlı bir uygulama tecrübesi olması nedeniyle çok dikkatli bir şekilde uygulanması gereken bu yükümlülükler, yeni girişlerin söz konusu olduğu hatlarda fiyatları düşüren havayollarına, rekabetle karşılaşmadıkları en az iki kat sayıdaki hatta da fiyatları aynı miktarda indirme zorunluluğu getirmektedir¹⁷¹. Bu tür yükümlülükler, temelde iki amaca hizmet etmektedir: yeni girişlerin olmadığı pazarlarda da fiyatları düşürmek ve yıkıcı fiyat uygulamalarını engellemek.
- Tarafların özellikle demiryolu taşımacılığının dâhil olduğu çok yönlü taşımacılık (*intermodal*) anlaşmalarına katılmalarına ilişkin yükümlülükler de istisnai durumlarda uygulanmıştır¹⁷². Amacı çok yönlü taşımacılıkta rekabeti güçlendirmek olan bu tedbir, sadece

¹⁶⁹ Örnek kararlar için bkz. Comp/M.3280-AirFrance/KLM [2004]; Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines [2002]; Bundeskartellamt, Case B 9-147/00-Lufthansa/Eurowings [2001].

¹⁷⁰ Bundeskartellamt, Case B 9-147/00-Lufthansa/Eurowings [2001].

¹⁷¹ Örnek kararlar için bkz. Comp/M.3280-AirFrance/KLM [2004]; Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines [2002].

¹⁷² Bkz. Comp/ 37.730-Lufthansa/Austrian Airlines [2002].

diğer taşımacılık türlerinin havayolu taşımacılığına, en azından zaman kısıtı olmayan (*non time-sensitive*) yolcular için, ikame unsuru olmasını sağlamak amacıyla ve sadece kısa mesafeli hatlarda uygulanmaktadır¹⁷³ (ECA Report 2004, 33-36; Benacchio 2008, 108-110).

3.4. ETKİNLİK ANALİZİNİN REKABET POLİTİKASI PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

En geniş perspektiften bakıldığında, etkinlik analizine ilişkin olarak şu manzara ile karşılaşılacaktır: Rekabet otoriteleri, etkin rekabetin her piyasada tam olarak tesisi ile antirekabetçi etkilerine rağmen, tüketici refahına olan olumlu katkıları nedeniyle ittifak yapılanmalarına izin verilmesi arasında tercih yapmak durumundadır. Diğer bir deyişle rekabet otoriteleri açısından bir ödünleşim söz konusudur. Şöyle ki; bir ittifakın faaliyet ve uygulamalarına havayolları, tüketiciler ve havacılık sektörü açısından sağladığı faydaları göz ardı ederek sadece ilgili pazardaki rekabetin kısıtlanıp kısıtlanmadığı penceresinden bakmak, toplam refah açısından olumsuzluklara neden olmaktadır.

Genel olarak rekabet otoriteleri, havayolları arasındaki ittifaklara olumlu yaklaşmaktadır. Bu durum “tüketiciye yansıtılmak koşuluyla” ittifakların ekonomik etkinliklerden kaynaklanan olumlu taraflarının antirekabetçi etkilerden kaynaklanan olumsuzluklarından fazla olduğu durumlarda muafiyetten yararlanabilecekleri anlamına gelmektedir. Yine de “etkin rekabetin” tesisinin rekabet otoriteleri nezdinde hâlâ öncelikli amaç olması, yapılanması ve işleyişi nedeniyle bazı antirekabetçi uygulamaları barındıran ittifakların, dikkate alınması gereken bir risk ile karşı karşıya oldukları anlamına gelmektedir. Özellikle çakışan hatlarda ve yoğun havaalanlarında gerçekleştirilen ittifak faaliyetleri için bu risk önem taşımaktadır. Bu çerçevede, havayolu taşımacılığı sektöründe gerçekleştirilen ittifaklara ilişkin etkinlik analizinin, kısa ve uzun dönemli değerlendirmelerinin yapılması faydalı olacaktır.

¹⁷³ Ancak bu konudaki tecrübeler de çok kısıtlı olduğundan, bu yükümlülüğün etkinliği konusunda geniş kapsamlı analizlere ihtiyaç duyulmaktadır.

3.4.1. Etkinlik Analizinin Kısa Dönemli Etkileri

Etkinlik kavramı çerçevesinde değerlendirmeler yapılırken, bir uygulamanın etkinlik analizi kapsamında olumlu olarak nitelendirilmesi ve tüketiciler açısından faydalı olduğu kararına varılabilmesi için söz konusu faydaların kısa dönemde tüketicilere yansıtılıyor olmaları gerektiği unutulmamalıdır. Nitekim muafiyet incelemeleri yapan rekabet otoriteleri bu konuda oldukça hassas davranmakta ve etkinliklerin kısa dönemde tüketicilere, gerektiği ölçüde, yansıtılmasını öncül şart olarak aramaktadır.

3.4.1.1. Tüketici Açısından Etkiler

İttifaklar sonrası havayolu taşımacılığı sektörünün, bir yandan merkez havalimanlarının oluşumunu hızlandırırken diğer yandan da aktarma (*interline*) uçuşlarından faydalanmak isteyen tüketicilere çok büyük olanaklar sunduğu bilinen bir gerçektir. Bu nedenle havayollarının ittifaklar sayesinde ulaştığı etkinliklerin tüketicilere olan yansımalarını değerlendirmek için tüketicileri temel olarak, merkez havalimanları arası uçuş hizmeti alanlar ve ağırlıklı olarak aktarma uçuşlarından yararlananlar şeklinde iki kısım halinde ele almak analiz açısından faydalı olacaktır¹⁷⁴.

Çakışan hatlarda faaliyet gösteren rakip havayollarının bir ittifak kapsamında bir araya gelmeleri ve özellikle yolcu potansiyeli çok yüksek olan büyük ölçekli hatlarda ortak bir amaç çerçevesinde hareket etmeleri halinde bu hatlarda var olan rekabet azalacaktır. Özellikle rakip merkezler arasında yer alan uzun mesafeli yoğun hatlar bu anlamda tehlike oluşturmaktadır. Söz konusu tehlike ise tüketicilere en başta uçuş hizmeti fiyatlarının yükselmesi şeklinde yansiyacaktır. Dünyadaki genel dağılım düşünüldüğünde, merkez havalimanları arasında uçuş hizmeti alan yolcuların, ağırlıklı olarak *business* yolculardan oluştuğu görülmektedir. Dolayısıyla söz konusu hatlardaki rekabetin azalmasından kaynaklanan refah kaybından etkilenen bir grup bulunmaktadır¹⁷⁵.

Diğer grup ise yukarıda bahsedildiği gibi ağırlıklı olarak aktarma uçuşlardan yararlanan tüketicilerden oluşmaktadır. Bu grup, havayollarının ulaştıkları etkinliklerden doğrudan etkilenen ve bu etkinlikler sayesinde

¹⁷⁴ Bununla birlikte yolcu grupları arasında kesin ve değişmez bir ayırım yapılamayacağı açıktır. Nitekim *business* bir yolcu iş amaçlı olmayan bir uçuşunda ve hatta iş amaçlı bir uçuşunda, aktarmalı uçuş hizmeti alabilmekte bir başka deyişle diğer gruba dâhil olabilmektedir.

¹⁷⁵ Tüm bu değerlendirmeler yapılırken *business* yolcuların aldıkları uçuş hizmetinin bedelinin, kendileri tarafından değil bağlı buldukları kurum/kuruluş tarafından karşılandığı unutulmamalıdır. Bu nedenle *business* yolcuların bilet fiyatlarındaki değişimlere neredeyse duyarlılığı bulunmamaktadır. Bu durum ise etkinlik değerlendirmesinde fiyat değişimlerine duyarlılığı oldukça yüksek olan diğer grubun daha çok dikkate alınmasını gerekli kılmaktadır.

gerçekleşen fiyat düşüşlerinden direkt olarak faydalanan gruptur. Uçuş hizmeti fiyatındaki değişimlere oldukça duyarlı olan bu grup, havayollarının merkezlere olan uçuş trafiğini artırmak ve böylelikle merkezler arasındaki trafiği beslemek amacıyla aktarmalı uçuş hizmetlerinin bedellerini olabildiğince düşük tutma stratejilerinden dolayı ittifaklar sonrasında, önceki döneme nispeten daha düşük fiyatlarla hizmet almaktadır.

Bu durumda analiz açısından önemli olan, birinci ve ikinci grubun toplam yolcular arasında ne kadarlık ağırlıkları olduğunun saptanmasıdır. Diğer bir deyişle ücretlerdeki düşüşlerden ve geniş aktarma imkânları nedeniyle daha konforlu uçuş hizmetinden yararlanan yolcuların mı yoksa fiyat değişimlerine duyarlılığı oldukça düşük olan ve genellikle rekabetin kısıtlandığı hatlarda uçuş hizmeti alan *business* yolcuların mı çoğunlukta olduğu önemlidir. Yapılan araştırmalar ağırlıklı olarak aktarmalı uçuş hizmeti alan yolcu sayısının *business* yolcu sayısına göre daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum ise ittifak oluşumlarının sağladığı etkinliklerden kaynaklanan faydalardan yararlanan ve böylelikle refah düzeyi artan yolcu sayısının, ittifaklar nedeniyle bazı hatlarda gerçekleşen antirekabetçi uygulamalardan zarar gören yolcu sayısından fazla olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla havayollarının, ittifak oluşumları sayesinde elde ettikleri ve tüketicilere kısa dönemde yansıttıkları etkinliklerin, tüketicilerin büyük çoğunluğunun faydasına olduğunu söylemek mümkündür (Björk 2002, 65-66).

3.4.1.2. Havayolları Açısından Etkiler

İttifak üyesi havayollarının güçlü yapıları karşısında, aynı hatlarda faaliyet gösteren fakat ittifak üyelerine karşı etkin bir rekabet sergileyecek kadar güçlü olmayan küçük ölçekli havayolları ittifak yapılanmaları nedeniyle dezavantajlı konuma gelmektedir. Burada temel sorun, etkinlik penceresinden bakıldığında, kaynakların etkin olan ve fakat aynı zamanda antirekabetçi uygulamaları da barındıran ittifak yapılanmalarından, daha az etkin olan küçük ölçekli havayollarına aktarılması sonucunu doğuracak şekilde bu küçük ölçekli rakipleri korumanın, sektörün toplam etkinliği düşünülüğünde doğru bir seçenek olarak görülmemesidir. Nitekim devlet müdahalesi olmaksızın pazardaki aktörlerin rekabet etmelerine izin verilirse, daha az etkin olan aktörler piyasadan çekilecek ve böylelikle kaynaklar daha etkin aktörler arasında tahsis edilecektir. Bu ise hem maliyetlerin ve böylece ücretlerin düşmesi hem de hizmet kalitesinin artması anlamına gelecektir¹⁷⁶ (Björk 2002, 66-67).

¹⁷⁶ Küçük ölçekli havayollarının etkinsizliği ise temel olarak *hub-and-spoke* sistemine göre çok etkinsiz olan doğrusal hat sisteminde faaliyet göstermelerinden kaynaklanmaktadır. Bu sistemde faaliyet gösteren havayolları, etkinlik sağlayacak ölçeğe kavuşmamakta ve trafik yoğunluklarını istenen düzeye çıkaramamaktadır.

3.4.2. Etkinlik Analizinin Uzun Dönemli Etkileri

Her ne kadar ittifakların, tüketicilere ve havacılık sistemine fayda sağlayan birçok etkinliği beraberinde getirdikleri hususunda tatmin edici açıklamalar yapılırsa da ittifak yapılanmalarına rekabet otoritelerince izin verilmesi ve böylece havacılık sektörünün daha yoğunlaşmış bir hale gelmesi sonucu oligopolistik bir yapıya kayacağını söylemek de mümkündür. Bu ise piyasa aktörleri arasında uyumlu eylemlerin fazlaşmasına ve nihayetinde tüketiciye olumsuz bir şekilde yansıtacak aşırı fiyat uygulamalarına neden olabilecektir. Bu nedenle rekabet otoritelerinin ittifak yapılanmalarına, yoğunlaşmış bir pazar oluşturacakları endişesiyle tereddütlü yaklaşımları doğaldır. Zira havacılık sektöründeki şebeke faaliyetlerinin serbest gelişimine izin verilmesi, sektörü birkaç ittifak arasında rekabet edilir hale getirebileceğinden bu gelişimi destekleyecek bir politika uygulamadan önce geniş çaplı analizlerin yapılması zorunluluğu aşikârdır.

Bununla birlikte havacılık sektörünün uyumlu eylemlerin gerçekleştirilmesi için çok uygun bir sektör olmadığı da bilinen bir gerçektir. Dolayısıyla yoğunlaşma riski nedeniyle havayolu taşımacılığındaki ittifaklara önyargılı bir şekilde yaklaşmak, toplam refaha yapabileceği katkılar da göz önünde bulundurulduğunda yanlış olacaktır. Nitekim ittifakların sağladıkları etkinliklerin uzun dönemli pozitif etkileri de bulunmaktadır. Özellikle havayolu taşımacılığının diğer reel sektörlerdeki faaliyetlerin de hızlı ve etkin bir şekilde gerçekleştirilmesine ve dolayısıyla da bu sektörlerin de hızlı bir şekilde gelişmesine olan katkısı düşünüldüğünde etkin bir havayolu taşımacılığının önemi daha iyi anlaşılacaktır (Björk 2002, 68).

3.5. ETKİNLİK ANALİZİ ÇERÇEVESİNDE ÖRNEK AMPİRİK ÇALIŞMALAR ve DEĞERLENDİRMELER

Çalışmanın önceki bölümlerinde sıkça vurgulandığı gibi havayolu ittifaklarının etkinlik doğurucu olup olmadıklarının tespiti açısından en önemli göstergelerden birisi fiyat düzeyidir. Bu çerçevede ittifak yapılanmaları sonrasında sektördeki fiyat düzeyinde yaşanan düşüşler, ittifaklar sayesinde etkinlik sağlandığının ve bu etkinliklerin tüketicilere yansıtıldığının en önemli ispatı olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle ilk olarak havayolu ittifakların fiyat düzeyine etkilerini inceleyen çalışma üzerinde durulacaktır.

Brueckner ve Whalen (2000) tarafından yapılan çalışma, talebi önemli ölçüde etkileyen ortak fiyatlama stratejisine odaklanmaktadır. Modelin temel varsayımlarını; ittifak üyesi olmayan taşıyıcıların fiyatlarını bireysel olarak belirledikleri, yoğunluk ekonomisinden faydalanmak amacıyla HAS sistemi

uygulandığı, yoğunluk ekonomisi ile güçlenen ortak fiyatlama uygulamasının marjinal maliyetlerde önemli düşüşler sağladığı şeklinde özetlemek mümkündür. Modelde ayrıca, yolcuların belirli taşıyıcılar için marka bağımlılığına sahip oldukları varsayılmaktadır. Bu sayede bir taşıyıcının, tüm müşterilerini kaybetmeksizin, ücretlerini rakiplerinin ücretlerinin üstünde belirlemesi mümkün olabilmektedir.

Yapılan analiz ittifak yapılanmasının *interline* ücretlerini %18-28 civarında düşürdüğünü ortaya koymuştur. Ayrıca modelde kilit noktaların, yoğunluk ekonomisi ve marka bağımlılığı olduğu görülmüştür¹⁷⁷. Modele göre havayolları arasında ittifak kurulması/ortak fiyatlama yapılması halinde, HAS sistemi aracılığıyla elde edilecek yoğunluk ekonomisi, ittifak üyelerinin marjinal maliyetlerinde önemli düşüşler sağlamakta böylelikle *interline* ücretlerinde düşüş yaşanmaktadır. Bu düşüş ise yurtiçi pazarda da ücretlerin aşağı yönde hareket etmesi için önemli bir baskı oluşturmaktadır. İttifak üyeleri açısından bakıldığında, yoğunluk ekonomisinden elde edilen kazanç ücretlerdeki düşüşten kaynaklanan kaybı karşılayacak nitelikte olacaktır. İttifak üyesi olmayan havayolları ise, ittifak üyelerinin elde ettikleri yoğunluk ekonomisinin neden olduğu trafik hacmi kaybı sonucunda marjinal maliyetlerde artış yaşayacaktır. Bu artış ise kaçınılmaz olarak ücretlere de yansıtacaktır. Yolcular için havayolu seçiminde önemli bir etken olan marka bağımlılığı ise bu mekanizmayı güçlendiren bir işlev görmektedir.

Analiz sonucunda elde edilen bir diğer önemli bulgu da merkezi havalimanları arası hatlarda sadece ittifak üyelerinin faaliyet göstermesi halinde, bu hatlarda ücret artışlarının yaşanabileceği yönündedir.

Etkinlik kapsamında bir diğer önemli çalışma da Barbot, Costa ve Sochirca (2008, 270-274) tarafından yapılmıştır. Çalışmada, 49 havayolunun 2005 yılına ait verileri¹⁷⁸, Veri Zarflama Analizi (*Data Envelopment Analysis: DEA*) ve Toplam Faktör Verimliliği (*Total Factor Productivity: TFP*) yöntemleriyle analiz edilerek etkinlik ve verimlilik değerleri ölçülmeye çalışılmıştır. Ayrıca verimliliği etkileyen faktörlerin tespiti amacıyla regresyon analizi yapılmıştır.

Veri zarflama analizi, her bir havayolunun ayrı bir karar birimi kabul edildiği, ölçeğe göre değişken getiri temelinde işleyen girdi bazlı Banker-Charnes-Cooper (BCC) modeline dayanmaktadır. x_{ij} "j" karar biriminin i'nci girdisi, y_{ij} "j" karar biriminin r'inci girdisi, θ ele alınan karar biriminin etkinlik

¹⁷⁷ Analiz süreci için bkz. Brueckner ve Whalen (2000).

¹⁷⁸ IATA bölgesel sınıflandırmasına göre gruplandırılan 49 havayolu, değişik niteliklere sahiptir. Söz konusu havayollarının temel özellikleri hakkında bilgi için bkz. Barbot, Costa ve Sochirca (2008).

katsayısı, s_i^- girdi aylak (*slack*) parametresi, s_r^+ çıktı aylak (*slack*) parametresi, $\lambda_0 = 0$ tam etkinlik ölçüm kısıtı ve $\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$ dışbükeylik kısıtı iken model aşağıdaki gibidir:

$$\begin{aligned} \min_{\theta, s_i^-, s_r^+} & \left(\theta - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right) \right) \\ \sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j + s_i^- &= \theta x_{i0}, \quad i = 1, \dots, m \\ \sum_{j=1}^n y_{rj} \lambda_j - s_r^+ &= y_{r0}, \quad r = 1, \dots, s \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j &= 1, \quad j = 1, \dots, n \\ \lambda_0 &= 0; \quad \lambda_j \geq 0, s_r^+ \geq 0, s_i^- \geq 0, \quad \forall i, j, r \end{aligned}$$

Analiz¹⁷⁹ her şeyden önce *low-cost* havayolları performansının *full-service* havayollarına göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmaktadır¹⁸⁰. Analizin bir diğer önemli sonucu da, bölgesel farklılıkların etkinlik ve etkililik değerleri ile anlamlı bir paralellik içermesidir¹⁸¹. Örneğin analize dâhil edilen Avrupa ve Amerika menşeli taşıyıcıların büyük çoğunluğu Asya menşeli taşıyıcılardan daha yüksek değerlere sahiptir. Bu durum ise her bir bölgenin sahip olduğu farklı yasal düzenlemelerin ve liberalizasyon süreçlerinin, havayolları üzerinde farklı düzeyde rekabetçi baskı oluşturduğunu ve bu durumun havayollarının elde ettikleri etkililik ve etkinlik düzeyleri hususunda belirleyici olduğunu göstermektedir.

Çalışmada yer verilen ikinci analiz olan TFP analizinde çıktılar “yolcu ve kargo hizmet miktarı ile diğer” kalemlerinden oluşurken girdiler “işgücü, sermaye, yakıt ve diğer” kalemlerini içermektedir. Yapılan analiz sonucunda¹⁸²

¹⁷⁹ DEA analizi sonuçları için bkz. EK-4/1.

¹⁸⁰ Bu noktada, yapılan analiz çerçevesinde ele alınan girdilerin ve bu girdilere atfedilen katsayıların, analiz sonucu üzerinde önemli etkileri olduğu unutulmamalıdır. Diğer bir deyişle, farklı girdilerin farklı katsayılarla analize dâhil edilmesi durumunda sonuç değişebilecektir.

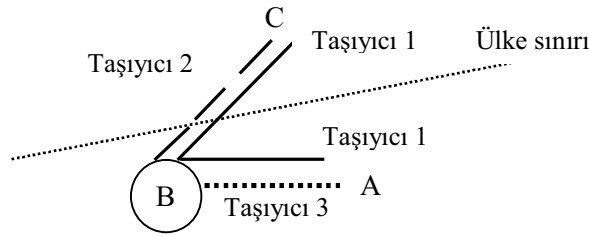
¹⁸¹ Genellikle, etkinlik ve etkililik arasında doğrudan bir uyum olacağı yönünde yargıya varmak mümkün değildir. Ancak analiz sonucunda havayollarının %25'inin aynı etkinlik ve etkililik değerine (1.0) sahip olduğu görülmektedir (*Low-cost* taşıyıcılarda bu oran %45'e yükselmektedir).

¹⁸² TFP analizi sonuçları için bkz. EK-4/2.

low-cost havayolları verimlilikleri ve bölgesel farklılıklar hususunda DEA ile aynı yönde sonuçlara ulaşılmıştır¹⁸³.

Çalışmada daha sonra, verimliliği etkileyen girdilerin belirlenmesi amacıyla regresyon analizi yapılmış ve işgücü (EMP), uçuş miktarı (H) ve yakıt tüketimi (F) faktörlerinin etkileri araştırılmıştır. Ölçek değişkeni (SZ) ölçek ekonomisi varlığının tespiti amacıyla analize dâhil edilmiştir. TFP analizinin, *low-cost* verimliliğini açıkça göstermesi nedeniyle analize gölge değişken olarak LCC eklenmiştir¹⁸⁴. Regresyon analizi sonucunda¹⁸⁵ üç girdiden sadece işgücü faktörünün önemli bir değere sahip olduğu görülmektedir. LCC gölge değişkeni analiz kapsamında olsa da olmasa da diğer bir deyişle 1 veya 0 değerini alsa da, *low-cost* havayollarının daha yüksek verimlilik katsayılarına sahip olduğu görülmektedir. Nitekim çalışmada LCC değişkeni güçlü olduğu için tüm veri seti içerisindeki diğer değişkenlerin etkilerinin bastırılmış olabileceği değerlendirilmiş ve bu nedenle sadece *full-service* taşıyıcılar için ayrı bir denklem daha oluşturulmuştur. Bununla birlikte sonuç yine, aktarılan verimlilik bulgularını destekleyecek şekilde gerçekleşmiştir.

Lin (2005) tarafından yapılan bir diğer önemli çalışmada 3 adet havayolunun bulunduğu bir pazar modeli kurulmuştur.



Modelde 1 nolu taşıyıcı B şehrini *hub* olarak kullanmaktadır. Yabancı menşeli 2 nolu taşıyıcı B ve C şehirleri arasında uluslararası uçuş hizmeti

¹⁸³ DEA ve TFP analizleri karşılaştırıldığında her iki yöntemin de benzer sonuçlar içerdiği görülmektedir. Var olan farklılıklar ise, kullanılan girdi/çıktılardaki değişimlerden kaynaklanmaktadır. Özellikle, TFP analizinde DEA analizine göre birer fazla sayıda girdi ve çıktı kullanılması bu noktada önemlidir. Örnek olayda, havayolunun maliyet veya gelirleri üzerinde önemli etkiye sahip bir faktörün DEA analizine dâhil edilmemesi, iki yöntemin farklı sonuçlar vermesine neden olmuştur.

¹⁸⁴ Uçuş miktarı arttıkça havayolunun verimliliği de artacağından, H değerinin pozitif olması beklenmektedir. EMP değeri içinse tam tersi söz konusudur. İşgücü yükseldikçe verimlilik azalacaktır. Dolayısıyla EMP değeri negatif olmalıdır. Yakıt tüketimi ise kullanılan uçak tipine bağlı olduğundan bu değişkenin havayoluna göre değişmediği düşünülmektedir. Pozitif ve yüksek bir ölçek (SZ) katsayısı, ölçek ekonomisinin varlığını göstermektedir. LCC gölge değişkeninin ise pozitif değer alması beklenmektedir.

¹⁸⁵ Analiz sonucu için bkz. EK-4/3.

vermektedir. A ve C arasında doğrudan uçuş yapılmadığından B üzerinden aktarma (*interlining*) yapılmaktadır. Dolayısıyla bu hatta 1 ve 2 nolu taşıyıcılar rekabet etmektedir. 3 nolu taşıyıcı ise modele potansiyel rakip olarak dâhil olmaktadır. Bu varsayımlar altında 3 senaryo oluşturulmuştur. İlk durumda 1 ve 2 nolu taşıyıcılar rekabet etmekte, 3 nolu taşıyıcı pazar dışında bulunmaktadır. İkinci senaryoya göre 3 nolu taşıyıcı AB hattında pazara girmekte ve üç havayolu rekabet etmektedir. Son senaryoya göre ise 1 ve 2 nolu taşıyıcılar ittifak oluşturarak 3 nolu taşıyıcı ile rekabet etmektedir.

Çalışmada bu üç senaryo durumunda pazarda gerçekleşecek talep, fiyat ve kâr maksimizasyon fonksiyonları oluşturulmuştur. Yapılan analiz sonucunda¹⁸⁶; ittifakın bulunmadığı ilk iki senaryo durumunda oluşacak talep, fiyat ve kâra kıyasla, 1 ve 2 nolu taşıyıcıların ittifak oluşturmaları halinde BC hattındaki fiyatın monopol fiyatına yükseleceği (3 nolu taşıyıcı bu hatta hizmet vermemektedir), aktarmalı AC hattının AB kısmında fiyatlar düşerken BC kısmında fiyat artışı yaşanacağı, fiyattaki bu değişime karşılık AB hattında talep düşüşü, BC hattında ise talep artışı gerçekleşeceği ve ittifak üyelerinin kârları artarken 3 nolu taşıyıcının kârlılığının düşeceği bulgularına ulaşılmıştır. Bu durum ise ittifakların önemli bir pazara giriş engeli oluşturabileceği anlamına gelmektedir. Bu nedenle rekabet otoriteleri ittifakları değerlendirirken bu hususu detaylı bir analize tabi tutmak durumundadır.

Yukarıda aktarılan yasal düzenlemeler rekabet otoritelerinin, ittifakların antirekabetçi etkilerinin giderilmesinde etkinliklere atfettiği önemin açık göstergesidir. Kanaatimizce bu yaklaşım doğrudur ve etkinlikler ve bu kapsamda uygulanan tedbirler, ittifakların antirekabetçi etkilerinin rekabet otoritelerince törpülenerek tüketici refahının ve bu sayede toplam refahın artırılmasında oldukça sağlıklı araçlardır. Aktarılan ampirik çalışmalarda da görüldüğü gibi ittifaklar, sektörün rekabetçi yapısına ve toplam refaha önemli katkılarda bulunmaktadır. Bununla birlikte ittifakların rekabetçi-antirekabetçi etkileri konusundaki hassas dengenin muhafazasında taviz verilmemesinin gerekliliği de aşikârdır.

Bir sonraki bölümde, buraya kadar aktarılan tüm bilgi ve değerlendirmeler ışığında, Türk havacılık sektöründe Sİ'lar yasal düzenleme ve uygulama açısından incelenecek ve dünya örneklerinden yola çıkılarak sektörün rekabetçi yapısının korunması ve güçlendirilmesi adına tahmin ve önerilerde bulunulacaktır.

¹⁸⁶ Analiz ve sonuçları için bkz. Lin (2005).

BÖLÜM 4

TÜRK HAVAYOLU TAŞIMACILIK SEKTÖRÜ ve TÜRK REKABET HUKUKUNDA STRATEJİK İTTİFAKLAR

4.1. TÜRK HAVAYOLU TAŞIMACILIK SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ, MEVCUT DURUMU ve YASAL DÜZENLEMELER

4.1.1. Sektörün Gelişimi ve Mevcut Durumu

1925 yılında, daha sonra Türk Hava Kurumu adını alacak olan "Türk Tayyare Cemiyeti"nin kurulması ile Türk havacılığının kurumsal temelleri atılmıştır. 1933 yılına gelindiğinde "Hava Yolları Devlet İşletme İdaresi" kurulmuş¹⁸⁷, aynı yıl "Türk Hava Postaları"nın 5 uçaklık filosu ile Türkiye'nin ilk sivil havayolu taşımacılığı başlamıştır. Yıllar içerisinde isim ve yapı değişikliğine uğrayan¹⁸⁸ Hava Yolları İdaresi, 21 Mayıs 1958 tarih ve 6623 sayılı Yasa ile Türk Hava Yolları (THY)'na dönüştürülmüştür.

Dünyada sektörün hızla gelişmesi karşısında ulusal çıkarlarımızın korunması ve uluslararası ilişkilerimizin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi amacıyla 1954 yılında Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde kurulan "Sivil Havacılık Dairesi Başkanlığı" ise, 1987 yılında "Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü" (SHGM) olarak yeniden teşkilatlandırılmıştır. SHGM; 18 Kasım 2005'te yürürlüğe giren 5431 sayılı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun ile yeniden yapılandırılarak, Ulaştırma Bakanlığı'nın

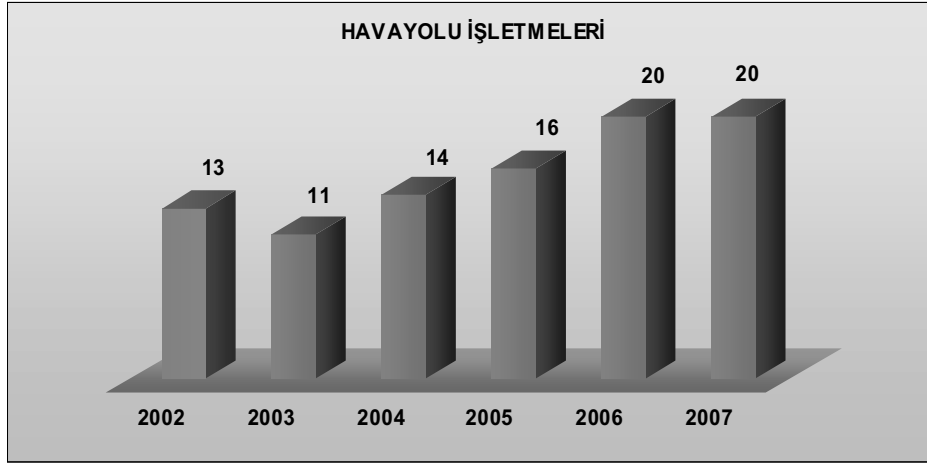
¹⁸⁷ Hava Yolları Devlet İşletme İdaresi; 20 Mayıs 1933 tarihinde 2186 sayılı Kanun'la Milli Savunma Bakanlığına bağlı olarak sivil havayolları kurmak ve taşımacılık yapmak amacıyla kurulmuştur.

¹⁸⁸ 1935 yılından sonra İdare, 2744 sayılı Kanun'la Bayındırlık Bakanlığına bağlanmış, 1938 yılında ise katma bütçeli bir devlet idaresi olarak 3424 sayılı Kanun'la "Devlet Hava Yolları Umum Müdürlüğü"ne dönüştürülmüştür.

ana hizmet birimi olmaktan çıkarılmış, Bakanlığa bağlı, kamu tüzel kişiliği haiz, özel bütçeli bir kuruluş haline getirilmiştir.

Türkiye'nin ilk özel havayolu ise 1977 yılında kurulan Bursa Hava Yolları olmuştur. İstanbul-Bursa hattında tarifersiz sefer yapan şirket 1980 yılında yeterli devlet desteğini de bulamaması sonucunda kapanmıştır. Türk özel havayolları, iç hat uçuşu yapan tek teşebbüs olan İstanbul Havayolları'nın kapanmasından sonra sadece dış hat ve charter uçuşu yapan şirketlerden oluşmuştur. Dolayısıyla Türkiye iç hatlarında THY, çok uzun bir süre tek başına hizmet vermiştir. THY'nin rekabet baskısından korunması temelinde yürütülen devlet havacılık politikası nedeniyle özel havayolu şirketlerinin önüne getirilen hukuki engeller 2003 yılı sonlarında Ulaştırma Bakanlığının gerçekleştirdiği politika değişikliği ile son bulmuştur. Bu tarihten sonra tarifeli iç hatlarda özel teşebbüsler de hizmet vermeye başlamıştır. Bu sayede, 14.10.1983 tarih ve 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle gelişmeye başlayan Türk havayolu taşımacılığı sektörü, gerçekleştirilen serbestleşme çalışmalarıyla önemli bir değişim yaşamıştır. Özellikle sektörde faaliyet gösteren havayolu ve hizmet alan yolcu sayısındaki artış, gerek sektörün gelişimi ve gerekse sektördeki rekabet ve bunun tüketiciler üzerindeki etkileri bakımından olumlu göstergelerdir.

Şekil 2: Havayolu İşletmesi Sayısının Yıllara Göre Değişimi

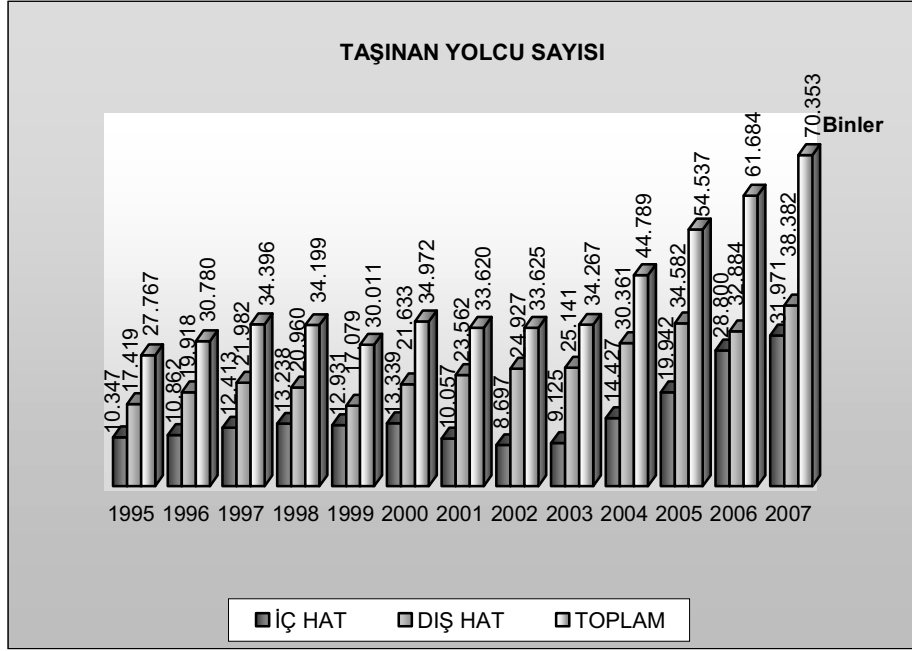


Kaynak: SHGM resmi internet sayfası.

Serbestleşme politikasının beraberinde getirdiği faaliyet gösteren havayolu sayısındaki artış sektörün rekabetçi yapısında önemli değişikliklerin gerçekleşmesini tetiklemiştir. Özel havayollarına açılan iç hat pazarında hizmet sunan teşebbüs sayısının artması rekabeti beraberinde getirmiştir. Havayolları arasında artan rekabet ise doğal olarak tüketiciye bilet ücretlerinde düşüş olarak

yansımıştır. Bu sayede sektörde serbestleşme faaliyetlerinin hız kazandığı ve sektörün rekabetçi bir yapıya bürünmeye başladığı 2003 yılından itibaren havayollarından hizmet alan yolcu sayısında çok önemli artışlar yaşanmıştır.

Şekil 3: Taşınan Yolcu Sayısının Yıllara Göre Değişimi



Kaynak: SHGM resmi internet sayfası.

Şekilde görüldüğü gibi sektörde rekabetin çok kısıtlı düzeyde olduğu 1995-2002 yılları arasında taşınan iç hat yolcu sayısı 10,347 milyondan 8,697 milyon seviyesine gerilemiştir¹⁸⁹. Aynı dönemde taşınan toplam yolcu sayısı ise 27,767 milyondan 33,625 milyona yükselmiştir. Dolayısıyla 1995-2002 yılları arasında iç hat yolcu sayısında yaklaşık %2'lik azalış, toplam yolcu sayısında ise yaklaşık %21'lik bir artış yaşanmıştır. 2003-2007 döneminde ise iç hat yolcu sayısı 9,125 milyondan 31,971 milyona, toplam yolcu sayısı da 34,267 milyondan 70,353 milyona yükselmiştir. Dolayısıyla 8 yılda %21'lik bir artış gerçekleşirken 5 yılda iç hatlarda yaklaşık %250, toplam yolcu sayısında ise yaklaşık %105'lik artış yaşanmıştır. Bu rakamlar özel havayollarının faaliyete başlamasıyla birlikte sektörde yaşanan olumlu ve rekabetçi gelişmelerin en açık göstergeleri olarak kabul edilmelidir. Bununla birlikte 2003-2007 arası dönemde yaklaşık %100 artan havayolu sayısı tek başına yolcu sayısındaki artışı

¹⁸⁹ Taşınan yolcu sayısında 2000-2002 yıllarında yaşanan düşüşte, o dönemde yaşanan ekonomik darboğazın etkili olduğu düşünülmektedir.

sağlayacak bir etken değildir. Yolcu sayısındaki artışın en önemli ve aslında öncelikli bir diğer nedeni de sektördeki serbestleşmenin getirdiği rekabet ortamı sonucunda bilet ücretlerinde yaşanan düşüştür.

Sektördeki serbestleşme sonrasında ülke genelinde havayolu taşıma ücretlerinde yaşanan düşüşler bilinen bir gerçektir. Sektörün rekabetçi yapıya kavuşması ile bilet ücretlerinde yaşanan bu düşüş ise doğal olarak hizmet alan tüketici sayısında çok önemli artışları beraberinde getirmiştir. Bu noktada önemli bir diğer husus da sektördeki serbestleşmenin uzun mesafeli hatlara etkisidir. Serbestleşme sonrasında bu hatlar açısından hem sektör içinde hem de sektörler arasında bir rekabet yaşanmaya başlanmıştır. Şöyle ki bu hatların rekabete açılması, hem bu hatlarda faaliyet gösteren havayolu sayısındaki artış nedeniyle ücretlerde düşüş sağlamış hem de ücretlerdeki bu düşüş aracılığıyla havayollarının bu hatlarda karayolu taşımacılığına da önemli bir ikame olması sonucunu doğurmuştur. Bu durumu örneklemek açısından aşağıdaki tablo açıklayıcı olacaktır.

Tablo 2: Belirli Hatlarda Uygulanan Havayolu-Karayolu Ücretleri Karşılaştırması (TL)¹⁹⁰

	İstanbul-Diyarbakır	İstanbul-Antep	İstanbul-Van	İstanbul-Adana
THY	124-144-164	124-144-164	124-144-164	104-114-124
Pegasus	43-53-73	43-53-63	43-53-63	31,99
Sunexpress	79-89-119	-	69-79-89	39-59-69-79
Onur Air	102-112	92-102	-	82-92-102
Karayolu	52	48	60	44

Tabloda görüldüğü gibi havacılık sektörünün rekabete açılmasıyla birlikte uzun mesafeli hatlarda havayolu ve karayolu ile yolcu taşımacılığı ücretlerinin birbirine yaklaşması bu iki sektörün tüketici gözünde büyük oranda ikame haline gelmesini sağlamıştır. Tablo verileri değerlendirilirken iki husus gözden kaçırılmamalıdır. Bunlardan birincisi tabloda yer alan karayolu ücretlerinin taban ücret olduğudur. Diğer bir deyişle karayolu taşıyıcıları tarafından kaliteli bir hizmet sunulabilmesi için bu ücretlerin üstünde bir ücretle hizmet sunulması kaçınılmazdır. Bir diğer husus da söz konusu hatlarda sunulan hizmetin süresidir. Örneğin 1637 km'lik İstanbul-Van hattı için havayolu hizmet süresi 2 saat iken karayolu ile yaklaşık 20 saattir. Hizmet süreleri arasındaki bu büyük fark ise havayolu-karayolu ücretleri arasındaki farkın önemsizleşmesine neden olmakta ve böylece havayolu taşımacılığının uzun mesafeli hatlarda karayolu taşımacılığına önemli bir ikame olmasını sağlamaktadır. Bu durum ise

¹⁹⁰ Havayollarına ait ücret bilgileri söz konusu taşıyıcıların 1.4.2009 tarihli resmi internet sitelerinden, karayoluna ilişkin bilgiler ise "54 Nolu Karayolu İle Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı Alanında Uygulanacak Taban Ücret Tarifesi"nden alınmıştır.

uzun mesafeli hatlarda havayolu hizmeti alan tüketicilerin, sektörün rekabete açılmasından, kısa mesafeli hatlarda hizmet alan tüketicilere oranla daha fazla fayda elde ettikleri anlamına gelmektedir.

4.1.2. Türk Havacılık Sektörüne İlişkin Yasal Düzenlemeler

Türkiye’de sivil havacılık alanı ile ilgili faaliyetler, esas itibariyle 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu ve bu Kanun’a dayanılarak çıkarılan yönetmeliklerle düzenlenmektedir. Aşağıda rekabete etkisi en fazla olduğu düşünülen işletme izni ve fiyat tarifeleri düzenlemeleri değerlendirilmiştir.

İşletme İzni

2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu’nun 18. maddesine göre:

“Gerçek ve tüzel kişilerin ticari amaçla ücret karşılığında hava araçlarıyla yolcu veya yük veya yolcu ve yük taşımaları ile ticari amaçla diğer faaliyetlerde bulunmaları için Ulaştırma Bakanlığından izin almaları ön şarttır. İzin belli şartlara ve süreye bağlanabilir.”

Kanun’un 19. maddesine göre, 18. maddede belirtilen izinden başka Bakanlıktan ayrıca işletme ruhsatı alınması gerekmektedir. Yukarıda belirtilen izin ve ruhsat alımı için gerçek ve tüzel kişilerde bulunması gereken şartlar ayrıntılı biçimde 2920 sayılı Kanun’a dayanılarak 1.6.2007 tarihinde çıkarılan SHY-6A “Ticari Hava Taşıma İşletmeleri Yönetmeliği”nde düzenlenmektedir.

Tarifeli dış hat yolcu ve yük taşımacılığı pazarında yer alabilmek içinse Türk Devleti tarafından imzalanan ikili ve çok taraflı anlaşmalar belirleyicidir. Dış hat tarifesiz seferleri için ilgili taşıyıcıların iki ülkenin sivil havacılık otoritelerinin onayını almaları gerekmektedir.

Fiyat Tarifeleri

2920 sayılı Kanun’un 25. maddesinde belirtilen hükmü, 26.4.2001 tarih ve 24384 sayılı Resmi Gazete’de (RG) yayımlanan 4647 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu’nda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile:

“Ruhsat sahibi, ücret tarifeleri ile birlikte uygulama tarihini ticari, mali ve ekonomik koşullara uygun olarak belirler ve yürürlüğe koymadan üç gün önce üçüncü kişilere duyurur. Uçuş tarifeleri, ruhsat sahibi tarafından belirlenir ve Ulaştırma Bakanlığınca onaylandıktan yedi gün sonra yürürlüğe girer.”

şeklinde değiştirilmiştir. Bu değişiklik, Ulaştırma Bakanlığının havayollarının fiyat tespitlerine müdahalesini kolaylaştıran önceki duruma göre, havayollarının fiyat belirlemeleri konusunda daha özgür karar vermeleri bakımından rekabeti olumlu yönde etkilemiştir.

Bu değişikliğe göre havayolları fiyat tarifelerini kendileri belirleyecek, Bakanlığın ise yalnızca onayını alacaktır. Ancak havayollarının fiyatlarını uygulamada söz konusu onay süreci nedeniyle zaman kaybına uğramamaları için AB'deki gibi onay süreci kaldırılarak, bunun yerine yalnızca bildirim zorunluluğu getirilmesi uygun olacaktır¹⁹¹.

4.1.3. THY'ye Ait İmtiyazlar

1986 yılından itibaren Türkiye gündemine giren özelleştirme çalışmaları 1990 yılından itibaren havayolu taşımacılığı sektörünü kapsamına almaya başlamıştır. Bu çerçevede THY hisselerinin 1990 yılında % 1,8'i, 25.6.2006 tarihinde ise %51'i halka arz yöntemi ile özelleştirilmiştir. Özelleştirme faaliyetlerinin sektörün rekabetçi yapısı açısından olumlu sonuçlar doğurduğu göz ardı edilemeyecek bir gerçektir. Ancak THY'nin hâlâ sahip olduğu bazı imtiyazlar bulunmaktadır. Sektördeki rekabet açısından bu imtiyazlardan en önemli ve antirekabetçi olanları slot uygulamasındaki sıkıntılar ve tek taşıyıcı tayinidir.

Slotlar

Türkiye'deki havaalanlarında uçak hareketleri ve yolcu trafik değerleri, SHGM, Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ), THY ve IATA'dan katılan uzman personelin yaptığı ortak inceleme ve çalışmalar sonucunda tespit edilmektedir¹⁹². 2005 yılına kadar, "THY Slot Koordinatörlüğü" ve "DHMİ Atatürk Havalimanı Slot Koordinasyon Merkezi" tarafından gerçekleştirilen slot tahsis yönetimi, 28.8.2005 tarihli SHGM Yönergesi ile Ulaştırma Bakanlığına bağlı olarak SHGM bünyesinde faaliyet gösteren "Slot Koordinasyon Merkezi"ne bırakılmıştır. Merkez, slot tahsisini Slot Uygulama Prensipleri Talimatı'nda¹⁹³ oldukça ayrıntılı bir şekilde belirlenen usul ve esaslara göre gerçekleştirmektedir.

Slot tahsisi görevinin bağımsız ve tarafsız koordinatörler tarafından yerine getirilmesi zorunluluğu, tüm rekabet otoritelerince kabul gören ve vurgulanan önemli bir gerçekliktir. Türkiye'de slot koordinasyon görevinin THY'den alınarak tarafsız bir otoriteye devredilmesi, sektörün rekabetçi yapısı

¹⁹¹ AB'de 2409/92 sayılı Konsey Tüzüğü havayollarının fiyat tarifelerini serbestçe belirleyebilmeleri olanağını getirmiştir. Havayollarının ücretlerini kendi ülke otoritelerine onaylatma zorunluluğu kaldırılmıştır. Ancak AB otoriteleri aşırı yüksek veya düşük buldukları tarifelere müdahale edebilecektir.

¹⁹² Slot uygulaması yerli ve yabancı havayolu şirketlerinin, yolcu ve/veya kargo taşımacılığı için tarifeli, charter ve ilave uçuşlar ile planlı teknik inişlerini kapsamaktadır. Hâlihazırda İstanbul Atatürk, Antalya, Ankara, İzmir, Dalaman, Bodrum ve Kayseri havalimanlarında slot uygulaması gerçekleştirilmektedir.

¹⁹³ Talimat hakkında bilgi için bkz. <http://www.shgm.gov.tr/doc3/slotrev1.doc>.

açısından kuşkusuz çok önemli bir gelişmedir. Ancak THY'nin sahip olduğu tarihsel haklar nedeniyle slotlar konusundaki sıkıntılar giderilebilmiş değildir¹⁹⁴.

Hâlihazırda slot uygulanmakta olan havalimanlarına hizmet veren havayollarına ait slot bilgileri¹⁹⁵ incelendiğinde 2007/2008 Kış Tarifesi çerçevesinde iç hatlarda faaliyet gösteren Güneş Ekspres Havacılık A.Ş.'nin (Sunexpress) toplam 76, Atlasjet Havacılık A.Ş.'nin (AtlasJet) 134, Onur Air Taşımacılık A.Ş.'nin (Onur Air) 224, Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.'nin (Pegasus) 251 ve THY'nin toplam 953 adet slotu bulunduğu görülmektedir¹⁹⁶. Her ne kadar, aktarılan bilgiler çerçevesinde havayolu firmalarının sahip oldukları filoların hizmet kapasiteleri ile firmalara tahsis edilen slot miktarları orantılı gözükse de, sektörde en kârlı hat olarak kabul edilen Ankara-İstanbul hattı için aynı oranın söz konusu olmadığı dikkat çekmektedir. Nitekim Ankara-İstanbul hattı için THY'nin 112 slotu mevcutken, diğer havayolu firmalarının bu hatta hiç slotu bulunmamaktadır. İstanbul-Ankara hattı için ise THY'nin 126, Pegasus'un 33 ve Atlas Jet'in 17 adet slotu bulunmaktadır. THY'nin bu hattaki slot üstünlüğü tarihsel/kazanılmış haklarından kaynaklanmaktadır. İç hatların en büyük trafik hacmine sahip hattında slot tahsisi nedeniyle THY'nin elinde bulundurduğu bu avantajın, diğer havayolları üzerinde rekabet açısından önemli bir dezavantaj oluşturduğu açıktır¹⁹⁷.

Bu noktada değinilmesi gereken bir başka husus da, sektöre yeni girecek olan havayollarının rekabetçi bir ortamda faaliyet gösterebilmelerinin temin edilmesidir. Sektöre yeni giriş yapan bir havayolunun etkin bir şekilde faaliyet gösterebilmesi ve sektörde uzun süredir faaliyet gösteren diğer havayolları ile rekabet edebilmesi için özellikle kısa mesafeli hatlarda daha sık uçuşlar gerçekleştirmesi önem kazanmaktadır. Ancak özellikle yoğun sıkışıklıkların yaşandığı büyük havalimanlarında, gerek hâlihazırda sektörde faaliyet göstermekte olan havayollarının sahip oldukları tarihsel haklar gerekse havalimanlarındaki kıt kaynaklar nedeniyle sektöre yeni giriş yapacak olan havayolları açısından uygun slot elde etmek oldukça güçtür. “Yeni giren” kapsamındaki taleplerin, Slot Uygulama Prensipleri Talimatı'nın 6. maddesine göre bir slot talebinin değerlendirilmesinde üçüncü kriter olarak öngörülmesi ise pazara yeni giren havayollarının slot edimini daha da zorlaştırmaktadır.

¹⁹⁴ Slot Uygulama Prensipleri Talimatı'nın 6. maddesine göre bir slot talebinin değerlendirilmesinde ilk kriter olarak “tarihsel haklar” öngörülmektedir.

¹⁹⁵ <http://www.shgm.gov.tr/index2.html>.

¹⁹⁶ Adı geçen havayollarının resmi internet sitelerinden elde edilen bilgilere göre 2009 yılı itibariyle Sunexpress söz konusu hizmetlerini 18 uçaklık bir filo ile gerçekleştirmekte iken Atlas Jet'in filosunda 10, Onur Air'in filosunda 25, Pegasus'un filosunda 15 ve THY'nin filosunda ise 132 adet uçak faaliyet göstermektedir.

¹⁹⁷ Ankara-İstanbul arası hattaki rekabet değerlendirilirken, *business* yolcuların en çok bu hattı kullandıkları ve bu yolcuların fiyat duyarlılığının oldukça düşük olduğu hususu unutulmamalıdır.

Tüm bu nedenlerle slot tahsis sürecinin tamamen bağımsız bir kuruluş tarafından yürütülmesi sektörün rekabetçi yapısı açısından çok büyük önem taşımaktadır. Diğer ülke örneklerine bakıldığında bağımsız kuruluşlar tarafından bu görevin başarıyla gerçekleştirildiği görülmektedir. Nitekim slot dağıtım görevi; İtalya’da “Assoclearance”, Fransa’da “COHOR” Avusturya’da ise “Schedule Coordination Austria” isimli, kâr amacı gütmeyen ve genellikle havayolları ve havalimanı işleticileri temsilcilerinden oluşan kuruluşlarca yürütülmektedir. Ülkemizde de benzer bir uygulamaya geçilmesinin aciliyeti ortadadır. Slotların, bir havayolunun taşımacılık hizmeti verebilmesi için öncelikli ve vazgeçilmez bir unsur olduğu hususu göz önüne alındığında bu durumun, sektörün rekabetçi yapısı açısından ne kadar hayati önemde olduğu daha iyi anlaşılacaktır.

Tek Taşıyıcı Tayini

Türkiye, diğer ülkelerle gerçekleştirdiği ikili hava taşımacılığı anlaşmaları uyarınca, ilgili ülkelere tarifeli taşımacılık için tek veya birden fazla taşıyıcı tayin etmektedir. Hâlihazırda 90 ülke ile imzalanmış olan bu anlaşmaların 26’sında THY tek taşıyıcı olarak tayin edilmiştir¹⁹⁸. Bu noktada söz konusu 26 ülkenin dış hat yolcu trafik hacmindeki payının ne olduğu önem arz etmektedir.

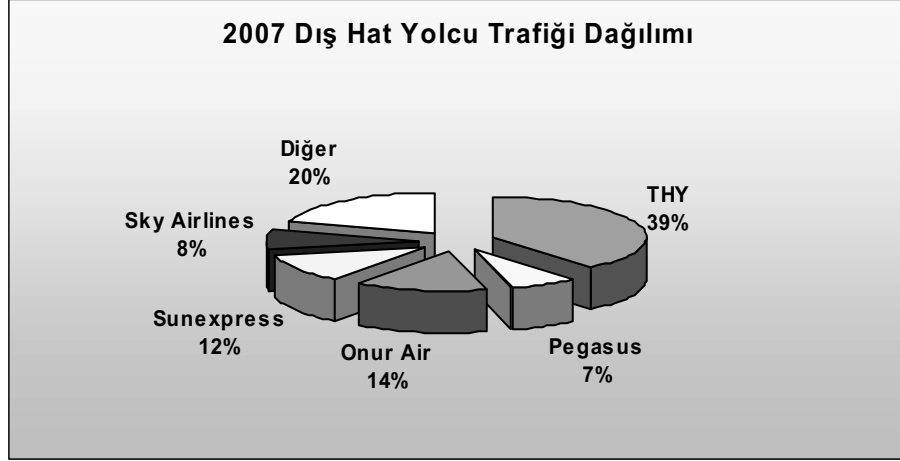
DHMİ verilerine göre 2007 yılı dış hat yolcu trafiğinin ülkelere dağılımı incelendiğinde söz konusu 26 ülke için 2007 yılında uçuş hizmeti alan yolcu sayısının yaklaşık 6 milyon olduğu görülmektedir¹⁹⁹. 2007 yılı toplam dış hat yolcu trafiği ise yaklaşık 38 milyon yolcudan oluşmaktadır. Bu durumda THY, toplam dış hat yolcu trafiğinin yaklaşık %16’lık potansiyele sahip kısmında tekel konumundadır²⁰⁰. Bunun yanısıra 2007 yılı dış hat yolcu trafiğinin Türk şirketlerine göre dağılımı bilgisi aşağıda görülmektedir:

¹⁹⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. EK-5.

¹⁹⁹ DHMİ İstatistik Yıllığı 2007 syf. 137-143.

²⁰⁰ Bu değerlendirmeyi yaparken THY’nin söz konusu 6 milyon yolcuya, ikili anlaşmanın diğer tarafını oluşturan ülke havayolları ile birlikte hizmet verdiği de dikkat edilmelidir.

Şekil 4: 2007 Yılı Dış Hat Yolcu Trafiğinin Türk Şirketlerine Göre Dağılımı



Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 2007.

Söz konusu iki bilgi bir arada düşünüldüğünde, dış hat yolcu trafiğinde %39 gibi önemli bir paya sahip olan bir havayoluna²⁰¹ İHA'lar aracılığıyla kısmi de olsa bir tekel konumu sağlamanın, sektörün rekabetçi yapısına ve işleyişine olan olumsuz etkileri ile aynı sektörde faaliyet gösteren diğer havayollarının rekabet güçleri üzerinde oluşturacağı dezavantaj daha iyi anlaşılacaktır.

Tüm bu bilgiler ışığında, söz konusu anlaşmalarda özellikle AB ve ABD arasında gerçekleşen rekabetçi anlaşmalar örnek alınarak, THY'den başka havayollarının pazara girmek istemeleri halinde mümkün olduğunca birden fazla taşıyıcının tayin edilmesi ve taşıyıcıların tarife ve kapasite belirleme konusunda serbest bırakılması sektörün geleceği açısından rekabeti artırıcı olacaktır.

4.2. TÜRK REKABET HUKUKU KAPSAMINDA STRATEJİK İTTİFAKLAR

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (Kanun) ve ikincil mevzuatı incelendiğinde, "stratejik ittifak" tanımı veya ittifaklara ilişkin herhangi bir ibarenin bulunmadığı görülmektedir. Bununla birlikte, ittifak yapılanmalarına uyan birçok işbirliği türü Kanun'un kapsamındadır. Kanun'da açıkça yer almayan ittifakların genel özellikleri, uygulamaları ve bu uygulamaların rekabet üzerindeki etkileri göz önüne alındığında, "yatay işbirliği

²⁰¹ Sunexpress, THY ile Lufthansa Airways'in %50'şer payla ortak girişimi olan bir teşebbüstür. Bu nedenle dış hat yolcu pazarındaki pazar paylarının hesaplanmasında THY ile Sunexpress arasındaki bu ilişkinin de dikkate alınması zorunludur. Nitekim Şekil-4'te de görüldüğü gibi Sunexpress %12'lik payla 2007 dış hat yolcu taşımacılığı pazarında faaliyet gösteren Türk şirketleri arasında 3. sıradadır.

anlaşmaları” ve “işbirliği doğurucu ortak girişimler” (OG) şeklinde değerlendirilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir²⁰². Dolayısıyla ittifak kapsamına giren işlemler, 4054 sayılı Kanun’da yatay işbirliği anlaşmaları kapsamında kabul edilerek 4. madde ve söz konusu işbirliği neticesinde ilgili sektörde hâkim duruma ilişkin endişelere neden olması halinde de 6. madde çerçevesinde incelenmektedir. Ayrıca gerçekleştirilen ittifaklar sayesinde, ekonomik yaşamda meydana gelen ve tüketiciye gereğince yansıtılan etkinliklerin oluşması halinde Kanun’un 5. maddesi çerçevesinde muafiyet incelemesi yapılacaktır.

4.2.1. Yatay İşbirliği Anlaşmaları

Yatay işbirliği anlaşmaları için rekabeti etkileyebilecek özelliklerine yönelik genel bir çerçeve verilebilirken kesin bir tanımın ortaya konulması zordur. Nitekim OG’leri veya Sİ’leri aynı kavram altında toplamak mümkündür²⁰³. Bu durum ise rekabete yönelik analizlerin yapılmasını zorlaştırmaktadır (Kayar 2003, 4).

Pazarın aynı seviyesinde faaliyet gösteren gerçek ya da potansiyel rakip olarak nitelendirilebilecek teşebbüsler arasında amacı yalnızca fiyat tespiti, pazar paylaşımı gibi ağır rekabet ihlalleri olan işbirliklerinin yanısıra etkinliği artırıcı yönde birliklilikler de gerçekleşmektedir²⁰⁴. Öte yandan, şirketlerin kaynaklarını bir araya getirmesiyle meydana gelen çeşitli yatay işbirlikleri, rakipler arasındaki belirsizlikleri ortadan kaldırılabildikleri için potansiyel olarak rekabeti olumsuz yönde etkileyebilecek yapıdadır. Bu nedenle yatay işbirlikleri, rekabet otoritelerinin gözetimi altında tutulmaktadır²⁰⁵ (Kayar 2003, 3).

Rekabet otoriteleri, yatay işbirliği anlaşmalarının olumlu ve olumsuz etkilerini bir arada değerlendirmek durumundadır. İlgili pazarın yapısı, anlaşma ile hedeflenen etkinliğe daha az sınırlayıcı bir yöntemle ulaşıp ulaşılamayacağı, varılmak istenen hedef için rekabetin sınırlanmasının gerekliliği, pazar gücünün ortaya çıkması ve nihai olarak tüketicilerin sağladığı faydalar gibi unsurlar bu değerlendirme esnasında dikkate alınan genel kriterlerden bazılarıdır.

4054 sayılı Kanun’da açık ya da örtülü şekilde ittifak görünümünde olan işlem türü, rakipler arasında ayrı bir tüzel kişilik kurulmaksızın, üretim, dağıtım,

²⁰² İttifakların Kanun kapsamında incelenmesi sırasında, “yatay işbirliği anlaşmaları” ve “işbirliği doğurucu ortak girişimler” şeklinde bir ayırım yapmak zorunlu değildir. Nitekim Kanun’un 4. maddesinin geniş kapsamlı hükmü çerçevesinde ortak girişimler de birer yatay işbirliği anlaşmasıdır.

²⁰³ Bir yatay işbirliğinde, araştırma-geliştirme, üretim, dağıtım ve satın alma gibi işbirliği türlerinin aynı anda görülmesine daha sık rastlanmaktadır.

²⁰⁴ Rekabet açısından olumlu yönlerine ilişkin bilgi için bkz. Kayar (2003, 3).

²⁰⁵ Rekabet açısından olumsuz etkilerine ilişkin bilgi için bkz. Kayar (2003, 4).

Ar-Ge gibi alanlarda yapılan anlaşmalardır. Bu kapsama giren anlaşmaların özelliği, rakip teşebbüsler arasında gerçekleştirilmeleridir. Bu rekabet fiili ya da potansiyel bazda olabilmektedir²⁰⁶.

Yatay işbirliklerinin bir bölümünü oluşturan OG'ler, bu anlaşmalarının tüm özelliklerini bünyelerinde toplayabilmektedir. Dolayısıyla OG'lerin incelenmesi, rekabet hukuku çerçevesinde yatay işbirliği kavramının daha iyi anlaşılabilmesi bakımından yararlı olacaktır.

4.2.2. İşbirliği Doğurucu Ortak Girişimler

OG sözleşmeleri genel bir tanımla, iki veya daha fazla işletmenin belirli bir ekonomik amacı gerçekleştirmek için oluşturdukları birliğin, kuruluş ve işleyiş sözleşmelerini ifade etmektedir. OG kavramı, geniş bir kapsama, şirketler arasındaki her türlü işbirliğini kapsayacak şekilde kullanıldığından doktrinde, üzerinde mutabakat sağlanan ortak bir tanım bulunmamaktadır²⁰⁷. Bununla birlikte işbirliği doğurucu OG'lerin belirleyici özelliği; tarafların, müşterek hedeflerini "bir tüzel kişilik kurmaksızın", salt OG sözleşmesi çerçevesinde yürütmeleridir (Sanlı 2000, 333). Bilindiği gibi müşterek hedeflerin; Ar-Ge, üretim veya pazarlama vb. tek bir işleyle sınırlandırılabilirdiği OG'ler, "tam işlevsel olmayan ortak girişimler" olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla işbirliği doğurucu OG'leri de, *tam işlevsel olmayan ortak girişimler* şeklinde tanımlamak ve değerlendirmek mümkündür²⁰⁸.

Çok çeşitli amaçlarla gerçekleştirilen OG anlaşmalarının ticari ve ekonomik hayata göz ardı edilemeyecek katkıları vardır²⁰⁹. Bu anlaşmalar sayesinde teşebbüsler, tek başlarına gerçekleştiremeyecekleri ölçüde yüksek nitelikli faaliyetleri hayata geçirme imkânı yakalamaktadır²¹⁰. Bununla birlikte OG'lerin rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin de olduğu unutulmamalıdır. Rekabet üzerindeki olumsuz etkileri (i) potansiyel rekabetin ortadan kalkması, (ii) rakipler arasında işbirliği doğurucu etkilerin oluşması, (iii) pazarın üçüncü taraflara kapatılması ve (iv) pazar gücünün oluşması başlıkları halinde gruplamak mümkündür (Kayar 2003, 16).

²⁰⁶ Tarafların belli eksikliklerini tamamlamaya yönelik olarak yapılan işbirliği anlaşmaları en çok üretim, dağıtım ve Ar-Ge konularına yönelik olarak yapılmaktadır. Yeni bir coğrafi pazara (yerel veya uluslararası) girmek, yeni bir ürünün sunumu ya da spesifik bir ürünün geliştirilmesi amaçlarını taşıyabilmektedir. Buradaki esas nokta, tarafların tek başlarına çeşitli nedenlerden dolayı (finansal kaynak eksikliği, gerekli teknolojilere sahip olunmaması vb.) söz konusu işlemleri sağlıklı biçimde başaramayacak olmalarıdır (Uzun 2005, 50).

²⁰⁷ Muhtelif ortak girişim tanımları için bkz. Kayıhan (2003, 3); Kayar (2003, 5).

²⁰⁸ Tam işlevselliğin koşulları ve OG'ler için kullanılan tam işlevsel/tam işlevsel olmayan ayrımı ile ilgili görüşler için bkz. Kayar (2003, 31-37).

²⁰⁹ Genel olarak gerçekleştirilen OG'lere ilişkin bilgi için bkz. Kayar (2003, 8-15).

²¹⁰ OG anlaşmalarının olumlu yönlerine ilişkin açıklamalar için bkz. Kayıhan (2003, 10-12).

OG taraflarının rakip veya muhtemel rakip olmaları halinde girişim, taraflar arasında rekabeti olumsuz etkileyebilecek gizli işbirliğine yol açabilir²¹¹. OG'nin ve taraflarının faaliyet gösterdiği ilgili ürün pazarının homojen ürünlerden oluşması veya farklılaşmış ürünler mevcut olsa bile, tarafların aynı ya da komşu pazarlarda bulunması durumlarında işbirliği doğurucu etkinin görülme olasılığı yükselecektir²¹². Ayrıca ana teşebbüslerin gerçek rakip konumunda buldukları ve OG ile aynı ilgili ürün ve coğrafi pazarda faaliyet gösterdikleri durumlarda, kurucu firmalar satışını yaptıkları ürünün fiyat ve ticari politikalarını yakınlaştırmaya eğilim gösterebilecektir (Kayar 2003, 21)²¹³.

Sİ'lar oldukça karmaşık yapılanmalardır. İttifakların küresel düzeydeki gelişiminin henüz tamamlanmamış olması, her geçen gün daha önce karşılaşılmamış bir ittifak uygulamasının hayata geçirilmesi ihtimalini canlı tutmaktadır. Bu ise rekabet otoritelerinin, ittifakların rekabetçi etkilerini değerlendirirken olaya mümkün olduğunca geniş bir perspektiften yaklaşmalarını zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle ittifakların Kanun kapsamında değerlendirilmesi hususunda genel bir usul olarak; ittifak ağları içerisindeki girift yapı ve ilişkilerin tüm yönleriyle ele alınmasının ve ittifak faaliyetlerinin pazara olan antirekabetçi etkilerinin yanı sıra tüketicilere de faydalı olan etkinliklerinin de hesaba katılmasının, ittifakların gerçek niteliklerinin belirlenmesi açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

4.2.3. Rekabet Kurulu Kararları

Sektördeki işbirliği anlaşmalarıyla ilgili olarak Kurul'un yayımlanmış ilk ve tek kararı, THY'nin İsrail Hava Yolları, Ürdün Krallığı Hava Yolları ve Mısır Hava Yolları ile bu ülkelerle daha önceden yapılan İHA'lar kapsamında imzalamış olduğu havuz anlaşmalarıyla ilgilidir. Taraflar, gelir paylaşımı ve kapasite tespiti gibi konuları içeren havuz anlaşmaları için bireysel muafiyet verilmesi talebinde bulunmuştur. Kurul Kararı²¹⁴ ile bu anlaşmalara rekabeti

²¹¹ Özellikle, ana teşebbüslerin tek başlarına ya da üçüncü taraflarla ortaklaşa olarak fiyatları rekabetçi bir seviyenin üstünde belirlemeye veya rakipleri dışlamaya yönelik güç elde etmeleri durumunda işbirliği kârlı olabilecektir (Kayar 2003, 21).

²¹² Ana teşebbüsler arasındaki bilgi değişiminin gerçekleşmesi ve OG'nin alt pazarda faaliyet gösteren ana teşebbüslerin üretimi için önemli maliyet kalemi olan bir ara malın üretimini yapması işbirliği riskini artırıcı diğer faktörler olarak sayılabilir.

²¹³ OG, kurucularına önemli bir girdiyi sağlamak için de kurulabilir. Ana teşebbüslerin alt pazarda satışını yaptıkları ürünün maliyetinde, bu girdi oran olarak yüksek bir maliyet kalemini oluşturuyorsa, söz konusu taraflar benzer maliyet yapısına sahip olacaktır. Alt pazarda rakip konumunda olan firmaların, böyle bir durumun varlığı halinde, karşılıklı olarak fiyat politikalarını yakınlaştıracacağı ve fiyatlarında indirim yapmaktan kaçınabileceklerini söylemek mümkündür. Özellikle, OG'den elde edilen girdinin fazla bir işleme tabi tutulmadan pazara sunulduğu durumlarda alt pazardaki işbirliği riski artmış olacaktır (Kayar 2003, 22).

²¹⁴ 13.2.2001 tarih ve 01-08/73-21 sayılı Karar.

sınırlayıcı hususlar içermelerine rağmen, uluslararası havayolu taşımacılığında hava trafiğinin düzenlenerek havayolu taşımacılık hizmetlerinin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmeler sağladıkları ve tüketici yararına yol açtıkları için bireysel muafiyet verilmiştir. Kurul'un bu kararında muafiyet için gerekli koşulları ararken AB'deki ilgili düzenlemelerde yer alan tüketicilerin yararına olacak koşulları göz önünde bulundurduğu anlaşılmaktadır.

Çalışma açısından önemli olan bir diğer karar, Güneş (Sun) Express Havacılık A.Ş. hisselerinin %50'lik kısmının Deutsche Lufthansa AG tarafından Condor Flugdienst GmbH'den devralınmasına ilişkin izin verilmesi talebiyle ilgilidir. Aralarında kod paylaşımı, *interlining*, *blockspacing*, eğitim ve bakım hizmetlerinin satın alınmasındaki ölçek ekonomisi dahil olmak üzere teknik ve pazarlama konularında işbirliği mevcut olan taraflar hakkında Kurul Kararı²¹⁵ ile diğer hususların yanında, tarifeli havayolu taşımacılığı bakımından; Güneş Ekspres Havacılık A.Ş.'nin yeni ortaklık ilişkisi içindeki ana teşebbüsler (THY ve Lufthansa) ile aynı ürün pazarında faaliyet gösterdiği ve göstereceği, bu koşullarda bildirim konusu işlemin aynı zamanda Kanun'un 4. maddesi kapsamında işbirliği doğurucu bir anlaşma niteliğinde olduğuna ve Lufthansa ile bağlı kuruluşları, THY ve Sun Express'in toplam pazar paylarının % ... seviyesini aştığı İzmir-Köln, İzmir-Münih, İzmir-Stuttgart, İzmir-Berlin, İstanbul-Frankfurt hatlarında Lufthansa ile bağlı kuruluşları, Güneş Express ve THY tarafından icra edilen tarifeli seferlerin adet olarak en az iki yıllığına dondurulmasına hükmedilmiş ve söz konusu işleme bireysel muafiyet verilmiştir. Karar, ittifakların rekabet açısından olumlu ve olumsuz yönleriyle bir bütün olarak ele alınması ve rekabetin kısıtlanması yönünde endişelerin mevcut olduğu durumlara ilişkin bu endişeleri gidermeye yönelik tedbirler öngörülmesi bakımından önem taşımaktadır.

4.3. TÜRK HAVACILIK SEKTÖRÜ İÇİN TAHMİN ve ÖNERİLER

ABD ve AB'de kararlı bir şekilde yürütülerek başarılı sonuçların elde edildiği liberalizasyon çalışmalarının havayolu taşımacılığı sektörüne kazandırdığı verimlilik artışı, yeni havayollarının pazara girişi ve havayolu ittifakları ile tüketicilerin daha geniş ve düşük ücretli uçuş seçeneklerine kavuşmaları gibi ekonomik iyileşmelere, Türk havayolu taşımacılığı sektöründe yapılacak benzer serbestleştirme faaliyetleri ile ulaşılması mümkündür. Nitekim 2003 yılından itibaren Türk havacılık sektörünün yaşadığı süreç, bu yönde atılan adımlarla elde edilebilecek olumlu sonuçların canlı bir göstergesidir.

²¹⁵ 11.4.2007 tarih ve 07-31/323-119 sayılı Karar.

Bu çerçevede Türk havayolu taşımacılığı sektörünün rekabetçi yapısının güçlendirilmesinde, üzerinde dikkatle durulması gereken konuları aşağıdaki başlıklar altında toplamak mümkündür:

1. Bir sektörün geleceğine ve gelişimine ilişkin gerçekçi ve etkin politikalar oluşturulmasının her şeyden önce o sektöre ilişkin sağlıklı bir mevcut durum analizi yapılmasına bağlı olduğu şüphe götürmez bir gerçektir. Sağlıklı ve etkin bir mevcut durum analizi yapılabilmesi içinse sektörün tüm kademelerine ve sektörü doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen tüm faktörlere ilişkin veri setine ihtiyaç duyulmaktadır. Gelişimin ve serbestleşmenin henüz başında, genç bir sektör olan Türk havacılığının bu verilerden yoksun olduğu ise aşikârdır. Bu nedenle kanaatimizce, Türk havacılık sektörünün en acil ve önemli eksiklerinden birisi bu husustur. Bu eksiklik giderilmeksizin Türk havacılık sektörü için kalıcı ve etkili politikaların oluşturulamayacağı düşünülmektedir.
2. Bilindiği gibi Rekabet Kurumu, bağlayıcı olmayan mekanizmaları kullanarak ekonomik faaliyetler için rekabetçi bir ortam oluşturulmasına yönelik faaliyetleri içeren rekabet savunuculuğu kapsamında, piyasalardaki rekabeti olumsuz yönde etkileyecek düzenleme ve işlemlere ilişkin ilgili makamlara görüşler göndermekte ve rekabet kültürünün gelişimine katkıda bulunmaktadır. Ancak bu görüşler Rekabet Kurumu'nun amacını tam olarak gerçekleştirilememektedir. Bu nedenle havayolu taşımacılığı sektörünün rekabetçi yapısını doğrudan veya dolaylı olarak etkileyecek düzenleme ve işlemlere görüşler aracılığıyla katkıda bulunulması yerine, söz konusu çalışmaları yürüten komisyonlarda bir Rekabet Kurumu temsilcisinin bulunması kanaatimizce çok daha yararlı ve etkin olacaktır. Bu sayede muhtemel antirekabetçi etkiler söz konusu düzenleme ve işlemler yürürlüğe girmeden önce giderilebilecek, böylelikle yapılacak "ex ante" denetim usul ekonomisi açısından da etkinlik sağlayacaktır.
3. Havayolları için hayati ve tartışmasız bir önem taşıyan slot tahsisi sektördeki en öncelikli sorunlardan biridir. Özellikle yoğun hat ve saatlerde elde edilememesi halinde havayolları üzerinde büyük bir antirekabetçi baskı oluşturacak olan slotların ayrımcılıktan uzak, şeffaf ve tamamıyla bağımsız bir sivil havacılık otoritesi tarafından gerçekleştirilmesi, sektörün rekabetçi yapısının muhafazası ve devamlılığı açısından zorunludur. Kanaatimizce İtalya, Fransa, İsviçre ve Avusturya örneklerinde olduğu gibi bağımsız bir otorite tarafından slot havuzu oluşturularak piyasa arz-talep dengesine göre

gerçekleştirilecek bir slot tahsisi rekabetçi süreç için önemli bir destek oluşturacaktır.

4. Sektörün rekabetçi yapısı açısından ikili havacılık anlaşmalarındaki tek taşıyıcı tayini sorunu ortadan kaldırılmalıdır. Bu kapsamda söz konusu anlaşmalar, tarifeli dış hat hizmetleri yürütebilecek birden çok taşıyıcıya yetki verilerek istekli ve yetkin tüm özel havayollarının bu hizmet pazarında gerekli payı almalarını sağlayacak şekilde düzenlenmelidir.
5. Havayolları arasındaki rekabette önem taşıyan yer destek hizmetleri ve bilgisayar rezervasyon sistemleriyle ilgili mevcut ve çıkarılacak sivil havacılık düzenlemelerinde, havayollarına karşı ayrımcılık yapılmasını engelleyici ve şeffaflığı sağlayıcı kurallara yer verilmelidir.
6. Rekabet Kurumu, özellikle sektörün birden fazla tarifeli hizmet sunucusuna kavuşmasıyla birlikte havayolları arasında oluşabilecek ulusal ve uluslararası ittifaklara ilişkin değerlendirmelerde bulunmak durumunda kalacaktır. Türkiye iç hatlar pazarının gelişiminin henüz başında bir sektör olduğu gerçeğinden hareketle kanaatimizce havayolları; verimlilik ve hizmet kalitesini artırmak, maliyetlerde gerçekleştirecekleri avantajlarla etkinlik sağlamak, bu sayede ölçek ve kapsam ekonomilerini elde etmek amacıyla ittifaklar oluşturabilecektir. Ayrıca günümüzde dünya sisteminin karşı karşıya bulunduğu ekonomik kriz ortamında ittifakların, sağladıkları maliyet etkinlikleri nedeniyle havayolları için güvenilir bir liman olabileceği öngörülmektedir. Bu durum ise yakın zamanda ittifaklara olan yönelimi artıracak önemli bir diğer etkidir. Bu nedenlerle ittifakların değerlendirilmesi aşamasında Rekabet Kurumu; ittifakların, önemli rekabet gücü elde edememiş havayolları için etkili bir yöntem olma ve sektördeki rekabetçilik açısından avantajlı bir yapı oluşturma gibi olumlu yönlerinin yanısıra bazı hatlarda yoğunlaşmalara neden olarak, rekabeti kısıtlayabilecek olumsuz yanlarını da dikkate almalıdır. Firmalara rekabetçi bir avantaj kazanmak amacıyla kaynakların bir kısmını paylaşmaya teşvik eden bu tip ittifaklar için rekabet incelemelerinden, ABD ve AB’de bazı havayollarına verilen antitröst dokunulmazlığı gibi bazı özel bağımsızlıklar da tanınabilir.
7. Sektördeki rekabeti önemli ölçüde artıracığına inanılan tüm bu önerilerin tek başına Rekabet Kurumu tarafından yerine getirilmesi olanaklı görülmemektedir. Pazara girişleri kolaylaştıracak ve sektörün gelişimine yardımcı olacak düzenlemelerin, Rekabet

Kurumu'nun yanısıra sivil havacılık otoritesi ve sektörle doğrudan veya dolaylı olarak bağlantılı olan tüm kurum ve kuruluşlarca eşgüdömlü olarak yürütölmesi kısa sürede önemli başarılar elde edilmesini sağlayacaktır.

SONUÇ

Devletlerin iç ve dış pazarlarda ulusal taşıyıcılarını koruma politikaları nedeniyle uzun bir süre oldukça sıkı regülasyon hükümlerine tabi olan havayolu taşımacılığı sektörü, özellikle ücret ve kapasite konularında katı düzenlemeler içeren ikili havacılık anlaşmalarının da etkisiyle antirekabetçi uygulamalara sahne olmuştur. Sektörde yoğunlaşmaların ve etkisizliklerin hâkim olduğu bu dönem 1978 yılında ABD’de başlayan liberalizasyon çalışmalarına kadar devam etmiştir. Başta ücret, pazara giriş ve kapasite olmak üzere rekabete etkileri bakımından önem arz eden hususlarda oldukça liberal bir yapılanma oluşturulmaya çalışılan liberalizasyon dönemi AB’de, ABD’deki gibi tek aşamalı ve hızlı olmamış; 1987, 1990 ve 1993 yıllarında kabul edilen liberalizasyon önlemleri paketleri ile üç aşamalı olarak gerçekleştirilmiş ve bu şekilde daha önce ABD’de yaşanan bazı olumsuzluklardan kaçınılmaya ve serbest bir rekabet ortamı oluşturulmaya çalışılmıştır. Serbestleşme çalışmalarıyla birlikte sektörde verimlilik ve kapasite artışı yaşanmış, birçok yeni taşıyıcı pazara girmiştir. Sektördeki bu önemli gelişmeler sonucunda havayolları, yeni pazarlarda faaliyet gösterebilmek amacıyla çeşitli konularda ittifaklar oluşturmaya başlamıştır.

Havayollarının genellikle ticari ve operasyonel alanlarda gerçekleştirdikleri ittifaklar, taşıyıcıların yeni pazarlara açılmasını, mevcut pazar paylarını korumalarını ve şebeke düzeyinde daha etkin rekabet olanaklarına kavuşmalarını sağlamaları nedeniyle her geçen gün yaygınlaşmaktadır. Uluslararası birleşme-devralmaların mülkiyet ve etkin kontrol şartları gibi bir takım hukuki engelleri haiz olması da havayolu ittifaklarına yönelimi artıran bir diğer önemli unsur olmuştur. Dünyadaki genel uygulamaya bakıldığında piyasa aktörlerinin ittifaklara gösterdiği bu yönelimin rekabet otoriteleri nezdinde karşılık bulduğu görülmektedir. Otoriteler ittifaklara özgü birçok rekabetçi düzenlemeyi hızlı bir şekilde hayata geçirmiş ve bu düzenlemelerde ittifakları çok yönlü analizlere tabi tutmuştur. Zira rekabet otoritelerince çıkarılan muafiyet tüzükleri incelendiğinde bir yandan ittifakların rekabetçi, etkinlik sağlayıcı ve hizmet kalitesini artırıcı yönlerinin desteklendiği diğer yandan da öne sürülen bir takım koşullarla ittifakların rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin azaltılmasının amaçlandığı görülmektedir.

Dünyada havayolu taşımacılığı sektörünün liberalizasyonu için yapılan çalışmalar ve ittifakların bu rekabetçi yapı içerisindeki önemi ve konumu Türk havayolu taşımacılığı sektörünün serbestleştirilmesi aşamasında örnek alınması gereken hususlardır. Nitekim verimlilik artışı, yeni havayollarının pazara girişi ve havayolu ittifakları ile tüketicilerin daha geniş uçuş seçeneklerine ve daha kaliteli havacılık hizmetlerine kavuşmaları gibi ekonomik iyileşmelere, Türkiye’de sivil havayolu taşımacılığı pazarının tam olarak rekabete açılması ile ulaşılabilecektir.

Bu çerçevede öncelikli sorunlardan birisi slot tahsisidir. Tam bağımsız bir otorite tarafından slot havuzu oluşturularak piyasa arz-talep dengesine göre gerçekleştirilecek bir slot tahsisi rekabetçi süreç için önemli bir destek oluşturacaktır. Diğer bir önemli husus ise uluslararası ikili havacılık anlaşmalarında yaşanmaktadır. Bu anlaşmalarda çok sayıda taşıyıcının faaliyet göstermesi önündeki hukuki engeller kaldırılarak rekabetçi bir yapı oluşturulmalıdır.

Ancak rekabet açısından bu olumlu düzenlemelerin tümü ayrımcılıktan uzak, şeffaf ve tamamıyla bağımsız bir sivil havacılık otoritesinin varlığıyla mümkündür. Bu nedenle İtalya, Fransa, İsviçre ve Avusturya örneklerinde olduğu gibi tam bağımsız bir sivil havacılık otoritesi Türk havacılık sektörünün en öncelikli ihtiyacı olarak görülmektedir. Zira böyle bir otoritenin varlığı sektörün rekabetçi yapısının muhafazası ve devamlılığı açısından zorunludur.

Bunun yanısıra henüz gelişimini tamamlamamış olan Türk havayolu taşımacılığı sektörü, bu gelişime katkıda bulunacak düzenlemelere ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca Türk şirketlerinin gelecekte dünya havayolu taşımacılık pazarında gerekli payı alabilmesi Türkiye’deki pazarın rekabetçi bir yapıya kavuşmasıyla ve Türk taşıyıcılarının dünyada sayıları hızla artan havayolu ittifaklarına girmeleri ile mümkün olabilecektir. Bu çerçevede AB örneğinden yola çıkılarak ittifaklara özgü grup muafiyetleri çıkarılması sektörün rekabetçi yapısının güçlendirilmesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca ittifakların sağladıkları etkinlikler sayesinde ulaşacakları ölçek ve yoğunluk ekonomileri maliyetlerde azalma sağlayacak, bu ise tüketicilere daha düşük ücretlerle daha kaliteli hizmet alma imkânı olarak yansıtacaktır.

ABSTRACT

The air transportation sector has witnessed a number of changes since the liberalization of the US and EU aviation industry. The almost full liberalization in the sector led to a situation where new players have been entering the market with an increase in competition, the intensified reorganization of routes into *hub-and-spoke* systems and the formation of strategic alliances, can be thought of as “coopetition” (cooperation/competition), among national and international carriers. These trends plus the role that competition/antitrust law plays in order to safeguard fair and free competition in the international air transport market is bringing international air transport into a new era.

In this new situation it will be essential to blur the picture of the relationship between competition law and airline alliances. Because every day, a large number of new airline alliances agreements are signed for reinforcing the competitive position of each of the airlines. By the way they are transformed into international companies with a significant market power so the competition authorities are faced with problems in enforcing their policies.

Hence the main aim of this thesis is to clarify the terms and theoretical foundations in order to analyse the strategic airline alliances in the air transport sector and better appreciate the position of the Turkish Competition Authority.

KAYNAKÇA

- ABEYRATNE, R. (2007), “US/EU Open Skies Agreement - Some Issues”, *Journal of Air Law and Commerce*, Vol: 21.
- AGUSDINATA, B. ve W. KLEIN (2002), “The dynamics of airline alliances”, *Journal of Air Transport Management* 8, syf. 201-211.
- ALAM, I., B. ROSS ve R.C. SICKLES (2001), “Time Series Analysis of Strategic Pricing Behavior in the US Airline Industry”, *Journal of Productivity Analysis*, Vol: 16, syf. 49-62.
- ALBERSA, S., B. KOCH ve C. RUFF (2005), “Strategic alliances between airlines and airports—theoretical assessment and practical evidence”, *Journal of Air Transport Management* 11, syf. 49-58.
- ARMANTIER, O. ve O. RICHARD (2005), “Domestic Airline Alliances and Consumer Welfare”, SSRN Working Paper Series.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=869240.
- ATALIK, Ö. (2006), “Sık Uçan Yolcu Programlarında Sunulan Ödüllerin Müşteri Bağlılığı Üzerine Olan Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Türk Hava Yolları Araştırması”, *Review of Social, Economic & Business Studies*, Vol.7/8, 217-234.
- BAILEY, E. (2002), “Aviation Policy: Past And Present”, *Southern Economic Journal*, Vol. 69, No: 1, syf. 12-20.
- BALFOUR, J. (2004), “EC Competition Law And Airline Alliances”, *Journal Of Air Transport Management* 10, syf. 81-85.
- BARBOT, C., A. COSTA ve E. SOCHIRCA (2008), “Airlines Performance In The New Market Context: A Comparative Productivity And Efficiency Analysis”, *Journal of Air Transport Management* 14, syf. 270-274.
- BARLA, P. ve C. CONSTANTATOS (2005), “On the Choice Between Strategic Airline Alliance and Merger in the Airline Sector: The Role of Strategic Effects”, *Cahiers de recherche* 0502, Université Laval - Département d'économique.
<http://www.green.ecn.ulaval.ca/CahiersGREEN2005/05-02.pdf>

- BENACCHIO, M. (2008), "Consolidation in the air transport sector and antitrust enforcement in Europe", *European Journal of Transport and Infrastructure Research*, No: 2, syf. 91-116.
- BJÖRK, M. (2002), "Global Airline Alliances and EC-Competition Policy", Thesis in Linköpings University.
<http://www.ep.liu.se/exjobb/eki/2002/ajp/001/>
- BLANCO, L. O. ve B. V. HOUTTE (1996), "EC Competition Law in the Transport Sector" Clarendon Press.
- BORENSTEIN, S. ve N.L. ROSE (2007), "How Airline Markets Work..Or Do They? Regulatory Reform In The Airline Industry", NBER Working Paper Series 13452.
<http://www.nber.org/papers/w13452>.
- BRORSSON, C. (2003), "Towards International Competition Rules?", Göteborg University. School of Business, Economics and Law.
<http://gupea.ub.gu.se/dspace/bitstream/2077/2003/1/200343.pdf>.
- BRUECKNER, J.K., A. GOEBEL ve E. NISKANEN (1997), "Airline Deregulation: The American Experience and Prospects for Europe", VATT-Discussion Papers 149.
- BRUECKNER, J.K. ve E. PELS (2003), "Institutions, Regulation, and the Evolution of European Air Transport", VU University Amsterdam, Faculty of Economics.
<ftp://zappa.ubvu.vu.nl/20030010.pdf>
- BRUECKNER, J.K. ve W.T. WHALEN (2000), "The Price Effects of International Airline Alliances", *The Journal of Law and Economics*, vol. 43 No:2 syf. 503-545.
- BRUECKNER, J.K. ve Y. ZHANG (2001), "A Model Of Scheduling In Airline Networks How A Hub-And-Spoke System Effects Flight Frequency, Fares And Welfare", *Journal of Transport Economics and Policy*, Vol: 35, Part 2, syf. 195-222.
- BURGHOUWT, G. ve J. VELDHUIS (2006), "The Competitive Position Of Hub-Airports In The Transatlantic Market", *Journal of Air Transportation* Vol. 11 No. 1.
- BURGHOUWT, G. ve M. HUYS (2003), "Deregulation and the Consequences for Airport Planning in Europe", in *DISP* 154 syf. 37-45.

CANENBLEY, C. ve M. ROSENTHAL (2005), “Co-operation Between Antitrust Authorities In And Outside The EU: What Does It Mean For Multinational Cooperations?”, *ECLR*, 26 (3), 178-187.

CASSERES, B.G. (2006), “How Alliances Reshape Competition”, O. Shenkar ve J.J. Reuer (der.) *Handbook of Strategic Alliances* içinde, syf. 39-53.
<http://alliancestrategy.net/PDFs/BGC%20ReshapeCompetition%20Handbook06.pdf>

CAVINATO, J. (2008), “Turbulence in the airline industry: rethinking america's foreign ownership restrictions”, *Southern California Law Review* 2008, 81 S. Cal. L. Rev. 311.

CHANG, Y.C. ve C.J. HSU (2005), “Ally Or Merge-Airline Strategies After The Relaxation Of Ownership Rules”, *Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, Vol: 5, syf. 545-556.

CHANG, Y.C. ve G. WILLIAMS (2001), “Changing the rules—amending the nationality clauses in air services agreements“, *Journal of Air Transport Management* Volume 7, Issue 4, syf. 207-216.

CHANG, Y.C., G. WILLIAMS ve C.J. HSU (2008), “An Ongoing Process-A Review of the Open Skies Agreements between the European Union and the United States”, *Transport Reviews*, 2008, syf. 1-13.

COLANGELO, A.J. (2008), “Double Jeopardy and Multiple Sovereigns: A Jurisdictional Theory” *Washington Uni. L. R.*, Forthcoming *SMU Dedman School of Law Legal Studies Research Paper No. 00-19*.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1121906

CROCIONI, P. (2000), “Defining Airline Markets: A Comparison of The U.S. and EU Experiences”, *Antitrust Bulletin*; Spring 2000; 45, 1.

CROOK, J.R. (2007), “United States and European Union Conclude “Open Skies” Agreement”, *Contemporary Practice of the United States Relating to International Law* (101 Am. J. Int’l L. 653)

DOGANIS, R. (2006), “The Airline Business”, *Routledge Press*, Second Edition.

DRESNER, M. (2006), “Leisure versus business passengers: Similarities, differences, and implications”, *Journal of Air Transport Management* Vol: 12, syf. 28-32.

ERDOĞAN, M. (2005), “Egemenliğin Dünü-Bugünü”, *Hukuk ve Adalet Dergisi*, Yıl: 2, Sayı: 6-7, Ekim.

- EROL, K. (2000), "Rekabet Kurallarının Ülke Dışı Uygulanması", Doktora Tezi, Rekabet Kurumu.
- EVANS, N. (2001), "Collaborative strategy: an analysis of the changing world of international airline alliances", *Tourism Management* 22, syf. 229-243.
- FAN, T. vd. (2001), "Evolution of Global Airline Strategic Alliance and Consolidation In The Twenty-First Century", *Journal of Air Transport Management* 7, syf. 349-360.
- FAULL, J. ve A. NIKPAY (2007), "The EC Law of Competition", Second Edition, Oxford University Press.
- FINZEL, B.D. ve C. BINA (2003), "De-Regulation, Competition, And Global Alliances In The Air-Transport Industry", presented at Allied Social Science Associations Annual Meetings, January 3-5, 2003.
- FRANKE, M. (2004), "Competition Between Network Carriers And Low-Cost Carriers-Retreat Battle Or Breakthrough To A New Level Of Efficiency?", *Journal of Air Transport Management* 10, syf. 15-21.
- GARETTE, B. ve P. DUSSAUGE (2000), "Alliances Versus Acquisitions: Choosing the Right Option", *European Management Journal* Vol. 18, No. 1, syf. 63-69.
- GAYLE, P.G. (2006), "Airline Code-share Alliances and their Competitive Effects", *The Journal of Law and Economics* Vol: 51, No: 4, syf. 743-766.
- GERADIN, D. vd. (2008), "Extraterritoriality, Comity and Cooperation in EC Competition Law", Tilburg Law and Economics Center, Working Paper Series. <http://ssrn.com/abstract=1175003>
- GIAUME, S. Ve S. GUILLOU (2004), "Price Discrimination and Concentration In European Airline Markets", *Journal of Air Transport Management* (10) syf. 305-310.
- GLISSON, L.M. vd. (1996), "Airline Industry Strategic Alliances: Marketing And Policy Implications", *International Journal of Physical Distribution&Logistics Management* Vol:26 No:3, syf. 26-34.
- GOH, I. (1997), "European Air Transport Law and Competition", John Wiley&Sons Press.
- HANLON, P. (2000), "Global Airlines: Competition in a transnational industry", Second Edition, Elsevier Press.

HARDAWAY, R.M. (2007), “Cabbages and Cabotage: The Case For Opening Up The US Airline Industry To International Competition”, *Transportation Law Journal*, Vol: 34, No: 1.

HASSU, M. (2004), “Rekabet Hukuku ve Hava Taşımacılığı Sektörü”, *Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi*, Rekabet Kurumu.

HIRSCH, G. vd. (2008), “Competition Law: European Community Practice and Procedure”, First Edition, Sweet & Maxwell Press.

HOLTZ, M. (2007), “Airline Alliances and Mergers in Europe: An Analysis with special focus on the merger of Air France and KLM”, *German Aviation Research Society, Aviation Student Research Workshop, Bremen, 16th and 17th July 2007*.

IATROU, K. ve F. ALAMDARI (2005), “The empirical analysis of the impact of alliances on airline operations”, *Journal of Air Transport Management* 11, syf. 127-134.

IATROU, K. ve M. ORETTI (2007), “Airline Choices for the Future”, Ashgate Publishing Limited, First Edition.

ITO, H. ve D. LEE (2007), “Domestic Code Sharing, Alliances and Airfares in The U.S. Airline Industry”, *Journal of Law and Economics* Vol: 50, syf. 355.

JONES, A. ve B. SUFRIN, (2008), “EC Competition Law”, Oxford University Press, Third Edition.

KANG, N.-H. ve K. SAKAI (2000), “International Strategic Alliances: Their Role In Industrial Globalisation”, STI Working Paper, *OECD*.

KAYAR, M.A. (2003), “Rekabet Hukuku Uygulamalarında Yatay İşbirliği Anlaşmaları: Ortak Girişimler Açısından bir Değerlendirme”, *Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi*, Rekabet Kurumu.

KAYIHAN, L. (2003), “Rekabet Hukuku Uygulamalarında Ortak Girişimler”, *Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi*, Rekabet Kurumu.

KHVEDELIANI, M. (2002), “EU Airline Industry: Low Cost Carriers vs. Incumbents”, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Lund University.

KILIAN, M. (2007), “The Development of the regulatory regime of the slot allocation in the EU”, A. Czerny ve P. Forsyth (der.), *Airport Slots: International Experiences and Options for Reform* içinde, syf. 251.

KLEYMANN, B. ve H. SERISTÖ (2001), “Levels of airline alliance membership: balancing risks and benefits”, *Journal of Air Transport Management* 7, syf. 303-310.

- KOCABAŞ, B (2008), “İndirim Sistemleri ve Rekabet: Tek Taraflı Davranışlar Açısından Bir Değerlendirme”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Rekabet Kurumu.
- LAYTON, A. ve A.M. PARRY (2004), “Extraterritorial Jurisdiction”, Houston Journal of International Law, Vol:26.
- LELIEUR, I (2003), “Law and Policy of Substantial Ownership and Effective Control of Airlines: Prospects for Change”, Ashgate Publishing, Ltd.
- LEWIS, D. (2004), “Harmonisation and Its Limits”, International Antitrust Law & Policy, 2004.
- LIN, M.H. (2005), “Alliances and Entry In A Simple Airline Network”, Economics Bulletin, Vol: 12, No: 2, syf. 1-11.
- LU, A.C. (2003), “International Airline Alliances: EC Competition Law/US Antitrust Law and International Air Transport”, Kluwer Law International.
- MASROOR, A.R. (2003), “A Merger By Any Other Name? Empirical Evidence of The Anti-Competitive Effects Of Domestic Airline Alliances”, Doktora Tezi, Michigan State University <http://www.worldcat.org/oclc/56492538>
- McBAY, C. (2007), “Comment: Airline Deregulation Deserves Another Shot: How Foreign Investment Restrictions and Subsidies Actually Hurt the Airline Industry”, Journal of Air Law and Commerce Vol: 72.
- MENDELSON, A.I. (2008), “The United States and the European Union in International Aviation”, Federal Lawyer 2008, The U.S. Marshals Service
- MEURLING, E. (2002), “Strategic Alliances In the Telecommunications Sector”, CFE working papers series, Lund University www.cfe.lu.se/CFEWP/CFEPaper23.pdf#search='eva%20meurling'
- MORRISON, W.G. (2004), “Dimensions of predatory pricing in air travel markets”, Journal of Air Transport Management 10, syf. 87-95.
- NIEJARH, M. ve G. ABBAMONTE (1996), “Liberalization Policy and State Aid in the Air Transport Sector”
<http://europa.eu.int/comm/competition/speechs>
- ONUKLU, N.N. (2007), “Geçiş Maliyetlerinin Firma Davranışı ve Pazar Üzerindeki Etkileri-Ardılpazarda Pazar Gücü”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Rekabet Kurumu.
- OUM, T.H., C. YU ve A. ZHANG (2001), “Global Airline Alliances: International Regulatory Issues”, Journal of Air Transport Management 7, syf. 57-62.

- OUM, T.H., J. PARK ve A. ZHANG (2000), “Globalization and Strategic Alliances: The Case of the Airline Industry”, Pergamon Press, First Edition.
- PARK, J.H., A. ZHANG ve Y. ZHANG (2001), “Analytical Models of International Alliances in the airline industry”, *Transportation Research Part B* 35, syf. 865-886.
- PITFIELD, D.E. (2007), “The Impact On Traffic, Market Shares And Concentration Of Airline Alliances On Selected European-US Routes”, *Journal Of Air Transport Management* 13, syf. 192-202.
- POLLEY, R. (2000), “Defense Strategies of National Carriers”, *Fordham International Law Journal*, Vol. 23, syf. 170-208.
- REITZES, J. ve D. MOSS (2008), “Airline Alliances and Systems Competition”, *45 Houston Law Review*, syf. 293.
- REITZES, J. ve D. ROBYN (2003), “An Analysis of the Economic Effects of an EU–US Open Aviation Area”, *Business Briefing: Aviation Strategies: Challenges & Opportunities of Liberalization*. http://ec.europa.eu/transport/air_portal/international/pillars/global_partners/doc/us/final_report_bah.pdf
- ROBYN, D., J. REITZES ve B. MOSELLE (2005), “Beyond Open Skies: The Economic Impact of a US-EU Open Aviation Area”, *Deep Integration: How Transatlantic Markets Are Leading Globalization* içinde, Yayıncı: Center for Transatlantic Relations and Center for European Policy Studies.
- SANLI, K.C. (2000), “Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun’da Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Geçersizliği”, *Rekabet Kurumu*, Ankara.
- SCHLANGEN, C.N. (2000), “Differing Views of Competition: Antitrust Review of International Airline Alliances”, *University of Chicago Legal Forum* 413.
- SOAMES, T. vd. (2006), “EC Competition Law and Aviation: “Cautious Optimism Spreading Its Wings””, *ECLR*, 27 (11) 599-615.
- SUZUKI, Y. (2003), “Airline Frequent Flyer Programs: Equity And Attractiveness”, *Transportation Research Part E* 39, syf. 289-304.
- TODEVA, E. ve D. KNOKE (2005), “Strategic Alliances And Models Of Collaboration”, *Management Decision* Vol: 43 No:1.
- TOPÇUOĞLU, M. (2001), “Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları”, *Lisansüstü Tez Serisi No:7*.

UZUN, A.Ö. (2007), “Stratejik İşbirlikleri ve Rekabet”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Rekabet Kurumu.

VOORDE, E. (1992), “European Air Transport After 1992: Deregulation or Re-regulation?”, The Antitrust Bulletin, Vol. 37, syf. 507-528.

WEBER, K. ve B. SPARKS (2004), “Consumer Attributions and Behavioral Responses to Service Failures in Strategic Airline Alliance Settings”, Journal of Air Transport Management 10, syf. 361-367.

WHALEN, W.T. (2003), “Constrained Contracting and Quasi-Mergers: Price Effects of Code Sharing and Antitrust Immunity in International Airline Alliances”, Antitrust Division, US Department of Justice, Economic Analysis Group, Discussion Paper No: 03-6. <http://ssrn.com/abstract=400980>

YAN, S. ve C.H. CHEN (2007), “Coordinated Scheduling Models for Allied Airlines”, Transportation Research Part C 15, syf. 246-264.

YANIK, S. (2005), “The International Dimension Of Competition Law And Extraterritoriality”, Yayınlanmamış Tez, Erasmus University Rotterdam LL.M International Business And Trade Law.

Diğer

Memo/08/158 Brussels, 28 March 2008 <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/08/185&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

Block Exemption for IATA Passenger Tariff Conferences to end.Commission Decision, EU Focus 2007, 214, 6-7.

Raporlar

Transportation Research Board Special Report (1999), “Effects of Airline Alliances and Partnerships on Competition”, Chapter 4, 133-154, <http://onlinepubs.trb.org/Onlinepubs/sr/sr255/chap4.pdf>

US General Accounting Office Report (1999), “Aviation Competition: Effects on Consumers From Domestic Airline Alliances Vary”, GAO/RCED-99-37.

Ownership & Control Rules in International Aviation AEA Market Research Quarterly, Issue 3/2007.http://files.aea.be/RIG/Source/Source_200703.PDF

Competition Policy and International Airport Services OECD, 1998, DAFPE/CLP(98)3. Remedies and Sanctions in Abuse of Dominance Cases OECD, Policy Roundtables, 2006. <http://www.oecd.org/dataoecd/20/17/38623413.pdf>.

Loyalty Programmes in Civil Aviation Report Of The ECA Air Traffic Working Group, 2004.

http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/ECA/Loyalty_Paper_final_ECJ.pdf

Mergers and Alliances In Civil Aviation Report Of The ECA Air Traffic Working Group, 2004.

http://www.ofc.gov.uk/shared_ofc/mergers_ea02/ecareportcivilaviation.pdf

Rekabet Kurulu Kararları

13.2.2001 tarih ve 01-08/73-21 sayılı Rekabet Kurulu Kararı.

11.4.2007 tarih ve 07-31/323-119 sayılı Rekabet Kurulu Kararı.

AB Rekabet Hukuku Mevzuatı

Council Regulation No: 3976/87 on the application of Art 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices in the air transport sector [1987] OJ L374/9.

Council Regulation No: 95/93 on common rules for the allocation of slots at Community airports, OJ L 14 of 21.2.1993.

Commission Regulation No: 1617/93 on the application of Art 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning joint planning and coordination of schedules, joint operations, consultations on passenger and cargo tariffs on scheduled air services and slot allocations at airports [1993] OJ L155/18.

Council Regulation No: 1/2003 on the implementation of the rules on competition laid down in Arts 81 and 82 of the Treaty [2004] OJ L1/1.

European Parliament and of the Council Regulation No: 847/2004 on the negotiation and implementation of air service agreements between Member States and third countries [2004] OJ L157/7.

Council Regulation No: 411/2004, repealing Regulation 3975/87 and amending Regulation 3976/87 and Regulation 1/2003, in connection with air transport between the Community and third countries [2004] OJ L68/1.

Council Regulation No: 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings OJ L 24, 29.1.2004.

Commission Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty, 2004, OJ C101/97.

Commission Regulation No: 1459/2006 on the application of Art 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning

consultations on passenger tariffs on scheduled air services and slot allocations at airports [2006] OJ L272/3.

Komisyon Kararları

European Commission, Case Wood Pulp OJ L85/1, [1985] 3 CMLR 474.

European Commission, Case IV/33.544, British Midland v. Aer Lingus, [1992] O.J. L96/34.

European Commission Decision Relating to a Proceeding Pursuant to Article 85 of the EC Treaty and Article 53 of the EEA Agreement, IV/35.545, LH/SAS [1996].

European Commission, Case IV-D-2/34.780-Virgin/British Airways, [2000] O.J. L30/1.

European Commission, Case COMP/D-2/36.201-Lufthansa/SAS/UA, OJ [2002] C 181/2.

European Commission, Case Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines, OJ [2002] L 242/25.

European Commission, Case Comp/M.3280-AirFrance/KLM, [2004].

European Commission, Case Comp/D-2/36.11-KLM/NW, O.J. C181/6.

European Commission Case M.1305-Eurostar.

European Commission Case M.2041-United Airlines/US Airways.

Adalet Divanı Kararları

European Commission, Case 48/69, ICI v. Commission (Dyestuffs) [1972] ECR 619, CMLR 557.

European Commission, Case 85/76, Hoffmann-La Roche & Co. AG v. Commission of the European Communities, [1979] ECR 46.

European Commission, Case IV/32.318- London European v. Sabena, OJ [1988] OJ L317/47.

Case 66/86, Ahmed Saeed Flugreisen and Silver Line Reisebüro GmbH v. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. [1989].

Üye Ülke Rekabet Otoritesi Kararı

UK Competition Commission, Case Cm 4838-Air Canada/Canadian Airlines [2000].

Bundeskartellamt, Case B 9-147/00-Lufthansa/Eurowings [2001].

ABD Mahkeme Kararları

United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416, 1945.

Continental Ore Co v. Union Carbon & Carbide corp., 370 U.S. 690. 82.s. ct. 1404, 8L. Ed. 2d 777, 1962.

Timberlane Lumber Co v. Bank of America, 549 F.2d 597(9th Cir. 1976).

Laker Airways Ltd. v. Sabena, Belgium World Airways, 731 F. 2d 909 (D.C. Cir. 1984).

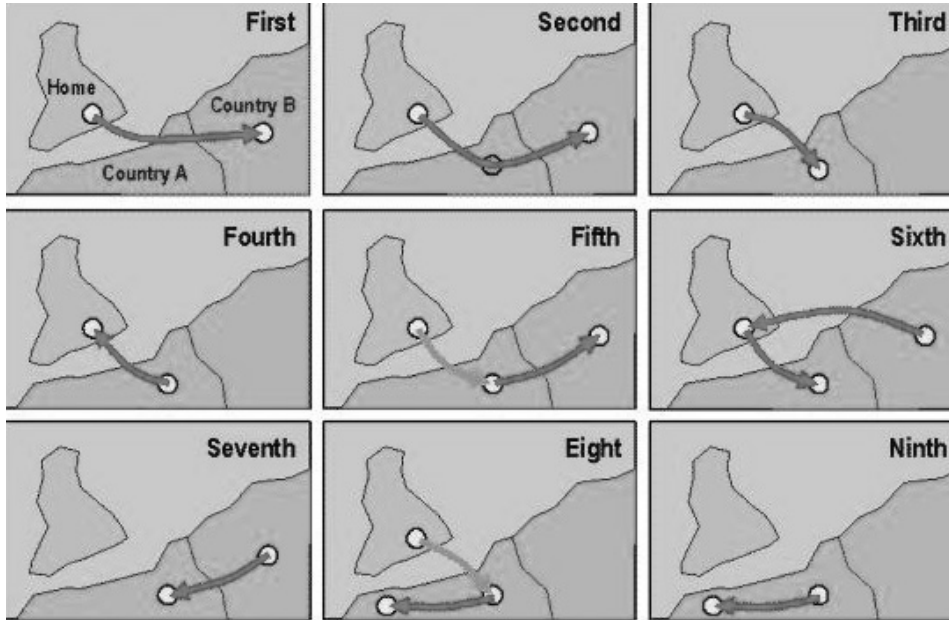
DOT Kararları

DOT, Joint Application of American Airlines, Inc., Swissair Air Transport Company, Ltd. and N.V. Sabena S.A. Docket OST1999-6528-11.

DOT, Joint Application of American Airlines, Inc. and British Airways PLC, Docket OST2001-11029.

DOT, Joint Application of Delta Airlines, Inc., Societe Air France, Alitalia-Linee Aeree Italiane-S.P.A., Czech Airlines Docket OST2001-10429-34.

EK-1: HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE ÖZGÜRLÜKLER



BİRİNCİ ÖZGÜRLÜK Bir ülkeye giderken bir diğer ülkenin üzerinden geçme.
İKİNCİ ÖZGÜRLÜK Bir ülkeye giderken başka bir ülkede teknik bir ara verme.
ÜÇÜNCÜ ÖZGÜRLÜK Ana ülkeden bir diğer ülkeye yolcu ve yük taşımacılığı yapma.
DÖRDÜNCÜ ÖZGÜRLÜK Başka bir ülkeden kendi ülkesine yük ve yolcu taşımacılığı yapma.
BEŞİNCİ ÖZGÜRLÜK Bir ülkenin hava yolu şirketinin, başlangıcı veya varışı kendi ülkesinde olan bir hatta, iki ülke arasında yük ve yolcu taşımacılığı yapması.
ALTINCI ÖZGÜRLÜK Bir ülkenin hava yolu şirketinin kendi ülkesinde bağlanan bir hatta, başka iki ülke arasında yük ve yolcu taşımacılığı yapması.
YEDİNCİ ÖZGÜRLÜK Bir ülkenin hava yolu şirketinin kendi ülkesi ile bağlantısı olmayan bir hatta, başka iki ülke arasında yük ve yolcu taşımacılığı yapması.
SEKİZİNCİ ÖZGÜRLÜK Bir ülkenin hava yolu şirketinin başlangıcı ya da varışı kendi ülkesinde olan bir hatta başka bir ülke sınırları içerisinde yük ve yolcu taşımacılığı yapması.
DOKUZUNCU ÖZGÜRLÜK Bir ülkenin havayolu şirketinin kendi ülkesi ile bağlantısı olmayan bir hatta başka bir ülkede yük ve yolcu taşımacılığı yapması.

EK-2: BİLGİSAYAR REZERVASYON SİSTEMLERİ²¹⁶

CRS ile ilgili anlaşmalara muafiyet sağlayan 3652/93/AT sayılı Komisyon Tüzüğü'nde yapılan tanıma göre CRS: "...abonelere aşağıdaki hizmetlerin bazılarını veya tamamını sağlamak koşuluyla, rezervasyon yapılması veya bilet kesilebilmesi için gerekli olan tesisle birlikte veya bunlar olmaksızın; hava taşıyıcısının programları, bulunabilecek yerler, ücretler ve ilgili hizmetler hakkında bilgi içeren kompüterize olmuş bir sistem anlamına gelir."

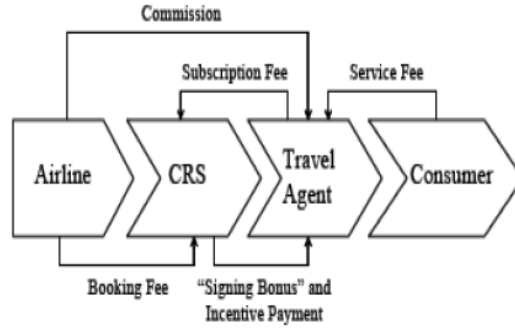
Tüzüğün gerekçeler kısmında rekabet ihlallerine yol açılmaması için uyulması gereken koşullardan bahsedilmektedir:

"CRS bağlantı kodu hakkındaki, en son 3089/93/AET sayılı Tüzükle değiştirilmiş olan 2299/89/AET sayılı Konsey Tüzüğüne uygun olarak, ana taşıyıcılar arasında kendilerine haksız avantajlar sağlamalarına böylece rekabetin bozulmasına yol açan işbirliğine izin verilemez. Bu nedenle, ekrana giriş ve tarafsızlık bakımından ana

²¹⁶ Bu Ek, 24.12.2007 tarih ve 2007-4-167/ÖA-07-MH sayılı Öneri Raporu'ndan faydalanılarak hazırlanmıştır.

taşıyıcılarla katılan taşıyıcılar arasında ayrımcılık olmamasının sağlanması gereklidir. Grup muafiyeti giriş, gösterme, bilgi yükleme ve ücretler bakımından sistemlere tüm hava taşıyıcılarının ayrımcı olmayan bir esasa göre katılabilmelerini sağlayacak şartlara bağlı olarak verilmelidir. Bundan başka, oligopolistik bir pazarda rekabeti korumak için aboneler ceza ödemeksizin ve kısa ihbar sürelerine uyararak bir sistemden diğerine geçebilmelidirler ve sistem satıcıları ve hava taşıyıcıları sistemler arası rekabeti sınırlayacak şekilde davranmamalıdır.”

Yürürlükte olan (EEC) 2299/89 sayılı Konsey Tüzüğü'nün²¹⁷ 9. maddesi ise, sistem satıcılarının aboneleriyle, onları doğrudan veya dolaylı olarak başka sistem kullanma hususunda sınırlayıcı sözleşme yapamayacaklarını belirtmektedir. Komisyon'un 2299/89 sayılı CRS'ye yönelik Tüzüğün yenilenmesine ilişkin olarak 2007 yılında hazırladığı "Consultation Paper"da, ayrıca 2007 yılında gerçekleşen Travelport/Worldspan devralma raporunda CRS pazarı AB genelinde ele alınmış, sektörün durumu rekabet perspektifinden değerlendirilmiştir. Bu raporlarda yer alan bilgilere göre, CRS sağlayıcıları havayolları ve seyahat acenteleri arasında aracı rolü üstlenmektedir. Hâlihazırda AB pazarında 4 adet CRS sağlayıcısı bulunmaktadır. Amadeus, Sabre, Galileo ve Worldspan (son ikisi 2007 yılında aynı ekonomik birlik içerisinde yer almıştır). Aşağıdaki tablo CRS hizmetleri pazarındaki ödemelerin akım şeklini yansıtmaktadır:



Seyahat acentelerinin çoğunluğu genellikle verimlilik sağlamak amacıyla tek bir CRS'ye bağımlı durumdadır. Çünkü birden fazla CRS kullanan acenteler fazladan eğitim, muhasebe kayıt ve kayıt tutma maliyetine katlanmak zorunda kalmaktadır. Havayolları ise tüm acenteleri kapsamlarına alabilmek için bütün CRS sağlayıcılarından hizmet almak zorunda kalmaktadır. Bu durum, CRS sağlayıcısına havayollarına karşı önemli bir pazarlık gücü sağlamaktadır.

Sistemin taşıyıcılar açısından uygulamada ortaya çıkan en önemli yanı ise seyahat acentelerinde gerçekleştirilen rezervasyonların yaklaşık dörtte

²¹⁷ Bu Tüzük ile paralel koşullar içeren Grup Muafiyeti Tüzüğü yürürlükte değildir.

üçünün, bilgisayar ekranının ilk sayfasındaki havayollarının uçuşlarından tercih ediliyor olmasıdır. Dolayısıyla sistem sahibi olan havayolları, kendi uçuşlarını ekranın ilk sayfasında gösterebilmek gibi çok önemli bir avantaja sahiptir. CRS sahibi taşıyıcılar ayrıca, yeni girenlerin veya başka sistem sahiplerinin kendi sistemlerinden yararlanmasını engelleyerek bu olanaklarını kötüye kullanabilir. Ancak havayolları açısından sisteme giriş kaçınılmaz olduğu için, taşıyıcılar gerektiğinde yüksek ücret ödemek zorunda kalsalar dahi sistemin kazandıracaklarını hesaba katarak buna katlanmaktadır. Sistem sahiplerinin bir başka avantajlı oldukları konu ise, sisteme yeni giren taşıyıcıların ürün ve fiyat tekliflerini önceden görerek bunlara göre politika belirleyebilmeleridir. Sistemin bu sakıncalarından dolayı, Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü, uluslararası taşımacılıkta kullanılan CRS'lere yönelik, uyulması gereken kuralları içeren bir bağlantı kodu kabul etmiştir. Komisyon da bu koda paralel bir bağlantı kodu kabul ederek bu kodu esas alan bir grup muafiyet tüzüğü çıkarmıştır.

EK-3: KÜRESEL HAVAYOLU İTTİFAKLARI

Günümüzde küresel düzeyde faaliyet gösteren 3 ittifak grubu bulunmaktadır. Bunlar Star Alliance, Oneworld ve Skyteam'dir.

STAR ALLIANCE:

1997 yılında kurulan STAR Alliance (STAR), üyesi olan 21 adet havayolu ile dünyanın en büyük ittifak grubudur. Genellikle ülkelerin "bayrak taşıyıcı" havayollarını bünyesine katmayı hedef edinen STAR'ın aşağıdaki tabloda gösterilen havayolları haricinde 3 adet de bölgesel taşıyıcı üyesi bulunmaktadır: Adria Airways, Blue 1 ve Croatia Airlines.

Air Canada	Air China	Air New Zealand	ANA	Asiana Airlines
Austrian Airlines	Bmi	Egypt Air	Lot Polish Airlines	Lufthansa
Scandinavian Airlines	Shanghai Airlines	Singapore Airlines	South African Airlines	Spanair
SWISS	TAP Portual	THAI	THY	United Airlines
		US Airways		

STAR Alliance bugün toplam 159 ülkede günlük ortalama 16.000'den fazla uçuşla ortalama 855 noktaya hizmet götürmektedir. Ülkemizin "bayrak taşıyıcı" havayolu olan THY de, THY ile Star Alliance arasında 9 Aralık 2006 tarihinde imzalanan ve THY'nin Star Alliance katılımını öngören mutabakat protokolü ile STAR Alliance bünyesine katılmış, üyelik ise 1 Nisan 2008'de gerçekleşmiştir.

SKYTEAM

2000 yılında kurulan SKYTEAM bugün 14 üyesi ile dünyanın 2. en büyük ittifak grubudur. SKYTEAM 169 ülkedeki toplam 905 noktaya ortalama günlük 16.787 seferle yolcularına hizmet vermektedir. Aşağıdaki tabloda SKYTEAM'e üye havayolları görülmektedir.

Aeroflot	Aeromexico	Air France	Alitalia	China Southern Airlines
Continental Airlines	CSA Czech Airlines	Delta Airlines	KLM Royal Dutch Airlines	Korean Air
Northwest Airlines	Air Europa	Copa Airlines	Kenya Airways	

ONEWORLD

ONEWORLD 1999 yılında kurulmuştur. 10 üye havayoluyla hizmet veren kuruluş bugün 134 ülkede toplam 673 noktaya uçmaktadır. Bu uçuşlarını ise ortalama günlük 8.419 uçuşla gerçekleştirmektedir. ONEWORLD üyesi havayolları aşağıdaki tabloda görülmektedir.

American Airlines	British Airways	Cathay Pacific	Finnair	Iberia
Japan Airlines	LAN Air	Malév Air	Qantas Airlines	Royal Jordanian

Havayolları arasında sıkı bağların kurulmasını ve bu bağın havayolları arasında koordineli ve etkin hizmet sunulmasını temin amacıyla faaliyetlerini yürüten küresel ittifak grupları, dünya havayolu taşımacılığında oldukça önemli bir paya sahiptir. 2007 yılı verilerine göre üç ittifaka üye havayollarının dünya havayolu taşımacılığındaki payları aşağıdaki gibidir (Holtz 2007, 5):

STAR ALLIANCE	SKYTEAM	ONEWORLD
%27	%22	%21,6

Görüldüğü gibi üç grubun dünya çapındaki toplam payı %70,6'dır. Bu rakam dikkate alındığında rekabetin güçlendirilmesi ve kısıtlanmasının önlenmesine yönelik olarak ittifaklara ilişkin hususlarda yapılacak yasal veya sektörel düzenleme ve faaliyetlerin havayolu taşımacılığı sektörü açısından ne kadar büyük etkilerinin olacağı ve bu nedenle ittifak yapılanmalarının dünya genelinde havayolu taşımacılığının geldiği nokta itibarıyla ne kadar büyük bir öneme sahip olduğu daha iyi anlaşılacaktır.

EK-4: AMPİRİK ÇALIŞMA SONUÇLARI**4/1: Veri Zarflama Analizi Etkinlik ve Etkililik Sonuçları**

Sınıflandırma	Havayolu	Etkinlik	Etkililik
<u>Full-service Taşıyıcılar</u>			
Europe and Russia	Iberia	0.7391	0.7254
	Alitalia	0.5773	0.5272
	KLM	0.5011	0.5494
	SAS	0.3423	0.4752
	Austrian	0.4979	0.6094
	British Airways	0.8387	1.0000
	Lufthansa	0.6449	0.7529
	AirFrance	0.5821	0.7281
	Turkish Airlines	0.6922	0.7424
	TAP	0.8120	0.7471
	Cyprus Airways	1.0000	1.0027
	Aeroflot	0.3348	0.3921
	Malev	0.5566	0.5510
	Finnair	0.6709	0.9412
	CSA	0.4186	0.4246
	Iceland Air	0.8897	0.8657
	US and Canada	LOT	0.4713
Delta		1.0000	1.0000
Northwest		0.6088	0.8410
American Airlines		1.0000	1.0000
United Airlines		0.9567	1.0000
Midwest Airlines		0.5446	0.5097
Air Canada		1.0000	1.0000
China and North Asia	Continental	0.5970	0.7497
	China S. Airlines	0.6744	0.6710
	All Nippon Airways	0.8471	0.7193
	Japan Airlines	1.0000	1.0000
	Korean Air	0.7235	0.6615
	Malaysian Airlines	0.6828	0.6330
	Singapore Airlines	1.0000	1.0000
	PIA	0.7483	0.6900
Asia Pacific	Cathay Pacific	1.0000	1.0000
	Eva Airways	0.9083	1.0000
	Thai Airways	0.9993	0.9346
	Jet Airways	0.4827	0.4543
	Qantas	0.8685	0.9948
Middle East and Africa	Air New Zealand	0.7931	0.8430
	Emirates	1.0000	1.0000
	Kenya Airways	0.7738	0.7593

Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi

<u>Low-cost Taşıyıcılar</u>			
Europe and Russia	EasyJet	0.9030	0.9438
	Norwegian	1.0000	1.0000
	Ryanair	1.0000	1.0000
	Virgin express	1.0000	1.0000
Asia Pacific	Virgin blue	0.8587	0.8440
	Air Asia	0.8817	0.8600
US and Canada	Southwest	0.9403	0.9109
	AirTran	0.3286	0.3087
	JetBlue	1.0000	1.0000
	West Jet	0.5750	0.5634
	Ortalama	0.7605	0.7837
	Standart Sapma	0.2124	0.2081

4/2: Toplam Faktör Verimliliği Analiz Sonuçları

Havayolu	Çıktı Endeksi	Girdi Endeksi	TFV Endeksi
Ryanair	0.51	0.20	253
Air Asia	0.08	0.04	210
Eva Airways	0.65	0.35	186
Japan Airlines	2.72	1.49	182
Korean Air	1.24	0.75	164
Cathay Pacific	1.19	0.75	160
Jetblue	0.30	0.20	151
Virgin Blue	0.24	0.16	150
Virgin Express	0.04	0.03	141
Emirates	0.99	0.71	139
EasyJet	0.43	0.31	135
Qantas	1.70	1.26	133
Southwest	1.27	0.96	133
Continental	2.12	1.61	131
All Nippon Airways	1.35	1.05	128
Westjet	0.23	0.19	125
British Airways	2.06	1.67	123
Norwegian	0.04	0.03	123
American Airlines	3.41	2.80	122
Northwest	1.98	1.70	117
Lufthansa	3.33	2.86	116
United Airlines	2.88	2.51	115
Iberia	0.89	0.78	115
KLM	1.21	1.09	112
Air New Zealand	0.32	0.29	110

Muhammed GÜNDOĞDU

Cyprus Airways	0.05	0.04	108
Singapore Airlines	1.52	1.41	108
Delta	2.59	2.47	105
Thai Airways	0.96	0.92	104
Air Canada	1.00	1.00	100
Air France	2.05	2.12	97
Finnair	0.27	0.28	0.96
Alitalia	0.72	0.77	93
Malaysian Airlines	0.70	0.77	91
Midwest Airlines	0.08	0.09	90
Turkish Airlines	0.37	0.42	90
Austrian	0.35	0.41	86
Kenya Airways	0.09	0.11	84
TAP	0.24	0.29	84
China Southern	1.09	1.39	78
SAS	0.76	1.00	76
Malev	0.10	0.14	72
Air Tran	0.17	0.25	69
Aeroflot	0.38	0.63	61
PIA	0.24	0.46	51
Jet Airways	0.17	0.36	47
CSA	0.09	0.21	44

4/3: Regresyon Analizi Özet Sonuçları

Bağımlı Değişkenler	N	Constant	H	EMP	LCC	F	SZ
Full data set							
TFP	47	149.8**	-0.23	-112.2***	38.9	-1338.6	0.103*
	-	0.00	0.90	0.00	0.02	0.27	0.10
TFP	47	39.5***	-	-113.6***	40.6	-	1.68***
	-	0.00	-	0.00	0.01	-	0.01
Full-service Taşıyıcılar							
TFP	37	139.1***	0.5	-115.9***	-	-482.4	0.11*
	-	0.00	0.79	0.00	-	0.74	0.10
TFP	37	141.9***	-	-118.4***	-	-	0.11*
	-	0.00	-	0.00	-	-	0.07

*Significant at 10%.

**Significant at 5%.

***Significant at 1%

EK-5: İKİLİ HAVACILIK ANLAŞMALARI²¹⁸

S.NO	ÜLKE	ANLAŞMA TARİHİ	TAYİN ŞEKLİ
1	ABD	7 Kasım 1990	ÇOKLU
2	Almanya	5 Temmuz 1957	ÇOKLU
3	Arjantin	17 Mayıs 2005	ÇOKLU
4	Arnavutluk	26 Mayıs 2003	ÇOKLU
5	Avustralya	30 Kasım 2006	ÇOKLU
6	Avusturya	31 Ekim 1967	ÇOKLU
7	Azerbaycan	2 Mayıs 1992	ÇOKLU
8	B.A.E.	21 Ekim 1986	ÇOKLU
9	Bahreyn	29 Eylül 1987	ÇOKLU
10	Bangladeş	25 Mart 1997	ÇOKLU
11	Belarus	8 Ağustos 1995	ÇOKLU
12	Belçika	28 Nisan 1972	ÇOKLU
13	Bosna hersek	28 Kasım 1995	ÇOKLU
14	Brezilya	21 Eylül 1950	ÇOKLU
15	Bulgaristan	18 Nisan 1966	ÇOKLU
16	Danimarka	13 Kasım 1970	ÇOKLU
17	Fransa	12 Ekim 1946	ÇOKLU
18	Güney Afrika	23 Ocak 1998	ÇOKLU
19	Gürcistan	30 Temmuz 1992	ÇOKLU
20	Hırvatistan	12 Nisan 1994	ÇOKLU
21	Hindistan	10 Nisan 1986	ÇOKLU
22	Hollanda	17 Eylül 1971	ÇOKLU
23	Honkong	2 Nisan 1998	ÇOKLU
24	Irak	30 Haziran 1947	ÇOKLU
25	İsrail	5 Şubat 1951	ÇOKLU
26	İngiltere	12 Şubat 1946	ÇOKLU
27	İsveç	13 Kasım 1970	ÇOKLU
28	İsviçre	16 Şubat 1949	ÇOKLU
29	İtalya	25 Kasım 1949	ÇOKLU
30	Japonya	8 Mart 1989	ÇOKLU
31	Kamerun	26 Nisan 2007	ÇOKLU
32	Kazakistan	1 Mayıs 1992	ÇOKLU
33	Katar	3 Mayıs 1990	ÇOKLU
34	Kenya	2 Şubat 2005	ÇOKLU
35	KKTC	19 Eylül 2002	ÇOKLU
36	Kuveyt	19 Nisan 2007	ÇOKLU
37	Küba	29 Temmuz 1993	ÇOKLU
38	Letonya	15 Eylül 1995	ÇOKLU
39	Lübnan	27 Nisan 2004	ÇOKLU
40	Lüksemburg	12 Ekim 1988	ÇOKLU
41	Macaristan	28 Haziran 1966	ÇOKLU

²¹⁸ Kaynak: SHGM.

Muhammed GÜNDOĞDU

42	Makedonya	9 Aralık 1994	ÇOKLU
43	Mısır	20 Nisan 1950	ÇOKLU
44	Moğolistan	9 Şubat 1995	ÇOKLU
45	Norveç	13 Kasım 1970	ÇOKLU
46	Özbekistan	12 Mayıs 1992	ÇOKLU
47	Polonya	25 Ağustos 1967	ÇOKLU
48	Portekiz	13 Mart 1992	ÇOKLU
49	Romanya	2 Mayıs 1966	ÇOKLU
50	Sırbistan Karadağ	17 Haziran 2003	ÇOKLU
51	Slovakya c.	2 Nisan 1997	ÇOKLU
52	Slovenya	3 Nisan 1997	ÇOKLU
53	Senegal	26 Haziran 2007	ÇOKLU
54	Srilanka	8 Şubat 2008	ÇOKLU
55	Suriye	6 Temmuz 1949	ÇOKLU
56	Suudi Arabistan	12 Haziran 1968	ÇOKLU
57	Tacikistan	10 Eylül 1995	ÇOKLU
58	Tunus	7 Mayıs 1982	ÇOKLU
59	Türkmenistan	12 Mayıs 1992	ÇOKLU
60	Ukrayna	27 Kasım 1996	ÇOKLU
61	Ürdün	7 Mayıs 1948	ÇOKLU
62	Yemen	26 Nisan 1985	ÇOKLU
63	Yunanistan	22 Temmuz 1947	ÇOKLU
64	Yeni Zelanda	28 Mayıs 2008	ÇOKLU

S.NO	ÜLKE	ANLAŞMA TARİHİ	TAYİN ŞEKLİ
1	Afganistan	8 Şubat 1958	TEKLİ
2	Cezayir	19 Haziran 1986	TEKLİ
3	Çek Cumhuriyeti	5 Mart 1947	TEKLİ
4	Çin Halk Cumhuriyeti	14 Eylül 1972	TEKLİ
5	Endonezya	18 Şubat 1993	TEKLİ
6	Estonya	7 Aralık 1944	TEKLİ
7	Etiyopya	13 Ocak 2005	TEKLİ
8	Fas	24 Eylül 1985	TEKLİ
9	Finlandiya	27 Aralık 1974	TEKLİ
10	İran	20 Ekim 1982	TEKLİ
11	İrlanda	24 Ocak 1980	TEKLİ
12	İspanya	15 Temmuz 1975	TEKLİ
13	Kırgızistan	14 Ekim 1994	TEKLİ
14	Kore	17 Haziran 1976	TEKLİ
15	Libya	11 Ağustos 1975	TEKLİ
16	Litvanya	11 Temmuz 1994	TEKLİ
17	Malezya	13 Mayıs 1983	TEKLİ
18	Malta	8 Ağustos 1985	TEKLİ
19	Moldova	3 Haziran 1994	TEKLİ
20	Nijerya	18 Nisan 2002	TEKLİ

Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi

21	Pakistan	13 Temmuz 1973	TEKLİ
22	Rusya Federasyonu	29 Ağustos 1967	TEKLİ
23	Singapur	14 Ocak 1987	TEKLİ
24	Sudan	12 Ağustos 1998	TEKLİ
25	Tayland	10 Kasım 1987	TEKLİ
26	Umman	9 Haziran 1988	TEKLİ