

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2019-4-040  
Karar Sayısı : 20-27/329-154  
Karar Tarihi : 04.06.2020

(Muafiyet)

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

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

**B. RAPORTÖRLER:** Metin HASSU, Sebahat Gözde SAVAŞ, Abdulsamed TÜRLÜ

**C. BİLDİRİMDE**

**BULUNAN** : - Air France - KLM S.A.  
Temsilcileri: Av. Efser Zeynep ERGÜN, Av. Sibel Yılmaz ATİK  
Nurul Tower Şişli İzzet Paşa Mah. Yeni Yol Cad. No:3 K:2  
Şişli/İstanbul

(1) **D. DOSYA KONUSU:** Air France-KLM S.A., Société Air France, Koninklijke Luchtvaart Maatschappij N.V., Delta Air Lines, Inc. ve Virgin Atlantic Airways Limited arasında akdedilen kod paylaşımı, fiyat ve gelir koordinasyonu gibi işbirliklerini içeren Değiştirilmiş ve Yeniden Düzenlenmiş Ortak Girişim Anlaşması'na ve Air France-KLM S.A. ile Virgin Atlantic Airways Limited arasında ikili bir iş birliğinin geliştirilmesi için akdedilen Mutabakat Anlaşması'na muafiyet tanınması talebi.

(2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 17.07.2019 tarih ve 4697 sayı ile giren bildirim üzerine düzenlenen 29.05.2020 tarih ve 2019-4-040/MM sayılı Muafiyet/Menfi Tespit Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;

- Air France-KLM S.A., Delta Air Lines, Inc. ve Virgin Atlantic Airways Limited arasında akdedilen Değiştirilmiş ve Yeniden Düzenlenmiş Ortak Girişim Anlaşması'nın ve Air France-KLM S.A. ile Virgin Atlantic Airways Limited arasında akdedilen Mutabakat Anlaşması'nın uygulanmasına 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 8. maddesi uyarınca menfi tespit belgesi verilemeyeceği,

- Bununla birlikte anlaşmaların uygulanmasına, İstanbul-Cincinnati, İstanbul-Detroit, İstanbul-Indianapolis, İstanbul-Minneapolis, İstanbul-Salt Lake City hatları ile potansiyel hatlar için üçüncü tarafların iş birliği tekliflerinin haklı bir gerekçe sunulmaksızın yalnızca ittifak anlaşması gerekçe gösterilerek reddedilmemesi şartıyla sözleşme tarihinden itibaren bireysel muafiyet tanınabileceği

ifade edilmiştir.

**G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

**G.1. Taraplara İlişkin Bilgiler**

**G.1.1. Air France-KLM S.A. (AFKL)**

(4) AFKL, Paris merkezli Fransa kayıtlı bir limited şirkettir. Teşebbüs, Fransız ulusal bayrağı taşıyan Société Air France, S.A. (Air France) ve Hollanda ulusal bayrağı taşıyan KLM

Royal Dutch Airlines'ın (KLM) holding şirketidir. AFKL hava yolu ile yolcu ve kargo taşımacılığı hizmetleri ve uçaklara yönelik bakım-onarım hizmetleri pazarlarında faaliyet göstermektedir. 31.12.2018 tarihi itibarıyla AFKL, yaklaşık 548 uçaklık bir operasyonel filoya sahiptir. 2018 yılında, 118 ülkede 318 varış noktası ağına erişim sağlamış ve 101.4 milyon yolcu taşımıştır. Hava kargo taşımacılığı alanında AFKL, 157 ülkede 457 noktadan oluşan bir ağ erişimine sahiptir. 29.02.2019 tarihi itibarıyla şirket sermayesinin % (.....)'ini aşan pay sahipleri aşağıdaki gibidir:

Tablo 1: AFKL'nin Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
Fransa Devleti	(.....)
Hollanda Devleti	(.....)
China Eastern Airlines Corporation Ltd.	(.....)
Delta Air LINES Inc.	(.....)
Diğer	(.....)
Toplam	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

### G.1.2. Delta Air Lines Inc. (DELTA)

- (5) DELTA, Atlanta merkezli uluslararası bir hava yolu şirketidir. Teşebbüs sahip olduğu hava yolu filosuyla yolcu ve kargo taşımacılığı ile bakım-onarım ve yenileme hizmetleri sunmaktadır. DELTA, 800'den fazla uçaklı bir filo işletmekte ve her yıl 180 milyondan fazla müşteriye hizmet vermektedir. DELTA ve DELTA bağlantı taşıyıcıları (ExpressJet, Compass, GoJet Havayolları, Endeavour Air, Republic Airline ve SkyWest) altı kıtada 300'den fazla varış noktasına hizmet vermektedir. 12.06.2018 tarihi itibarıyla DELTA'da % (.....)'in üzerinde pay sahibi olan yatırımcılara aşağıda yer verilmiştir:

Tablo 2: DELTA'nın Hissedarlık Yapısı<sup>1</sup>

Hissedar	Hisse Oranı (%)
Berkshire Hathaway, Inc	(.....)
The Vanguard Group, Inc	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

### G.1.3. Virgin Group

- (6) Virgin Group, dünya çapında geniş bir ürün ve hizmet yelpazesinde faaliyet gösteren bir şirketler grubunun holding şirketidir. Virgin Group'un Avrupa'da hisse sahibi olduğu işletmeler arasında Virgin Active (spor salonları), Virgin Care (sağlık hizmetleri), Virgin Mobile (telekom), Virgin Money (finansal) ve Virgin Trains (ulaşım) yer almaktadır. Virgin Group, Virgin Atlantic Airways Limited (VIRGIN) ve Virgin Holidays'in ana şirketidir. VIRGIN Birleşik Krallık'ta kayıtlı ve Crawley, Batı Sussex merkezli bir hava yolu şirketidir. VIRGIN, Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Kanada ve Meksika (Kuzey Amerika) ile Karayipler boyunca çeşitli noktalar ve Afrika, Orta Doğu ve Asya'daki belirli varış noktaları dahil olmak üzere dünya çapında 34 varış noktasına uçmaktadır. VIRGIN, öncelikli olarak hava yolcu taşımacılığı hizmetlerinin sağlanmasında aktiftir, fakat aynı zamanda yolcu taşımacılığında kullanılan "göbek alanların" uygun kısımlarını kullanarak hava kargo taşımacılığı hizmetleri ve aynı zamanda bakım-onarım ve yenileme hizmetleri de sunmaktadır.

<sup>1</sup> 4054 sayılı Kanun kapsamında herhangi bir teşebbüs veya gerçek kişinin DELTA üzerinde kontrol hakkının bulunmadığı belirtilmiştir.

Tablo 3: Virgin Group'un Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
DELTA	(.....)
Virgin Invesments Limited <sup>2</sup>	(.....)
Toplam	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

## G.2. Üçüncü Tarafların Anlaşmalar Hakkındaki Görüşleri

### G.2.1. Türk Hava Yolları A.O. (THY)

- (7) THY tarafından Kurum kayıtlarına 29.08.2019 tarih ve 5716 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;
- Taraflar arasında akdedilen anlaşmalar kapsamında özellikle Avrupa-Kuzey Amerika arası transatlantik pazarı başta olmak üzere birçok pazarda tarafların güçlü bir şekilde faaliyet gösterebilecekleri ve Avrupa çıkışlı yolcuların Kuzey Amerika seyahatlerinde daha fazla alternatife sahip olacakları,
  - Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Türkiye çıkışlı, Kuzey Amerika varışlı koltuk kapasite rakamları bakımından; pazara sunulan koltuğun yaklaşık %70'inin Avrupalı ve Kuzey Amerikalı taşıyıcılar arasında yapılan ortak girişimler tarafından sunulduğu ve anılan pazarda THY'nin koltuk payının ise %(.....) olarak gerçekleştiği,
  - Avrupa, Afrika ve Ortadoğu çıkışlı Kuzey Amerika varışlı yolcu rakamları açısından; ilgili bölgelerden Kuzey Amerika'ya taşınan yolcuların %83'ünün Avrupa çıkışlı olduğu, geriye kalan %17'lik kısmı Ortadoğu ve Afrika çıkışlı Kuzey Amerika varışlı hatların oluşturduğu,
  - Ortadoğu ve Afrika çıkışlı Kuzey Amerika varışlı hatlar açısından bildirim konusu anlaşmaların THY'ye olumsuz bir etki doğurabileceği, belirtilen olumsuz etkinin nedeninin Ortadoğu çıkışlı yolcuların %63'ünün, Afrika çıkışlı yolcuların ise %79'unun Kuzey Amerika'ya aktarmalı uçuşu sebebiyle oluşabileceği, dolayısıyla Türkiye'nin sahip olduğu aktarma noktası görevinin azalabileceği,
  - .....(TİCARİ SIR).....
  - .....(TİCARİ SIR).....

ifade edilmiştir.

### G.2.2. Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. (PEGASUS)

- (8) PEGASUS tarafından Kurum kayıtlarına 12.09.2019 tarih ve 6078 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;
- Anlaşmalara taraf taşıyıcıların iş birliği kapsamındaki pazarlar ile PEGASUS'un doğrudan faaliyet gösterdiği hatların birebir örtüşmediği, söz konusu iş birliğinin bağlantılı uçuşlar yoluyla da faaliyet gösterdikleri pazarlar bakımından ekonomik etkisinin önemli derecede olmayacağı,

<sup>2</sup> Virgin Group'un yatırım işlemlerini gerçekleştiren bir iştirakidir.

- Ancak havacılık sektöründe iş birliği veya birleşme yoluyla gerçekleşen konsolidasyonların diğer taşıyıcıların "kod paylaşımli uçuş veya interline" gibi iş birliği imkânları üzerinde kısıtlayıcı etki doğurabileceği,

- .....(TİCARİ SIR).....

- .....(TİCARİ SIR).....

- .....(TİCARİ SIR).....

- .....(TİCARİ SIR).....

yönünde görüş bildirilmiştir.

### **G.2.3. Atlasjet Havacılık A.Ş. (ATLAS)**

- (9) ATLAS tarafından Kurum kayıtlarına 02.09.2019 tarih ve 5767 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- ATLAS'ın hâlihazırda İstanbul-Paris, İstanbul-Amsterdam, İstanbul-Londra hattında tarifeli seferler gerçekleştirdiği,

- .....(TİCARİ SIR).....

- .....(TİCARİ SIR).....

- Ortak girişim anlaşmalarının olası negatif etkilerinden birinin, pazarı domine eden hava yollarının bir araya gelmesi sonucu diğer hava yollarının pazara girişinin engellenmesi olarak meydana gelebileceği,

- .....(TİCARİ SIR).....

belirtilmiştir.

### **G.2.4. Onur Hava Taşımacılık A.Ş. (ONUR)**

- (10) ONUR tarafından Kurum kayıtlarına 28.08.2019 tarih ve 5643 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- ONUR'un mevcut filo imkânları ve hâlihazırdaki tarife planlamaları çerçevesinde, Amerika ve Avrupa'da bu iş birliği içerisinde yer alan ilgili hatlarda uçuş gerçekleştirmediği,

- Bu doğrultuda anlaşmaların uygulamaya geçmesi ile birlikte, Türkiye varışlı/kalkışlı herhangi bir hatta ONUR' u olumlu ya da olumsuz etkileyecek aktarma olanaklarının kısıtlanması, slot bulamama, sık uçan yolcu programları dışında bırakılma veya uçuşların aksamaya uğraması gibi hususların bulunmadığı, söz konusu anlaşmaların ONUR'un ticari menfaatlerini menfi yönde etkilemeyeceği

ifade edilmiştir.

### **G.2.5. Deutsche Lufthansa A.G. (LUFTHANSA)**

- (11) LUFTHANSA tarafından Kurum kayıtlarına 02.09.2019 tarih ve 5784 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- Mevcut durumda, söz konusu anlaşmaların LUFTHANSA'ya olabilecek etkilerine vakıf olmadıkları, LUFTHANSA'nın uçuşlarının aksamaya uğrama ihtimalinin öngörülmediği, ancak hava yolu iş birliği modellerinin genel olarak tüketiciler ve kamu açısından yararlı olduğu, birleşik hatlar, gelişmiş iş birliği ve daha derin entegrasyonun tüketiciler için düşük seyahat ücretleri, yeni pazarlara erişim, daha çok hizmet ve bağlantı noktaları gibi seçenekler sunduğu

belirtilmiştir.

### **G.2.6. Air Canada (AIR CANADA)**

- (12) AIR CANADA tarafından Kurum kayıtlarına 02.09.2019 tarih ve 5783 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- AIR CANADA'nın hâlihazırda Türkiye'den direkt uçuş faaliyeti gerçekleştirmediği, Türkiye'ye ve Türkiye'den THY ve LUFTHANSA'nın işlettiği uçuşlar vasıtası aracılığıyla pay aldığı ve anlaşmalar hakkında görüş belirtme durumunda olmadığı

ifade belirtilmiştir.

### **G.2.7. United Airlines, Inc. (UNITED AIRLINES)**

- (13) UNITED AIRLINES tarafından Kurum kayıtlarına 02.09.2019 tarih ve 5785 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- UNITED AIRLINES'in hâlihazırda Türkiye'den veya Türkiye'ye düzenli olarak tarifeli uçuş gerçekleştirmediği ve ortak girişim anlaşmalarının rekabet açısından etkisinin değerlendirilmesi konusunda herhangi bir görüşe sahip olmadığı

belirtilmiştir.

### **G.2.8. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM)**

- (14) SHGM'nin Kurum kayıtlarına 10.10.2019 tarih ve 6815 sayı ile intikal eden cevabi yazısında özetle;

- SHGM tarafından bahse konu benzer ortak girişim faaliyetlerine herhangi bir müdahalede bulunulmadığı, söz konusu ortak girişimin kapsamının ne şekilde ve hangi bölge/ülke/nokta bazında genişletileceğinin net olarak belirtilmemiş olması nedeniyle detaylı ve kapsamlı bir değerlendirme imkânına sahip olunamadığı, ancak ortak girişimin sektöre negatif etkileri olabileceğinin öngörüldüğü,

- .....(TİCARİ SIR).....

- .....(TİCARİ SIR).....

- .....(TİCARİ SIR).....

ifade edilmiştir.

### G.3. İlgili Pazar

#### G.3.1. İlgili Ürün Pazarı

- (15) Hava taşımacılığında ilgili pazarın tanımlanması aşamasında bazı faktörler esas alınmaktadır:

**a) Tüketici Grupları:** Hava 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 olacaktır. Özellikle zamana duyarlılığı yüksek olan ve olmayan<sup>3</sup> ile doğrudan ve aktarmalı uçan yolcular<sup>4</sup> arasında bir ayırım yapılması büyük önem taşımaktadır.

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 esnektirler. Ayrıca bu yolcular zamana duyarlı olmamaları nedeniyle yolculuklarında birden fazla hava yolundan hizmet alma konusunda da esnektirler. Bu nedenle de bu yolcular için, *business* yolculara kıyasla, çok daha fazla sayıda alternatif hat bulunmaktadır.

**b) Coğrafi İkame:** İki veya daha fazla havaalanının birbirlerinin etki alanlarına girecek kadar yakın olmaları halinde ise coğrafi açıdan ikame edilebilirlik söz konusu olacaktır. Bu 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. 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 hava yollarına seçim imkânı sağlaması halinde, havaalanı ikamesi imkânı rekabeti artıran bir husus olarak önem kazanacaktır. Bu nedenle havalimanı ikamesi birçok davada gündeme gelmiştir<sup>5</sup>.

**c) Dolaylı/Aktarmalı Uçuşlar:** Hava taşımacılığında ilgili pazarın tespitinde dolaylı uçuşlar ve alternatif taşımacılık faktörleri de ikame edilebilirlik açısından değerlendirilmesi gereken noktalardır. 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 olmaktadır<sup>6</sup>.

- (16) Yukarıda yer verilen açıklamaların tümü “tarifeli” hava taşımacılığı kapsamında yapılmıştır. Tarifeli ve tarifersiz hava taşımacılığı hizmetleri ayırımı özellikle zaman

<sup>3</sup> UK Competition Commission, Case Air Canada/Canadian Airlines Cm 4838 [2000].

<sup>4</sup> M.1305-Eurostar; M.2041-United Airlines/US Airways.

<sup>5</sup> Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines; M.2041-United Airlines/US Airways.

<sup>6</sup> M. 2041-United Airlines/US Airways.

duyarlılığı oldukça yüksek olan *business* yolcular açısından büyük önem arz etmektedir. Bu yolcuların uçuş hizmet ücretlerinin kendileri tarafından değil bünyesinde faaliyet gösterdikleri kurum veya kuruluşlarca karşılanması nedeniyle ücret değişimlerine olan duyarlılıkları oldukça düşüktür. Dolayısıyla bu yolcuların tercihlerini çok büyük oranda zaman duyarlılığı belirlemektedir. Bu nedenle tarifersiz hava taşımacılığı hizmetleri tarifeli hizmetlere genellikle ikame teşkil etmemektedir. Nitekim gerek Avrupa Birliği (AB) ve ABD gerekse diğer ülke uygulamalarına bakıldığında ilgili pazar analizine tarifersiz (çarter) uçuşların (istisnai durumlar haricinde) dâhil edilmediği görülmektedir. Bu nedenle dosya kapsamında yalnızca "tarifeli" hava taşımacılığı hizmetleri dikkate alınmıştır.

- (17) Bu bilgiler çerçevesinde, dosya konusu işlemin taraflarını oluşturan hava yollarının tümünün tarifeli hava taşımacılığı hizmeti sunmakta oldukları da dikkate alınarak, dosya kapsamında ilgili ürün pazarı "hava yolu ile tarifeli yolcu taşımacılığı pazarı" olarak belirlenmiştir. Bunun yanı sıra bildirim formunda yer alan bilgilere göre, dosya konusu işleme taraf olan hava yollarının tümü tarifeli yolcu taşımacılığı hizmetinin yanında hava yolu ile kargo taşımacılığı hizmeti de sunmaktadırlar. Bu nedenle dosya kapsamında bir diğer ilgili ürün pazarı "hava yolu ile kargo taşımacılığı pazarı" olarak tespit edilmiştir.

### G.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (18) Hava taşımacılığı sektöründe uluslararası nitelikteki işlemler kapsamında ilgili coğrafi pazar tanımlaması aşamasında çeşitli kriterler göz önünde bulundurmak suretiyle coğrafi pazarların kapsamının farklı şekillerde belirlenmesi mümkün olmaktadır. Örneğin bir işlemde, işleme taraf olan ülkelerin bütünüyle coğrafi pazar olarak değerlendirilmesi mümkün iken aynı işlemde şehir çifti ya da havalimanı bazlı tespitlerin de yapılması muhtemel olabilmektedir.
- (19) Kurulun geçmiş kararlarında<sup>7</sup> hava yolu taşımacılığı sektörüne ilişkin coğrafi pazarın değerlendirilmesinde kalkış noktası-varış noktası olmak üzere hat bazında belirleme tercih edilmiştir. Bildirim konusu işleme bakıldığında işleme taraf olan hava yollarının hizmetlerinin Türkiye açısından temel olarak Türkiye-Avrupa ve Türkiye-Kuzey Amerika arasında gerçekleştirileceği anlaşılmaktadır. Bu nedenle, dosya mevcudu bilgiler çerçevesinde coğrafi pazarlar, "İstanbul-Amsterdam", "İstanbul-Paris", "İstanbul-Londra", "İstanbul-Atlanta", "İstanbul-Austin", "İstanbul-Boston", "İstanbul-Cancun", "İstanbul-Cincinnati", "İstanbul-Dallas", "İstanbul-Detroit", "İstanbul-Washington", "İstanbul-Houston", "İstanbul-Indianapolis", "İstanbul-New York", "İstanbul-Las Vegas", "İstanbul-Los Angeles", "İstanbul-Orlando", "İstanbul-Mexico", "İstanbul-Miami", "İstanbul-Minneapolis", "İstanbul-Chicago", "İstanbul-Portland", "İstanbul-Raleigh Durham", "İstanbul-Seattle", "İstanbul-San Francisco", "İstanbul-Salt Lake City", "İstanbul-Tampa", "İstanbul-Edmonton", "İstanbul-Montreal" ve "İstanbul-Vancouver" hatları olarak tanımlanmıştır.
- (20) Kargo taşımacılığında ise coğrafi pazar ülkeden ülkeye tanımlanabileceği gibi ileriye doğru bağlantılara izin veren ulaşım altyapılarının gelişmişliğine, gümrük formalitelerine ve besleyici (feeder) hava yolu taşımacılığı kapasitesine bağlı olarak kıtalararası da tanımlanabilmektedir. İnceleme konusu işlem bakımından ise ilgili coğrafi pazar "Türkiye-Kuzey Amerika", "Türkiye-Avrupa Kıtası" ve "Türkiye-İngiltere" olarak belirlenmiştir.

<sup>7</sup> Kurulun 11.04.2007 tarih, 07-31/323-119 sayılı; 11.06.2008 tarih, 09-27/577-137 sayılı; 16.06.2011 tarih, 11-37/768-236 sayılı ve 01.09.2015 tarih, 15-34/512-160 sayılı kararları.

#### G.4. Pazara İlişkin Veriler

- (21) Aşağıda hava yolu ile tarifeli yolcu taşımacılığı pazarında Türkiye-Avrupa güzergâhında bulunan ilgili coğrafi pazarlarda gerçekleştirilen seferlere yönelik yolcu sayısı bazında pazar payı analizine yer verilmiştir:

Tablo 4: Hava Yolu ile Yolcu Taşımacılığı Pazarındaki 2018 Yılı Pazar Payları (Türkiye-Avrupa)

Teşebbüsler	Türkiye-Avrupa Güzergâhındaki Pazar Payları (%)					
	2018 Kış			2018 Yaz		
	İstanbul-Amsterdam	İstanbul-Paris	İstanbul-Londra	İstanbul-Amsterdam	İstanbul-Paris	İstanbul-Londra
AFKL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DELTA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VIRGIN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
THY	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BRITISH AIRWAYS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
PEGASUS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ATLAS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	~%100,0	~%100,0	~%100,0	~%100,0	~%100,0	~%100,0

Kaynak: Bildirim Formu

- (22) Aşağıda hava yolu ile tarifeli yolcu taşımacılığı pazarında Türkiye-Kuzey Amerika güzergâhında bulunan ilgili coğrafi pazarlarda gerçekleştirilen seferlere yönelik yolcu sayısı bazında pazar payı analizine yer verilmektedir:

Tablo 5: Hava Yolu ile Yolcu Taşımacılığı Pazarı 2019 Yılı Pazar Payları (Türkiye-Kuzey Amerika)

Rotalar	Türkiye-Kuzey Amerika Güzergâhlarındaki Pazar Payları (%)								
	AFKL	DELTA	VIRGIN	THY	LUFT HANSA	BRITISH AIRWAYS	UNITED AIR LINES	AIR CANADA	DİĞER
İstanbul-Atlanta	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Austin	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Boston	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Cancun	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Cincinnati	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Dallas	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Detroit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Washington	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Houston	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)



Rotalar	Türkiye-Kuzey Amerika Güzergâhlarıdaki Pazar Payları (%)								
	AFKL	DELTA	VIRGIN	THY	LUFT HANSA	BRITISH AIRWAYS	UNITED AIR LINES	AIR CANADA	DİĞER
İstanbul-Indianapolis	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-New York	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Las Vegas	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Los Angeles	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Orlando	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Mexico	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Miami	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Minneapolis	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Chicago	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Portland	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Raleigh Durham	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Seattle	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-San Francisco	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Salt Lake City	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Tampa	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Edmonton	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Montreal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul-Vancouver	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı

- (23) Aşağıda hava yolu ile tarifeli kargo taşımacılığı pazarında ilgili coğrafi pazarlarda kapasite verilerine dayanarak hazırlanan tahmini pazar paylarına ilişkin tablolara yer verilmektedir:

Tablo:6 Türkiye-Kuzey Amerika Hattı Kargo Taşımacılığı Pazar Payları (%)

Taşıyıcı	2015	Taşıyıcı	2016	Taşıyıcı	2017	Taşıyıcı	2018
THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)
Air Canada	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)
MNG	(.....)	Air Canada	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	Saudi Arabian	(.....)
Saudi Arabian	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	Lufthansa	(.....)	Silk Way West	(.....)
Delta	(.....)	Silk Way West	(.....)	Silk Way West	(.....)	Lufthansa	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

Tablo:7 Kuzey Amerika-Türkiye Hattı Kargo Taşımacılığı Pazar Payları (%)

Taşıyıcı	2015	Taşıyıcı	2016	Taşıyıcı	2017	Taşıyıcı	2018
THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)
Air Canada	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)
Saudi Arabian	(.....)	Air Canada	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	Saudi Arabian	(.....)
MNG	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	Lufthansa	(.....)	Silk Way West	(.....)
Delta	(.....)	Silk Way West	(.....)	Silk Way West	(.....)	Lufthansa	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

Tablo:8 Türkiye-Avrupa Kıtası Hattı Kargo Taşımacılığı Pazar Payları (%)

Taşıyıcı	2015	Taşıyıcı	2016	Taşıyıcı	2017	Taşıyıcı	2018
THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)
MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)
Lufthansa	(.....)	Lufthansa	(.....)	Lufthansa	(.....)	Lufthansa	(.....)
Transaero	(.....)	AFKL	(.....)	Cargolux	(.....)	Nord Wind	(.....)
AFKL	(.....)	Cargolux	(.....)	Wind Rose Aviation	(.....)	Cargolux	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

Tablo:9 Avrupa Kıtası-Türkiye Hattı Kargo Taşımacılığı Pazar Payları (%)

Taşıyıcı	2015	Taşıyıcı	2016	Taşıyıcı	2017	Taşıyıcı	2018
THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)
MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)
AFKL	(.....)	AFKL	(.....)	Ethiopian	(.....)	Nord Wind	(.....)
Transaero	(.....)	Onur Air	(.....)	AFKL	(.....)	Ethiopian	(.....)

Taşıyıcı	2015	Taşıyıcı	2016	Taşıyıcı	2017	Taşıyıcı	2018
Thomas Cook	(.....)	British Airways	(.....)	Wind Rose Aviation	(.....)	AFKL	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

Tablo:10 Türkiye-İngiltere Hattı Kargo Taşımacılığı Pazar Payları (%)

Taşıyıcı	2015	Taşıyıcı	2016	Taşıyıcı	2017	Taşıyıcı	2018
THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)
Thomas Cook	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)
British Airways	(.....)	British Airways	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	Saudi Arabian	(.....)
TUI	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	TUI	(.....)	Silk Way West	(.....)
MNG	(.....)	MT	(.....)	Lufthansa	(.....)	Lufthansa	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

Tablo:11 İngiltere-Türkiye Hattı Kargo Taşımacılığı Pazar Payları (%)

Taşıyıcı	2015	Taşıyıcı	2016	Taşıyıcı	2017	Taşıyıcı	2018
THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)	THY	(.....)
MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)	MNG	(.....)
AFKL	(.....)	AFKL	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	AFKL	(.....)
Thomas Cook	(.....)	British Airways	(.....)	AFKL	(.....)	Saudi Arabian	(.....)
British Airways	(.....)	Saudi Arabian	(.....)	TUI	(.....)	Silk Way West	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

### G.5. Ortak Girişim Anlaşması ve Mutabakat Anlaşması'nın Kapsamı

- (24) AFKL, DELTA ve ALITALIA arasındaki ortak girişime Kurulun 16.06.2011 tarih ve 11-37/768-236 sayılı kararı ile bireysel muafiyet tanınmıştır. Bildirime konu işlem, muafiyet tanınan ortak girişime VIRGIN'in dâhil edilmesi sonucu yeniden başvuru konusu olmuştur. Bu kapsamda AFKL, DELTA ve VIRGIN arasında imzalanan Ortak Girişim Anlaşması'nın (OGA) ve AFKL ile VIRGIN arasında ikili bir iş birliğinin geliştirilmesi için akdedilen Mutabakat Anlaşması'na (MOU) bireysel muafiyet tanınması talep edilmiştir. Taraflar arasında 15.05.2018 tarihinde imzalanan OGA uyarınca, AFKL, DELTA ve ALITALIA arasındaki transatlantik ortak girişimi (TATL ORTAK GİRİŞİMİ) ile DELTA ve VIRGIN arasındaki ortak girişiminin (DELTA-VIRGIN ORTAK GİRİŞİMİ) birleştirilmesi suretiyle genişletilmiş bir ortak girişim kurulacaktır. Bu ortak girişim, tarafların Paket-1 ortak girişim rotaları olarak adlandırılan; OGA'da yer alan tarifeli hava taşımacılığı hizmetleri ve yolcu / kargo taşıyan uçak birleşimleri ((.....)) ile birlikte, bu segmentlerin gerisinde ve ilerisinde kalan belirli rotaları ve Paket-2 ortak girişim rotaları ((.....)) ile birlikte bu segmentlerin gerisinde ve ilerisinde kalan belirli rotaları kapsamaktadır.

- (25) OGA'ya ek olarak, AFKL ve VIRGIN, Avrupa ile dünyanın geri kalanı (Kuzey Amerika hariç) arasındaki belirli rotaları kapsayan ikili bir iş birliğinin kapsamını ve mutabık kalınan hususları 05.10.2018 tarihinde imzalanan MOU ile belgelemişlerdir. MOU çerçevesinde AFKL ve VIRGIN'in ortak amacı, belirli coğrafyalarda ortak fiyatlandırma ve belirli müşterilere uygulanacak müşterek satış sözleşmeleri için karşılıklı ve ikili bir kod paylaşımı gerçekleştirmek amacıyla mutabakat sağlamaktır.
- (26) Ayrıca taraflar arasında, TATL ORTAK GİRİŞİMİ ve DELTA-VIRGIN ORTAK GİRİŞİMİ dışında daha önceden de var olan ticari işbirlikleri ve hissedarlık ilişkileri bulunmaktadır. DELTA, hem AFKL hem de VIRGIN'in hissedarıdır ve hâlihazırda DELTA ile AFKL ve Delta ile VIRGIN arasında ittifak ve ortak girişim ilişkileri mevcuttur. Air France ve DELTA, 2001 yılında SkyTeam ittifakının kurucu üyeleridir. 2004'ten yılından itibaren KLM de SkyTeam ittifakının tam üyesidir. AFKL ve DELTA ayrıca, 2000 yılında başlatılan, küresel bir hava yolu kargo ittifakı olan SkyTeam Cargo'nun da üyesidir. DELTA, VIRGIN'in %(.....) oranında hissedarıdır. DELTA, AFKL, ALITALIA ve VIRGIN, aynı zamanda, İngiltere ve Kuzey Amerika arasındaki ikili şehir hatlarına yönelik ticari faaliyetlerin koordinasyonu için bir çerçeve oluşturan 08.04.2013 tarihli koordinasyon anlaşmasının da taraflarıdır.
- (27) Daha önceki Kurul kararlarında<sup>8</sup> da yer verildiği üzere, bildirim konusu işlem kapsamında taraflarca imzalanan OGA ve MOU ile tam işlevsel bir ortak girişim tesis edilmemektedir. Ortak girişim ekonomik anlamda kurucu teşebbüslerden bağımsız hareket etmeyecek ve bu nedenle bağımsız bir iktisadi varlık niteliği taşımayacaktır. Dolayısıyla işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi anlamında bir birleşme/devralma olarak değil Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı amacı veya etkisi olabilecek bir anlaşma olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Rekabet hukuku bakımından sıklıkla inceleme konusu olan bu tür ortak girişimler, hava yolları sektöründe taşıyıcıların yeni pazarlara açılmasını, mevcut pazar paylarını korumalarını ve şebeke düzeyinde daha etkin rekabet olanaklarına kavuşmalarını sağlamaları nedeniyle her geçen gün yaygınlaşmaktadır. Bildirim konusu anlaşmanın rekabet açısından değerlendirilmesine geçmeden önce bu tür işbirlikleri hakkında bilgi verilmesi faydalı olacaktır.
- (28) ABD ve AB iç hat seyahat pazarlarının serbestleştirilmesinin ardından, hava taşımacıları arasındaki koordinasyon anlaşmaları hem hizmet sağlayıcılar hem de müşteriler için etkinlik sağlamak amacıyla dünya çapında popüler hale gelmiştir. Bir havacılık ağını organize etmenin özellikle etkili bir yolu, merkez ve uç (hub-and-spoke) çalışma şeklidir. Birçok hava yolu şirketi, çok sayıda noktadan noktaya, aktarmasız rotada (çok büyük bir filo gerektiren) tek başına çalışma şekli yerine, kesintisiz hizmetlerini yüksek yoğunluklu rotalara yoğunlaştırmayı ve yolcularını "ana" havalimanından aktarmayı tercih etmektedir. Bu merkez, hava yolunun kendi merkezi olabileceği gibi, arasında iş birliği anlaşmasının olduğu ortak bir hava yolu şirketinin merkezi de olabilir; bu şekilde ilişkiler bir tekerleğin parmaklıkları gibi genişler. Bu şekilde, mümkün olan tüm varış yeri eşleşmelerinde hizmet sunmak için gereken farklı doğrudan ya da tek duraklı rotaların sayısı azaltılmış ve böylece müşterilere çok sayıda erişilebilir varış yeri seçeneği sunulurken önemli maliyet tasarrufları sağlanmış olacaktır.
- (29) İttifaklar, mülkiyet haklarının ve/veya teknik bilgilerin alışverişine sebep olabilese de, ortakların ittifak konusu dışındaki alanlarda menfaatlerini bağımsızca takip etmelerine imkân tanımakta ve sahip olunan uzmanlıkların üyeler arasında etkin bir şekilde aktarılmasını mümkün kılmaktadır. Nitekim kurulmalarındaki en temel faktörlerden biri

<sup>8</sup> Kurulun 11.06.2008 tarih, 09-27/577-137 sayılı ve 16.06.2011 tarih, 11-37/768-236 sayılı kararları.

olan “çıkart birliği” de bunu gerektirmektedir. Özellikle yabancı ortakları olan ittifaklar; teknoloji transferine yardımcı olmak, tarife dışı engelleri aşmak ve/veya yerel pazar koşulları konusunda uzmanlığın gerekli olduğu yeni pazarlara giriş yapabilmek amaçlarıyla da oluşturulabilmektedir. İttifakların en belirgin unsurlarını (i) yasal olarak birbirinden bağımsız şirketlerce bir sözleşme çerçevesinde oluşturulma, (ii) tam bir birleşme-devralma olarak nitelendirilememe 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 iş birliği, koordinasyon ve bilgi paylaşımını gerektirmektedir. Bunların yanı sıra iki şirketin bazı ticari faaliyetlerini koordine etmek için anlaşması, aralarındaki ilişkiyi otomatik olarak ittifak kategorisine sokmamaktadır. Bu iş birliği, taraf şirketlere genel bir rekabet gücü kazandırmak amacıyla, zayıf oldukları spesifik bir faaliyet alanında yapılmalıdır. Nitekim ittifaklar; iş birliğinin ve ittifaktan doğan sinerjinin, şirketlerin tek başlarına elde edeceklerinden daha çok fayda sağlayacağı inancı ile yapılmaktadır. Ayrıca, ittifakların esnek yapıya sahip ve görelisi olarak daha masrafsız olması, beklenen koşulların gerçekteşmemesi halinde ittifaktan daha kolay geri adım atılmasını sağlamaktadır. İttifakların en temel özelliklerinden biri de, ittifak çerçevesinde bir araya gelen teşebbüslerin, ittifak oluşumuna sebep teşkil eden faaliyet alanlarında üçüncü taraflarla rekabet edebilmek için iş birliğine giderken, ittifak kapsamı dışındaki alanlarda birbirleriyle de rekabet etmeleridir.

- (30) Bildirime konu sözleşmelerin yapılış nedenini oluşturan ve hava yollarının bu sözleşmeler aracılığıyla iş birliği içerisinde yürütmeyi planladıkları faaliyetler hakkında aşağıda açıklamalar yapılmıştır:

- **Karşılıklı Kod Paylaşımı**

- (31) Bir hava yolunun diğer bir hava yoluna, uçuşlarında kendi kodunu kullanmasına izin vermesini içeren kod paylaşım anlaşmaları (KPA), birden fazla hava yolunun ulaşım hizmetlerini tek bir hava yolu tarafından gerçekteştiriliyormuş gibi sunmalarına olanak sağlamaktadır. Bu anlaşmalar çerçevesinde her bir hava yolu, başka bir hava yolunun uçuşundaki biletleri kendi uçuş numaralarını kullanarak diğer bir deyişle kendi uçuşu gibi satmakta ve böylelikle yolcular, biletlerinde yazılı taşıyıcıdan farklı bir hava yolundan hizmet almaktadır<sup>9</sup>.
- (32) KPA çok uluslu hava yolu ittifaklarının kurulmasındaki en önemli faktörlerden biridir. En dar kapsamlı ittifaklarda dahi her uluslararası KPA bir hava yolunun 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 hava yolları için ciddi rekabet dezavantajı oluşturmaktadır. Bu nedenle kod paylaşımı aynı zamanda, pazardaki pozisyonlarını korumak ve güçlendirmek isteyen hava yollarının ilgisini çeken masrafsız bir pazarlama aracı haline gelmiştir. Bu çerçevede kod paylaşımı, ittifaklar için önemli bir destek oluşturmakta ve hava yolları tarifeleri arasında uyumun sağlanabilmesi için önemli operasyonel değişikliklerin gerçekteştirilmesini zorunlu kılan uzun dönemli düzenlemeler içermektedir. Ayrıca trafik yoğunluğunu artırması ve ortak hizmetler sonucu gerçekteşen maliyet avantajları ile ölçek ekonomisi sayesinde gelir artışı gibi faydalar sağlamaktadır. Aynı zamanda, hizmet verilen uçuş ağını genişletmekte veya

<sup>9</sup> ABD Federal Havacılık Dairesi (FAA) kod paylaşımını “bir taşıyıcının hizmetini, tamamen veya kısmen başka bir hava yolu tarafından kendi ad ve kodu altında gerçekteştirilecek şekilde satmasına olanak sağlayan bir pazarlama anlaşması” olarak tanımlamaktadır.

uçuş frekansını artırmaktadır. Bu sayede hava yolları, ek bir maliyete katlanmaksızın pazar paylarını artırmaktadır.

- (33) Piyasa koşullarına bağlı olarak kod paylaşım anlaşmaları, rekabeti artırabileceği gibi rekabet karşıtı nitelikte de olabilir. Tek bir hava yolunun hizmet sunamayacağı kadar geniş bir alanda birden fazla hava yolu arasında bağlantı kuran ve böylece önemli etkinlikler sağlayarak diğer hava yolları ile olan rekabette önemli avantajlar sunan anlaşmalar, rekabet açısından sorun teşkil etmemektedir. Diğer taraftan bu anlaşmalar, belirli hatlardaki oyuncu sayısını azaltmak için bir araç olarak kullanılıyorsa sonuç rekabet karşıtı olacaktır.
- (34) Bu kapsamda ittifak üyeleri karşılıklı uluslararası kod paylaşımına katılmayı yolcu trafiğini ve ortak girişim ile oluşturulan gelirleri maksimize etmek için kabul ederler. İttifak üyeleri, müşterilere sunulacak olan güzergahların menzilin ve uçuş zamanlamalarını maliyet üstlenmeden ve ek ekipman yatırımı yapmadan (özellikle ek uçak) veya diğer hava yolları ile birleşmeden genişletmek amacıyla kod paylaşımı anlaşması yapmaktadır.

#### - Ağ Koordinasyonu ve Zaman Planlaması

- (35) Ağ koordinasyonu ve zaman planlaması, basit kod paylaşımının faydalarını artırmakta ve uçuş seçeneklerinde artış sağlamak suretiyle müşterilerin iki hava yolu şirketi tarafından sunulan hizmetleri eşleştirmesine ve böylelikle daha kaliteli bir hizmet almasına yardımcı olmaktadır. Böylelikle 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. Bu sayede tarife ve kapasite koordinasyonu ittifaklara önemli maliyet ve kâr avantajları sağlamaktadır.
- (36) İttifak üyeleri ağ koordinasyonu ve zaman planlaması yaparak, ortak girişim faaliyetleri çerçevesinde hedeflenen uçuş planını mümkün kılmak için uçuşların gerçekleştirildiği herhangi bir havalimanında slot ticareti, krediler veya kiralama yapmak için diğer taraflar ile zaman zaman iş birliği yapmaya gönüllü olduklarını kabul etmiş sayılırlar.

#### - Fiyatlandırmanın Koordinasyonu ve Gelir Yönetimi

- (37) İttifaka taraf olan hava yolları genellikle ittifak sonucu ortaya çıkan maliyet avantajlarının ve ittifak sayesinde tüketicilere sağlanan hizmet artışının sürdürülebilir olmasını sağlamak amacıyla fiyat ve gelir koordinasyonuna başvurmaktadır.
- (38) Fiyat ve gelir koordinasyonu uygulayan hava yolları, birbirlerinin seferlerini kendi rezervasyon sistemlerine dahil edebilmekte ve kendi seferlerinin dolu olduğu veya seferlerinin olmadığı günlerde koordinasyon ortağının seferlerine rezervasyon yaparak yolcu devretmektedir. Böylece yolcuların kesintisiz hizmet almaları sağlanmış olmaktadır. Ayrıca bu koordinasyon 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.
- (39) Nitekim gelir koordinasyonu aracılığıyla hava yollarının her biri, günün kendileri açısından en optimal olan kısmında uçuş hizmeti sunmak yerine hem gün içinde en çok talep gören hem de yüksek talep görmeyen zamanlarda hizmet sunabilmekte ve böylelikle müşterilerin seçeneklerini artırmış olmaktadır. Fiyatlar üzerinde koordinasyon ise hava yollarının çifte marjinalizasyona (*double marginalisation*) sebep olmalarının önüne geçmekte ve bu sayede tüketicilerin daha geniş uçuş seçeneklerine daha yüksek ücretler ödemeksizin erişimleri mümkün olmaktadır.

- (40) İttifak üyeleri, fiyatlandırmanın koordinasyonu ve gelir yönetimi ile maliyet tasarrufu sağlamayı ve ortak girişim aracılığıyla sunulan yeni rotaların doğru işleyişini ve sürdürülebilirliği planlamaktadırlar.

- **Sık Uçuş Programı İşbirliği ve Premium Müşteri Yönetimi**

- (41) Sık uçan yolcu programları, hava yolu işletmelerinin kendilerini tercih etmelerinin karşılığı olarak yolcularını ödüllendiren ve yolcuları daha fazla mil puanı biriktirmeye teşvik eden bir modeldir. Bu programların temel amacı, sık uçan yolcuları hava yolu işletmesine bağlı birer yolcu haline getirmek ve kemikleşmiş yolcu ile doluluk oranlarını sürekli yüksek tutmaktır. 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 hava yolu ile uçarlarsa o kadar çok ödül puanı, bir başka deyişle ücretsiz veya indirimli uçuş imkânı kazanmaktadır.

- (42) Müşterilerin doğrudan fayda elde etmelerine ve daha çok ve daha da önemlisi ücret ödemeksizin hizmet almalarına imkân sağlayan bu programların ittifak üyeleri arasında entegrasyonu, sektördeki rekabet üzerinde olumsuz etkiler oluşturabilmektedir. Özellikle, yolcularda tüm uçuşlarını aynı hava yolu ile gerçekleştirme eğilimi yaratan bu tür programlar, pazarda hâkim durumda bulunan hava yolları tarafından uygulandığında kilitlenme etkisi yaratabilmektedir. Hâkim durumda bulunan hava yolları, genellikle diğer hava yollarına kıyasla müşterilere daha çok sayıda ve yöne daha sık uçuşlar sağladıklarından, yolcular açısından aynı hava yolu ile uçarak puan toplamak kolaylaşmaktadır. Bu durumda, özellikle indirim kazanmanın eşiğine gelmiş yolcular açısından başka bir hava yoluna geçiş, maliyetli hale geldiğinden bu programlar, rakiplerin pazardan pay almalarını zorlaştırabilmektedir. Bu nedenle söz konusu programlar, doğrudan doğruya rekabeti sınırlayıcı olarak değerlendirilmemekle birlikte pazara giriş engeli oluşturabilmektedir.

- (43) Sık uçuş programı iş birliği, ittifak üyelerinin her birinin kendi sık uçuş yolcu programı ile diğer ittifak üyelerinin sık uçuş programlarını kapsayacak şekilde ortaklaşa bir uçuş programının oluşturulmasıdır. Premium müşteri yönetimi uygulaması kapsamında ise bagaj taşıma, ekstra bagaj hakkı, lounge erişimi gibi premium müşteri hizmetlerinin ittifak üyeleri tarafından karşılıklı olarak sunulması hedeflenmektedir.

- **Kargo Koordinasyonu**

- (44) İttifaka taraf olan hava yolları, ticari yük ve kombine yolcu/kargo faaliyetlerinin ortaklaşa yürütülmesi noktasında iş birliği gerçekleştirirler. Ticari yükün ve kombine yolcu/kargo faaliyetlerinde etkinliğin ve karlılığın artırılması hedeflenmektedir.

- **Ortak Ürün Planlama**

- (45) İttifak üyelerinden her birinin, ürün ve hizmetleri uyumlaştırma, tamamlayıcı ürün ve hizmetler yaratma ve ürün modifikasyonları konusunda birbirine danışma gibi konularda iş birliği içerisinde olması amaçlanmaktadır.

- **Bilet Satış Verilerinin Değişimi**

- (46) İttifak üyelerince iş birliği kapsamında yer alan tüm yolcu seyahatleri için bireysel bilet seviyesinde kapsamlı bir bilet satış ve bilet düzenleme verisi değişiminin ticari koordinasyon açısından gerekli bir araç olarak kabul edilmesini içermektedir.

- **Ortak Satış ve Pazarlama Faaliyetleri**

- (47) İttifak üyeleri tarafından, ortak girişim için satış noktası temelinde yüksek düzeyde entegre satış ekipleri tarafından yönetilen koordineli ve kıyaslanamaz bir satış

fonksiyonu oluşturulmasıdır. Kıyaslanamaz bir satış fonksiyonu altında, tarafların her biri, bir tarafın işlettiği uçuşların diğer tarafın işlettiği uçuşlara denk gelmesini ve biletleme taşıyıcının kimliğine dayalı olarak işletilmesini tercih etmeyen güzergâhlara ilişkin satış ve dağıtım programları ve politikaları uygulanmasıdır.

## G.6. Değerlendirme

### G.6.1. Sözleşme Hükümlerinin İncelenmesi

- (48) AFKL, DELTA ve VIRGIN arasında imzalanan OGA'nın ilgili hükümlerine aşağıda yer verilmektedir<sup>10</sup>.

.....(TİCARİ SIR).....

- (49) AFKL ve VIRGIN arasında imzalanan MOU'nun ilgili hükümlerine aşağıda yer verilmektedir:

.....(TİCARİ SIR).....

### G.6.2. Kurul ve Komisyon Kararları

- (50) Kurulun 11.06.2008 tarih ve 09-27/577-137 sayılı kararında, AFKL, Northwest Airlines Inc. (Northwest) ve DELTA arasında akdedilen Transatlantik Ortak Girişim Sözleşmesi'ne (TATL JV) ilişkin muafiyet değerlendirmesi yapılmıştır. Kararda, anlaşmanın rekabet karşıtı etkilerinin yanında, tarafların verimliliklerini artırıcı ve teşebbüslere önemli maliyet etkinliği sağlayıcı nitelikte olduğu belirlenmiştir. Taraflar arasındaki iş birliği sayesinde daha geniş hizmet ağına sahip olduğu, tüketicilere sunulacak uçuş seçeneklerinde önemli derecede artış sağlandığı vurgulanarak, ittifak uygulamaları aracılığıyla ulaşılması mümkün olan yoğunluk ve kapsam ekonomilerinin önemli maliyet etkinliklerini beraberinde getirdiği ifade edilmiştir. Anlaşmayla birlikte sağlanacak maliyet etkinliklerinin fiyatlara yansıtacağı, uçuş sayılarının ve hizmet kalitesinin artmasıyla tüketicinin bundan yarar sağlayacağı ifade edilmiştir. Kararda anlaşmanın uygulanması ile birlikte Türkiye varışlı/kalkışlı bazı hatlarda tarafların yüksek pazar gücü elde edileceği tespit edilmişse de bu pazar gücünün arzı kısıtlama ve/veya fiyatları yukarı çekme yönünde bir motivasyona sebebiyet vermeyeceği değerlendirilerek ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmayacağı sonucuna varılmıştır. Son olarak ittifak kapsamında gerçekleştirilmesi planlanan tarife, kapasite, fiyat ve gelir yönetimi ve sık uçan yolcu programları koordinasyonu uygulamalarının sözleşme çerçevesinde planlanan etkinliklerin sağlanması açısından vazgeçilmez nitelikte olduğu ve bu etkinliklerin gerçekleştirilmesi için gerekenden daha fazla rekabet karşıtı etki niteliği taşımadığı kanaati ile taraflar arasında akdedilen anlaşmaya muafiyet tanınmıştır.
- (51) Kurulun 16.06.2011 tarihli ve 11-37/768-236 sayılı kararında, yukarıda bahsi geçen karar ile muafiyet tanınan TATL JV'ye ALITALIA'nın katılımı ile yapılan başvuru neticesinde yeniden muafiyet değerlendirilmesi yapılmış ve taraflara süresiz izin verilmiştir.

<sup>10</sup> Aşağıda yer verilecek olan söz konusu sözleşme hükümleri (.....) yer almaktadır.



- (52) Avrupa Komisyonunun (Komisyon) Air France/KLM/ALITALIA/Delta kararında<sup>11</sup> ALITALIA'nın dâhil olmasıyla yeniden düzenlenen ittifaka ilişkin yapılan ön değerlendirmede, fiyat, kapasite, zamanlama ve hizmet kalitesi gibi rekabetin temel parametreleri ile ilgili taraflar arasında kapsamlı bir iş birliği sağladığı için anlaşmanın rekabeti kısıtladığı değerlendirilmiştir. İttifakın Paris-New York, Amsterdam-New York ve Roma-New York rotalarında rekabetçi endişe doğurduğu belirtilerek, bu rotalara ilişkin etki analizinde bulunulmuştur. Yapılan analizde, rekabetçi endişe duyulan rotalarda tarafların *hub airport* (merkez havalimanı) işlettiği, bu durumun ölçek ekonomileri, bilinirlik, daha etkin pazarlama ve reklam imkânları gibi taraflara birçok avantaj sağladığı, *hub to hub* (merkezden merkeze) uçuş yapılan rotalar için Komisyonun geçmiş kararlarında da bu durumun pazara giriş ve genişleme engeli olarak değerlendirildiği, söz konusu giriş engellerinin varlığında mevcut ve potansiyel rakiplerin anlaşmanın rekabet karşıtı etkilerine karşı koyamayacakları değerlendirilmiştir. Yapılan piyasa araştırması neticesinde müşterinin gözünde tarafların çok yakın rakip oldukları, anlaşmanın yokluğunda tarafların bu hatlar üzerinde rakip oldukları için fiyat, kapasite veya servis sunumuna ilişkin bir karar alacakları zaman birbirlerinin tepkilerini hesaba kattıkları, anlaşmanın ardından ise taraflar arasındaki mevcut rekabetin ortadan kalkacağı değerlendirilmesinde bulunulmuştur. Sonuç olarak, tarafların üç rotadaki pazar payının büyüklüğü (% 65-70 civarında), *hub to hub* uçuşlar olması, anlaşmanın temel rekabetçi parametreler üzerinde koordinasyon amaçlaması sebepleriyle anlaşmanın amaç bakımından rekabeti kısıtladığı ve anti rekabetçi etkilerinin piyasada görülmesinin muhtemel olduğu belirtilmiştir.
- (53) Komisyonun değerlendirmesi neticesinde taraflar söz konusu üç rotadaki rekabetçi endişeleri gidermek adına taahhütlerde bulunmuşlardır. Taahhütlerin kapsamı incelendiğinde söz konusu rotalarda; rakiplere slot tahsisi, tarafların uçuşlarında rakiplere bilet satışı imkânı sağlanması, sık uçan yolcu programlarına erişim sağlanması ve rakiplerin müşterilerinin bu programlardan faydalandırılması ve Komisyona iş birliğinin pazardaki etkilerini gösterecek verilerin sağlanması hususlarını içerdiği görülmektedir. Komisyon tarafların sunduğu taahhütlerin üç rotada oluşan rekabetçi endişeleri ortadan kaldırdığını belirterek anlaşmanın uygulanmasına izin vermiştir.
- (54) Dosya konusu anlaşmaya yönelik Komisyonun yayımlamış olduğu basın bülteni<sup>12</sup> incelendiğinde, Komisyonun tarafların beyan ettiği üzere mevcut durumda konusuz kalan, AFKL tarafından VIRGIN ve Virgin Atlantic Limited'in %(.....) oranındaki ortak kontrol payının devralınması işlemine yönelik değerlendirmede bulunduğu, ancak ittifaka ilişkin Air France/KLM/ALITALIA/Delta kararında yapılan anti rekabetçi etkilere yönelik değerlendirmenin tekraren yapılmadığı görülmektedir.
- (55) Kurulun 04.04.2019 tarih ve 19-14/190-86 sayılı kararında THY ile InterGlobe Aviation Limited (Indigo) arasında akdedilen ve ortak uçuş programı (kod paylaşımı) içeren anlaşmaya yönelik muafiyet değerlendirmesi yapılmıştır. Kararda, taraflar arasındaki iş birliğinin Türkiye-Hindistan hattında frekans sayısında artış sağlayacağı, bu sayede ilgili hat için yolcu başına düşen ortalama maliyetlerin azalacağı, başvuruya konu kod paylaşımı anlaşması sayesinde tarafların maliyet artışı olmaksızın şebekelerini genişletme ve sık frekanslı hizmet sunma imkânına sahip olacakları belirtilerek anlaşmanın uygulanmasına koşulsuz izin verilmiştir.

<sup>11</sup> Bkz. CASE AT.39964 - Air France/KLM/ALITALIA/Delta

<sup>12</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_19\\_1054](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_1054) (son erişim tarihi: 21.05.2020)

### G.6.3. Menfi Tespit İncelemesi

- (56) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde "*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar... hukuka aykırı ve yasaktır.*" hükmü yer almaktadır. 4054 sayılı Kanun'un uygulaması bakımından teşebbüs niteliğini haiz Delta, AFKL ve VIRGIN havacılık hizmetleri ve inceleme konusu bakımından ilgili ürün pazarları olarak belirlenen hava yolu ile tarifeli yolcu taşımacılığı ve hava yolu ile kargo taşımacılığı pazarlarında birbirlerine rakip durumdadırlar. Dolayısıyla, aynı piyasada faaliyet gösteren ve birbirine rakip olan teşebbüslerin akdettikleri bir sözleşme rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olması durumunda 4. madde yasağına tabi olacağından, böyle bir sözleşmeye Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilmesi mümkün değildir.
- (57) Bu çerçevede, OGA'nın, "Ortak Girişimin Ticari Faaliyetleri" başlıklı 6. ve 7. maddelerinde rakip konumundaki hava yolları tarafından karşılıklı kod paylaşımı, fiyat ve gelir yönetimi, ağ koordinasyonu ve zaman planlaması, kargo operasyonları, ortak satış ve pazarlama, ortak ürün planlaması, bilet satış verilerinin paylaşımı faaliyetlerinin koordinasyonun düzenlenmesi bakımından, rekabeti sınırlayıcı nitelikte olduğu değerlendirilmektedir. Bu itibarla, teşebbüsler arası rekabeti sınırlayıcı bir anlaşma niteliğinde olan OGA'ya, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında menfi tespit belgesi verilmesi mümkün değildir.
- (58) AFKL ile VIRGIN arasında ikili bir iş birliği sağlamaya yönelik akdedilen MOU'nun hükümleri incelendiğinde, taraflar arasında karşılıklı kod paylaşımı, satış ve fiyatlandırma koordinasyonu içerdiği görülmektedir. Dolayısıyla MOU'ya da, rekabeti sınırlayıcı bir anlaşma niteliğinde olmasından hareketle, menfi tespit belgesi verilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

### G.6.4. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

- (59) 4054 sayılı Kanunun "Muafiyet" başlıklı 5. maddesine göre, Kurul, bu maddede belirtilen koşulların tamamının varlığı halinde teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir. Bu koşullar; *a) malların üretim veya dağıtımını ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması, b) tüketicinin bundan yarar sağlaması, c) ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması, d) rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlandırılmamasıdır.*

#### G.6.4.1. Malların Üretim veya Dağıtımını ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

- (60) Önceki bölümlerde açıklandığı üzere, ittifak anlaşmaları hava yolu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerce sağladığı etkinliklerden dolayı sıklıkla tercih edilmektedir. Sektördeki birçok oyuncu gibi taraflar da pazarda daha etkin bir şekilde yer edinebilmek, kapasite ve hizmet sunum kalitesini geliştirmek amacıyla başvuruya konu anlaşmaya dâhil olmuşlardır. Nitekim OGA'nın iş hedefleri başlıklı bölümde belirtildiği üzere, taraflar kurulacak olan ittifak ile şu hedefleri esas almaktadır:
- Tarafların; anlaşmaya konu hatlar boyunca hava taşımacılık hizmetlerinin entegrasyonuna imkân vermek, faaliyetlerinin etkinliğini artırmak ve tüketiciler yararına kusursuz bir taşımacılık hizmeti sağlama kabiliyetlerine olanak tanımak,

- Anlaşmaya konu güzergahlarda seyahat eden yolcular için geliştirilmiş aktarmasız ve bağlantı seçenekleri sunarak oluşturulan müşteri faydaları sağlamak, tarafların entegre hava taşımacılık hizmetlerini pazarlamalarına imkan vermek,
  - İttifakın güçlü yanlarını inşa eden ikonik markalar, farklılaşmış ürünler ve Kuzey Amerika, Avrupa ve diğer bölgelerdeki güçlü pozisyonlar dâhil olmak üzere, tüketicilere rekabet halindeki hava taşıyıcıları ve diğer küresel hava yolu ittifakları tarafından sunulan hizmetlere cazip bir alternatif oluşturmak için; gelir yönetimi, karşılıklı kod paylaşımı, kurumsal hisse kazançları, ağ optimizasyonu, kargo iş birliği ve maliyet etkinliği dâhil olmak üzere anlaşma kapsamında tarafların ticari faaliyetlerinin iş birliği ile ortaya çıkaracağı önemli sinerjiler yaratmak.
- (61) Bu çerçevede OGA'nın, Kurulun geçmiş kararları ile izin verilen ittifak anlaşmaları ve MOU ile benzer nitelikte hedefler içerdiği görülmektedir.
- (62) Hava yolu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler arasında kurulan ittifaklar, hava yollarının faal olmayan yerel havaalanlarına da hizmet vermelerine olanak tanıyarak altyapı gelişimine katkıda bulunmaktadır. Bu sayede yerel ekonomilerde gelişmeler yaşanmakta, böylece birçok önemli finansal merkez oluşmaktadır. Ayrıca ittifakların havacılık ekonomisi için büyük önem taşıyan güvenli havacılık hususunda da faydaları olduğu bilinmektedir. Hava yollarının ittifaklar bünyesinde birçok faaliyet alanında ortak hareket etmeleri ittifak markalarının hava yolları üzerinde etkili olmasını beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla ittifak bünyesindeki bir teşebbüsün güvenlik konusundaki olumsuz bir yönü tüm ittifak üyelerine atfedilebileceğinden, ittifakın tüm üyeleri her bir üyenin azami güvenlik garantisi ile hizmet vermesi hususunda gayret göstereceklerdir.
- (63) Ölçek ekonomileri, ittifak yapılanmalarının sağladığı en önemli faydalardan biridir. Bunun yanı sıra şebeke genişlemesi ve ortaklar arası trafik beslemesi sonucu oluşan yoğunluk ekonomisi ve çok daha geniş kapsamlı hizmet ağının beraberinde getirdiği kapsam ekonomisi de önemli maliyet etkinlikleri sağlamaktadır. Maliyet etkinliği sağlayacak bir diğer fayda ise yeni pazarlara giriş aşamasında görülmektedir. İttifaklar sayesinde hava yolları, fiilen hizmet verdikleri nokta sayısında herhangi bir artış olmaksızın şebekelerini genişletme imkânına sahip olmaktadır.
- (64) Şebeke endüstrilerinde müşterilerin, teşebbüslerin 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.
- (65) Tarife ve frekanslar, bir hava yolunun temel ürünleri olup yolcuların belirli bir hava yolunu tercih etmelerindeki en etkili faktörlerdir. İttifaklar ise frekans artışı sağlamanın en uygun araçlarından biridir. Bir hattaki sık frekanslı hizmet, hava yolunu tüm yolcuların gözünde tercih edilebilir kılmaktadır. İttifaklar sayesinde genişletilen şebekeler ise bu amaca ulaşılmasında büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Bunun yanı sıra ittifak üyesi hava yolları arasında gerçekleştirilen tarifelere ilişkin düzenlemeler, hem hava yollarının uçuş frekanslarının önemli ölçüde artmasını sağlamakta hem de bağlantı uçuşlarındaki gecikmeleri önlemeleri nedeniyle yolcuların çok daha konforlu bir şekilde seyahat etmelerine yardımcı olmaktadır<sup>13</sup>.
- (66) Bu bilgiler çerçevesinde, tarafların iş birliği ile gerçekleştirilmesi planlanan OGA ve MOU'da yer alan hususlar sayesinde daha geniş hizmet ağına sahip olunacağı,

<sup>13</sup> GÜNDOĞDU, Muhammed, Rekabet Hukuku Perspektifinden Hava yolu Taşımacılığı Sektöründe Stratejik İttifaklar, Ankara 2009.

tüketicilere sunulacak uçuş seçeneklerinde önemli derecede artış sağlanacağı ve OGA ve MOU aracılığıyla ulaşılabildiği mümkün olan yoğunluk ve kapsam ekonomilerinin tarafların ağırları üzerinde önemli maliyet etkinliklerini beraberinde getirmesi nedeniyle muafiyetin ilk koşulunun sağlandığı değerlendirilmektedir.

#### **G.6.4.2. Tüketicinin Yarar Sağlaması**

- (67) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın Kanun kapsamında muafiyet alabilmesi için, Kanun'un 5. maddesinin (a) bendinde koşul olarak getirilen mal ve hizmet sunumunda gelişme, iyileşme veya ekonomik ve teknik gelişmelerden tüketicinin de faydalanması gerekmektedir. Tüketicinin sağladığı faydanın ölçülmesi ve değerlendirilmesinde, fiyatlarda yaşanan düşüş, satış sonrası hizmetlerde artan etkinlik, ürün çeşitliliği, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşımı, mal arzında devamlılık gibi unsurlar dikkate alınmaktadır.
- (68) Tüketiciler açısından ittifakların en önemli faydalarından biri hizmet miktarı ve kalitesinde ortaya çıkmaktadır. İttifak üyesi olmayanlara kıyasla üye hava yolları, kesintisiz bir şekilde ve daha düşük ücretlerle daha konforlu hizmetler sunmakta ve hizmet verilen hat sayısında önemli artışlar gerçekleştirmektedir.
- (69) Uçuş sıklığı, tarifelerin etkin koordinasyonu ve bağlantı hizmetlerinin mümkün olduğu kadar kesintisiz hizmetlere dönüşmesi, hava yolu hizmet kalitesinin temel göstergeleridir. İttifaklar ise uçuş sıklığında sağladıkları artış, tarife koordinasyonuna getirdiği kolaylıklar ve kesintisiz hizmet olanaklarıyla hizmet kalitesini önemli miktarda artırmaktadır. Ayrıca besleyici hatlarla ne kadar fazla sayıda merkez havalimanı birbirine bağlanırsa, yolcuların şebeke etkinliğini artıran uzun mesafeli uçuşlara erişimi de o derece kolaylaşmaktadır. Böylelikle hava yolları, aynı sistem içerisinde kalarak çok daha fazla hatta hizmet vermek suretiyle tüketicilerin etkinliğini artırmış olacaktır. Özellikle hizmet verilen hat sayısındaki artış tüketicilerin merkez bölgelere olduğu kadar merkezden uzakta bulunan bölgelere de ulaşımını büyük ölçüde kolaylaştırmıştır. Hizmet verilen hat sayısındaki artış, sık uçan yolcu programları ile birlikte değerlendirildiğinde yolcuların elde ettikleri fayda daha iyi ortaya konulacaktır. İttifak içerisindeki hava yollarının herhangi birinden hizmet aldıkça edinilen puanların entegre programlar sayesinde bilete dönüştürülmesi yolcular açısından önemli bir fayda olarak değerlendirilmektedir.
- (70) Ayrıca bağlantılı hizmet kapasitesindeki artış, kesintisiz hizmetleri de beraberinde getirmektedir. Kesintisiz yolculuklar, uçuş tarifelerinin koordinasyonunun ve bağlantıların gerçekleştirildiği havaalanlarındaki kapı yakınlığının sağlanmasının yanı sıra bu havalimanlarındaki bagaj ve yer 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 kısılması demektir.
- (71) İttifakların genişleyen şebekeler, koordine edilen aktarma uçuşları, işbirlikleri ile gelen maliyet avantajları yoluyla hava yollarına sağladıkları faydalar önemli etkinlikler oluşturmaktadır. İttifakların beraberinde getirdiği yoğunluk ve ölçek ekonomileri ile daha da güçlenen bu etkinlik mekanizması, bilet fiyatlarında düşüş olarak tüketiciye yansımaktadır. Dolayısıyla tüketiciler ittifak öncesi döneme nispeten daha kaliteli olan hizmeti daha uygun fiyatlarla almaktadır.
- (72) İncelemeye konu başvuruda, OGA kapsamındaki kâr paylaşım mekanizması sayesinde tarafların anlaşma kapsamındaki rotalarda hizmet alan tüm yolculardan sağlanan kârı içselleştirmesiyle çifte fiyatlandırmanın önüne geçilerek daha düşük fiyatlarla tüketicilere fayda sağlanacağı ifade edilmiştir. Tarafların kurulması planlanan ittifak ile

birlikte potansiyel yolculara en cazip teklifleri (hem fiyat hem tarife olarak) sunabilmek amacıyla kolektif ağ kaynaklarını belli bir havuzda toplamalarının beklendiği ifade edilmiştir.

- (73) Fiyat temelli sağlanan faydaların yanı sıra taraflar, OGA'nın müşteri hizmetleri deneyimini de geliştireceğini belirtmişlerdir. Bütün müşteriler, yerli destek personeli tarafından daha iyi müşteri hizmetleri sunulmasından ve politikalar konusundaki belirsizliği azaltan ve müşteri hizmetlerinin idaresini hızlandırabilecek taraflar arasında uyumlulaştırılmış politikardan yararlanacaktır. Ayrıca taraflar, en iyi müşteri hizmetleri uygulamalarını entegre edebilecek ve paylaşabileceklerdir. Örnek olarak VIRGIN ve AFKL arasındaki ittifak, kurumsal müşterilerin sözleşme kaynaklı maliyetlerini azaltarak fayda görmelerini sağlayacak şekilde taşıyıcıların müşterilere tek bir kurumsal sözleşme teklif edebilmesini sağlayacaktır.
- (74) İttifakın tüketicilere sağlayacağı bir diğer fayda ise, tarafların hizmet verdiği hatlarda daha çok yatırım yapma yönünde güdülerini artıracak olmasıdır. Daha geniş bir ağ ile bağlantılı yoğunluk ve kapsam ekonomileri, taraflara maliyeti yüksek havacılık altyapı yatırımlarını gerçekleştirmeleri yönünde güdüler kazandıracaktır.
- (75) Bu bilgiler çerçevesinde, OGA'nın ve MOU'nun tüketiciye sağlayacağı faydalar; hizmet kalitesi ve seçeneklerinde artış, bağlantılı uçuşlarda kolaylık, sık uçan yolcu programlarının sunduğu fırsatlarda artış ve daha düşük fiyat karşılığında hizmet alma imkânı olarak sıralanabilecektir. OGA tüketicilerin büyük ölçüde yararına olacak şekilde taraflar arasındaki iş birliğini arttırma yönünde iktisadi güdüler yaratacaktır. Sonuç olarak bildirim konu işlem muafiyetin ikinci şartı olan tüketicinin yarar sağlaması hususunu karışılmaktadır.

#### **G.6.4.3. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması**

- (76) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması şartı önceki bölümlerde tanımlanan ilgili pazarlar kapsamında ayrı ayrı değerlendirilmiştir:
- **Hava Yolu ile Tarifeli Yolcu Taşımacılığı Pazarına İlişkin Değerlendirme**
- (77) Yukarıda ilgili pazar bölümünde tespit edildiği üzere bildirim konusu işleme taraf olan hava yollarının hizmetlerinin Türkiye açısından temel olarak Türkiye-Avrupa ve Türkiye-Kuzey Amerika arasındaki rotalarda gerçekleştirileceği anlaşılmaktadır.
- (78) Söz konusu hatlardaki tarafların pazar payları incelendiğinde, İstanbul-Amsterdam, İstanbul-Paris, İstanbul-Londra, İstanbul-Atlanta, İstanbul-Austin, İstanbul-Boston, İstanbul-Dallas, İstanbul-Washington, İstanbul-Houston, İstanbul-New York, İstanbul-Las Vegas, İstanbul-Los Angeles, İstanbul-Miami, İstanbul-Chicago, İstanbul-San Francisco, İstanbul-Tampa, ve İstanbul-Montreal hatlarında tarafların toplam pazar payının %(.....)'nin altında kaldığı görülmektedir. Ayrıca taraflardan VIRGIN'in ilgili hatlarda uçuşu bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra söz konusu hatlarda THY pazar lideri konumunda olup, teşebbüsün pazar payı söz konusu hatların büyük bir çoğunluğunda %(.....) civarındadır. THY'nin pazar gücünün yanı sıra pazarın çok oyunculu bir yapıda olduğu da dikkat çekmektedir. Dolayısıyla söz konusu hatlardaki tarafların pazar payı büyüklükleri rekabetçi endişe oluşturacak seviyede olmayıp, ittifakın uygulanmasıyla ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldıracak nitelikte bir etki doğurmayacağı sonucuna varılmıştır.
- (79) Bildirim formunda yer alan bilgilere göre, yukarıda bahsi geçen hatlar dışında anlaşmaya konu rotalar içerisinde Türkiye varışlı/kalkışlı hatlardan tarafların pazar payının %(.....)'nin üzerinde gerçekleştiği 13 hat daha bulunmaktadır. Söz konusu hatlarda taraflar arasındaki iş birliğinin pazardaki mevcut yapıya ilişkin getireceği

değişiklikler ile rekabetçi açıdan etkilerine her bir hat bazında ayrı ayrı değerlendirilmesi gerekmektedir.

- (80) Söz konusu hatlar arasında yer alan İstanbul-Cancun, İstanbul-Portland ve İstanbul-Raleigh Durham hatlarında tarafların 2019 pazar payları sırasıyla %(.....), %(.....) ve %(.....) olarak seyretmiştir. Söz konusu hatlarda THY'nin %(.....) arasında seyreden pazar payı ile pazar lideri olduğu görülmektedir. Yine ilgili hatlarda uçuş gerçekleştiren Lufthansa taraflar açısından ciddi bir rakip konumundadır.
- (81) İstanbul-Vancouver hattında ise DELTA ve AFKL'nin toplam pazar payı %(.....) olup, pazarda Air Canada %(.....) pazar payı ile lider konumdadır. Dolayısıyla söz konusu hatlarda tarafların rakiplerinin lider konumunda olduğu ve taraflar ile birlikte birçok teşebbüsün pazarda faaliyet gösterdiği görülmektedir. Buna göre, pazarın mevcut durumunda söz konusu hatlarda anlaşmanın ardından rekabetçi endişeye yol açacak bir durumun söz konusu olmadığı değerlendirilmektedir.
- (82) Bildirime konu ittifak kapsamında yer alan hatlardan, İstanbul-Cincinnati hattında tarafların toplam pazar payı %(.....), İstanbul-Detroit hattında %(.....), İstanbul-Indianapolis hattında %(.....), İstanbul-Orlando hattında %(.....), İstanbul-Mexico hattında (.....), İstanbul-Minneapolis hattında %(.....), İstanbul-Seattle hattında %(.....), İstanbul- Salt Lake City hattında %(.....) ve İstanbul-Edmonton hattında %(.....) olarak seyretmektedir. Söz konusu pazar paylarının tarafları anlaşma sonrasında pazar lideri konumuna getireceği görülmektedir. Dolayısıyla ilgili hatlarda Delta-AFKL-VIRGIN ittifakı pazarda çok önemli bir pazar gücü elde edecektir.
- (83) Delta-AFKL-VIRGIN ittifakının elde edeceği bu pazar gücünün pazardaki rekabetçi yapıya getireceği muhtemel olumsuz etkilerin ne olduğu, bu etkilerin gerçekleşme ihtimallerinin yüksek olup olmadığı ve rekabet karşıtı etkilerinin giderilmesi yönünde alınabilecek aksiyonların neler olduğu hususunda değerlendirme yapılması gerekmektedir. Öncelikle belirtmek gerekir ki hava taşımacılığı sektöründe belirli bir hattaki rekabetin ortadan kalktığına en temel göstergeleri; uçuşların sıklığında bir azalmanın meydana gelmesi, oluşacak piyasa gücü nedeniyle fiyatlarda artış gerçekleşmesi ve pazardan çıkışların sayısında bir artış olmasıdır.
- (84) Bildirime konu anlaşma daha önceki bölümlerde bahsedildiği üzere, Kurulun 11.06.2008 tarih, 09-27/577-137 sayılı ve 16.06.2011 tarih, 11-37/768-236 sayılı kararları ile bireysel muafiyet tanınan ittifak anlaşmasına VIRGIN'in dâhil edilmesini kapsamaktadır. Bildirim Formunda tarafların belirttiği üzere, VIRGIN'in Türkiye varışlı/kalkışlı rotalardan yalnızca İstanbul-Orlando hattında %(.....) oranında pazar payı bulunmaktadır. Bunun haricinde VIRGIN'in Türkiye varışlı/kalkışlı hatlarda uçuşu bulunmamaktadır. Bununla birlikte VIRGIN'in, diğer hava yolu şirketleriyle yapılan ara hat düzenlemeleri yoluyla (British Airways ve THY) dolaylı olarak Türkiye'ye/Türkiye'den yapılan yolcu taşımacılığı hizmetlerinde faaliyeti bulunmaktadır. Söz konusu ara hat düzenlemeleri ile VIRGIN Boston-İstanbul, İstanbul-Los Angeles ve İstanbul-San Francisco rotalarında dolaylı olarak faaliyeti bulunmaktadır. Ancak bu rotalardaki pazar payı göz ardı edilebilir nitelikte olup %(.....)'i geçmemektedir.
- (85) Yukarıda bahsi geçen üçüncü tarafların beyanı ile birlikte değerlendirildiğinde, taraflar arasındaki mevcut anlaşmaya Türkiye pazarındaki faaliyeti çok kısıtlı olan VIRGIN'in dâhil olmasının pazarlardaki rekabet açısından olumsuz bir etkisinin olmayacağı değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, pazarın değişken yapısı dikkate alındığında, DELTA ve AFKL'nin 2019 yılına dair güncel pazar payları düşünülerek rekabetçi endişe oluşturabilecek nitelikte pazar payına sahip olduğu rotalara ilişkin anlaşmanın pazarda doğuracağı sonuçlara yönelik değerlendirme yapılmıştır.



- (86) Yukarıda bahsedildiği üzere, DELTA ve AFKL'nin ittifak kapsamındaki dokuz hatta sahip olduğu pazar payı tarafların pazar lideri haline gelmesini sağlamaktadır. Bu kapsamda belirtilmesi gereken husus, ittifak kapsamında taraflarca uçuş gerçekleştirilen hatların hiçbirini aktarmasız uçuşlar değildir. Bildirim Formundaki beyana göre, tarafların pazar payı bilgisi paylaştığı tüm rotalar tek duraklı uçuşları içermektedir. Türkiye ve Kuzey Amerika arasında taraflarca çalıştırılan aktarmasız bir hat bulunmamakla birlikte, bu rotada THY aktarmasız seferler düzenlemektedir. AFKL tarafından çalıştırılan ve OGA kapsamında olan Kuzey Amerika ve Türkiye arasındaki rotalarda, aktarma noktası Paris'te veya Amsterdam'da bulunmaktadır. Nitekim AFKL'nin merkezleri Paris (Charles de Gaulle) ve Amsterdam'da (Schiphol) bulunmakta olup DELTA ise Amsterdam, Atlanta, Boston, Detroit, London-Heathrow, Los Angeles, Mexico City, Mioneapolis/St. Paul, New York-JFK ve La Guardia, Paris Charles de Gaulle, Salt Lake City, Sao Paula, Seattle, Seoul-Inecheon ve Tokyo'da önemli merkezlere sahiptir.
- (87) Taraflardan sağlanan bilgiler incelendiğinde, ittifaka konu Türkiye varışlı/kalkışlı rotaların hiçbirinin *hub to hub* uçuşlar olmadığı dikkat çekmektedir. Önceki bölümlerde açıklandığı üzere, Komisyon Air France/KLM/ALITALIA/Delta kararında rekabetçi endişe duyulan ve taraflarca taahhütler sunulan her üç rota da *hub to hub* uçuşlardır. Söz konusu uçuşların bu niteliğinin tarafların rakipleri karşısında ciddi bir pazar gücüne sahip olacağı ve bu durumun pazarda önemli bir giriş ve genişleme engeli olduğu Komisyon tarafından vurgulanmıştır. İşbu dosya kapsamında incelemeye konu rotaların hiçbirinin *hub to hub* uçuşlar olmamasından dolayı Komisyon kararında belirtilen endişelerin Türkiye varışlı/kalkışlı hatlarda görülmeyeceği değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, tarafların yüksek pazar payına ulaşmalarının yanında Türkiye'de bir merkezlerinin bulunmaması, THY gibi İstanbul havalimanındaki slotların büyük çoğunluğu işleten bir rakip ve Star Alliance üyesi Lufthansa gibi güçlü rakipler ile pazarda rekabet ettikleri gerçeği göz önünde bulundurulmalıdır. Tüm bu bilgiler çerçevesinde, tarafların anlaşma neticesinde pazar lideri olmalarına sebebiyet veren hatlarda rakipleri karşısında ciddi bir üstünlüğe kavuşmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.
- (88) Nitekim Kurulun 11.06.2008 tarihli ve 09-27/577-137 sayılı kararında tarafların İstanbul-Atlanta hattında pazar payları % (.....)'e ulaşmasına rağmen, ittifakın faaliyetlerini ikame edebilecek nitelikte alternatif rakip hava yolu hizmetlerinin mevcudiyeti devam ettiği sürece gerçekleştirilen uçuşların sıklığında bir azalma meydana gelmesinin muhtemel görülmediği ifade edilmiştir. Yine aynı kararda tarafların ve rakiplerinden hiçbirinin ilgili hatta aktarmasız uçuşlarının bulunmaması rekabetçi bir endişe görülmemesinin önemli bir nedeni olarak belirtilmiştir.
- (89) Belirtilmesi gereken bir diğer husus, Türkiye varışlı/kalkışlı hatların büyük bir çoğunluğunda (22 rota) yıllık yolcu trafiğinin (.....) yolcu adedin altında kaldığıdır. Komisyon, yıllık trafiğin (.....) yolcunun altında olduğu durumlarda tek duraklı-tek duraklı örtüşmelerin, bu hatlardaki pazar paylarını dikkate almaya gerek olmaksızın, rekabetçi endişe teşkil etmeyeceği değerlendirmesinde bulunmaktadır. Bildirim Formunda belirtildiği üzere, tarafların yıllık toplam yolcu trafiğinin (.....)'i aştığı rotalarda toplam pazar payı % (.....)'un altında kalmaktadır. Ayrıca, tarafların toplam pazar payının % (.....)'nin üzerinde olduğu İstanbul-Detroit, İstanbul-Indianapolis, İstanbul-Minneapolis ve İstanbul-Salt Lake City hatlarında ise yıllık talep (.....) yolcu sayısını geçmemektedir.
- (90) Yukarıda yer verilen bilgiler çerçevesinde, tarafların anlaşma neticesinde pazar lideri konumuna geleceği hatlar var olmakla birlikte, söz konusu rotaların hiçbirinin *hub to hub* uçuşlar olmaması, tarafların aktarmasız uçuşlarının olmaması, tarafların Türkiye'de sınırlı sayıda slot portföyünün oluşu, Türkiye'nin taraflar açısından hub airport

niteliğinde olmaması ve pazardaki rakiplerin tarafların pazar lideri olduğu rotalarda ikame olabilecek uçuşlarının var olduğu unsurları göz önünde bulundurulduğunda, anlaşmanın pazarın büyük bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırmayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

#### - Hava Yolu ile Kargo Taşımacılığı Pazarına İlişkin Değerlendirme

- (91) İlgili pazar başlıklı bölümde belirtildiği üzere, kargo taşımacılığı hizmeti için ilgili coğrafi pazar Türkiye-Kuzey Amerika, Türkiye-Avrupa Kıtası ve Türkiye-İngiltere olarak tanımlanmıştır.
- (92) Tarafların ve rakiplerinin pazar payları incelendiğinde, DELTA ve AFKL'nin Türkiye'de kargo taşımacılığında göz ardı edilebilecek bir pazar payına sahip olduğu ve THY'nin kargo taşımacılığı pazarı için sunulan altı rotada da pazar lideri olduğu görülmektedir. Daha önce belirtildiği üzere bildirim konu işlem DELTA ve AFKL arasındaki iş birliğine VIRGIN'in katılımını içermektedir. VIRGIN, Türkiye varışlı/kalkışlı rotalarda herhangi bir hizmet sunmamaktadır ve aynı şekilde Türkiye'de kargo operasyonu da bulunmamaktadır. Bu itibarla yeni dönemde daha önce bildirilen ve Kurul tarafından muafiyet tanınan AFKL-DELTA ittifakından farklı bir durum meydana gelmeyecektir. Bunun yanı sıra, AFKL ve DELTA'nın, kargo taşımacılığı pazarındaki pazar payları tarafların ilgili rotalarda çok küçük oyuncular olduklarını göstermektedir.
- (93) Sonuç olarak OGA ve MOU'nun kargo taşımacılığı hizmetleri pazarında Türkiye'de herhangi bir etkiye yol açmadığı ve ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabeti kısıtlayan bir iş birliğine yol açmayacağı kanaatine varılmıştır.

#### G.6.4.4. Rekabetin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (94) Daha önce açıklandığı üzere bir ittifakın kurulmasında iki önemli saik mevcuttur. Bunlardan birincisi ittifak sayesinde ulaşılabilecek ölçek, kapsam ve yoğunluk ekonomileri aracılığıyla maliyet etkinlikleri sağlayarak hizmet ücretlerini düşürmek iken ikincisi yine ittifakın getirdiği sinerji ve taraflar arası bilgi aktarımı sayesinde daha kaliteli hizmet sunabilmektir.
- (95) Bu iki temel amaca bakıldığında her ikisinin de hava yollarının tüketiciler nezdinde tercih edilirliklerini artırmaya yönelik olduğu görülmektedir. Bu noktada bu amaçları elde etmenin inceleme konusu olay bakımından daha az rekabet karşısı başka yollarının olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. Nitekim teşebbüsler prensip olarak anlaşma ile amaçladıkları ekonomik yararların gerçekleştirilmesinde rekabeti en az sınırlayıcı yöntemi tercih etmekte yükümlüdür.
- (96) İnceleme konusu bildirim bakıldığında, rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olan hususlar; sözleşme tarafları arasındaki tarife ve kapasite koordinasyonu, fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu ve sık uçan yolcu programları koordinasyonu olarak görülmektedir.
- (97) Daha önce açıklandığı üzere tarifeler, hava yollarını tüketiciler nezdinde tercih edilen en önemli faktörlerden biridir. Bu faktör özellikle aktarmalı uçuşlar açısından daha önemli hale gelmektedir. Nitekim bir hava yolu ile belirli aktarma noktasına gelen bir yolcu kendisini o noktaya ulaştıran hava yolu ile buradan nihai noktaya kendisini ulaştıracak olan hava yolu arasında tarife koordinasyonu bulunmaması halinde iki uçuş arasında uzun süre bekleme riski ile karşı karşıya kalacaktır. İttifak kapsamında hava yollarının tarife koordinasyonu gerçekleştirmiş olması halinde ise yolculuğun aktarmadan sonraki kısmını gerçekleştiren hava yolu yolculuğun aktarma öncesi kısmını gerçekleştiren hava yolunun aktarma noktasına geliş zamanını dikkate alarak tarifelerini belirlemiş olacağı için yolcuların aktarma noktasında bekleme süresi en aza indirgenmiş olacaktır. Görüldüğü gibi tarife koordinasyonu, hizmet şebekelerinin giderek



genişlediği ve aktarmalı uçuşların özellikle uzun mesafeli hatlar için hayati önem taşıdığı günümüz hava taşımacılığında öncelikle tüketiciler açısından çok önemli ve olumlu bir uygulamadır. Bu nedenle tarife koordinasyonu uygulamasından yoksun bir ittifak anlamsız olmaktadır.

- (98) Aynı örnek olaydan devam edilecek olunursa fiyat koordinasyonunun, tarife koordinasyonunun başarıya ulaşması ve anlamlı olması için vazgeçilmez bir unsur olduğu görülecektir. Şöyle ki; örnek olayda aktarma öncesi uçuşun günün en yoğun ve dolayısıyla en kârlı (yolcu sayısı arttıkça yolcu başına düşen ortalama maliyet azalacağından kârlılık artacaktır), aktarma sonrası uçuşun ise günün en sakin ve dolayısıyla en kârsız döneminde gerçekleştirilme olasılığı mevcuttur. Oldukça yüksek olan bu olasılık, kârsız dönemdeki uçuşu gerçekleştiren hava yolunun fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu olmadığı durumda o hat için sürekli kârsız uçuşlar gerçekleştirmesi anlamına gelecektir. Bir teşebbüsün kurulmasının temel ve öncelikli nedeninin kâr elde etme olduğu gerçeği göz önünde bulundurulduğunda bu davranışın rasyonel olmadığı aşikârdır. Bu nedenle hava yolları ittifaklar kapsamında tarife koordinasyonunun yanında fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu da gerçekleştirerek karlı uçuşların kârsız uçuşları sübvansede etmelerini sağlamaktadır. Bu durumda da temel faydayı tüketiciler elde etmektedir. Nitekim tarife ve fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu olmaması halinde hava yolları kesintisiz uçuş hizmeti veremeyecek bu durum ise tüketicilerin aldığı hizmet kalitesini önemli ölçüde düşürecektir.
- (99) Bunun yanı sıra tarife, fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu tüketicilere daha çok noktada ve daha çok sıklıkla hizmet verilmesini sağlamaktadır. Hizmet verilen hat sayısındaki artış ise ittifak üyeleri arasında sık uçan yolcu programlarının birleştirilmesi hususu ile birlikte değerlendirildiğinde yolcuların elde ettikleri faydayı artırmaktadır. Nitekim tarife koordinasyonu ile genişleyen hizmet ağları tüketicilerin aldığı hizmet miktarını artırmakta, daha çok uçuş hizmeti alan tüketici ise sık uçan yolcu programlarının koordinasyonu sayesinde uçuşlarının her bir aşamasında puan kazanmaktadır. Geniş ittifak ağı içerisindeki hava yollarının herhangi birinden hizmet aldıkça edinilen puanların entegre programlar sayesinde bilete dönüştürülmesi ise yolcular açısından en önemli faydalardan biri olarak değerlendirilmektedir.
- (100) Yukarıdaki bilgiler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, OGA ve MOU'nun planlanan etkinliklerin sağlanabilmesi için tarife ve kapasite koordinasyonu, fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu ve sık uçan yolcu programı koordinasyonunu içermesi zorunludur. Bununla birlikte anlaşmanın tüketiciye sağlayacağı faydaları gözetmekle birlikte, OGA'nın ve MOU'nun mevcut halinin sektörde faaliyet gösteren üçüncü taraf hava yollarının faaliyetlerini ne şekilde etkilediğinin değerlendirilmesi gerekmektedir.
- (101) Taraflar arasındaki akdedilen OGA'nın ilgili sözleşme hükümlerine önceki bölümlerde yer verilmiştir. Sözleşmenin Rekabet Faaliyetleri başlıklı bölümünde belirtildiği üzere, taraflar, onların iştirakleri veya sözleşmeli taşıyıcıları diğer anlaşma taraflarının önceden yazılı onayı olmadan ortak girişim rotalarını kendi iştirakleri veya sözleşmeli taşıyıcıları dışında üçüncü kişilere devretmeyeceklerini veya paket 1 içindeki ortak girişim rotaları üzerinde ayrıca sertifikalandırılmış hava yolu operasyonlarının kurulması için herhangi bir sözleşme yapmayacaklarını, kontrolünü devralmayacaklarını veya uygulamayacaklarını taahhüt etmektedirler. Taraflar, söz konusu sözleşme hükmünün hâlihazırda süregelen mevcut üçüncü taraf düzenlemelerine hâle getirmeyeceğini, tarafların rakip hava yolları ile OGA kapsamı dışında anlaşma veya düzenleme yapabilme haklarının bulunduğunu kabul etmiştir.

- (102) Söz konusu sözleşme hükmünün piyasadaki olası etkilerini görebilmek adına üçüncü taraf hava yolları ile görüşmeler yapılmıştır. Önceki bölümlerde belirtildiği üzere, rakip hava yolları genel çerçevede ittifak tarafları ile kod paylaşımı, interline gibi ikili işbirliklerinin bulunduğu; bildirim konusu anlaşmaların taraflarının, iş birliği kapsamındaki bazı rotalara yönelik yeni bir iş birliği teklifi ile gidildiğinde ise aralarındaki ortak girişimi gerekçe göstererek talep edilen işbirliklerinden kaçındıkları ifade edilmiştir.
- (103) Önceki bölümlerde belirtildiği üzere, hava yolları arasında gerçekleştirilen ikili işbirlikleri sektördeki oyuncuların faaliyetlerinin sürdürmelerinde büyük önem taşımaktadır. Nitekim işbirlikleri sayesinde her bir hava yolu müşterilerine kendi kaynaklarının ötesinde daha geniş bir güzergâh ağı ve hizmet kalitesi sunabilmektedirler. Dolayısıyla tarafların pazar lideri konumuna gelip rakiplerine nazaran ciddi bir pazar gücüne sahip olduğu hatlarda, üçüncü taraflar ile işbirliklerini aralarındaki ittifak anlaşmasını gerekçe göstererek reddetmeleri pazardaki mevcut rekabeti olumsuz etkileyecektir. Nitekim tarafların pazar lideri konumunda olduğu hatlarda söz konusu ikili işbirliklerinin reddedilmesi pazar kapama etkisi ve mevcut rakip hava yolları açısından pazarda genişleme, potansiyel rakipler için ise pazara giriş engeli yaratabilecektir. Dolayısıyla hem mevcut hem de potansiyel rekabeti korumak adına anlaşmanın pazarda dışlayıcı etki doğurmayacak ve etkinlik kazanımları ile tüketici faydasına hanel getirmeyecek şekilde tadil edilip edilemeyeceği değerlendirilmelidir.
- (104) Önceki bölümlerde belirtildiği üzere, Komisyonun Air France/KLM/ALITALIA/Delta kararında *hub to hub* rotalar olan ve tarafların toplam pazar paylarının %(.....) aralığında olduğu üç rotada rakiplerin anlaşma tarafları karşısında rekabet etmelerinin zorlaşacağı öngörülerek anlaşmanın uygulanmasına üçüncü taraf hava yollarının söz konusu rotalarda faaliyetlerinin sürdürmelerini sağlayacak taahhütler kapsamında izin verilmiştir. Bir önceki bölümde belirtildiği üzere, işbu dosya konusu bildirimde tarafların Türkiye varışlı/kalkışlı hiçbir rotada *hub to hub* uçuşu bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra yine bir önceki bölümde tarafların pazar lideri konumuna geldiği rotalarda rakip hava yollarının taraflara ikame olabilecek uçuşlarının devam ettiği sürece pazarın büyük bir bölümünde rekabetin kısıtlanmayacağı vurgulanmıştır. Bu noktada önemli olan husus rakip hava yollarının anlaşma sonrasında tarafların pazar lideri konumuna geldiği rotalarda mevcudiyetini koruyup koruyamayacağıdır. Zira her sektörde olduğu gibi hava yolu ile yolcu taşımacılığı hizmetlerinde sektördeki oyuncu sayısının azalması uçuşların sıklığında azalma, hizmet kalitesinde düşüş ve fiyatlarda artış şeklinde sonuçlanabilecektir.
- (105) Söz konusu muhtemel anti rekabetçi etkileri bertaraf edebilmek için tarafların pazar gücü elde ettiği rotalarda pazar kapama ve/veya giriş ve genişleme engeli oluşturma risklerinin giderilmesi gerekmektedir. Bunun yanı sıra söz konusu etkilerin anlaşma konusu rotalardan hangilerinde gerçekleşme ihtimalinin olduğu tespit edilmelidir. Hakim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Davranışlarına İlişkin Kılavuz'da: *"Bir teşebbüsün hâkim durumda bulunduğu dair delil teşkil eden belirli bir pazar payı eşiği yoktur. Bununla birlikte, aksini gösterecek bir durum söz konusu değilse, Kurul'un yerleşik uygulamasında %40'ın altında pazar payına sahip olan teşebbüslerin hâkim durumda olması ihtimalinin düşük olduğu kabul edilmekte, bu düzeyin üzerindeki pazar payına sahip olan teşebbüsler bakımından ise daha detaylı bir incelemeye gidilmektedir."* ifadesi yer almaktadır. Buna göre pazar payı hakim durumun tespitinde tek kriter olmamakla birlikte, %40'ın üzerindeki pazar payı pazar gücünün önemli bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bunun yanı sıra pazarda giriş ve genişleme engellerinin olup olmaması, rakiplerin pazardaki konumu ve alıcı gücü gibi unsurlar hakim durumun tespitinde ele alınan diğer önemli hususlardır.

- (106) Bir önceki bölümde değinildiği üzere, bildirim konu anlaşma kapsamına dahil olan Türkiye varışlı/kalkışlı hatlardan; İstanbul-Cincinnati hattında tarafların toplam pazar payı %(.....), İstanbul-Detroit hattında %(.....), İstanbul-Indianapolis hattında %(.....), İstanbul-Minneapolis hattında %(.....), ve İstanbul- Salt Lake City hattında %(.....) olarak seyretmektedir. Söz konusu pazar paylarının %(.....)'ın üzerinde olduğu ve tarafları anlaşma sonrasında pazar lideri konumuna getireceği görülmektedir. Bunun yanı sıra söz konusu rotalarda tarafların en yakın rakibi THY olup, THY'nin hatlardaki pazar payı sırasıyla %(.....), %(.....), %(.....), %(.....) ve %(.....) olarak seyretmektedir. Tarafların en yakın rakibi karşısında dahi ciddi bir pazar gücü elde edeceği görülmekte ve ilgili hatlarda Delta-AFKL-VIRGIN ittifakının pazarda hakim duruma geleceği ya da en azından çok önemli bir pazar gücü elde edeceği değerlendirilmektedir.
- (107) Söz konusu beş rotada tarafların elde edeceği pazar gücünün pazarın mevcut ve potansiyel rekabetçi yapısını bozmaması ve pazar kapama etkisine yol açarak rakiplerin faaliyetlerini sürdürmelerine engel olmaması gerekmektedir. Aksi takdirde söz konusu rotalarda hizmet sunan oyuncu sayısının azalması müşteri açısından alternatiflerin kısıtlanması anlamına gelebilecektir. Bu noktada tarafların rakip hava yolları ile mevcut ve potansiyel ikili işbirliklerinin sürdürülmesi muhtemel dışlama etkisini ortadan kaldırmak adına önem arz etmektedir. Zira tekrar belirtmek gerekirse, hava yolu taşımacılığı sektöründe ikili işbirlikleri sektör oyuncularının faaliyetlerinin sürdürmeleri ve rakipleri ile rekabet edebilmeleri açısından önem taşımaktadır.
- (108) Yukarıda yer verilen bilgiler çerçevesinde, bildirim konu anlaşmanın planlanan etkinliklerinin sağlanması için tarife ve kapasite koordinasyonu, fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu ve sık uçan yolcu programı koordinasyonunu içermesi gerektiği düşünülmekle birlikte, rakip hava yolları ile ikili işbirliklerinin korunması bu etkinliklerin sağlanmasına hâle getirmeyecektir. Aksine pazarda dışlama etkisini bertaraf edeceğinden, anlaşma daha az anti rekabetçi hale gelecektir. Nitekim hava yolu taşımacılığında sektör oyuncularının çokluğunun sağlayacağı rekabetçi ortam ile birlikte tüketiciye sunulacak hizmet kalitesini artıracığı bilinmektedir. Dolayısıyla tarafların pazar payının %(.....)'ın üzerinde olduğu hatlarda üçüncü taraf hava yolları ile rasyonel bir gerekçe gösterilmeksizin iş birliği tekliflerinin yalnızca taraflar arasındaki ittifak gerekçe gösterilerek reddedilmesinin bu etkinliklerin sağlanması için rekabeti en az sınırlayıcı yöntem olarak görülemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (109) Sonuç olarak, mevcut ve potansiyel rekabeti korumak adına tarafların hâlihazırda pazar payının %(.....)'ın üzerinde olduğu İstanbul-Cincinnati, İstanbul-Detroit, İstanbul-Indianapolis, İstanbul-Minneapolis, İstanbul-Salt Lake City hatları ile potansiyel hatlar için üçüncü tarafların iş birliği tekliflerinin haklı bir gerekçe sunulmaksızın yalnızca ittifak anlaşması gerekçe gösterilerek reddedilmemesi şartıyla anlaşmanın uygulanması halinde pazarda rekabetin zorunlu olandan fazla kısıtlanmayacağı kanaatine varılmıştır.
- (110) Bu çerçevede bildirim konusu anlaşmaların, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının a, b ve c bentlerindeki koşulları da sağlamaları nedeniyle şartlı olarak bireysel muafiyetten yararlanabilecekleri sonucuna ulaşılmıştır.

## H. SONUÇ

- (111) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
- Air France-KLM S.A., Société Air France, Koninklijke Luchtvaart Maatschappij N.V., Delta Air Lines, Inc. ve Virgin Atlantic Airways Limited arasında akdedilen Değiştirilmiş ve Yeniden Düzenlenmiş Ortak Girişim Anlaşması'na ve Air France-KLM S.A., ile Virgin Atlantic Airways Limited arasında akdedilen Mutabakat

Anlaşması'na 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi uyarınca menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,

- Bununla birlikte söz konusu anlaşmalara, İstanbul-Cincinnati, İstanbul-Detroit, İstanbul-Indianapolis, İstanbul-Minneapolis, İstanbul-Salt Lake City hatları ile potansiyel hatlar için üçüncü tarafların iş birliği tekliflerinin haklı bir gerekçe sunulmaksızın yalnızca ittifak anlaşması gerekçe gösterilerek reddedilmemesi şartıyla, bireysel muafiyet tanınmasına gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.