

Rekabet Kurumu Başkanlığından,
REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2025-5-051
Karar Sayısı : 25-49/1195-676
Karar Tarihi : 25.12.2025

(Muafiyet)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Rıdvan DURAN, Ayşe USLU CEVLEK

B. RAPORTÖRLER: Serkan GÜMÜŞ, Oğuzhan ÇUKUR, Abdülkadir AYDIN

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : - Türk Hava Yolları AO
THY Genel Yönetim Binası, Yeşilköy Mah. Havaalanı Cad.
No:3/1 Bakırköy/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Türk Hava Yolları AO ve Thai Airways International Public Company Limited arasında akdedilen Ortak İş Anlaşması'nın uygulanmasına 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun kapsamında menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 05.08.2025 tarih ve 71695 sayı ile giren bildirim üzerine düzenlenen 19.12.2025 tarihli ve 2025-5-051/MM sayılı Muafiyet/Menfi Tespit Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;
- Bildirime konu anlaşmanın 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesi kapsamında olduğu,
 - Söz konusu anlaşmaya 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi uyarınca menfi tespit belgesi verilemeyeceği,
 - Bununla birlikte, anılan anlaşmaya 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca uygulanmaya başlamasından itibaren üç yıl süreyle bireysel muafiyet tanınabileceği

ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

G.1. İlgili Taraflara İlişkin Bilgiler

G.1.1. Türk Hava Yolları AO (THY)

- (4) THY, 20.05.1933 tarihinde 2186 sayılı Kanun ile Hava Yolları Devlet İşletmesi adıyla kurulmuş ve Milli Savunma Bakanlığına bağlı olarak faaliyete geçmiş ve 1955 yılında çıkarılan 6623 sayılı Kanun'la özel hukuk kuralları ile sevk ve idare edilen bir şirket yapısına kavuşturularak Türk Hava Yolları AO adını almıştır. THY, 27.12.1994 tarihinde yürürlüğe giren 4046 sayılı Kanun kapsamına alınıp, söz konusu Kanun'un 35. maddesi uyarınca Özelleştirme İdaresi Başkanlığına bağlı bir iktisadi devlet teşekkülü olmuştur. Özelleştirme Yüksek Kurulunun 03.02.2017 tarih ve 2017/1 sayılı kararı uyarınca; THY'nin sermayesinde Özelleştirme İdaresi Başkanlığı uhdesinde bulunan %(.....) oranındaki kamu hissesi Türkiye Varlık Fonu'na devredilmiştir. THY'nin hissedarlık yapısına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1: THY'nin Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
Türkiye Varlık Fonu	(.....)
T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Özelleştirme İdaresi Başkanlığı	(.....)
Halka Açık	(.....)
Toplam	100,00
Kaynak: Bildirim Formu	

G.1.2. Thai Airways International Public Company Limited (THAI)

- (5) THAI, 1960 yılında kurulmuş olup Bangkok (Tayland) merkezli olarak faaliyet gösteren Tayland'ın ulusal hava yolu şirketidir. Tayland içi ve yurt dışı uçuşlar gerçekleştiren THAI mevcut durumda 51 uluslararası ve 10 yurt içi noktaya hizmet vermektedir. Teşebbüsün hissedarlık yapısına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir¹.

Tablo 2: THAI'nin Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
Tayland Maliye Bakanlığı (Ministry of Finance)	(.....)
Bangkok Bank Public Company Limited	(.....)
Electricity Generating Authority of Thailand Savings and Credit Cooperative Limited	(.....)
Krung Thai Bank Public Company Limited	(.....)
TMB Thanachart Bank Public Company Limited	(.....)
Kaynak: Bildirim Formu	

G.2. İlgili Pazar

G.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (6) İlgili ürün pazarı, belirli bir ürün ile tüketici gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından benzer olan ürünlerden oluşmaktadır. Başka bir deyişle ilgili ürün pazarı; ürün özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından tüketici tarafından ikame edilebilir sayılan bütün ürünleri kapsamaktadır. İlgili ürün pazarı tanımında talep ikamesinin yanında, talep ikamesine eşdeğer etkisi olduğu durumlarda arz ikamesi de hesaba katılmaktadır.
- (7) Bununla birlikte, 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 olmayan² ile doğrudan ve aktarmalı uçan yolcular³ 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 esneklerdir. Ayrıca bu yolcular zamana duyarlı olmamaları nedeniyle yolculuklarında birden fazla

¹ Tabloda teşebbüsün %2'nin üstünde hissesine sahip hissedarlarına yer verilmiştir.

² UK Competition Commission, Case Air Canada/Canadian Airlines Cm 4838 [2000].

³ M.1305-Eurostar; M.2041-United Airlines/US Airways.

hava yolundan hizmet alma konusunda da esnekler. 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 havayollarına seçim imkânı sağlaması halinde, havaalanı ikamesi imkânı rekabeti artıran bir husus olarak önem kazanacaktır. Bu nedenle havalimanı ikamesi birçok davada gündeme gelmiştir⁴.

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 tarifi (aktarma sürelerinin kısalması zaman tarifelerinin uygunluğu ile mümkündür) ve ücret faktörleri etkili olmaktadır⁵.

- (8) Yukarıda yer verilen açıklamaların tümü “tarifeli” hava taşımacılığı kapsamında yapılmıştır. Tarifeli ve tarifesiz hava taşımacılığı hizmetleri ayrımı özellikle zaman 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 tarifesiz hava taşımacılığı hizmetleri tarifeli hizmetlere genellikle ikame teşkil etmemektedir. Nitekim gerek AB ve ABD gerekse diğer ülke uygulamalarına bakıldığında ilgili pazar tespiti analizine tarifesiz (çarter) uçuşların (istisnai durumlar haricinde) dâhil edilmediği görülmektedir. Bu nedenle dosya kapsamında yalnızca “tarifeli” hava taşımacılığı hizmetleri dikkate alınmıştır.
- (9) Bu bilgiler çerçevesinde, dosya konusu işlemin taraflarını oluşturan hava yollarının tarifeli hava taşımacılığı hizmeti sunmakta oldukları da dikkate alınarak dosya kapsamında ilgili ürün pazarı “*Hava Yolu ile Tarifeli Yolcu Taşımacılığı Pazarı*” olarak belirlenmiştir.

G.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (10) İlgili coğrafi pazar belirlenirken ilgili mal ve hizmetlerin özellikleri ile tüketici tercihleri bakımından giriş engellerinin, ilgili bölge ile komşu bölgeler arasında teşebbüslerin

⁴ Comp/37.730-Lufthansa/Austrian Airlines; M.2041-United Airlines/US Airways.

⁵ M. 2041-United Airlines/US Airways.

pazar payları veya mal ve hizmetlerin fiyatları bakımından hissedilir bir farklılığın olup olmadığı gibi unsurlar dikkate alınmaktadır.

- (11) 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.
- (12) Kurulun geçmiş kararlarında⁶ hava yolu taşımacılığı sektörüne ilişkin coğrafi pazarın değerlendirilmesinde kalkış noktası-varış noktası olmak üzere hat bazında bir belirleme tercih edilmiştir. Bildirim konusu anlaşma açısından bakıldığında, anlaşmanın doğrudan İstanbul-Bangkok arasındaki hatta ilişkin olduğu anlaşıldığından, dosya mevcudu bilgiler çerçevesinde coğrafi pazar “*İstanbul-Bangkok hattı*” olarak tespit edilmiştir.

G.3. Hava Yolları Arasındaki İş Birliği Anlaşmaları

- (13) Hava yolları arasında çeşitli hedeflere ulaşabilmek amacıyla iş birliğine gidilebilmektedir. Söz konusu iş birlikleri çeşitli seviyelerde gerçekleştirilebilmekte olup hava yolları tarafından başvuru alan iş birliği türlerinin detaylarına aşağıda yer verilmektedir.

Birleşme	• İki veya daha fazla hava yolunun birleşerek tek bir marka altında faaliyet göstermesidir.
Hisse Alımı	• Bir hava yolunun başka bir hava yolunda stratejik ortaklık, yönetim etkisi veya ticari sinerji elde etmek amacıyla sermaye payı satın almasıdır.
Ortak Girişim (Joint Venture-JV)	• İki veya daha fazla hava yolunun belirli bir hat, bölge veya pazarda gelir-giderleri ortak bir havuzda toplayarak ticari kararları birlikte aldığı, derin entegrasyon seviyesinde bir iş birliği modelidir.
Kod Paylaşımı/Özel Prorasyon Anlaşması (Code Sharing/Special Proration Agreement)	• İki hava yolunun ortak uçuşlar için özel indirimli ve sabit kurallı bir ücret anlaşması yaparak yolcuya tek bilet altında sorunsuz bağlantı sunmasını sağlayan iş birliği modelidir.
Interline Trafik Anlaşması (Interline Traffic Agreement)	• Hava yollarının birbirlerinin biletlerini karşılıklı olarak tanımalarını ve interline taşımayı standart kurallar çerçevesinde gerçekleştirmesini sağlayan bir iş birliği modelidir.

- (14) İttifak olarak da nitelendirilen ve taraflar arasında belirli alanlarda koordinasyon içeren ortak girişim anlaşmaları ile birlikte taşıyıcıların yeni pazarlara açılması, mevcut pazar paylarını korumaları ve şebeke düzeyinde daha etkin rekabet olanaklarına kavuşmaları mümkün olabilmektedir.
- (15) 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

⁶ Rekabet Kurulunun; 11.04.2007 tarihli, 07-31/323-119 sayılı; 11.06.2008 tarihli, 09-27/577-137 sayılı; 16.06.2011 tarihli, 11-37/768-236 sayılı; 01.09.2015 tarihli, 15-34/512-160 sayılı ve 04.06.2020 tarihli, 20-27/329-154 sayılı kararları.

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 olabilmekte; bu şekilde ilişkiler bir tekerleğin parmaklıkları gibi genişlemektedir. Neticede, 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 olmaktadır.

- (16) İttifaklar, mülkiyet haklarının ve/veya teknik bilgilerin alışverişine sebep olabilse 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 olan “çıkar 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 içermek şeklinde sıralamak mümkündür. İttifaklarda taraflar, birleşmelerden farklı olarak, kendi bağımsızlıklarını korumaktadır. Bu yönleriyle basit ticari ilişkilere benzetmekle 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 göreceli olarak daha masrafsız olması, beklenen koşulların gerçekleşmemesi 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.
- (17) Aşağıda sırasıyla, havayolları arasında sıklıkla uygulanan; kod paylaşımı, ağ koordinasyonu ve zaman planlaması, fiyatlandırmanın koordinasyonu ve gelir yönetimi, sık uçuş programı iş birliği ve premium müşteri yönetimi, kargo koordinasyonu, ortak ürün planlama, bilet satış verilerinin değişimi ve ortak satış ve pazarlama konularında bilgilendirici açıklamalara yer verilmiştir:

- Karşılıklı Kod Paylaşımı

Bir hava yolunun diğer bir hava yoluna, uçuşlarında kendi kodunu kullanmasına izin vermesini içeren kod paylaşım anlaşmaları, birden fazla hava yolunun ulaşım hizmetlerini tek bir hava yolu tarafından gerçekleştiriliyormuş 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 almaktadır⁷.

Kod paylaşım anlaşmaları (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 havayolları için ciddi rekabet dezavantajı oluşturmaktadır. Bu nedenle kod paylaşımı aynı zamanda, pazardaki pozisyonlarını korumak ve güçlendirmek isteyen havayollarının ilgisini çeken masrafsız bir pazarlama aracı haline gelmiştir. Bu çerçevede kod paylaşımı, ittifaklar için önemli bir destek oluşturmakta ve havayolları tarifeleri arasında uyumun sağlanabilmesi için önemli operasyonel değişikliklerin gerçekleştirilmesini zorunlu kılan uzun dönemli düzenlemeler içermektedir. Ayrıca trafik yoğunluğunu artırması ve ortak hizmetler sonucu gerçekleşen maliyet avantajları ile ölçek ekonomisi 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.

Piyasa koşullarına bağlı olarak kod paylaşım anlaşmaları, rekabeti artırabileceği gibi rekabet karşıtı bir 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 havayolları 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.

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 menzilini ve uçuş zamanlamalarını maliyet üstlenmeden ve ek ekipman yatırımı yapmadan (özellikle ek uçak) veya diğer hava yolları ile birleşmeden genişletmek amacıyla kod paylaşımı anlaşması yapılmaktadır.

- Ağ Koordinasyonu ve Zaman Planlaması

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.

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 kiralamar yapmak için diğer taraflar ile zaman zaman iş birliği yapmaya gönüllü olduklarını kabul etmiş sayılırlar.

⁷ ABD Federal Havacılık Dairesi (FAA) kod paylaşımını "bir taşıyıcının hizmetini, tamamen veya kısmen başka bir hava yolu tarafından kendi ad ve kodu altında gerçekleştirilecek şekilde satmasına olanak sağlayan bir pazarlama anlaşması" olarak tanımlamaktadır.

- Fiyatlandırmanın Koordinasyonu ve Gelir Yönetimi

İttifaka taraf olan havayolları genellikle ittifak sonucu ortaya çıkan maliyet avantajlarının ve ittifak sayesinde tüketicilere sağlanan hizmet artışının sürdürülebilir olmasını sağlamak amacıyla fiyat ve gelir koordinasyonuna başvurmaktadır.

Fiyat ve gelir koordinasyonu uygulayan havayolları, 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.

Nitekim gelir koordinasyonu aracılığıyla havayollarının 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 havayollarının çifte marjinalizasyona (*double marjinalisation*) sebep olmalarının önüne geçmekte ve bu sayede tüketicilerin daha geniş uçuş seçeneklerine daha yüksek ücretler ödemeksizin erişimleri mümkün olmaktadır.

Taraflar, fiyatlandırmanın koordinasyonu ve gelir yönetimi ile maliyet tasarrufu sağlamayı ve ortak girişim aracılığıyla sunulan yeni rotaların doğru işleyişini ve sürdürülebilirliği planlamaktadırlar.

- Sık Uçuş Programı İş birliği ve Premium Müşteri Yönetimi

Sık uçan yolcu programları, hava yolu işletmelerinin kendilerini tercih etmelerinin karşılığı olarak yolcularına, ödüllendirme yoluyla geri dönen 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.

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 havayolları tarafından uygulandığında kilitlenme etkisi yaratabilmektedir. Hâkim durumda bulunan havayolları, genellikle diğer havayollarına 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 eşliğine 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.

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**

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**

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**

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

- **Ortak Satış ve Pazarlama Faaliyetleri**

İttifak üyeleri tarafından, ortak girişim için satış noktası temelinde yüksek düzeyde entegre satış ekipleri tarafından yönetilen ortak girişim için koordineli ve kıyaslanamaz bir satış fonksiyonu oluşturmalarıdır. 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.4. Geçmiş Kurul Kararları

- (18) Hava yolu ile yolcu taşımacılığı hizmeti sunan teşebbüsler arasında kurulan ittifaklar rakip teşebbüsler arasında fiyat ve tarife gibi çeşitli alanlarda koordinasyona yol açabilecek nitelikte hükümler içermesi nedeniyle rekabet otoriteleri tarafından inceleme konusu yapılmaktadır. Bu bakımdan Kurulun da hava yolları arasında akdedilen iş birliği anlaşmalarına yönelik kararları bulunmaktadır⁸. Kurul bu kararlarında özetle; farklı türdeki anlaşmaların genel olarak fiyat, kapasite, tarife, sadakat programları ve pazarlama gibi rekabetin temel unsurlarında koordinasyon içermesi nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirildiği, ancak bu tür iş birliklerinin daha geniş bir uçuş ağı sağlanması, maliyet etkinlikleri, yoğunluk ve kapsam ekonomileri, bağlantılı uçuşlarda kolaylık, hizmet kalitesi ve seçeneklerinde artış gibi önemli tüketici faydaları yaratması nedeniyle bireysel muafiyet tanındığı görülmektedir. Kurul, muafiyet değerlendirmelerinde ilgili hatlardaki rekabetçi yapı, tarafların pazar payları, rakiplerin etkinliği ve taraflar arası koordinasyonun etkinlik yaratmak için zorunlu olup olmadığı gibi unsurları dikkate aldığı anlaşılmaktadır⁹. Dolayısıyla genel olarak Kurul tarafından rekabeti sınırlayıcı hükümler içeren anlaşmalara menfi tespit verilmemekle birlikte, rekabetin tamamen ortadan kalkmadığı ve iş birliğinin tüketiciye net fayda sağladığı durumlarda muafiyet tanınmaktadır.

⁸ Bkz. Rekabet Kurulunun; 11.06.2008 tarihli, 09-27/577-137 sayılı; 16.06.2011 tarihli, 11-37/768-236 sayılı; 01.09.2015 tarihli, 15-34/512-160 sayılı; 04.04.2019 tarihli, 19-14/190-86 sayılı ve 04.06.2020 tarihli, 20-27/329-154 sayılı kararları.

⁹ Diğer yandan, rekabet endişelerinin yüksek olduğu bu tür iş birliklerinde Komisyon, ilgili rotalarda rakiplere slot tahsisi, rakiplere bilet satış imkânı tanınması, sık uçan yolcu programlarına erişim sağlanması ve pazar etkilerine ilişkin veri paylaşımı gibi taahhütlerle rekabetçi endişeleri gidermeye çalıştığı görülmektedir.

G.5. Taraflar Arasında Uygulanması Planlanan Anlaşmanın Kapsamı

- (19) THY tarafından yapılan başvuruda; İstanbul-Bangkok hattında¹⁰ havayolu ile yolcu taşımacılığı pazarında mevcut iş birliğinin geliştirilmesi amacıyla THY ve THAI arasında 02.06.2025 tarihinde akdedilen Ortak İş Anlaşması'na (Anlaşma) menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talep edilmiştir.
- (20) Söz konusu Anlaşma öncesinde, anlaşmaya taraf teşebbüsler arasında hâlihazırda devam eden bir iş birliği mevcuttur. Mevcut iş birliği, THY ve THAI arasında 2011 yılında akdedilen kod paylaşımı anlaşması (KPA) ve 2008 yılında akdedilen özel prorasyon anlaşmasına (ÖPA) dayanmakta olup ilgili anlaşmaların detaylarına aşağıda yer verilmektedir.
- (21) 02.08.2023 tarihinde KPA'da yapılan değişiklik ile birlikte ilgili anlaşmanın, İstanbul çıkışlı 63 adet THY seferini ve Bangkok çıkışlı 30 adet THAI seferini içerecek şekilde revize edildiği ifade edilmiştir. Benzer şekilde 01.10.2023 tarihinde ÖPA'da yapılan değişiklik ile birlikte söz konusu anlaşmanın, İstanbul ve Bangkok ötesi dış hatlarda tüm uçuş ağını kapsar şekilde, iç hatlarda ise belirlenen 8 THY ve 8 THAI seferini içerecek şekilde revize edildiği ifade edilmiştir. KPA'nın revize edilmesi sonrasında 01.12.2023 tarihinde THAI tarafından İstanbul-Bangkok hattında direkt seferlere başlamış olup bu tarihten önce ilgili hatta yalnızca THY tarafından direkt uçuş gerçekleştirilmiştir.
- (22) Hâlihazırda yürürlükte bulunan KPA ile aşağıdaki tabloda yer verilen ve THY tarafından uçuş gerçekleştirilen hatlarda THAI tarafından kendi uçuş kodu kullanılarak bilet satışı gerçekleştirilebilmektedir.

¹⁰ Devam eden bölümlerde İstanbul-Bangkok ifadesi Bangkok-İstanbul seferlerini de kapsayacak şekilde kullanılmaktadır.

Tablo 3: KPA Kapsamındaki THY Uçuşları

[illegible]

- (23) Benzer şekilde aşağıdaki tabloda yer verilen ve THAI tarafından uçuş gerçekleştirilen hatlarda THY tarafından kendi uçuş kodu kullanılarak bilet satışı gerçekleştirilebilmektedir.

Tablo 4: KPA Kapsamındaki THAI Uçuşları

[illegible]

- (24) Yukarıda yer verilen bilgiler kapsamında THY ve THAI'nin uluslararası ve yerel birçok hat bakımından KPA çerçevesinde iş birliği içerisinde olduğu anlaşılmaktadır. Mevcut iş birliğinin geliştirilmesi amacıyla 02.06.2025 tarihinde akdedildiği belirtilen bildirimde konu anlaşmanın ise taraflar arasındaki mevcut KPA kapsamında hâlihazırda her iki hava yolunun da İstanbul-Bangkok hattında düzenlediği seferlerden elde edilen toplam gelirin, ortak bir havuzda toplanarak arz edilen koltuk kapasitesi oranında taraflar arasında paylaşılmasına ilişkin olduğu belirtilmektedir.
- (25) Taraflar arasında akdedilen anlaşmanın “*JBA¹¹’İN HEDEFLERİ*” başlıklı 3. maddesinin içeriğine aşağıda yer verilmektedir.

$$\begin{pmatrix} \vdots \\ (\dots) \\ (\dots) \\ (\dots) \\ (\dots) \\ (\dots) \\ (\dots) \end{pmatrix}$$

¹¹ “JBA” ile taraflar arasında akdedilen ve bildirimine konu edilen Ortak İş Anlaşması (*Joint Business Agreement*) kastedilmektedir.

(26) (.....)

(27) (.....)

(28) (.....)

(29) (.....)

(30) (.....)

(31) (.....)

(32) (.....)

(33) (.....)

(34) (.....)

(35) Anlaşmanın “ANLAŞMANIN KAPSAMI” başlıklı 4. maddesinin içeriğine aşağıda yer verilmektedir.

(.....TİCARİ SIR.....)

(36) İlk olarak anlaşma çerçevesinde tarafların birlikte fiyat ve gelir koordinasyonu yapacağı anlaşılmaktadır. Fiyat koordinasyonu, tarafların yolculara İstanbul-Bangkok seferleri için sunulacak bilet fiyatlarını arz/talep dengesini gözeterek ortak kararla belirlemesi ile gerçekleşecektir. Gelir koordinasyonu ise tarafların gelir yönetimi birimlerinde hazırlanan performans raporları doğrultusunda iki havayolunun da yalnızca İstanbul-Bangkok hattında düzenlediği seferlerden elde edilen toplam gelirin, ortak bir havuzda toplanarak arz edilen koltuk kapasitesi oranında taraflar arasında paylaşılmasını içermektedir.

(37) Ayrıca bildirim konu anlaşma ile birlikte İstanbul-Bangkok hattına ilişkin kapasite ve tarife koordinasyonu gerçekleştirilecektir. Bu çerçevede ilgili hat bakımından gerçekleştirilecek uçuş sayısı, sefer saatleri ve koltuk kapasitesi gibi hususlar ortaklaşa kararlaştırılacaktır. Ek olarak anlaşma ile birlikte tarafların sık uçan yolcu programlarının entegre edileceği anlaşılmaktadır. İlgili anlaşmanın üç yıl geçerli olacağı, tarafların mutabakata varması halinde iki yıl daha uzatılabileceği ve taraflardan birinin talep etmesi halinde altı ay önceden bildirmek suretiyle tek taraflı olarak feshedilebileceği ifade edilmektedir.

(38) Söz konusu bilgiler ışığında bildirim konu anlaşmanın geçmiş Kurul kararlarına da konu olan ittifak anlaşmaları ile benzerlik gösterdiği anlaşılmakta olup anlaşmaya ilişkin değerlendirmelere devam eden bölümde yer verilmektedir.

G.6. Değerlendirme

(39) Yukarıda da özetlendiği üzere başvurunun konusu, her iki hava yolunun da İstanbul-Bangkok hattında düzenlediği seferlerden elde edilen toplam gelirin, ortak bir havuzda toplanarak arz edilen koltuk kapasitesi oranında taraflar arasında paylaşılmasına ve ilgili hatta ilişkin olarak tarafların kapasitelerinin, tarifelerinin ve sık uçan yolcu programlarının koordinasyonuna ilişkindir. İzleyen bölümde başvuru konusu anlaşmaya ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun kapsamında yapılacak menfi tespit ve bireysel muafiyet değerlendirmelerine yer verilecektir.

G.6.1. Menfi Tespit İncelemesi

(40) 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. Dolayısıyla, aynı piyasada faaliyet gösteren

ve birbirine rakip olan teşebbüslerin akdettikleri bir sözleşmenin rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olması durumunda 4. madde yasağına tabi olacağı ve böyle bir sözleşmeye Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilmesinin mümkün olmadığı söylenebilecektir.

- (41) 4054 sayılı Kanun'un uygulaması bakımından teşebbüs niteliğini haiz THY ve THAI, inceleme konusu bakımından ilgili ürün pazarı olarak belirlenen hava yolu ile tarifeli yolcu taşımacılığı pazarında birbirlerine rakip durumdadır. Taraflar arasında akdedilen anlaşma ile rakip konumundaki hava yolları tarafından tarife ve kapasitenin, fiyat ve gelir yönetiminin koordine edileceği düzenlenmektedir. Bu itibarla, taraflar arasında akdedilen anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti sınırlayıcı nitelikte olduğu, dolayısıyla söz konusu anlaşmaya menfi tespit belgesi verilemeyeceği değerlendirilmektedir.

G.6.2. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

- (42) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi işbu madde ile öngörülen ve kümülatif nitelik taşıyan dört koşulun sağlanması durumunda *"teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4'üncü madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verilebileceğini"* düzenlemektedir. Bu koşullar 5. maddenin birinci fıkrasında:

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

olarak sayılmıştır. Bu bölümde, yukarıda menfi tespit kapsamında değerlendirilemeyeceği sonucuna ulaşılan söz konusu anlaşmaların, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan bu koşulları sağlayıp sağlamadığı başlıklar altında incelenmiştir.

G.6.2.1. Malların Üretim veya Dağıtımı ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

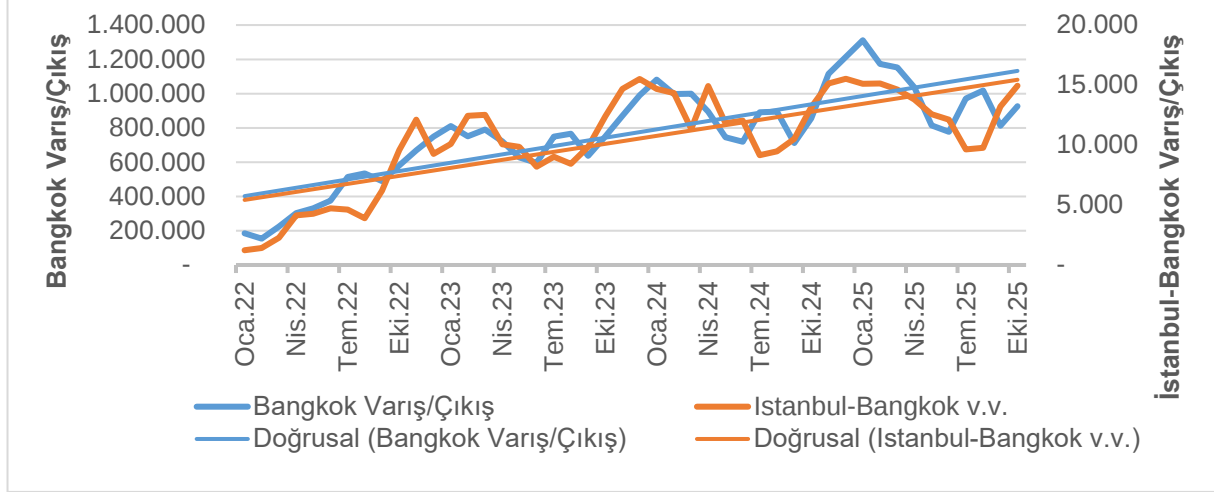
- (43) Bireysel muafiyet değerlendirmesinde aranan bu ilk olumlu koşulun sağlanıp sağlanmadığının tespiti ve hangi hallerin etkinlik kazanımı sağladığı somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmektedir. Genel olarak, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması hallerinde bu koşulun sağlandığı kabul edilmektedir.
- (44) Tarife¹² ve frekanslar¹³, bir hava yolunun temel ürünleri olup yolcuların belirli bir hava yolunu tercih etmelerindeki en etkili faktörlerdir. İttifaklar ise frekans artışı sağlamanın en uygun araçlarından birisi olarak kabul edilmektedir. Bir hattaki sık frekanslı hizmet, hava yolunu tüm yolcuların gözünde tercih edilebilir kılmaktadır. İttifaklar sayesinde genişletilen şebekeler ise bu amaca ulaşılmasında büyük kolaylıklar sağlamaktadır.

¹² Tarife, Hava yollarının varış yerlerine düzenlediği seferlere ait gün ve saatler ile uçak tipinin planlanmasını ifade etmektedir.

¹³ Frekans, hava yollarının iki varış yerleri arasındaki sefer sıklığını ifade etmektedir.

- (45) Bildirim konusu anlaşma açısından ele alındığında, anlaşma ile birlikte İstanbul-Bangkok hattı bakımından mevcut kapasitenin ortaklaşa kullanılması hedeflenmektedir. Anlaşmaya konu uçuş noktalarından biri olan Bangkok dünyanın en çok turist çeken noktalarından biridir. Nitekim *Euromonitor International* tarafından yayımlanan “*Top 100 City Destinations Index 2025*” raporuna göre Bangkok 30.3 milyon ziyaretçi ile en çok ziyaret edilen şehir konumundadır¹⁴. Bu duruma paralel olarak Bangkok varışlı/çıkışlı olarak taşınan aylık toplam yolcu sayısı ile İstanbul-Bangkok hattında taşınan aylık toplam yolcu sayısı da artış göstermektedir.

Grafik 1: Bangkok Varış/Çıkış ve İstanbul-Bangkok Varış/Çıkış Olarak Taşınan Aylık Toplam Yolcu Sayısı



- (46) Toplam yolcu sayısındaki artışa paralel biçimde İstanbul-Bangkok hattında taşınan aylık yolcu sayısı da artış göstermektedir. Nitekim ilgili hatta THY ve THAI tarafından gerçekleştirilen direkt uçuşlar ile taşınan lokal yolcu¹⁵ sayısı 2021 yılında 14.172 iken bu sayı 2024 yılında 90.979; 2025 yılının Ocak-Ekim aylarını kapsayan dönemde ise 67.177 olarak gerçekleşmiştir.
- (47) THY tarafından, İstanbul-Bangkok hattındaki talep artışının yalnızca THY'nin kaynaklarıyla karşılanmasının mümkün olmadığı ve kapasitenin artırılmasının önünde çeşitli kısıtlar bulunduğu belirtilmektedir. İlk olarak devletlerarası bir anlaşma olarak Türkiye ile Tayland arasında 28.11.2024 tarihinde imzalanan çoklu tayin ilkesine dayalı Mutabakat Zaptı'na göre, her iki ülke menşeli taşıyıcılara karşılıklı olarak haftalık 42 frekans (sefer) tarifeli yolcu sefer hakkı tanınmıştır. Mevcut durumda THY tarafından İstanbul-Bangkok hattında haftalık 23; İstanbul-Phuket hattında haftalık 10 sefer düzenlenmektedir. Böylece THY tarafından sahip olunan 42 frekanslık sefer hakkının 33 adedi kullanılmış olmaktadır. Dolayısıyla THY tarafından İstanbul-Bangkok hattında en fazla haftalık 32 frekanslık sefer düzenlenebilecek olup Mutabakat Zaptı, THY tarafından yapılabilecek kapasite artışına bir kısıtlama getirmektedir. İkinci olarak THY tarafından, uzun menzilli uçuşlarda kullanılan geniş gövdeli uçuş filosu kapasitesinin kısıtlı olduğu ve söz konusu niteliğe sahip uçakların teslimatlarında uçak üreticilerinden kaynaklanan gecikmeler yaşandığı ifade edilmektedir.
- (48) Talebin karşılanması noktasındaki mevcut kısıtlar dikkate alındığında, bildirim konu anlaşma neticesinde kapasite koordinasyonu yapılarak mevcut kapasitenin daha verimli kullanılması ve ilerleyen süreçte THAI'nin kapasitesinin İstanbul-Bangkok hattına

¹⁴ Kaynak: <https://www.euromonitor.com/article/top-100-city-destinations-index-2025-driving-growth-and-innovation> Erişim Tarihi: 10.12.2025.

¹⁵ Lokal yolcu, bir uçuşun kalkış şehir ile varış yaptığı şehir arasında doğrudan seyahat eden yolcuları ifade etmektedir.

yönlendirilmesi hedeflenmektedir. Zira Mutabakat Zaptı çerçevesinde THAI tarafından haftalık 42 frekanslık sefer düzenleme hakkına sahip olunmakla birlikte İstanbul-Bangkok hattında haftalık yalnızca 7 sefer düzenlenmektedir. Bu çerçevede ilgili hat bakımından operasyonel entegrasyon sağlanarak kapasitenin en üst düzeye çıkarılması, operasyonel verimliliğini artırılması ve arzın etkin yönetilmesi mümkün olabilecektir.

- (49) Diğer yandan anlaşma neticesinde taraflar arasında tarifelerin koordine edileceği anlaşılmaktadır. İttifak üyesi havayolları arasında gerçekleştirilen tarifelere ilişkin düzenlemeler ise 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. Bildirime konu anlaşma kapsamında uygulanacak tarife koordinasyonu ile birlikte söz konusu hat özelinde yapılan seferlerin verimli saatlere dağıtılması ve böylelikle düzenli bir tarife oluşturulması hedeflenmektedir. Kapasite artışı ile birlikte değerlendirildiğinde, düzenli bir tarife yapısının oluşturulması neticesinde İstanbul-Bangkok arasında seyahat eden lokal yolcular bakımından daha sık ve daha uygun saatlerde seferler sunulabilecektir.
- (50) Tarife koordinasyonu lokal yolcuların yanında ilgili hattı aktarmalı bir uçuş için kullanan ve hatta taşınan toplum yolcuların büyük çoğunluğunu oluşturan transit yolcular¹⁶ bakımından da hizmet sunumunda iyileştirme sağlayabilecektir. Özellikle İstanbul-Bangkok hattındaki sefer saatlerinin söz konusu hat ile bağlantılı seferlere göre ayarlanması, İstanbul-Bangkok hattını aktarmalı uçuşun bir ayağı olarak kullanan yolcular bakımından kesintisiz bir hizmet sunumunu olanaklı hale getirmektedir. THY tarafından İstanbul-Bangkok hattında taşınan yolcuların çoğunluğunun Avrupa'dan gelen aktarmalı yolcular olduğu ve söz konusu yolcuların dalgalı tarife yapısı¹⁷ dolayısıyla Avrupa'dan sabah saatlerinde İstanbul'a geldiği ifade edilmektedir. Bildirime konu anlaşma çerçevesinde gerçekleştirilecek tarife koordinasyonu ile birlikte THAI seferlerinin İstanbul'dan aktarma yapacak olan THY yolcularının geliş saatine göre düzenlenmesi hedeflenmektedir. Bu açıdan tarife koordinasyonu ile bağlantılı uçuşlar bakımından kapı yakınlığının sağlanması ve bağlantı uçuşu için beklenen süresinin kısaltılması gibi hizmet sunumu ve hizmetin kalitesi bakımından olumlu olarak değerlendirilebilecek etkiler ortaya çıkabilecektir.
- (51) Diğer yandan ittifak yapılanmalarının sağladığı en önemli faydalardan biri ölçek ekonomileridir. 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. Şebeke endüstrilerinde müşterilerin, tedarikçilerin 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.
- (52) Bildirime konu anlaşma doğrultusunda gerçekleştirilecek tarife koordinasyonu ile birlikte İstanbul-Bangkok hattında sefer saatlerinin düzenlenmesi hedeflenmektedir. Sefer saatlerinin bağlantılı uçuşlara göre düzenlenmesi sonucunda, lokal yolcu sayısının artırılmasının yanında, THY ve THAI tarafından gerçekleştirilen aktarmalı uçuşların

¹⁶ Transit yolcu, uçağı veya rotayı değiştirmeden, aynı uçuşun devam bacağıyla yolculuğuna devam eden yolcuları ifade etmektedir.

¹⁷ Dalgalı tarife yapısı, hava yolunun uçuş zamanlarını belirli zaman aralığına uygun olarak kümelenmesi anlamına gelmektedir. Avrupa varışlı uçuşlar ile bu uçuşlar ile bağlantılı Asya/Orta Doğu çıkışlı uçuşların sabah saatlerine birbirini tamamlayacak şekilde konulması dalgalı tarife yapısına örnek teşkil etmektedir.

İstanbul-Bangkok hattını beslemesi ve ilgili hattı bağlantılı uçuşlar için kullanan transit yolcu sayının artırılması hedeflenmektedir. Yukarıda değinildiği üzere, THY'nin Avrupa'dan gelerek İstanbul üzerinden Bangkok'a gidecek olan yolcularının THAI'nin uygun saate koyulan aktarma uçuşlarına yönlendirilmesi, ilaveten Bangkok çıkışlı yolcuların da İstanbul üzerinden Avrupa ve Amerika'ya ulaştırılması hedeflenmektedir. Neticede tarafların özellikle transit yolcular ile İstanbul-Bangkok hattını beslemesiyle; uçakların doluluk oranlarının artırılması, yoğunluk ekonomisinden yararlanılması ve ortalama maliyetlerin düşürülmesi söz konusu olabilecektir.

- (53) Bu bilgiler ışığında, taraflar arasında akdedilen anlaşmada yer alan hususlar neticesinde, İstanbul-Bangkok hattında mevcut olan hizmet ağının daha verimli kullanılması sonucu tüketicilere sunulacak uçuş seçeneklerinde artış sağlanacağı, hizmet kalitesinin iyileştirileceği, yoğunluk ve kapsam ekonomilerinin tarafların ağırları üzerinde önemli maliyet etkinlikleri ortaya çıkarabileceği kanaatine ulaşılmıştır. Bu çerçevede bildirim konu anlaşma bakımından muafiyetin ilk koşulunun sağlandığı değerlendirilmektedir.

G.6.2.2. Tüketicinin Yarar Sağlaması

- (54) 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.
- (55) 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 gerçekleşmektedir. Uçuş sıklığı, tarifelerin etkin koordinasyonu ve bağlantı hizmetlerinin mümkün olduğu kadar kesintisiz hizmetlere dönüşmesi, hava yolu hizmet kalitesinin temel göstergelerdir. İttifaklar ise uçuş sıklığında sağladıkları artış, tarife koordinasyonunun getirdiği kolaylıklar ve kesintisiz hizmet olanaklarıyla hizmet kalitesini önemli miktarda artırmaktadır. Bu çerçevede bildirim konu anlaşma ile birlikte İstanbul-Bangkok hattında yapılacak kapasite koordinasyonu ile birlikte mevcut kapasitenin daha verimli kullanılması ve kapasite artışı sağlanırken tarife koordinasyonu ile ilgili hat bakımından daha uygun sefer saatleri oluşturulması mümkün olabilecektir. Böylelikle yolcuların hem sefer sayısı hem de seferlerin saatleri bakımından seçeneklerinde artış sağlanırken, bağlantılı uçuşlar bakımından yapılacak optimizasyon sonucunda daha geniş bir hizmet ağı, yüksek hizmet kalitesi ile yolculara sunulabilecektir.
- (56) Diğer yandan besleyici hatlarla ne kadar fazla sayıda merkez havalimanı birbirine bağlarsa, yolcuların şebeke etkinliğini artıran uzun mesafeli uçuşlara erişiminin de o derece kolaylaştığı kabul edilmektedir. Böylelikle havayolları, aynı sistem içerisinde kalarak çok daha fazla hatta hizmet vermek suretiyle tüketicilerin etkinliğini artırmış olmaktadır. Bağlantılı hizmet kapasitesindeki artış ise kesintisiz hizmetleri 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.

- (57) Bu noktada öncelikle İstanbul-Bangkok hattının önemine değinilmesi faydalı olacaktır. THY için İstanbul Havalimanı (IST); THAI için ise Suvarnabhumi Uluslararası Havalimanı (BKK) merkez (hub) niteliğindedir. Teşebbüsler farklı lokasyonlardan gelen yolculara kendi merkez havalimanları üzerinden aktarmalı seyahat imkânı sunmaktadır. Bu bakımdan özellikle Avrupa'dan Bangkok ve ötesindeki noktalara seyahat edecek yolcuların IST; Asya'dan İstanbul ve ötesindeki noktalara seyahat edecek yolcuların ise BKK üzerinden aktarma yapması söz konusudur. Bildirime konu anlaşma ile birlikte İstanbul ve Bangkok'un ötesine gerçekleştirilen aktarmalı seferlerin uyumlaştırılması, böylece aktarma verimliliğinin artırılması hedeflenmektedir. Bu durum ise tüketici yararına olacak şekilde uzun mesafeli uçuş sürelerinin ve bağlantı için havaalanında beklenen aktarma sürelerinin kısalması anlamına gelmektedir.
- (58) Buna ek olarak bildirime konu anlaşma ile anlaşmaya konu olan hat özelinde fiyat ve gelir koordinasyonuna başvurulacağı ifade edilmektedir. Önceki bölümlerde de değinildiği üzere fiyat ve gelir koordinasyonu kapsamında hareket eden havayolları, karşılıklı olarak seferlerini birbirlerinin rezervasyon sistemlerine entegre edebilmekte; kendi uçuşlarının dolu olduğu veya belirli günlerde hiç sefer sunmadıkları durumlarda yolcuları koordinasyon ortağının uçuşlarına yönlendirebilmektedir. Bu sayede yolcular daha kesintisiz ve erişilebilir bir hizmete ulaşmaktadır. Ayrıca bu tür bir koordinasyon, tarifelerin dengeli biçimde planlanmasına katkı sağlayarak belirli gün ve sezonlarda uçuş yoğunlaşmasını önlemekte ve ticari olarak zayıf hatlarda dahi düzenli seferlerin sürdürülebilmesine olanak tanıyarak tüketiciler açısından ilave fayda yaratmaktadır. Nitekim gelir koordinasyonu sayesinde havayolları, yalnızca kendi operasyonları açısından en uygun zaman dilimlerinde uçuş düzenlemekle sınırlı kalmayıp günün hem yüksek talep alan hem de daha düşük talep gören saatlerinde hizmet sunabilmekte ve böylece yolcuların seçeneklerini genişletebilmektedir. Fiyatlar üzerindeki koordinasyon ise tarafların çifte fiyatlandırmaya yol açmalarını engelleyerek tüketicilerin daha geniş bir uçuş yelpazesine ek bir maliyet yükü olmaksızın erişebilmesini mümkün kılmaktadır.
- (59) Bildirime konu anlaşma doğrultusunda gerçekleştirilen fiyat ve gelir koordinasyonunun İstanbul-Bangkok hattı bakımından düzenli bir tarife oluşturulmasına ve çifte fiyatlandırmanın önlenmesi ile birlikte daha uygun fiyatlı hizmet seçenekleri sunulmasına katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Ek olarak kapasite ve tarife koordinasyonu neticesinde İstanbul-Bangkok hattında yapılacak seferlerin doluluk oranlarının artırılması hedeflenmektedir. Bu bakımdan ilgili hat için yolcu başına düşen ortalama maliyetin azalması sonucunda ortaya çıkan maliyet etkinliğinin, daha uygun fiyatlı seyahat seçenekleri olarak müşteriye yansıyabileceği ifade edilmektedir.
- (60) Bildirime konu anlaşma kapsamında, hem İstanbul–Bangkok hattında hem de bu hatta bağlı uçuşlarda yolculara daha uygun fiyatlar ve daha elverişli hizmet koşulları (daha uygun sefer saatleri, daha kısa bağlantı süreleri vb.) sunulması amaçlanmaktadır. Bu çerçevede, tüketicilerin toplam hizmet kullanımının artması beklenmektedir. Anlaşma ile tarafların sık uçan yolcu programlarının entegre edilmesi dikkate alındığında, THY ve THAI'den hizmet aldıkça edinilen puanların entegre programlar sayesinde bilete dönüştürülmesi yolcular açısından önemli bir fayda olarak değerlendirilebilecektir.
- (61) Bu bilgiler ışığında, taraflar arasında akdedilen anlaşmanın 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. Sonuç olarak bildirime konu işlem muafiyetin ikinci şartı olan tüketicinin yarar sağlaması hususunu karşılamaktadır.

G.6.2.3. Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (62) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendi bağlamında ilgili pazarın önemli bir kısmında rekabetin ortadan kalkmaması şartının sağlanıp sağlanmadığının analizi, anlaşmanın niteliği ve kapsamı, taraflarının ve rakiplerin pazardaki konumları, pazarın ve iş birliğine konu ürünün özellikleri, giriş engelleri, pazarın doygunluk seviyesi, tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığı gibi unsurların değerlendirilmesini gerektirmektedir.
- (63) Daha önce değinildiği üzere bildirim konusu anlaşma, doğrudan İstanbul-Bangkok hattında gerçekleştirilen seferlere ilişkin olup anlaşmaya konu hatta THY ve THAI tarafından direkt uçuş gerçekleştirilmektedir. Öte yandan ilgili şehirler arasında çeşitli hava yolları tarafından aktarmalı seferler (örneğin İstanbul-Doha-Bangkok) düzenlenmektedir. Bu doğrultuda 2023-2025 döneminde İstanbul-Bangkok hattında gerçekleştirilen direkt ve aktarmalı seferler ile taşınan lokal yolcu¹⁸ sayıları dikkate alınarak hesaplanan pazar paylarına aşağıdaki tablolarda yer verilmektedir¹⁹.

Tablo 5: 2023 Yılında İstanbul-Bangkok Hattında Gerçekleştirilen Direkt ve Aktarmalı Seferler Bakımından Pazar Payları

Hava Yolu	Yolcu Sayısı	Pazar Payı (%)
THY	(....)	(....)
Gulf Air	(....)	(....)
Qatar Airways	(....)	(....)
Kuwait Airways	(....)	(....)
Emirates	(....)	(....)
THAI ²⁰	(....)	(....)
Etihad Airways	(....)	(....)
PJSC Aeroflot	(....)	(....)
Oman Air	(....)	(....)
IndiGo	(....)	(....)
Alia - The Royal Jordanian Airlines	(....)	(....)
Diğer	(....)	(....)
Toplam	132.883	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı		

Tablo 6: 2024 Yılında İstanbul-Bangkok Hattında Gerçekleştirilen Direkt ve Aktarmalı Seferler Bakımından Pazar Payları

Hava Yolu	Yolcu Sayısı	Pazar Payı (%)
THY	(....)	(....)
THAI	(....)	(....)
Etihad Airways	(....)	(....)
Qatar Airways	(....)	(....)
IndiGo	(....)	(....)
Gulf Air	(....)	(....)
Emirates	(....)	(....)
PJSC Aeroflot	(....)	(....)
Sichuan Airlines	(....)	(....)
Kuwait Airways	(....)	(....)
Diğer	(....)	(....)
Toplam	152.037	100,00
Kaynak: Cevabi Yazı		

¹⁸ Lokal yolcu, bir uçuşun kalkış yaptığı şehir ile varış yaptığı şehir arasında doğrudan seyahat eden yolcuları ifade etmektedir. Pazar payları hesaplamasında, İstanbul-Bangkok hattında THY ve THAI tarafından taşınan lokal yolcular ile rakip hava yolları tarafından aktarmalı uçuşlar (İstanbul-X-Bangkok/Bangkok-X-İstanbul) çerçevesinde taşınan yolcular dikkate alınmıştır.

¹⁹ İstanbul-Bangkok hattında yalnızca THY ve THAI tarafından direkt uçuş gerçekleştirilmekte olup diğer teşebbüsler tarafından gerçekleştirilen uçuşlar aktarmalı uçuşlardır.

²⁰ THAI, İstanbul-Bangkok hattında 2023 yılı Aralık ayında seferlere başlamıştır.

Tablo 7: 2025 Yılı'nın Ocak-Ekim Döneminde İstanbul-Bangkok Hattında Gerçekleştirilen Direkt ve Aktarmalı Seferler Bakımından Pazar Payları

Hava Yolu	Yolcu Sayısı	Pazar Payı (%)
THY	(.....)	(.....)
THAI	(.....)	(.....)
Etihad Airways	(.....)	(.....)
Qatar Airways	(.....)	(.....)
IndiGo	(.....)	(.....)
Gulf Air	(.....)	(.....)
PJSC Aeroflot	(.....)	(.....)
Oman Air	(.....)	(.....)
Sichuan Airlines	(.....)	(.....)
Emirates	(.....)	(.....)
Diğer	(.....)	(.....)
Toplam	130.866	~100,00
Kaynak: Cevabi Yazı		

- (64) Yukarıdaki tablolardan da görüleceği üzere, ilgili tarihlerde İstanbul-Bangkok hattında taşınan yolcular bakımından bildirim konu anlaşmaya taraf THY ve THAI'nin toplam pazar payı %(.....) ile %(.....) arasında değişmektedir. Öte yandan Etihad Airways, Qatar Airways, Emirates, Gulf Air, Oman Air gibi körfez ülkelerinde merkezli hava yolları ile IndiGo Airlines, Aeroflot, Sichuan Airlines gibi taşıyıcıların İstanbul-Bangkok arasında gerçekleştirilen aktarmalı uçuşlar ile pazardan belirli bir pay aldıkları görülmektedir.
- (65) Yalnızca pazar paylarının dikkate alındığı bir durumda tarafların gerçekleştirdiği direkt uçuşlar ile pazarda güçlü bir konumda olduğu söylenebilecektir. Ancak Bangkok, hava yolları tarafından genellikle turistik bir destinasyon (*leisure destination*) olarak nitelendirilmekte olup şehre gelen yolcuların ağırlıklı olarak turistik amaçla seyahat etmesi söz konusudur. Bu çerçevede Bangkok'a seyahat eden yolcuların fiyata duyarlı yolcular olduğu ifade edilmektedir. Her ne kadar taraflarca sunulan direkt uçuşların bir avantajı bulunuyor olsa dahi yolcu profili göz önünde bulundurulduğunda anlaşma neticesinde gerçekleşebilecek fiyat artışları neticesinde yolcuların daha avantajlı aktarmalı uçuşları tercih etmesi beklenecektir.
- (66) Öte yandan THY ve THAI tarafından İstanbul-Bangkok hattında taşınan lokal yolcular, taşınan toplam yolcu sayısının yalnızca ortalama %(.....) oluşturmakta olup ilgili hatta taşınan yolcuların büyük çoğunluğunu (ortalama %(.....)) transit yolcular oluşturmaktadır²¹. Bir diğer ifadeyle İstanbul-Bangkok hattında taşınan yolcuların çoğunluğu, söz konusu hattı aktarmalı uçuşlar kapsamında kullanmaktadır.
- (67) Bu bakımdan tarafların İstanbul-Bangkok hattında direkt uçuşlar vasıtasıyla taşıdığı transit yolcuların çoğunluğu;
- Amerika veya Avrupa'dan gelerek İstanbul üzerinden Bangkok'a seyahat eden (örneğin Londra-İstanbul-Bangkok),
 - İstanbul'dan gelerek Bangkok üzerinden Bangkok'un ötesindeki noktalara (Hong Kong, Taipei vb.) seyahat eden (örneğin İstanbul-Bangkok-Hong Kong),
 - Bangkok ötesindeki noktalardan gelerek Bangkok üzerinden İstanbul'a seyahat eden (örneğin Hong Kong-Bangkok-İstanbul) ve
 - Bangkok'tan gelerek İstanbul üzerinden İstanbul'un ötesindeki noktalara seyahat eden (örneğin Bangkok-İstanbul-Londra)

²¹ İstanbul-Bangkok hattında THY ve THAI tarafından toplamda 2023 yılında (.....); 2024 yılında (.....); 2025 (Ocak-Kasım) yılında (.....) transit yolcu taşınmıştır.

yolcuları içermektedir.

- (68) Söz konusu uçuşlar bakımından özellikle Etihad Airways, Qatar Airways, Emirates gibi geniş uçuş ağına sahip hava yolları başta olmak üzere Hindistan merkezli IndiGo, Tayvan merkezli EVA Airlines gibi birçok hava yolunun kendi merkez havalimanları üzerinden gerçekleştirdiği uçuşların transit yolcular bakımından alternatif oluşturduğu kanaatine varılmıştır. Nitekim başta Etihad Airways, Qatar Airways ve Emirates olmak üzere çeşitli körfez taşıyıcılarının kendi merkez havalimanları (Dubai Uluslararası Havalimanı, Hamad Uluslararası Havaalanı, Zayed Uluslararası Havalimanı vd.) üzerinden Bangkok'a gerçekleştirdiği haftalık uçuş sayılarında yıllar içinde artış olduğu anlaşılmaktadır.

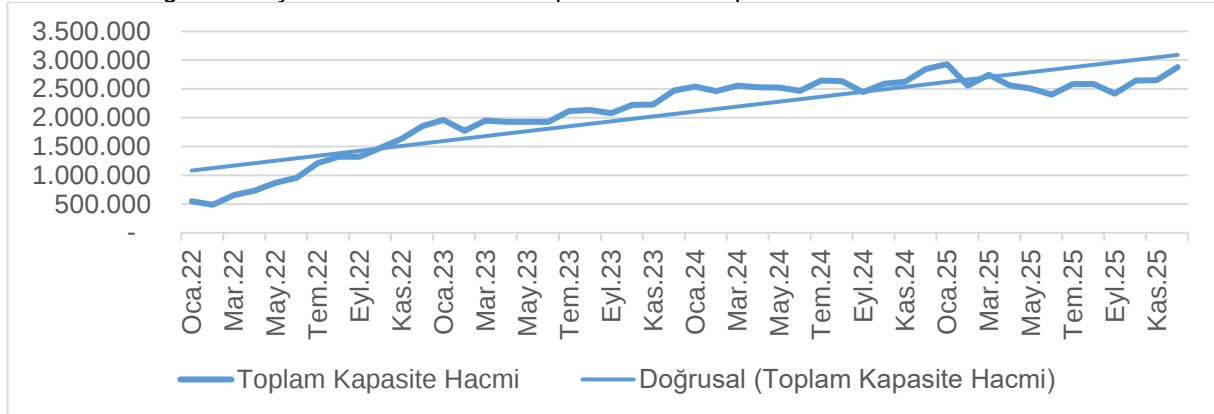
Tablo 8: Bangkok'a Gerçekleştirilen Haftalık Uçuş Sayısı

Yıl	Qatar Airways	Etihad Airways	Emirates	Gulf Air	Oman Air
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2025	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı

- (69) Diğer taraftan genel olarak hava yolları tarafından Bangkok varışlı uçuşlar çerçevesinde arz edilen koltuk kapasitelerine ilişkin grafiğe aşağıda yer verilmektedir.

Grafik 2: Bangkok Varışlı Olarak Arz Edilen Toplam Koltuk Kapasitesi



- (70) Grafik 2'den de görülebileceği üzere, hava yollarının Bangkok varışlı olarak uçuş sayısını artırdığı ve dolayısıyla Bangkok varışlı olarak arz edilen koltuk kapasitesinin artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Nitekim pazara sunulan koltuk kapasitesi 2023 yılına göre yaklaşık %27 artış göstermiştir.
- (71) 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. Önceki bölümlerde de değinildiği üzere, bildirim konu anlaşma neticesinde tarafların mevcut kapasitesinin verimli bir şekilde kullanılması ve kapasitenin artırılması hedeflenmektedir. Dolayısıyla uçuşların sıklığında bir azalmanın meydana gelmesi bakımından taraflar arasında akdedilecek anlaşma aracılığı ile rekabeti kısıtlayıcı veya ortadan kaldırıcı bir etkinin oluşmayacağı anlaşılmaktadır. Benzer bir durum piyasa gücü nedeniyle fiyatlarda artış gerçekleşmesi ihtimali ve pazardan çıkışların olması açısından da söylenebilecektir. Zira lokal yolcular bakımından Etihad Airways, Qatar Airways, Emirates, IndiGo Airlines gibi teşebbüslerce tarafların direkt uçuşlarına alternatif teşkil edebilecek uçuşlar gerçekleştirilmektedir. Aynı şekilde transit yolcular bakımından Emirates, Qatar Airways ve Etihad Airways gibi körfez taşıyıcıları başta

olmak üzere birçok hava yolu tarafından kendi aktarma noktaları (hub) üzerinden gerçekleştirilen alternatif uçuşlar bulunmakta olup özellikle rakip konumdaki teşebbüsler tarafından Bangkok varışlı uçuşlar bakımından uçuş sıklığı ve arz edilen koltuk kapasitesi artmaktadır. Bu çerçevede söz konusu anlaşmanın tarafların pazar güçlerine bir katkısı olmayacaktır.

- (72) Sonuç olarak, bildirim konu anlaşma neticesinde ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmasının söz konusu olmadığı, dolayısıyla muafiyetin ilgili şartının sağlandığı değerlendirilmektedir.

G.6.2.4. Rekabetin, (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (73) Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için gerekli bu son koşulda, anlaşmadan ilk iki olumlu koşuldaki yararların elde edilmesi için daha az rekabeti sınırlayıcı bir yöntem söz konusu olmaması gerektiği belirtilmektedir. Bu koşul altındaki değerlendirmelerde genel olarak sözleşmenin rekabeti kısıtlayıcı hükümlerinin, elde edilecek faydaların sağlanması için zorunlu olup olmadığı ve sözleşme süresi dikkate alınmaktadır. Teşebbüsler, prensip olarak, anlaşma ile amaçladıkları ekonomik yararların gerçekleştirilmesinde, rekabeti en az sınırlayıcı yöntemi tercih etmekle yükümlüdürler. Bu noktada yapılan anlaşma çerçevesinde elde edilmesi planlanan fayda ile meydana gelen rekabet kısıtlamaları arasında bir denge kurulması gerekmektedir.
- (74) 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. Bu iki temel amaca bakıldığında her ikisinin de hava yollarının tüketiciler nezdinde tercih edilişliklerini artırmaya yönelik olduğu görülmektedir. Bu noktada bu amaçları elde etmenin inceleme konusu anlaşma bakımından daha az rekabet karşılığı başka yollarının olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. Nitekim teşebbüsler prensip olarak anlaşma ile amaçladıkları ekonomik yararların gerçekleştirilmesinde rekabeti en az sınırlayıcı yöntemi tercih etmekle yükümlüdür. İnceleme konusu bildirimde bakıldığında rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olan hususlar; sözleşme tarafları arasındaki tarife ve kapasite koordinasyonu ile fiyat ve gelir yönetimi koordinasyonu olarak görülmektedir.
- (75) Daha önce açıklandığı üzere tarifeler, hava yollarını tüketiciler nezdinde tercih edilir kılan 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 kısaltılması 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.

- (76) 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 aşîkârdır. Bu nedenle havayolları 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 havayolları kesintisiz uçuş hizmeti veremeyecek bu durum ise tüketicilerin aldığı hizmet kalitesini önemli ölçüde düşürecektir.

Diğer taraftan sözleşme süresi açısından bakıldığında, bildirim konu anlaşmanın üç yıl geçerli olacağı, tarafların mutabakata varması halinde iki yıl daha uzatılabileceği belirtilmektedir. Bu noktada bildirim konusu anlaşmanın etkilerinin ve pazardaki gelişmelerin yakından izlenmesi için muafiyet süresinin üç yıl ile sınırlandırılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir.

J. SONUÇ

- (77) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
1. Türk Hava Yolları AO ve Thai Airways International Public Company Limited arasında akdedilen Ortak İş Anlaşması'nın 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğunda, dolayısıyla anılan Ortak İş Anlaşması'na aynı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,
 2. Türk Hava Yolları AO ve Thai Airways International Public Company Limited arasında akdedilen Ortak İş Anlaşması'na, uygulanmaya başlamasından itibaren üç yıl ve tarafların mutabakata varması halinde iki yıl daha süreyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5. maddesi uyarınca bireysel muafiyet tanınmasına gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.