

T.C.

HALIÇ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANA BİLİM DALI

**HAVAYOLU ULAŞIMINDA DÜŞÜK
MALİYETLİ TAŞIYICILAR ve UZUN MESAFELİ HATLARDA
REKABET OLANAKLARI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

EBRU KARASU

Tez Danışmanı

Yrd. Doç. Dr. SEFER GÜMÜŞ

Ocak 2007

İSTANBUL

T.C.
HALIÇ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

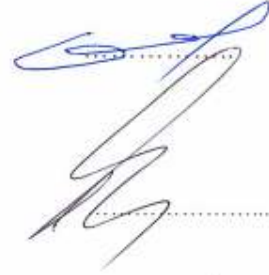
İşletme Programı Yüksek Lisans öğrencisi Ebru Karasu tarafından hazırlanan “**Havayolu Ulaşımında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Uzun Mesafeli Hatlarda Rekabet Olanakları**” adlı bu çalışma jürimizce Yüksek Lisans Tezi olarak Kabul Edilmiştir.

Kabul (Sınav) Tarihi : 05.02.2007

(Jüri Üyesinin Ünvanı , Adı , Soyadı ve Kurumu) :

İmzası :

Jüri Üyesi: Prof.Dr.Osman Zekai Orhan
(Marmara Üniv.Öğr.Üyesi)



Jüri Üyesi : Yrd.Doç.Dr.Sefer Gümüş
(Danışman)



Jüri Üyesi : Yrd.Doç.Dr.Mehmet Kahveci

ÖNSÖZ

Havayolu taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar son on yılda yeni bir havayolu çeşidi olarak ortaya çıkmış ve sektörde köklü değişikliklere neden olmuşlardır. Bu çalışma ile amaçlanan özellikle Amerika ve Avrupa kıtalarında kısa mesafeli hatlarda yoğun olarak faaliyet gösteren Düşük Maliyetli Taşıyıcıların uzun mesafeli hatlardaki rekabet olanaklarını incelemektir.

Tez danışmanlığını üstlenerek, gerek konu seçimi, gerekse çalışmaların yürütülmesi ve değerlendirilmesi sırasında ilgi ve yardımlarını esirgemeyen saygıdeğer hocam Yard. Doç. Dr. Sefer GÜMÜŞ'e içtenlikle teşekkür ederim. Ayrıca çevirilerde yardımcı olan değerli çalışma arkadaşım Ahmet İsmail GÜLLE'ye ve uzakta olmasına rağmen bilgi ve birikimlerini benimle paylaşan Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Yüksek Okulu Araştırma Görevlisi Yusuf ŞENGÜR'e katkılarından dolayı sonsuz teşekkürler. Son olarak manevi desteği ve yardımları için sevgili kardeşim Emre KARASU'ya, hayat boyu gösterdikleri ilgi, anlayış ve sonsuz sevgileri için çok değerli anne ve babama minnet ve şükranlarımı sunarım.

Ebru KARASU

Ocak, 2007

İÇİNDEKİLER

İçindekiler.....	iii
Kısaltmalar.....	v
Tablo Listesi.....	vii
Şekil Listesi.....	viii
Özet.....	ix
Abstract.....	x

BİRİNCİ BÖLÜM

1.1 TÜRKİYE’DE HAVAYOLU SEKTÖRÜNÜN GENEL DURUMU.....	2
1.2 SEKTÖRDEKİ KURUM ve KURULUŞAR.....	3
1.2.1 Havacılık Kurumları	4
1.2.1.1 Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü	4
1.2.1.2 Devlet Havaalanları İşletmesi Genel Müdürlüğü	6
1.2.1.3 Demiryolları, Limanlar ve Havaalanları İnşaatı Genel Müdürlüğü	6
1.2.1.4 Başbakanlık Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü ...	7
1.2.2 Yer Hizmetleri ve İkmal Hizmetleri kuruluşları	7
1.2.3 Hava Taşıma İşletmeleri	7
1.2.4 Eğitim Kurumları	7
1.3 HAVAYOLU ULAŞIM SEKTÖRÜNÜN FİZİKİ ALT YAPISI	8
1.3.1 Uçak Sayıları, Tipleri ve Kapasiteleri	10
1.3.2 Uçak Trafiği	12
1.3.3 Yolcu Trafiği	15
1.3.4 Yük Trafiği	18
1.3.5 İnsan Kaynakları Trafiği	20

1.4 ULUSLARARASI HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI	22
1.4.1 ABD’de Havayolu Taşımacılığı	26
1.4.2 Asya Pasifik’de Havayolu Taşımacılığı	27
1.4.3 Afrika ve Ortadoğu’da Havayolu Taşımacılığı	28
1.4.4 Avrupa’da Havayolu Taşımacılığı	30
1.4.5 Türkiye’de Havayolu Taşımacılığı	31
1.4.5.1 Sivil Havacılıkta Uyumlaştırma Kuralları	32
1.4.5.2 Tek Avrupa Sahası Yaratılması	33
1.4.5.3 Havayolu Ulaşımında AB’ye Türk Havayolu Ulaşımının Uyumu	37
1.4.5.4 Türkiye’nin Havayolu Ulaşımında AB Müktesebatı ve Gerekleri	38
1.5 ULUSLARARASI HAVAYOLU KARGO TAŞIMACILIĞI	39
1.5.1 Havayolu Kargo Taşımacılığında Freight Forwarder	40
1.5.2 Havayolu Kargo Taşımacılığının Yasal Çerçevesi	42
1.5.3 Uluslararası Havayolu Kargo Örgütleri IATA, ICAO	45
1.5.4 Havayolu Konişmentosu	47
1.5.5 Ara Konişmentolar	48
1.5.6 Havayolu Kargo Taşımacılığında Fiyatlandırma	48
1.5.7 Havayolu Kargo Taşımacılığında Kargo Tipleri	49
1.5.8 Havayolu Taşımacılığında Genel ve Özel Yükler	50
İKİNCİ BÖLÜM	
2.1. HAVAYOLUNDA KÜRESEL TAŞIMACILIK	51
2.2. TÜRKİYE KOŞULLARINDA BÖLGESEL VE ULUSAL TAŞIMACILIK.....	51
2.2.1 Bölgesel Taşımacılıkta Beklenenler	54

2.3 HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA ÖRGÜTLENMELER VE MODELLERİ	54
2.3.1 Geleneksel Havayolu Örgüt Modelleri	55
2.3.2 Sanal Havayolu Örgüt Modelleri	56
2.3.3 Ticari Havayolu Örgüt Modelleri	56
2.4 HAVAYOLU ŞİRKETLERİNDE MALİYETLER ve SINIFLANDIRMALARI	56
2.4.1 Faaliyet Giderleri	58
2.4.2 Direkt Faaliyet Giderleri	60
2.4.3 Dolaylı Faaliyet Giderleri	61
2.4.4 Faaliyet Dışı Giderler	64
2.5 HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	65
2.5.1 Sektörler Arası Sorunlar (Hava, deniz, demiryolu ve karayolu).....	65
2.5.2 Altyapı Sorunları	66
2.5.3 İnsan Kaynakları Yönetimi Sorunları	69
2.5.4 Sektörel Eğitim Sorunları	73
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
3.1 HAVAYOLU ŞİRKETLERİNDE İŞ MODELLERİ	76
3.1.1 Tarihsel Gelişim	76
3.1.2 Günümüzde Havayolu İş Modelleri	78

3.2 HAVAYOLU ULAŞIMDA DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILAR	83
3.2.1 Tanım	83
3.2.2 Tarihsel Gelişim	83
3.2.3 Karakteristik Özellikleri	86
3.2.4 Düşük Maliyet Yapısı	92
3.2.5 Satışlara ve Değişkenlere Etkileri	97
3.2.6 Belli Başlı Düşük Maliyetli Taşıyıcılar	99
3.3 DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARLA GELENEKSEL TAŞIYICILARIN REKABETİ	106
3.4 DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARIN BAŞARI FAKTÖRLERİ	110
3.4.1 Kısıtlayıcı Koşulların Kaldırılması	111
3.4.2 Homojen Piyasa	112
3.4.3 Sektör Uzunluğu	113
3.4.4 Düşünsel Değişim	113
3.4.5 Sektördeki Hataları Tekrarlamama Yaklaşımı	113
3.5 HAVAYOLU ULAŞMINDA DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARDA DEĞİŞİM VE DEĞİŞKENLER	114
3.5.1 Taşımalarda Ürün Farklılaştırılması	114
3.5.2 Charter'ların Tarifeli Hale Gelişi	115
3.5.3 Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Daha Uzun Hatlara Geçişi ..	116
3.6 DÜŞÜK MALİYET MODELİNİN UZUN MESAFELİ HATLARDA UYGULANABİLİRLİĞİ	116
3.7 TÜRK HAVA YOLLARI'nın DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIMACILIK AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ	124

SONUÇ VE ÖNERİLER	130
EKLER	132
EK A: TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN HAVAYOLU İŞLETMELERİ.....	132
EK B: İKİLİ HAVA ULAŞTIRMA ANLAŞMALARI	139
EK C: TÜRKİYE'DEKİ TÜM HAVA LİMAN VE ALANLARININ LİSTESİ.....	142
EK D: DHMİ TARAFINDAN İŞLETİLEN HAVALİMANI VE HAVAALANLARI	143
EK E: TÜRKİYE'DE HAVALİMAN VE ALANLARININ FİZİKSEL DURUMLARI İLE OLANAKLARI	144
EK F: 1993-2002 DÖNEMİ UÇAK VE YOLCU TRAFİĞİ İSTATİSTİKLERİ İLE HAVALİMAN VE ALANLARI ARASINDA DAĞILIMLARI	152
EK G: DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARIN MALİYET TABANLARI ..	166
EK H: YÜKSEK UÇAK KULLANIMI	167
EK I: REKABETE TEŞVİK	169
EK J: AVRUPALI BÜYÜK DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARIN UÇUŞ AĞLARI	170
EK K: SOUTWEST VE JETBLUE UÇUŞ AĞLARI	172
EK L: ULAŞTIRMA BAKANLIĞI TEŞEKKÜR BELGESİ	173
KAYNAKÇA	175

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ACC	(Area control Centre or Area control) Saha kontrol merkezi veya Saha kontrol
AIS	(Aeronautical Information Services) Havacılık Enformasyon Hizmetleri
AKK	Arz Edilen Koltuk Kilometre
APP	(Approach Control Office or Approach Control) Yaklaşma Kontrol Ofisi veya yaklaşma kontrol
ASA	(Air Service Agreement) Havayolu Havacılık Destekleyicileri Birliği
ASEAN	(Association of Southeast Asian Nations) Güney Doğu Asya Ülkeleri Birliği
ATC	(Air Traffic Control) Hava Trafik Kontrol
ATM	Hava Trafik Yönetimi
BHT	Boğaziçi Hava Taşımacılığı
DHMI	Devlet Hava Meydanları İşletmesi
DLH	Demiryolları Limanlar ve Havaalanları İnşaatı Genel Müdürlüğü
DME	Distance measuring Equipment (Mesafe ölçme cihazı)
ECAC	(European Civil Aeronautical Conferance) Avrupa Sivil Havacılık Konferansı
FIC	(Flight Information Centre) Uçuş bilgi merkezi
IATA	(Internatinol Air Transport Assocation) Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği
ICAO	(International Civil Aviation Organization) Uluslararası Sivil Havacılık Teşkilatı
ILS	(Instrument Landing System) Aletle iniş sistemi
JAA	(Joint Aviation Authorities) Avrupa Havacılık Otoriteleri Birliği
NDM	(Non- Directional Radio Beacon) Yönlendirilmiş Radyo Bikini
SHGM	Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü
SSR	(Secondary Surveillance Radar) Karşılıklı MODE Gönderme ve Cevaplama Sistemi İle Çalışan Radar İşaret Işığı
THT	Türk Hava Taşımacılığı

THY	Türk Hava Yolları
TWR	(Aerodrome Control Tower or Aerodrome Control) Havaalanı Kontrol Kulesi veya Meydan kontrol
VOR VHF	(Omnidirectional Radio Range) VHF Frekansı Çalışan Çok Yönlü Radyo Seyrüsefer İstikamet Cihazı

TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1.	Havayolu İşletmeleri ve Uçak Bilgileri (13.12.2004)	11
Tablo 1.2.	İç ve Dış Hat Toplam Uçak Trafiğinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)	13
Tablo 1.3.	İç ve Dış Hat Ticari Uçak Trafiğinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)	14
Tablo 1.4.	Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Yolcu Trafiği	15
Tablo 1.5.	İç ve Dış Hat Toplam Yolcu Trafiğinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)	17
Tablo 1.6.	İç ve Dış Hat Toplam Yük Trafiğinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)	19
Tablo 1.7.	1998-2003 Yılları Statülere Göre Personel Sayıları (DHMİ)	20
Tablo 1.8.	1998-2003 Yılları Eğitilen Personel Sayıları (DHMİ)	21
Tablo 1.9.	1998-2002 Yılları Statülere Göre Personel Sayıları (SHGM)	21
Tablo 1.10.	1998-2002 Yılları Eğitilen Personel Sayıları (SHGM)	22
Tablo 1.11.	Havayolu Şirketlerinde Çalışan Pilot ve Diğer Personel Sayıları (2003)	22
Tablo 1.12.	Gelir Sıralamasına Göre Dünyanın İlk 10 Havayolu Şirketi (2003) ..	24
Tablo 1.13.	Yolcu Trafiğine Göre Dünyanın İlk 10 Havayolu Şirketi (2004)	25
Tablo 2.1.	Havayolu Şirketlerinde Maliyet Kalemleri 2002	59
Tablo 3.1.	Ryanair'in 1995-2006 Yıllarına Ait Mali Sonuçları	100
Tablo 3.2.	JetBlue'nun 2001-2005 Yıllarına Ait Mali Sonuçları	102
Tablo 3.3.	Ryanair'in 1995-2006 Yıllarına Ait Mali Sonuçları	104
Tablo 3.4.	EasyJet'in 1998-2005 Yıllarına Ait Mali Sonuçları	105
Tablo 3.5.	EasyJet'in 2003-2006 Yıllarına Ait Filo Bilgileri	105
Tablo 3.6.	Londra-Hong Kong Uçuşu için 2 Şubat 2007 Tarihinde Kaydedilen 3- 7 Şubat 2007 Bir Haftalık Bilet Fiyatları	122

SEKİL LİSTESİ

Şekil 1.1.	Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Uçak Trafiği	12
Şekil 1.2.	Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Yolcu Trafiği	16
Şekil 1.3.	Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Yük Trafiği	18
Şekil 2.1.	Havayolu Örgüt Modellerinin Aktiflere Getirileri	55
Şekil 2.2.	Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Gider Avantajları	63
Şekil 3.1.	Tipik Geleneksel Taşıyıcı Maliyet Tabanı – British Airways	79
Şekil 3.2.	Tipik Bir Düşük Maliyetli Taşıyıcının Maliyet Tabanı – Easyjet	81
Şekil 3.3.	Havayolları Faaliyet Giderleri Dağılımı 2004 Yılı	93
Şekil 3.4.	Avrupa İçerisindeki Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Gelişimi	110
Şekil 3.5.	Avrupa’da Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Hizmet Verdiği Hatlar (2001/2004)	112
Şekil 3.6.	Düşük Maliyetli Taşıyıcılar Arasında Ürün Farklılaştırma	115
Şekil 3.7.	Aer Lingus’un Başarılı Dönüşümü	126
Şekil 3.8.	Amerika Ve Avrupa’da Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Pazar Paylaşımları (2003)	128

ÖZET

Bu çalışma ile amaçlanan düşük maliyetli taşıyıcı modelinin uzun mesafeli hatlara uygulanabilip uygulanamayacağını değerlendirmektir. Düşük maliyetli taşıyıcılar kısa mesafeli hatlarda fiyat üzerinden rekabet ederek, “en düşük maliyet”le rekabet avantajı yakalayan taşıyıcılardır. İş modelleri kısıtlı ikram ile yüksek frekans birleşimine dayanmaktadır.

Düşük maliyetli taşıyıcı modelinin başarısı için dört koşul sağlanmalıdır. Pazar homojen olmalı ve serbestleşmiş olmalıdır. Uçakların günlük kullanımını optimize etmek için, hattın mesafesi 4 saatten kısa olmalıdır. Toplumun ikramsız yolculuğu kabul etmeme olasılığı bulunduğundan zihniyet değişimi bir önkoşuldur. Son olarak, deneyimler yeni bir başlangıç yaparak şirketin kurulum aşamasından itibaren maliyet düşürmeye odaklanarak sektörde benzer çalışmalardaki hataları tekrarlamamanın başarının sırrı olduğunu göstermektedir. Diğer yandan düşük maliyetli taşıyıcı modelinin uzun mesafeli hatlara uygulanması sırasında sorunlar belirlemektedir. İkincil havaalanlarında var olmayan besleyici trafik, kısıtlayıcı hava trafik anlaşmalarının pazara hükmetmesi, yolcu konforu, iş modeline eklenen karmaşıklık ya da kontrol edilemez maliyetlerin kontrol edilebilir maliyetleri bastırması başlıca problemler olarak sayılabilir.

İki farklı düşük maliyetli taşıyıcı modeli üstün gelmektedir. Bunlardan ilki uçuş sıklığı ve günlük uçuş saati olarak uçakların azami kullanımına dayanmaktadır. İkincisiyse benzer bir basit ürün yaklaşımı sunarak, geliri uzun mesafeli hatlarda tek sınıf düzenlemesiyle azami kılmaktadır. İkinci modelin dikkatle seçilmiş uzun mesafeli hatlarda uygulanabileceği görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Havayolu Taşımacılığı, Havayolu İşletmeleri, Liberalleşme, Maliyet

ABSTRACT

The objective of this project is to assess if the low cost carriers' business model could be applied to long haul operations. Low cost/low fare carriers which compete on price on short haul destination, the "lowest cost" providing a key competitive advantage. The business model is based on a no frills/high volume combination.

Four conditions must be present for the success of the low cost carrier's business model. The market must be homogeneous and deregulated. Sector length should be less than four hours to enable an optimized daily utilisation of the airliners. A change of mentality is prerequisite as no frills travel may not be accepted by the society. Finally, experience shows that a "green field" approach to avoid the burden of past decisions is key to success. However problems appear when low cost carriers are moving to long haul operations. Absence of feeding traffic at secondary airports, markets which are ruled by restrictive bilateral air service agreements, passenger comfort, complexity added to the model or controllable costs that are swamped by uncontrollable ones are the major problems.

Two different low cost carrier models prevail. The first is based on a maximum daily utilisation of the aircraft. The second offer a similar basic cabin service approach, revenue being maximised by operating a bigger airliner on longer routes. It appears that the second model can be apply to carefully selected long haul routes that have a high passenger and cargo traffic.

Key Words: Air Transportation, Airline Managements, [Liberalisation, Cost](#)

GİRİŞ

Havayolu taşımacılığı gerek hızı gerekse sahip olduğu teknolojik olanakları sebebiyle üzerinde yüzyılı aşkın bir süredir çalışılan ve araştırmacıların ilgisini çeken bir sektördür. Sağladığı hız ve konfor ile ulaştırma türleri içinde en yüksek gelişme hava ulaştırmasında görülmüştür. Ekonomik krizler, bölgesel savaşlar ve terör olayları sebebi ile zaman zaman yaşanan duraklamalara karşın, sosyo-ekonomik gelişmelerin sonucu olarak, dünya ticaret hacmindeki ve turizm sektöründeki büyümeler, küreselleşme, ayrıca insanların daha hızlı ve daha konforlu yolculuğu tercihleri gibi sebeplerle tüm dünyada havayolu taşımacılığı, diğer taşımacılıklara göre daha hızlı bir gelişme göstermiştir. Bunda uzun ve kıtalararası mesafelerde havayolu ulaşımının çok büyük bir avantaja sahip olmasının da rolü vardır.

Bununla birlikte ekonomik ve politik gelişmelere en duyarlı olanı da hava ulaştırmasıdır. Değişen iş koşulları gibi havayolu sektöründe de değişim ve yeni gelişmelerin yaşanması kaçınılmazdır. Son yıllarda havayolu sektöründeki önemli gelişmeler, bölgesel havayolu işletmeciliği, havayolu şirketlerinin birleşmesi ve işbirliği, düşük maliyetli havayolu şirketlerinin pazara girmesi olarak sıralanabilir. Buradan hareketle bu çalışmada havayolu taşımacılığında son yıllarda yaşanan önemli gelişmelerden birisi olan havayolu ulaşımında düşük maliyetli taşıyıcılar incelenmiş ve uzun mesafeli hatlarda rekabet olanakları değişik yönleriyle ele alınmıştır.

Çalışmanın birinci bölümünde, sektörün genel durumu, sektörün fiziki altyapısı, uluslararası havayolu taşımacılığı, havayolu işletmeleri kavramları üzerinde durularak dünyadaki ve Türkiye'deki havayolu taşımacılığının mevcut durumu ve beklentiler belirtilmiştir. Daha sonra sırasıyla havayolu taşımacılığının ekonomik özellikleri ve havayolu işletmelerinin şirket ve pazarlama stratejilerine değinilmiştir.

İkinci bölümde küresel taşımacılık, bölgesel ve ulusal taşımacılık, taşımacılıkta örgütlenmeler ve modelleri incelenmiş, havayolu şirketlerinde maliyetler ve sınıflandırmalar üzerinde durulmuş havayolu taşımacılığında sorunlar ve çözüm önerileri hakkında bilgiler verilmiştir.

Üçüncü ve son bölümde havayolu iş modelleri, ulaşımında düşük maliyetli taşıyıcılar ile geleneksel taşıyıcılar, düşük maliyetli taşıyıcıların başarı faktörleri üzerinde durulmuş, düşük maliyetli taşıyıcıların sektör çalışmalarının bir değerlendirilmesi yapılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1.6 TÜRKİYE’DE HAVAYOLU SEKTÖRÜNÜN GENEL DURUMU

Ülkemizdeki hava ulaştırma sektörü 14.10.1983 tarihinde kabul edilen 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu’nun yürürlüğe girmesi ile belirgin bir gelişme içine girmiştir¹. Bu tarihten sonra Türkiye’nin milli havayolu olan THY’nin bir modernizasyon ve standardizasyon programı çerçevesinde filosunu geliştirmeye başladığı, hizmet standartlarını yükseltme çabasına girdiği, ekonomik olabilecek yeni dış hatlara yöneldiği görülür. THY’nin bu atılımlarını, aynı dönemde özel sektör havayolu şirketlerinin sektöre girmesi takip eder. 2920 sayılı kanun özel sektörün pazara girmesine olanak tanınmasıyla özel havayolu şirketlerinin sayıları, ayrıca filo kapasiteleri ve sektördeki payları artmıştır. İzleyen yıllarda iç hatlar tarifeli seferlerine bazı düzenlemeler getirilmiştir. Özel havayolu işletmelerinin yurt içinde düzenleyecekleri seferlerde hat seçimleri Ulaştırma Bakanlığı’nın değerlendirmesine tabi tutulmuştur. Havayolu şirketlerinin yüksek maliyetli olması ve işletme sermayesi yetersizliği, nispeten yaşlı uçaklarla operasyon düzenlenmesi, bakım-onarım ve diğer altyapı imkanlarının yetersizliği, faaliyetleri yürütecek eğitimli eleman yetersizliği, sektörün yeteri kadar desteklenmemesi özel havayolu şirketlerinin karşılaştıkları başlıca sorunlar olmuş ve zamanla ağır maliyetleri karşılayamayacak duruma gelerek faaliyetlerini durdurmalarıyla sonuçlanmıştır.

Devlet Hava Meydanları Genel Müdürlüğü tarafından işletilen Türkiye’deki havaalanlarına 1980’li yılların sonlarında yapılan yatırımlar daha çok mevcut havaalanlarının kapasite artırımı ve standartlarının iyileştirilmesi üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu dönemde çeşitli illere mahalli idarelerin de katkıları ile kısa kalkış inişlere uygun Stol tipte küçük havaalanları açılması çalışmalarını başlamıştır.

Ağustos 1990’da ortaya çıkan Körfez krizi, ayrıca turistik yörelerdeki terör olayları, turizm sektörüne bağlı olarak havayolu ulaştırması sektörünü de olumsuz yönde etkilemiştir. Buna karşın durgunluk kısa sürede atlatılmış, gelişmenin devam ettiği görülmüştür. 1990’lı yılların ikinci yarısından itibaren yurtiçi ve yurtdışı olarak Antalya ve Bodrum-Marmaris bölgelerine olan turistik amaçlı yolculuk talebinin

¹ DPT. **Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu**. Ankara: Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ulaştırma Bakanlığı, 2001

olumlu yönde gelişim göstermesi ile bu bölgelerdeki havaalanlarındaki trafiği yoğunlaştırmıştır.

Havaalanlarındaki trafiğin artmasının sonucu olarak havaalanı işletmeciliğinde “Yap-İşlet-Devret” modeli benimsenmeye başlanmış ve Mart 1998’de 5 milyon yolcu kapasiteli Antalya Dış Hatlar Terminal binası hizmete girmiştir. Bu ilk örneğin başarıyla sonuçlanmasını takiben Yap-İşlet-Devret modeli Ocak 2000 tarihinde Atatürk Havaalanı’na da uygulanarak 10 milyon yolcu kapasiteli yeni dış hatlar yolcu terminali hizmete açılmıştır. Ekim-2006 tarihinde Ankara Esenboğa Havaalanının Yap-İşlet-Devret modeliyle modernizasyonu tamamlanarak 2 milyon olan yolcu kapasitesi, 10 milyon yolcu kapasitesine ulaşmış, İzmir Adnan Menderes Havaalanına da aynı modelin uygulanması için temeller atılmıştır.

1990’lı yılların ikinci yarısında Türk Silahlı Kuvvetleri envanterindeki havaalanlarının sivil hava ulaşımına açılması çalışmaları sonuçlandırılmış, Genel Kurmay Başkanlığı ile yapılan protokol ile 27 askeri havaalanı sivil havacılık işletmelerinin kullanımına açılmıştır. Bu alanlardan 13’ünde Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (DHMI) işletme yapmakta olup bu havaalanlarının bir kısmında terminal binası, kargo binası ve apron gibi sivil tesislerin yapımına girişilmiştir.

Türkiye sivil havacılık sektöründe son yıllarda yaşanan en önemli gelişme ise iç hatlar pazarının serbestleştirilmesi olmuştur. Daha önceleri pazara giriş konusunda engellerle karşılaşan özel havayolu şirketleri 2003 yılında yapılan yasal düzenlemelerden ve vergilere getirilen kolaylıklardan faydalanarak iç hatlarda taşımacılık yapmaya başlamışlardır. Bu tarihten itibaren Türk sivil havacılığında yurt içi taşımalarda rekabet başlamış, 2004 yılında iç hatlar yolcu trafiği %59 oranında artmıştır. 2006 yılı itibari ile Türkiye’deki havayolu işletmeleri ve bunlara ait uçak bilgileri Ek A’da verilmiştir.

Bir diğer önemli gelişme, mevcut atıl havaalanlarının ekonomiye kazandırılması ve havayolu taşımalarının toplam taşımadaki payının artırılması amacı ile bölgesel taşımacılığın gündeme getirilip bu yönde çalışmaların başlatılmış olmasıdır. Ülkemizde bölgesel havayolu taşımacılığı alanında ilk gelişmeler, iç hat işletmeciliğinin küçük uçaklarla yapılması amacıyla 1986 yılında BHT (Boğaziçi Hava Taşımacılığı), 1989 yılında THT (Türk Hava Taşımacılığı)’nin kurulmasıdır. Ancak bu girişimlerden beklenen başarı sağlanamamıştır. Bölgesel taşımacılık alanında gelişme sağlanması, Türk sivil havacılığının gelişimi ve havayolu

ulaştırması politikaları bağlamında oldukça önem taşımaktadır. Ülkemiz coğrafyası bölgesel taşımalara uygun olduğu gibi bu alanda önemli bir potansiyel de mevcuttur. Bölgesel havayolu taşımacılığının, yöresel ekonomilerin canlandırılmasına ve sosyal gelişimine katkı gibi dolaylı etkileri de sağlanabilir. Geçmişte “her ile bir havaalanı” yaklaşımı ile inşa edilen havaalanlarının amacına ulaşarak ekonomiye kazandırılması da konunun önemli bir yanıdır. Dolayısıyla var olan havaalanı altyapısı ile birlikte düşünülerek yapılacak bir planlamadan olumlu sonuçlar beklenebilir. Son dönemde, uygun olmayan uçaklarla gerçekleştirilen düşük fiyatlı taşımaların ortaya çıkardığı gelişmeler bu konuda bir potansiyelin varlığının işaretleri sayılabilir².

1.7 SEKTÖRDEKİ KURUM ve KURULUŞAR

1.7.1 Havacılık Kurumları

Sektörde Hizmet veren havacılık kurumları; Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Devlet Havaalanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (DHMİ), Demiryolları Limanlar ve Havaalanları İnşaatı Genel Müdürlüğü (DLH), Başbakanlık Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü olarak sayılabilir.

1.7.1.1 Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü

Ülkemizde havacılık çalışmaları, 1912 yılında bugünkü Atatürk Havaalanı'nın yakınındaki Sefaköy'de tesis edilen iki hangar ve küçük bir meydana başlatılmıştır. 1925 yılında, daha sonra Türk Hava Kurumu adını alacak olan Türk Tayyare Cemiyeti kurulması ile kurumsallaşmanın temelleri atılmıştır. 1933 yılında 5 uçaklık bir filo ile “Türk Hava Postaları” adı altında ilk sivil hava taşımacılığı başlatılmıştır.

Dünya Sivil Havacılığının hızla gelişmesi ve teknolojinin büyük önem taşıması karşısında, ulusal çıkarlarımızın korunması ve uluslararası ilişkilerimizin düzenli şekilde yürütülüp denetlenmesi için 1954 yılında Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde kurulan “Sivil Havacılık Dairesi Başkanlığı”, 1987 yılında “Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü” olarak günün koşullarına göre yeniden örgütlenmiştir.

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Ulaştırma Bakanlığı Ana Hizmet Birimi olarak 3348 sayılı Ulaştırma Bakanlığı Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun çerçevesinde görev yapmaktadır. Organizasyon olarak, Genel Müdür, 2 Genel Müdür Yardımcısı

² T.C. Ulaştırma Bakanlığı , “Ulaştırma Ana Planı Stratejisi”, Ankara 2005

ve 4 Daire Başkanı ile biri geçici 11 Şube Müdürü'nden oluşmakta olup 2003 yılı itibariyle 95 personel görev yapmaktadır.

SHGM, sivil havacılık alanında en sorumlu ve yetkili kurum durumunda olup 3348 sayılı kanunla belirlenmiş görevleri³:

- Ülkemizde sivil havacılık faaliyetlerinin teknik, ekonomik ve sosyal gelişmelere, kamu yararına ve milli güvenlik amaçlarına uygun olarak kurulmasını ve geliştirilmesini sağlayacak esasları tespit etmek, belgelerini tanzim ederek sicilleri tutmak ve mürettebat ehliyetlerini mevzuata göre denetlemek,
- Türk sivil havacılık sahasında görev alacak personelin ehliyet şartlarını tayin etmek ve lisansların tanzim ederek sicillerini tutmak,
- Yurt içinde ve dışında hava ulaştırma faaliyetinde bulunmak isteyen Türk ve yurtdışında ulaştırma faaliyetlerinde bulunmak isteyen yabancı gerçek veya tüzel kişilere verilecek izinlerin esaslarını ve şartlarını hazırlamak, faaliyetlerini denetlemek,
- İlgili kuruluşların görüşlerini almak suretiyle, Türkiye hava sahasında sivil uçakların seyrüseferini, trafik haberleşmelerini kamu güvenliği bakımından düzenlemek, denetlemek, gerekli tedbirleri almak ve aldirtmak,
- Hava seyrüsefer güvenliği bakımından hava meydanlarının teknik niteliklerini ve işletme esaslarını tayin etmek ve uygulamaları denetlemek,
- Uluslararası sivil havacılık sahasındaki gelişmeleri takip ederek, ülkemiz sivil havacılık faaliyetlerinde bu gelişmelerin uygulaması için tedbirler almak, sivil havacılıkla ilgili planların hazırlanmasını sağlamak ve uygulaması ile ilgili faaliyetlerde Uluslararası Sivil Havacılık Teşkilatı (ICAO), Avrupa Sivil Havacılık Konferansı (ECAC), Avrupa Havacılık Seyrüsefer Güvenliği Teşkilatı (EUROCONTROL) ve Avrupa Havacılık Otoriteleri Birliği (JAA) gibi diğer uluslararası kuruluşlarla işbirliği yapmak,
- Türkiye hava sahasında hava arama ve kurtarma hizmetlerinin yapılması hususunda ilgili kuruluşlarla işbirliği sağlamak ve sivil havacılık kazalarını tahkik etmek, tahkikat sonuçlarına göre gerekli tedbirleri almak,

³ <http://www.shgm.gov.tr/> iletişim adresli internet sayfası.

- Sivil havacılık eğitim müesseselerinin kuruluş ve çalışma esaslarını tayin etmek ve denetlemek,
- Sivil havacılık faaliyetleri ile ilgili olarak konulmuş mevzuat ve kurallara aykırı hareket eden gerçek ve tüzel kişiler hakkında kanuni yollara başvurmak,
- Hava ulaştırma konusunda uluslararası ikili ve çok taraflı anlaşmaların uygulanmasını takip etmek, bunlarla ilgili çalışmalara katılmak (Hava Ulaştırma Anlaşmaları Ek B’de verilmiştir),
- Bakanlıkça verilecek benzeri görevleri yapmaktır.

1.7.1.2 Devlet Havaalanları İşletmesi Genel Müdürlüğü

DHMI tüzel kişiliğe sahip, Ulaştırma Bakanlığı ile ilgili bir Kamu İktisadi Kuruluşu’dur. Faaliyetlerindeki temel amaç, sivil havacılık faaliyetlerinin gereği olan hava taşımacılığı ve havaalanlarının işletilmesidir. Bunun yanında, havaalanı yer ve hava trafik kontrol hizmetlerinin yerine getirilmesi, seyrüsefer sistem ve kolaylıklarının kurulması ve işletilmesi, bu faaliyetler ile ilgili diğer tesis ve sistemlerin kurulması, işletilmesi ve modern havacılık düzeyine çıkarılması genel müdürlüğün diğer görevleridir⁴.

DHMI, üstlenmiş olduğu görevlerini uluslararası sivil havacılık kural ve standartlarına göre yapmak zorundadır. Bu doğrultuda olmak üzere başta Uluslararası Sivil Havacılık Teşkilatı (ICAO-International Civil Aviation Organization), EUROCONTROL (Avrupa Sivil Havacılık Teşkilatı), ECAC (Avrupa Sivil Havacılık Konferansı) olmak üzere, konu ile ilgili uluslararası kuruluşların üyesi olup çalışmalarını bu çerçevede sürdürmektedir.

1.7.1.3 Demiryolları, Limanlar ve Havaalanları İnşaatı Genel Müdürlüğü

DLH’nın başlıca görevleri devletçe yaptırılacak demiryolları, limanlar, barınaklar ve bunlarla ilgili teçhizat ve tesislerin, kıyı koruma yapılarının, kıyı yapı ve tesislerinin, havaalanlarının ve bunlarla ilgili tesislerin ilgili kuruluşlarla işbirliği yaparak plan ve programlarını hazırlamak, gerçekleştirilmeleri için gerekli tedbirler almak, araştırma, etüt, proje, keşif, şartname ve inşaatları ile bakım ve onarımlarını

⁴ <http://www.dhmi.gov.tr/> iletişim adresli internet sayfası

yapmak veya yaptırmak, yapımı tamamlananları ilgili kuruluşlara devretmek, yapılmış olanların bakım ve onarımlarının organizasyonu için esaslar hazırlamaktır⁵.

1.7.1.4 Başbakanlık Devlet Meteoroloji İşleri Genel M¼d¼rl¼ę¼

Meteoroloji İşleri Genel M¼d¼rl¼ę¼, Başbakanlığa bağlı olup meteoroloji istasyonları kurmak ve çalıştırmak, hizmetlerin gerektirdiği rasatları yapmak ve değerlendirmek, çeşitli sekt¼rler için hava tahminlerinde bulunmak ve meteorolojik bilgi desteği sağlamakla g¼revlidir⁶.

1.7.2 Yer Hizmetleri ve İkmal Hizmetleri Kuruluşları

Havaalanlarındaki yer hizmetleri ile ilgili olarak, Havaalanları Yer Hizmetleri A.ř. (HAVAş) ile elebi Hava Servisi A.ř., ikram hizmeti veren kuruluşlar olarak da Uçak Servisi A.ř. (USAş), Sancak Havacılık Hizmetleri A.ř. sayılabilir.

1.7.3 Hava Taşıma İşletmeleri

2006 yılı Kasım ayı itibariyle Sekt¼rde faaliyet g¼steren ruhsat sahibi havayolu işletme sayısı 19 olup bunlardan T¼rk Hava Yolları (THY) kamu kuruluşu, diğerleri özel Őirketlerdir. Bu Şirketlerin isimleri, sahip oldukları uçak sayıları ve kapasiteleri ile taşımadaki payları ilgili b¼l¼mde verilmiştir.

1.7.4 Eğitim Kurumları

T¼rkiye'deki hava taşımacılığında değişik alanlarda olmak üzere, destek veren başlıca eğitim kurumları olarak başta Hava Kuvvetleri Komutanlığı olmak üzere DHMİ, T¼rk Hava Yolları A.O., T¼rk Hava Kurumu ile bazı üniversitelerdir. Hava Kuvvetleri Komutanlığı son yıllara kadar havayolu Şirketlerine pilot desteği veren başlıca kaynak olmuştur. DHMİ, hava seyr¼seferi, işletme, teknik ve idari konularda yurt içinde ve yurt dışında olmak üzere eğitim programları d¼zenlerken, THY'de başta yer hareket personeli ile bakım personelinin eğitimleri olmak üzere rezervasyon, satış, kargo hizmetleri gibi değişik alanlarda kendi personeli ile diğer kuruluşların personellerinin eğitilmelerine hizmet vermektedir.

⁵ <http://www.dlh.gov.tr/> iletişim adresli inetrnet sayfası

⁶ <http://www.meteor.gov.tr/> iletişim adersli internet sayfası

Atatürk tarafından 1925 yılında kurulan Türk Hava Kurumu ülkemizin en eski sivil havacılık kurumu olarak pilot, paraşütçü, planör yetiştirmesinin yanında orman yangını söndürme ve zirai mücadele alanlarında da faaliyet sürdürmektedir.

Ülkemizde havacılık konusunda mesleki eğitim veren üniversitelerin başında Anadolu Üniversitesi bünyesinde açılan Sivil Havacılık Yüksek Okulu gelmektedir. Sivil Havacılık Yüksekokulu, Türk sivil havacılık sektörünün gelişim hızına paralel olarak artan uluslararası sivil havacılık standartlarına uygun olarak yetiştirilmiş kalifiye eleman ihtiyacını karşılamak üzere, 1986 yılında kurulmuştur. Sektöre eğitilmiş personel temini konusunda önemli bir kaynak haline gelmiştir. İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Uçak Mühendisi ve Meteoroloji Mühendisi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi'nde ise Havacılık Mühendisi diploması verilmektedir. Ayrıca Erciyes Üniversitesi'nde de Sivil Havacılık Yüksek Okulu açılmış ve sektöre ara teknik eleman yetiştirmeye başlamıştır. Aynı zamanda Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı Eskişehir Teknik Lisesi'nde uçak bakım teknisyenleri yetiştirilmektedir.

HAVAŞ, Çelebi Hava Servisi A.Ş. USAŞ ve TAİ gibi kuruluşlarda da amaçları doğrultusunda mesleki eğitimler verilmektedir.

1.8 HAVAYOLU ULAŞIM SEKTÖRÜNÜN FİZİKİ ALT YAPISI

Türk Sivil Havacılık sektörünün altyapısını oluşturan 34 adet havaalanı DHMİ tarafından halen lokal olarak sivil hava trafiğine açık tutulmaktadır. Ek C'de Türkiye'de bir kısmı kullanımda olmayan tüm havaalanlarının listesi verilmiştir.

DHMİ Genel Müdürlüğü, bugün sayıları gün geçtikçe artmakta olan yerli havayolu şirketlerinin yanı sıra 361 üzerinde yabancı ticari havayolu şirketine hava trafik hizmetleri ve seyahatlerinde havayolunu tercih etmekte olan 35 milyon civarında iç hat ve dış hat yolcusuna gerekli terminal ve yolcu hizmetlerini vermektedir (www.dhmi.com.tr).

2005 yılı itibari ile bunlardan, İstanbul/Atatürk, Ankara/Esenboğa, İzmir/Adnan Menderes, Antalya, Muğla/Dalaman, Milas/Bodrum, Adana, Trabzon ve Nevşehir / Kapadokya Havaalanları uluslararası tarifeli ve tarifersiz seferler ile iç-hat seferlerine; Isparta/Süleyman Demirel Havaalanı ile Bursa/Yenişehir, Denizli/Çardak, Çorlu, Erzurum, Gaziantep, Kars, Kayseri, Konya, Samsun/Çarşamba ve Van/Ferit Melen Hava Alanları tarifersiz dış hat seferleri ile iç hat seferlerine; Adıyaman, Ağrı, Çanakkale, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Kahramanmaraş, Edremit/Körfez, Malatya,

Mardin, Muş, Siirt, Sivas ve Şanlıurfa Havaalanları ise sadece iç hat seferlerine açık bulunmaktadır.

DHMİ Genel Müdürlüğünce hava seyrüsefer ve havaalanı işletme hizmetleri çerçevesinde hizmet verilen uçak ve yolcu trafiğinde son yıllarda önemli artışlar meydana gelmiştir. Özellikle uluslararası havaalanlarının dış hat uçak ve yolcu trafiklerinde önemli gelişmeler gerçekleşmekte olup, İstanbul/Atatürk Havaalanı ile Antalya Havaalanı, yaşanmakta olan uluslararası trafik artışı nedeniyle, Avrupa'nın da önde gelen havaalanları arasında yer almaktadır.

DHMİ tarafından işletilen havaalanları ile bunların fiziksel durumları ve olanakları ayrı tablolar halinde Ek D ve E'de verilmiştir. Uçak ve yolcu trafiğine ilişkin 1993-2002 yılları dönemini kapsayan istatistikler ile 2003 yılı itibariyle uçak trafiğinin % 92'sinin, yolcu trafiğinin ise % 95'inin gerçekleştiği önemli sekiz havaalanı istatistikleri Ek F'de verilmiştir. Bunlar; Atatürk, Esenboğa, Adnan Menderes, Antalya, Dalaman, Adana, Trabzon ve Milas-Bodrum havaalanlarıdır.

Bu arada, hava ulaştırması için büyük önem taşıyan Türkiye'deki ATM (Hava Trafik Yönetimi) kaynaklarının sistematik modernizasyonu (SMART) projesi kapsamında,

- AIS Sistemi Otomasyonu ve Avrupa Data Base'ine Entegrasyonu,
- Ankara, ACC-APP ve Ana APP'ler için ATC sistemi mevcut radarlarının yenilenmesi,
- Yenilenecek radarların mevcut ATC sistemine Entegrasyonu
- Yeni Ankara ACC/APP Binası
- DHMİ Haberleşme Ağı
- Mevcut ATM Altyapısının Geliştirilmesi

gerçekleştirilecek projeler olup 2008 yılında tamamlanmaları planlanmıştır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

1.8.1 Uçak Sayıları, Tipleri ve Kapasiteleri

Türkiye’de havayolu ulaşımında uçak sayısı 10 yılda %50 oranında artmıştır. SHGM verilerine göre 2006 yıl sonu itibariyle hava aracı sayısı, 235’i yolcu uçağı olmak üzere toplam 260’a ulaşmıştır. Toplam koltuk kapasitesi ise 42.740’dır.

Türkiye'deki havayolu şirketleri, en çok ABD'li Boeing firmasının uçaklarına ilgi göstermektedir. SHGM verilerine göre Ağustos 2006 itibarıyla 63 adet Boeing 737-800 Türkiye semalarında görev yapmaktadır. Avrupa menşeli Airbus ise A319, A320 ve A321 tipi 61 uçakla gökyüzündedir. En az uçak ise sadece 1 adet olan Fokker F-28'dir.

Türkiye'deki en büyük yolcu uçağı, 7'si THY'nin işletmesinde olan 271 yolcu kapasitesine sahip Airbus A340-311'dir. Filosunda en fazla uçak bulunan işletmeci olan Türkiye'nin milli firması THY'nin filosunda Ağustos 2006 itibariyle 110 uçak bulunmaktadır. Tarhan Kule, Tunca Havacılık ve Altın Havayolu taşımacılık ise sadece birer uçağı sahiptir.

İç hatlar ile dış hatlarda yolcu ve kargo taşımacılığında kullanılan THY ve özel şirketlere ait uçak sayıları ve kapasiteleri ile işletmelerdeki uçak tiplerine ait bilgiler, 2006 yılı itibariyle EK A ve Tablo 1.1’de verilmiştir.

RUHSAT SAHİBİ HAVA YOLU İŞLETME SAYISI	19	ADET
TOPLAM HAVA ARACI SAYISI SAYISI	260	ADET
KOLTUK KAPASİTESİ	42.740	ADET
KARGO KAPASİTESİ	786.578	KG

HAVA YOLU YOLCU UÇAK TİPLERİ					
TİP	ADET	KOLTUK SAYISI (adet)	TİPİ	ADET	KOLTUK SAYISI (adet)
A300	17	5.136	DC9	2	323
A310	9	1.945	MD83	8	1.315
A319	8	1.022	MD88	5	860
A320	29	4.755	RJ100	2	198
A321	27	5.562	GULFSTREAM G-IV	1	17
A330	5	1.250	F 28 MK 0100	1	108
A340	7	1.897	CHALLENGER601-3A	1	9
B737	97	16.205	CRJ700	2	140
B757	8	1.719	CRJ900	3	270

C -172 S	3	9
UÇAK SAYISI	235	ADET
KOLTUK SAYISI	42.740	ADET

HAVA YOLU İŞLETMELERİ KARGO UÇAK TİPLERİ		
TİPİ	ADET	KARGO KAPASİTESİ (KG)
A300	16	699.602
A310	1	38.000
F27-500	8	48.976
UÇAK SAYISI	25	ADET
KARGO KAPASİTESİ	786.578	KG.

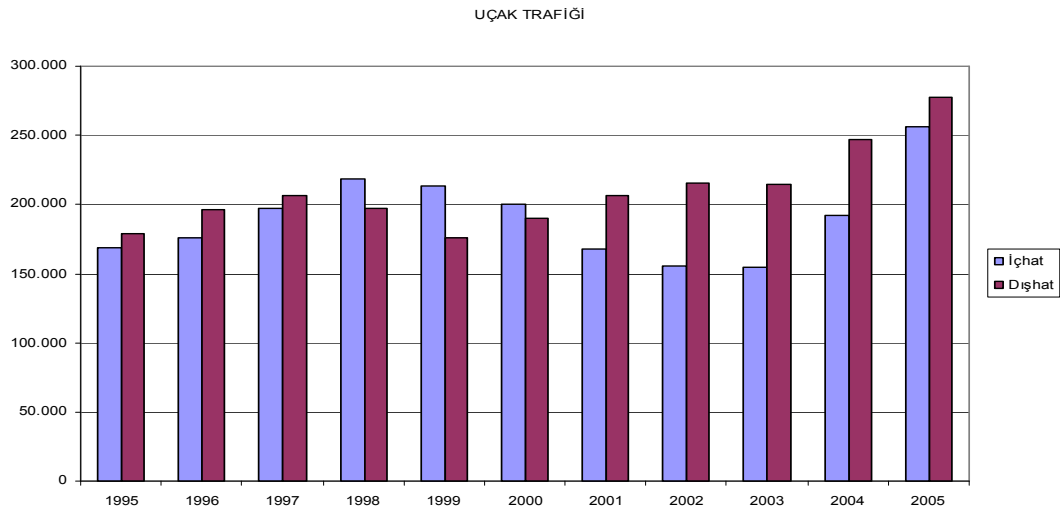
Tablo 1.1. Havayolu İşletmeleri ve Uçak Bilgileri (13.09.2006)

Kaynak: <http://www.shgm.gov.tr>

1.8.2 Uçak Trafığı

Türkiye’de 2003 yılında özel havayolu şirketlerinin devreye girmesi ile birlikte sektörde yaşanan büyüme, yolcu trafiği ile birlikte uçak trafiğini de olumlu etkilemiştir. Ulaştırma Bakanlığı Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü'nün (DHMI) 2002-2006 dönemine ilişkin istatistik ve beklentilerin yer aldığı raporunda uçak trafiğinin 370 binden 603 bin 239'a çıkacağı belirtilmiştir. 2005 yılı itibari ile toplam uçak trafiği 534.087 olarak gerçekleşmiştir.

DHMI verilerine göre toplam uçak trafiği 2005 yıl sonunda bir önceki yıla göre %7,8 oranında artış göstermiştir.



Şekil 1.1 Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Uçak Trafığı

Kaynak: <http://www.shgm.gov.tr>

Uçak trafiği bakımından en yoğun havaalanları Atatürk, Esenboğa, Adnan Menderes, Antalya ve Adana Havaalanlarıdır. 2004-2005 yıllarına ait iç ve dış hat toplam uçak trafiğinin havaalanlarına göre dağılımı tablo 1.2’de ticari uçak trafiği ise tablo 1.3’de verilmiştir.

HAVALİMAN Ve MEYDANLAR	TOPLAM UÇAK TRAFİĞİ					
	2004 YILI			2005		
	İÇAT	DİŞAT	TOPLAM	YILI		
ATATÜRK	72.479	115.008	187.487	92.867	126.251	219.118
ESENBOĞA	29.359	12.539	41.898	40.954	12.674	53.628
A.MENDERES	16.991	11.744	28.735	23.171	13.112	36.283
ANTALYA	14.455	74.105	88.560	19.971	84.606	104.577
DALAMAN	5.215	15.863	21.078	6.676	18.046	24.722
ADANA	10.767	2.890	13.657	17.355	4.212	21.567
TRABZON	6.332	1.514	7.846	9.412	2.153	11.565
MİLAS-BODRUM	5.613	10.516	16.129	7.291	12.247	19.538
S.DEMİREL	219	35	254	129	31	160
NEVŞEHİR-KAP.	205	142	347	394	90	484
ADYAMAN	20		20	158		158
AĞRI	235		235	236		236
BURSA-YEN.	1.275	194	1.469	1.799	209	2.008
ÇANAKKALE	441	4	445	618	8	626
ÇARDAK	701	7	708	783	5	788
ÇORLU	874	204	1.078	1.016	682	1.698
DIYARBAKIR	4.011	136	4.147	5.215	173	5.388
ELAZIĞ	665		665	751		751
ERZİNCAN	1.091		1.091	1.074		1.074
ERZURUM	2.638	200	2.838	3.266	202	3.468
GAZİANTEP	4.040	329	4.369	2.157	56	2.213
K.MARAŞ	4		4	177		177
KARS	986		986	1.512		1.512
KAYSERİ	2.876	1.340	4.216	3.336	1.360	4.696
KONYA	1.539	149	1.688	2.234	274	2.508
KÖRFEZ	637		637	780		780
MALATYA	1.756		1.756	3.587	4	3.591
MARDİN	339	1	340	536		536
MUŞ	416		416	330		330
SAMSUN-ÇARŞ.	2.789	600	3.389	3.064	855	3.919
SİİRT	44		44	250		250
SİVAS	226		226	672		672
ŞANLIURFA	556		556	681		681
FERİT MELEN	2.904	20	2.924	4.350	35	4.385
TOPLAM	192.698	247.540	440.238	256.802	277.285	534.087
OVERFLIGHT		191.056			206.0	

Tablo 1.2. İç ve Dış Hat Toplam Uçak Trafikinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)
Kaynak: <http://www.dhmi.gov.tr>

HAVALİMAN ve MEYDANLAR	TİCARİ UÇAK TRAFİĞİ					
	2004 YILI			2005 YILI		
	İÇHAT	DİŞHAT	TOPLAM	İÇHAT	DİŞHAT	TOPLAM
ATATÜRK	59.183	112.279	171.462	80.806	123.408	204.214
ESENBOĞA	23.321	10.598	33.919	29.133	10.700	39.833
A.MENDERES	13.254	11.110	24.364	19.286	12.351	31.637
ANTALYA	12.134	72.897	85.031	17.578	82.888	100.466
DALAMAN	3.026	15.419	18.445	3.681	17.052	20.733
ADANA	6.971	2.75	9.727	11.043	3.863	14.906
TRABZON	6.019	67	6.693	8.694	690	9.38
MİLAS-	4.194	10.065	14.259	5.932	11.620	17.552
S.DEMİREL	8	35	43	17	28	45
NEVŞEHİR-KAP.	18	10	118	41	86	12
ADİYAMAN				146		14
AĞRI	168		168	222		22
BURSA-YEN.	69	9	165	183	136	31
ÇANAKKALE	4		4	2		
ÇARDAK	615		620	714	4	71
ÇORLU	14	15	171	3	626	62
DIYARBAKIR	3.973	12	4.099	5.163	172	5.33
ELAZIĞ	556		556	664		66
ERZİNCAN	186		186	342		34
ERZURUM	2.154	19	2.344	2.867	201	3.06
GAZİANTEP	3.573	30	3.879	1.848	45	1.89
K.MARAŞ				132		13
KARS	768		768	1.324		1.32
KAYSERİ	2.782	1.32	4.110	3.014	1.347	4.36
KONYA	859	14	1.004	1.540	269	1.80
KÖRFEZ	38		38			
MALATYA	1.574		1.574	3.503		3.50
MARDİN	268		268	496		49
MUŞ	360		360	294		29
SAMSUN-ÇARŞ.	2.569	56	3.138	2.670	807	3.47
SİİRT				204		20
SİVAS	142		142	584		58
ŞANLIURFA	416		416	516		51
FERİT MELEN	1.334	1	1.351	2.674	28	2.70
TOPLAM	150.550	238.872	389.422	205.316	266.321	471.637

Tablo 1.3. İç ve Dış Hat Ticari Uçak Trafikinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)
Kaynak: <http://www.dhmi.gov.tr>

1.8.3 Yolcu Trafiki

Türkiye’de 2003 yılında özel havayolu firmalarının devreye girmesi, turizmin gelişmesi ve ekonomik göstergelerin iyileşmesiyle birlikte Türkiye havacılık sektörü önemli gelişme kaydetmiş, iç hatlar pazarı büyümüş ve yolcu trafiği önemli ölçüde artış göstermiştir. Sektörde toplam trafik ve karlılık açısından en önemli büyüme 2005’de yaşanmış ve pazarda % 20 büyüme kaydedilmiştir. 2005 yılında altın yılını yaşayan Türkiye sivil havacılık sektöründe toplam 4 milyon yolcu taşınmıştır.

2002 yılında mevcut havaalanları %50 kapasiteyle kullanılırken 2005’de %82 kapasite kullanımına ulaşılmıştır. İç hatlarda yolcu sayısında 2002 yılından bu yana yüzde 136’lık, dış hatlarda ise yüzde 40’lık artış yaşanmıştır.

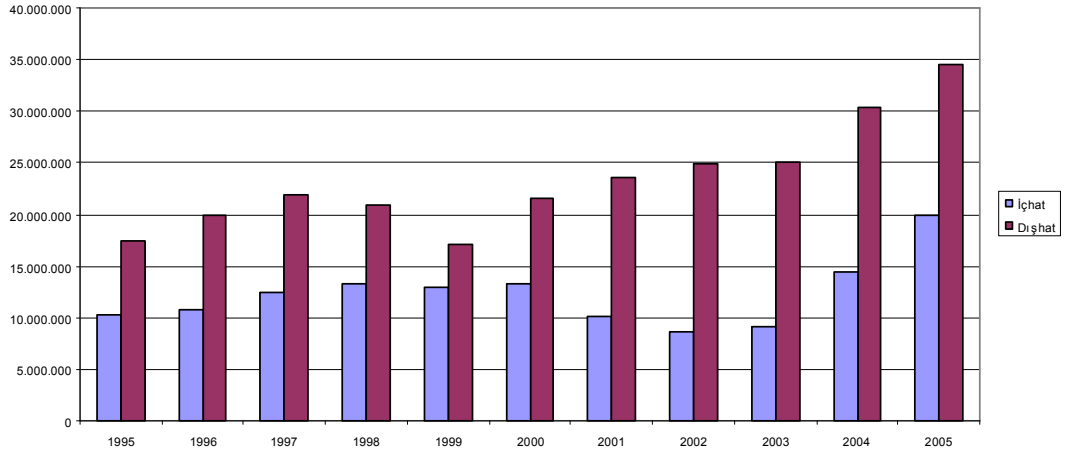
2003 yılında uygulanmaya başlanan bölgesel havacılık politikası ile havacılık sektörünün özel havayolu şirketlerine açılması ile başlayan yükseliş sonucunda, Eurocontrol ve IATA gibi uluslararası kuruluşların Türkiye için 2015 yılı itibariyle öngördüğü toplam trafik artışı 2005 yılında yakalanmıştır. Türkiye için 2015 yılı itibarıyla tahmin edilen "50 milyon yolcu trafiği" hedefi 2005 yılında gerçekleşmiş ve uluslararası havacılık kuruluşlarının Türkiye tahminlerini değiştirmesine neden olmuştur. 2002 yılında iç hat yolcu trafiği 8 milyon 500 bin iken, bu sayı 2005 yılında yüzde 139 artışla 20 milyon 500 bin yolcuya ulaşmış, dış hatlarda 30 milyon yolcu taşınmıştır. Tablo 1.4 ve Grafik 1.2’de 1995-2005 yılları arasında gerçekleşen toplam yolcu taşımaları verilmiştir.

YIL	YOLCU TRAFİĞİ		
	İçhat	Dışhat	Toplam
1995	10.347.528	17.419.851	27.767.379
1996	10.862.539	19.918.123	30.780.662
1997	12.413.720	21.982.614	34.396.334
1998	13.238.832	20.960.847	34.199.679
1999	12.931.771	17.079.887	30.011.658
2000	13.339.039	21.633.495	34.972.534
2001	10.057.808	23.562.640	33.620.448
2002	8.697.864	24.927.311	33.625.175
2003	9.125.298	25.141.870	34.267.168
2004	14.427.969	30.361.101	44.789.070
2005	19.954.918	34.582.322	54.537.240

Tablo 1.4. Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Yolcu Trafiki

Kaynak: <http://www.dhmi.gov.tr>

YOLCU TRAFİĞİ



Şekil 1.2 Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Yolcu Trafikği

Kaynak: <http://www.shgm.gov.tr>

Havaalanlarına göre yolcu trafikği değerlendirildiğinde Türkiye'de Atatürk Havaalanı başı çekmektedir. Atatürk Havaalanı, havacılık sektöründe yaşanan yoğun rekabetin de etkisiyle 2005 yılında yolcu trafikği yönünden Avrupa'nın en hızlı büyüyen havaalanı olarak belirlenmiştir.

2003 yılında 13 milyon 834 bin yolcuyla yoğunluk bakımından Avrupa ülkeleri havaalanları arasında 20'nci sırada bulunan Atatürk Havaalanı, 2005 yılında Avrupa'nın önemli merkezlerindeki havaalanlarını geride bırakarak, 21 milyon 129 bin yolcuyla 14'üncü sıraya yükselmiştir.

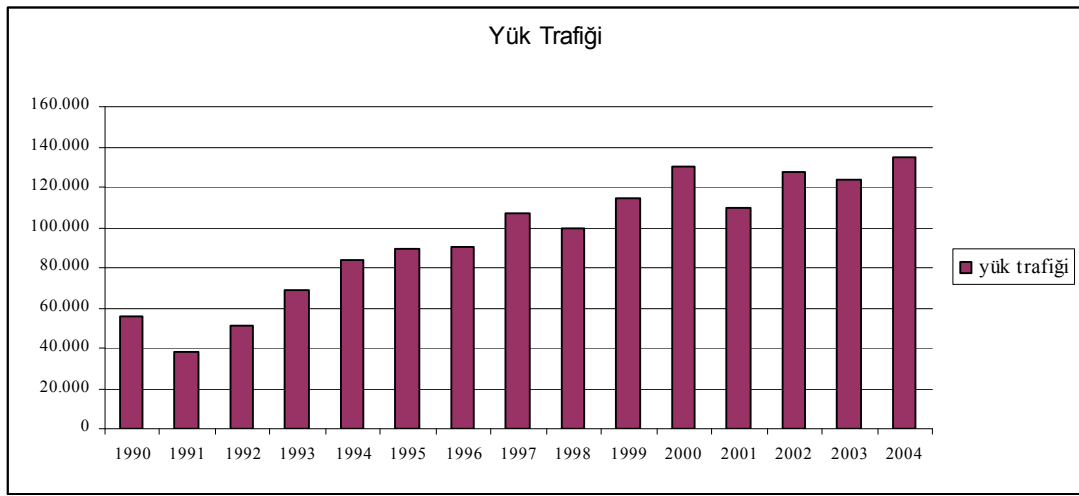
Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü verilerine göre 2002'de 8 havaalanına yoğunlaşan uçak, yolcu ve kargo trafikği 2006'da 38 havaalanına yayılmış ve %375'lik artış sağlanmıştır. Yıllarca hava taşımacılığında etkin kullanılmayan, Tokat, Uşak, Adıyaman, Siirt ve Kahramanmaraş gibi çok sayıda havaalanı, sivil hava trafikğine açılmıştır. 2004-2005 yıllarına ait iç ve dış hatlardaki toplam yolcu taşımalarının havaalanlarına göre dağılımı Tablo 1.5'de verilmiştir.

HAVALİMAN ve MEYDANLAR	YOLCU TRAFİĞİ					
	2004 YILI			2005 YILI		
	İÇHAT	DİŞHAT	TOPLAM	İÇHAT	DİŞHAT	TOPLAM
ATATÜRK	5.430.925	10.169.676	15.600.601	7.512.282	11.781.487	19.293.769
ESENBOĞA	2.141.047	1.134.678	3.275.725	2.640.604	1.189.250	3.829.854
A.MENDERES	1.403.321	1.538.960	2.942.281	1.983.831	1.676.755	3.660.586
ANTALYA	1.092.858	12.563.195	13.656.053	1.608.749	14.256.114	15.864.863
DALAMAN	189.877	2.557.577	2.747.454	288.548	2.882.680	3.171.228
ADANA	805.105	342.378	1.147.483	1.276.694	432.258	1.708.952
TRABZON	718.735	56.964	775.699	1.019.438	61.251	1.080.689
MİLAS-BODRUM	395.365	1.641.259	2.036.624	572.209	1.922.119	2.494.328
S.DEMİREL	9	3.769	3.86	15	3.89	4.04
NEVŞEHİR-KAP.	70	9.226	9.93	3.64	13.478	17.126
ADİYAMAN				6.86		6.86
AĞRI	9.57		9.57	12.736		12.736
BURSA-YEN.	93	13.175	14.112	3.371	15.023	18.394
ÇANAKKALE	31		31	15		15
ÇARDAK	45.892	227	46.119	65.684	59	66.276
ÇORLU		9.964	9.96	1	14.839	14.853
DIYARBAKIR	483.354	12.588	495.942	653.823	22.275	676.098
ELAZIĞ	39.007		39.007	45.303		45.303
ERZİNCAN	10.253		10.253	21.097		21.097
ERZURUM	198.679	19.305	217.984	278.161	25.590	303.751
GAZİANTEP	371.762	39.451	411.213	204.657	5.88	210.539
K.MARAŞ				6.00		6.00
KARS	86.281		86.281	162.158		162.158
KAYSERİ	293.795	173.533	467.328	360.607	181.349	541.956
KONYA	73.967	20.709	94.676	134.242	33.010	167.252
KÖRFEZ	1.64		1.64			
MALATYA	140.230		140.230	304.565		304.565
MARDİN	22.050		22.050	41.256		41.256
MUŞ	34.027		34.027	28.362		28.362
SAMSUN-ÇARŞ.	242.806	51.910	294.716	322.053	62.381	384.434
SİİRT				11.994		11.994
SİVAS	7.93		7.93	39.413		39.413
ŞANLIURFA	26.503		26.503	42.281		42.281
FERİT MELEN	160.917	2.627	163.544	291.743	2.80	294.547
TOPLAM	14.427.969	30.361.171	44.789.140	19.942.692	34.583.035	54.525.727
TRANSİT YOLCU		2.108.07			2.181.	

Tablo 1.5. İç ve Dış Hat Toplam Yolcu Trafikinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)
Kaynak: <http://www.dhmi.gov.tr>

1.8.4 Yük Trafgi

Sektörde yolcu ve uçak trafginde yaşanan artış, yk taşımalarında da kendini göstermiştir. Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Mdrlg verilerine göre 2003 yılındaki kargo, posta ve bagaj trafgi 931.191 iken bu rakam 2005 yılında 1.249.555'e yükselmiştir. DHMİ kaynaklı 1990-2004 yılları arasındaki toplam yük taşımları Şekil 1.3'de, 2004-2005 yıllarına ait i ve dş hatlardaki toplam yük taşımlarının havaalanlarına göre dağılımları tablo 1.6'da verilmiştir.



Şekil 1.3 Yıllara Göre Havaalanlarımızdaki Yük Trafgi
Kaynak: DHMİ ve THY AR-GE Mdrlg

HAVALİMAN ve MEYDANLAR	YÜK TRAFİĞİ (Ton)					
	2004 YILI			2005 YILI		
	İÇHAT	DIŞHAT	TOPLAM	İÇHAT	DIŞHAT	TOPLAM
ATATÜRK	111.593	461.691	573.284	131.809	484.100	615.909
ESENBOGA	36.096	37.830	73.926	39.326	35.756	75.082
A.MENDERES	25.442	30.864	56.306	28.708	33.469	62.177
ANTALYA	24.793	253.612	278.405	34.931	286.801	321.732
DALAMAN	2.630	34.788	37.418	3.653	39.526	43.179
ADANA	14.536	10.159	24.695	18.858	11.095	29.953
TRABZON	10.323	1.606	11.929	13.600	1.767	15.367
MİLAS-BODRUM	4.796	23.523	28.319	6.447	28.515	34.962
S.DEMİRE	0	42	42	2	106	108
NEVŞEHİR-KAP.	10	183	193	53	260	313
ADİYAMAN				75		75
AĞRI	127		127	157		157
BURSA-YEN.	9	263	272	33	300	333
ÇANAKKALE	1		1			
ÇARDAK	448	7	455	518	15	533
ÇORLU		255	255		3.848	3.848
DIYARBAKIR	6.659	415	7.074	8.833	702	9.535
ELAZIĞ	567		567	679		679
ERZİNCAN	159		159	281		281
ERZURUM	3.556	360	3.916	4.037	267	4.304
GAZİANTEP	5.344	1.194	6.538	2.674	186	2.860
K.MARAŞ				46		46
KARS	1.179		1.179	1.957		1.957
KAYSERİ	3.815	4.500	8.315	4.426	4.419	8.845
KONYA	1.069	599	1.668	1.436	896	2.332
KÖRFEZ	15		15			
MALATYA	2.782		2.782	4.784		4.784
MARDİN	281		281	490		490
MUŞ	420		420	349		349
SAMSUN-ÇARŞ.	3.424	1.491	4.915	2.812	1.571	4.383
SİİRT				134		134
SİVAS	68		68	217		217
ŞANLIURFA	320		320	456		456
FERİT MELEN	2.181	82	2.263	4.077	98	4.175
TOPLAM	262.643	863.464	1.126.107	315.858	933.697	1.249.555

Tablo 1.6. İç ve Dış Hat Toplam Yük Trafikinin Havaalanlarına Göre Dağılımı (2004-2005)
Kaynak: <http://www.dhmi.gov.tr>

1.8.5 İnsan Kaynakları Trafığı

Havayolu ulaştırmasında çalıştırılacak personelin sayısal olarak yeterliliği, sektörde verilen taşıma hizmetinin en etkin biçimde gerçekleştirilmesi, yolcu beklentilerinin karşılanabilmesi bakımından son derece önemli bir konudur. Bir uçak operasyonunun gerçekleştirilmesi için hizmet veren personel, başta pilot ve kabin ekibi olmak üzere, arka planda hava trafik kontrolörleri, teknisyenler, yer hizmetleri veren personel, havaalanı personeli ile idari kısımda çalışan personelden, temizlik ve ikram işçilerine kadar uzanan geniş bir yelpazede kendini göstermektedir. Ayrıca sektörde verilen taşıma hizmetinin iki uçlu olması ve uluslararası hatları da içermesi özelliği ise bu personelin uluslararası standartları taşıma zorunluluğunu beraberinde getirmektedir. İleri teknoloji ürünü araçların ve donanımların kullanılması, özel nitelikli haberleşme ve altyapı sistemlerinin bulunması, verilen hizmetlerde genelde uluslararası kurallara ve mevzuatlara uyulması zorunluluğu, hizmet verilen yolcuların nitelikleri gibi etkenler nedeni ile hava ulaştırma sektöründe çalıştırılacak personelin gereken bilgi ve beceriyi taşımaları çok kritik bir husustur.

Ülkemizde havacılık sektöründe, pilot, hava trafik kontrolörü ve teknisyen grupları başta olmak üzere nitelikli personel sıkıntısı çekildiği bilinmektedir. Tablo 1.7’de, 1998-2003 yılları arasında çalışma alanları ayırımı yapılmaksızın DHMİ tarafından istihdam edilen kadrolu ve sözleşmeli personel sayısının arasındaki değişimi görülmektedir. Tablo 1.9’da ise aynı yıllar arasında değişik alanlarda kurum içinde ve dışında eğitilen personel sayıları verilmektedir.

Yıllar	Kadrolu	Sözleşmeli	Toplam
1998	258	4.873	5.131
1999	259	5.444	5.703
2000	287	5.535	5.822
2001	310	6.431	6.741
2002	317	6.373	6.690
2003	304	6.520	6.825

Tablo 1.7. 1998-2003 Yılları Statülere Göre Personel Sayıları (DHMİ)
Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı; 2002,2003

Kurs Adı	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Seyrüsefer	151	142	46	51	124	303
İşletme	249	33	67	156	57	353
Elektronik	18	92	24	84	29	46
Hasılat						23
APK			37		31	32
Güvenlik				300	517	64
Kurum içi seminerler	37	110	855	1.276	212	88
Kurum dışı kurs	83	14	127	30		69
AB Eğitim	1	5	2	4	5	2
Lisan	4	17	158	242	186	
Bilgisayar	232	91	486	351	76	38
Savunma	2	22	104	107	48	106
Malzeme		19				
Muhasebe					19	
Görevde yükselme Eğt.					240	
Genel		33		152		244
Yurtdışı	30		35	77	57	
TOPLAM	807	578	1.941	2.830	1.601	1.368

Tablo 1.8. 1998-2003 Yılları Eğitilen Personel Sayıları (DHMİ)
Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2003

SHGM'nin 1998 – 2002 yılları arasındaki personel durumu ile, 2002 yılı sonu itibariyle lisans verdiği havacılık personeli sayıları Tablo 1.9 ve Tablo 1.10'da görülmektedir. Tablo 1.11 ise 2003 yılı sonu itibariyle, çalışmakta olan pilot, kabin görevlisi, teknik personel ve diğer personel sayılarını göstermektedir.

Yıllar	Memur		Sözleşmeli		Daimi işçi		Geçici işçi		Toplam	
	Dolu	Boş	Dolu	Boş	Dolu	Boş	Dolu	Boş	Dolu	Boş
1998	41	43	22	11					63	54
1999	44	39	24	9					68	48
2000	45	38	14	19					59	57
2001	51	74	29	5					80	79
2002	67	54	27	4					94	58

Tablo 1.9. 1998-2002 Yılları Statülere Göre Personel Sayıları (SHGM)
Kaynak: SHGM

Lisanslar	Faal	Gayri - Faal	Toplam
Uçucu personel	4.197	1.563	5.760
Yer personeli	3.588	820	4.408
Toplam	7.785	2.383	10.168

Tablo 1.10. 1998-2002 Yılları Eğitilen Personel Sayıları (SHGM)
Kaynak: SHGM

Havayolu	Pilot	Kabin Görevlisi	Teknik	Diğer	TOPLAM
THY*	812	1.781	1.958	6.405	10.958
Onur	150	252	98	216	716
Pegasus	166	248	96	119	629
MNG	67	85	59	169	603
SunExpress	60	120	60	170	410
Fly	70	110	20	21	221
Atlas Jet	32	84	25	48	200
Freebird	37	62	35	31	165
Sky	30	71	12	26	139
Anatolia	12	30	29	31	102
Inter	16	32	16	36	100
TOPLAM	1.291	2.673	2.123	7.203	13.524

Tablo 1.11. Havayolu Şirketlerinde Çalışan Pilot ve Diğer Personel Sayıları (2003)
Kaynak: THY, TÖSHİD(Türkiye Özel Sektör Havacılık İşletmeleri Derneği)
* 31.12.2004 itibariyle

1.9 ULUSLARARASI HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI

Havayolu taşımacılığı doğası gereği uluslararası politikalara karşı oldukça duyarlı bir yapıya sahiptir. Günümüzde bazı bölgelerin serbestleştirilmiş hava sahasına rağmen, hala dünyanın birçok bölgesinde hava taşımacılığı hükümetler arasında yapılan anlaşmalarla yürütülmektedir. Bu nedenle ülkeler arasındaki ekonomik ve politik ilişkiler geçmişten günümüze sektörü etkileyen en önemli unsurlardan biri olmuştur. Özellikle ikinci dünya savaşından sonra ülkeler arasında artan bloklaşma ve sosyo-ekonomik farkların belirleşmesiyle sektör sürekli bir değişim süreci içinde kalmıştır. Ülkelerin havayolu sektörünü kendi kontrolleri altında tutmak istemeleri uluslararası havayolu taşımacılığını çoğunlukla hükümetlerin kendi politikaları doğrultusunda şekillenmesine neden olmuştur. Bunun en önemli etki ve

göstergelerinden birisi ülkelerin yaptıkları ikili anlaşmalarla havayolu işletmelerinin hangi hatlarda operasyon düzenleyeceklerini belirlemiş olmalarıdır.

Diğer yandan dünya genelinde yaşanan sosyo-ekonomik gelişmenin sonucu olarak artan iş ve turizm amaçlı yolculukların sürekli ve kontrollü olması için, dünyanın önde gelen seyahat ve ticaret organlarınca, hava taşımacılığının geliştirilerek turizm, ticaret ve alışveriş ortamının canlı tutulması vizyonu benimsenmiştir. Bu bağlamda olmak üzere, havacılık endüstrisinin güvenli bir şekilde gelişmesini cesaretlendirmek, bölgesel kapasiteyi, insan kaynakları ve fiziki altyapıyı da içerecek şekilde artırmak, büyüme süreçlerinde engelleri azaltmak genel konsepti kabul edilmiştir.

Dünyanın belli bölgelerinde devam eden fakirliğe ve zaman zaman ortaya çıkan olumsuzluklara rağmen uluslararası kuruluşların yaptığı istatistikler havayolu taşımacılığının sürekli arttığını ve 2000'li yıllarda 1,6 milyar dolayında gezi ve iş amaçlı havayolu taşıması gerçekleştiğini göstermektedir. Bunun %75'e yakın kısmı 10 büyük havayolu şirketince taşınmıştır. 1998 - 2010 yılları arasında yolcu ve kargo trafiğinin yılda %4 ~ 5 oranında artacağı tahmin edilmektedir. Yine tahminlere göre 2010 yılında dünyada havayolları ile 2,3 milyardan fazla yolcu uçacaktır.

Havayolu taşımacılığının en önemli sorunu kapasite yetersizliğidir. Dünya genelinde artan havayolu trafiği yetersiz kapasite sebebiyle gecikmelere ve yolcuların güvensizliğine, havayolu ve havaalanı işletmecileri için etkinlik azalmasına, enerji ve malzeme israfına yol açmaktadır. 1998 yılında ABD'de yapılan 8 milyon kalkışta toplam 1 milyon saatten fazla gecikme olmuştur. Bu gecikme 365 uçaklık kullanılmayan kapasiteye eşittir. Avrupa hava sahası içinde 1990 - 1999 yılları arasında uçak başına ortalama gecikme süresi 20 dakika olarak belirlenmiştir. Gecikmelerin azaltılmasında ve hava taşımacılığında etkinliğin artırılmasında başlıca faktörler, kapasite artırımı, altyapı ve işletme iyileştirmeleridir.

Sektörde, hızla artan talebi karşılayabilmek için yeni teknolojilere yatırım yapmak, daha büyük, daha sessiz, daha ekonomik ve ekolojik dengeyi en az bozacak uçaklar imal etmek, uçuş güvenliğini artıracak etkin işletme yöntemleri üretmeye ihtiyaç bulunmaktadır. 1999 yılında yeni havaalanlarının yapılması için proje ve fizibilite çalışmaları hariç olmak üzere 22 milyar dolara ihtiyaç duyulmuştur. Gelecek 15 yıl için 300 milyar dolarlık bir yatırım gerekeceği tahmin edilmektedir.

Avrupa Birliği'nde 1996 - 2001 döneminde, 236 havaalanına 22,3 milyar Euro'luk yatırım yapılmıştır. Bu alanlardan 51'i o dönem için aday ülkelerde olan

alanlardır. 2002 ve 2003 yılları için 8 milyar Euro'luk, 2004 - 2010 dönemi için ise 21 milyar Euro'luk yatırım planlanmıştır. Bu arada, ihtiyaç duyulan yatırımların gerçekleştirilememesi durumunda oluşacak hareketsizliğin bölgesel ve küresel ölçekte ekonomik büyümeyi engelleyeceği düşüncesi altında, gereken yatırımların tüm kullanıcılar tarafından karşılanmasının gerektiği gibi görüşler de ortaya çıkmıştır.

Uluslararası havayolu taşımacılığının ekonomik boyutlarına dünya genelinde olmak üzere bakıldığında; 2000 yılı için, 320 milyar dolarlık yıllık ciro, 3,9 milyon dolaysız işgücü, 29 milyon ton kargo ile 1,6 milyar yolcu taşınması, 18.000 uçak ve 10.000 havaalanıdır⁷. Tablo 1.12'de 2003 yılı itibariyle gelir sıralamasına göre dünyanın ilk 10 havayolu şirketi görülmektedir. 2004 yılında trafik sıralamasına göre ilk 10'a giren havayolu şirketleri ile bu firmaların filolarındaki uçak sayıları ise Tablo 1.13'de verilmiştir.

Sıralama	Havayolu	Ülke	Toplam Gelir (\$m)	
			2003	%Değişim
1	(4) Lufthansa Group	Almanya	18,156	12.6%
2	(3) FedEx	ABD	17,497	6.3%
3	(1) AMR/American Airlines Japonya Airlines	ABD	17,440	0.1%
4	(2) Corporation	Japonya	17,189	-0.3%
5	(7) Air Fransa	Fransa	14,521	14.4%
6	(5) United Airlines	ABD	13,724	-3.9%
7	(6) Delta Air Lines	ABD	13,303	0.0%
8	(8) British Airways	İngiltere	12,857	7.7%
9	(9) ANA Group	Japonya	10,834	7.7%
10	(10) Northwest Airlines	ABD	9,510	0.2%

Tablo 1.12 Gelir Sıralamasına Göre Dünyanın İlk 10 Havayolu Şirketi (2003)

Kaynak : <http://www.rati.com/frameset/> iletişim adresli internet sayfası

⁷ TEN – Invest Final Report, Planco Consulting GmbH, Essen, 2003

Sıralama		Havayolu	Yolcu Trafığı (ÜYK) Milyon	Doluluk Oranı %	Yolcu Sayısı (milyon)	Filo
2004	(2003)					
1	(1)	American Airlines	209,217	74.8%	91.6	690
2	(2)	United Airlines	184,286	79.2%	70.8	446
3	(3)	Delta Air Lines	182,317	74.7%	110.0	475
4	(4)	Air France-KLM Group	168,998	78.8%	64.1	355
5	(5)	Northwest Airlines	117,958	80.2%	55.4	436
6	(6)	British Airways	107,892	74.8%	35.7	232
7	(7)	Continental Airlines	105,766	77.6%	42.7	354
8	(9)	Lufthansa	104,064	74.0%	50.9	223
9	(8)	Japonya Airlines Corporation	102,354	67.4%	59.5	212
10	(11)	Southwest Airlines	85,950	69.5%	70.9	422

Tablo 1.13 Yocu Trafığıne Göre Dünyanın İlk 10 Havayolu Şirketi (2004)

Kaynak: <http://www.rati.com/frameset/> iletişim adresli internet sayfası

Sektörün yüksek maliyetli oluşunun etkisiyle uzun yıllar boyunca pahalı bir taşımacılık türü olarak sınıflandırılmış olan havayolu taşımacılığı son yıllarda meydana gelen değişikliklerin etkisiyle bu özelliğini yavaş yavaş yitirmekte ve kitleselleşme sürecini yaşamaktadır. Hızlı büyümeye karşılık bilet fiyatları düşmektedir. Mevcut havayolu fiyatları reel olarak 1970'lerdeki fiyatlardan %70 oranında daha ucuzdur. Fiyatların düşmesinde serbestleşme hareketleri, dünyadaki ekonomik büyüme ile rekabetçi fiyat politikaları önemli rol oynamaktadır.

Uluslararası havayolu taşımacılığının ülke ekonomilerine üç çeşit etkisi vardır: Bu etkiler, havayolları faaliyetleri ve havaalanlarındaki her türlü iş yerlerini kapsayan dolaysız etki, seyahat acenteleri, oteller ve lokantalar gibi havaalanı dışındaki yolcu ve taşıyıcı faaliyetlerinden elde edilen dolaylı etki ile dolaysız ve dolaylı etki sonucu oluşan gelirlerin ekonomik hayata girmesiyle elde edilen uyarılmış etkidir.

Havayolu taşımacılığının ekonomik getirileri incelenirse en temel gelir, bilet fiyatlarından önemli oranda elde edilen vergi geliridir. Uluslararası havayolu taşımacılığının bir diğer önemli getirisi ülkeler arasında seyahat ve turizmin oluşmasına sağladığı katkıdır. Dünyanın en büyük endüstrilerinden birisi olarak havacılık, seyahat ve turizmin kalbidir. 1999 yılına kadar, seyahat ve turizm 192 milyon işgücü oluşturmuştur. Başka bir deyişle, dünyadaki her 12 kişiden biri seyahat ve turizm sektöründen gelir elde etmektedir. Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi'nin 1999 yılı rakamlarına göre, seyahat ve turizm sektörü yılda 625 milyon tüketiciye hizmet etmektedir. Bu iki tamamlayıcı sektörün, ulaştırma ve turizm yıllık

toplam hasılatı yaklaşık 3 trilyon 550 milyar dolar olup bu, dünya GSYİH'nin %12'sidir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

1.9.1 A.B.D'de Havayolu Taşımacılığı

A.B.D.'de 1978 yılında başlayan serbestleşme hareketi havacılığın etkin ve verimli bir şekilde gelişmesinin temel nedeni kabul edilmektedir. Ulaştırma Bakanlığı istatistiklerine göre, A.B.D havayolu taşımacılığının 1960 yılından bu yana diğer taşıma türlerinden 4 misli daha hızlı arttığı görülmektedir. ICAO (Uluslararası Sivil Havacılık Organizasyonu)'na göre, coğrafi özellikleri de hava taşımacılığına oldukça elverişli olan A.B.D.'de iç hat yolcu taşımacılığı 100 millik bir mesafede diğer taşıma türlerinden hem daha hızlı hem de daha ekonomiktir.

Son 15 yıllık gelişime bakıldığında, A.B.D. havayolu sektörünün 1990'lı yılların başında Körfez Savaşından oldukça olumsuz etkilendiği görülmektedir. Büyük bir borç altına girmiş olan havayolu sektörü; eski ve gürültülü uçakları uluslararası standartlar doğrultusunda değiştirebilmek için önemli miktarda sermayeye ihtiyaç duymuştur. Bu olumsuz etkiler 5 yıllık süreçte atlatılmış ve 1995 yılında sektör finansal olarak oldukça başarılı bir yıl yaşamıştır. Havayollarının finansal başarısı 1996 yılında da artarak devam etmiş, rekor sayıda yolcu ve yük taşınmıştır. Artan trafiğin olumlu etkisiyle 1996 yılında A.B.D. havayolu sektöründe 2.8 milyar dolarlık rekor kar elde edilmiştir. Ülke ekonomisinde %2.4 oranında büyüme yaşanmış ve tüm alanlarda gelirlerin artmasıyla hava yolcu ve yük taşımacılığına olan talep tetiklenmiştir. Bu başarının ardındaki önemli etkenlerden biri sekiz ay süresince yolcu ve kargo biletlerinden alınan vergi ile uluslararası uçuşlarda yolcu başına alınan verginin alınmamasıdır. Yolculardan ve havayolu şirketlerinden alınan bu vergilerin kesintisiyle havayolu trafiği gelişimi olumlu etkilenmiş ve 1996 yılında uluslararası yolcu trafiği artarak 50.5 milyona yükselmiştir.

1997 ve 1998 yıllarında yaşanan Asya ve Brezilya krizinden etkilenen A.B.D. ekonomisinin olumsuz etkisi havayolu sektörüne de yansımış, yolcu trafiğindeki artış hızı yavaşlarken elde edilen gelirler düşmüştür.

A.B.D. hava taşımacılığını en derinden sarsan olay kuşkusuz 2001 yılında gerçekleşen 11 Eylül terör saldırıları olmuştur. 11 Eylül'ün ardından krize giren sektör çok büyük kayıplar vermiş, 28 havayolu firması iflas açıklamış, havacılık

alanında çalışan on binlerce kişi işsiz kalmıştır. Hayatta kalabilen havayolu şirketleri ise çok katı tasarruf tedbirleriyle faaliyetlerini sürdürmeye çalışmışlardır.

Düşük maliyetli taşıyıcıların yoğun rekabeti ve son yıllarda artan yakıt fiyatları Amerikan havayolu şirketleri arasında maliyet kısıma politikasının yaygınlaşmasına neden olmuştur.

A.B.D. hava taşımacılığı pazarında 2010 yılına kadar iç hatlarda %3.4 oranında yolcu artışı beklenirken bu oranın uluslararası pazarda %5.1'e çıkması öngörülmekte, yine kargo taşımacılığında, iç hatlardaki trafik artışının %5.3, uluslararası hatlarda %6.6 olacağı tahmin edilmektedir.

1.9.2 Asya-Pasifik Bölgesinde Havayolu Taşımacılığı

Asya-Pasifik ülkelerinde, 1980 – 1990 yılları arasında ekonomik göstergelerdeki artış sektörün gelişime yardımcı olmuş hava taşımacılığına olan talebin büyüme oranı yıllık % 10'lara ulaşmıştır.

1990'ların ilk yarısında, Asya Pasifik bölgesi dünyanın en karlı 15 havayolu şirketinden 8'ine sahip bulunmaktaydı. Bu dönemde bölgedeki ucuz iş gücü ve düşük malzeme fiyatları Asya-Pasifik ülkelerine rekabette avantaj sağlamaktaydı. Havayolu taşımacılığının devletlere ait bayrak taşıyıcı havayolu şirketleriyle gerçekleştirildiği bu yıllarda, şirketlerin artan talebi karşılamakta güçlük çekmeye başlamasıyla sektörde liberalleşme yolunda ilk adımlar atılmıştır. Hükümetler, havacılık yönetmeliklerinde değişiklikler yaparak yeni özel havayolu şirketlerinin kurulmasına izin vermişlerdir.

Bölgede kapasitenin talepten daha hızlı artmaya başladığı 1990'lı yılların ikinci yarısında rekabetçi pazarda gelirler düşmeye başlamış, artan maliyetler karları azaltmıştır. 1997 yılında Asya bölgesinde yaşanan ve tüm dünyayı etkileyen büyük ekonomik bunalım Asya hava taşımacılığı pazarının büyük finansal zararlar vermesine neden olmuştur. Aynı dönemde Hong Kong'un, Çin hükümetinin yönetimi altına geçmesi, Güney Doğu Asya'da, Endonezya'da meydana gelen orman yangınları, Japon pazarının gücünü kaybetmesi bölgeye olan talebin azalmasında ve sektörün olumsuz etkilenmesinde etkili olan diğer faktörlerdir.

Asya da yaşanan ekonomik krizin ilk aylarında, dokuz havayolu şirketi iflas ederek sektörden çekilmiş, diğer havayolu taşıyıcıları ise, sektörde faaliyetlerini devam ettirebilmek için kapasitelerini azaltmış, bazı şirketler uçaklarını satarken bir

kısmı da uçak siparişlerini iptal etmişlerdir. Diğer yandan ekonomik kriz havayolu endüstrisinin küreselleşme sürecini hızlandırarak havayolu şirketleri arasında işbirliğine yol açmıştır. Ekonomik krizin bir diğer etkisi ise Asya bölgesinde liberalleşme sürecinin ertelenmesi olmuştur.

2003 yılında SARS ile bir kez daha sarsılan Asya Pasifik havayolu sektörü bu krizi kısa sürede atlattır. 2004 yılında Çin pazarı 21.9 milyon yolcu ile en hızlı büyüyen pazar olmuş, 2005 yılında bölge taşıyıcıları 1.4 milyar dolar kar elde etmişlerdir. Asya ülkelerinde ihracat merkezli yaşanan ekonomik büyüme sayesinde havacılık sektöründe olumlu gelişmeler yaşanmaya devam etmektedir. Özellikle bölge ile iş yapmak isteyen iş adamlarının ilgisindeki artış Asyalı havayolu şirketlerini kapasite artırmaya teşvik ederken, düşük maliyetli havayolu şirketlerinin sayısı da gün geçtikçe artmaktadır. Güneybatı Asya'da yaşanan serbestleşme hareketlerinin devam edeceği ve önümüzdeki 20 yıl içinde havayolu trafiğinde ortalama % 6.6 oranında bir büyüme yakalayacağı beklenmektedir.

Bölgede yaşanan bir diğer gelişme ise artan talebi karşılamakta zorlanan havayolu şirketlerine "uçak kiralama" hizmeti veren firmaların sektöre girmesi olmuştur. Havayolu şirketlerine uçak kiralama hizmeti veren Singapore Aircraft'ın sahip olduğu ve yönettiği uçak sayısı 300'e ulaşmıştır.

Boeing'in tahminlerine göre önümüzdeki 20 yıl içinde Asya Pasifik bölgesinin 7 bin 900 uçağa daha ihtiyacı olacaktır. Bu zaman zarfı içinde küresel uçak talebinin %29'unun bu bölgeden gelmesi bekleniyor.

1.9.3 Afrika ve Ortadoğu'da Havayolu Taşımacılığı

Afrika bölgesindeki ülkeler, daha liberal bir pazarın önemini fark ederek bunu destekleme çabası içine girmişlerdir. Ancak, bu ülkelerde hava taşımacılığı sektörü devlet korumacılığı olmadan sınırsız bir rekabete dayanacak güçte değildir. Bunun yanı sıra, bu ülkeler hava seyrüsefer yardımcıları alt yapısı ve eski uçaklarının yenilenmesi gibi konularda finanse edebileceklerinden daha fazla yatırım ihtiyacı ile karşılaşmışlardır.

Bölgesel havayolu şirketlerinin işbirliği ile etkinlik kazanma çabaları pek başarılı olmazken özelleştirmenin gerçekleştirilmesi yakın bir tarihte mümkün görünmemektedir. Bununla beraber, bazı hükümetlerin hava taşımacılığı sektöründen çekilmeye hazırlandıklarını gösteren bir takım belirtiler de bulunmaktadır.

Afrika'da, özellikle Gana ve Güney Afrika gibi ülkelerde havaalanlarının özelleştirilmesi konusunda bir eğilim vardır. A.B.D.'nin "Afrika için güvenli semalar" projesi özellikle 8 ülke üzerinde odaklanmaktadır -Angola, Kamerun, Cap Verde, Fildişi Sahili, Kenya, Mali, Tanzania ve Zimbabve- ve bu proje alt yapının ve güvenlik programlarının geliştirilmesi konusunda her ülke ile ortak müzakereleri içermektedir.

IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) verilerine göre, Afrika'da 1996-1997'de taşınan yolcu sayısında %4.7 ve kargoda %11.8 oranında artış görülmüştür. 1998 yılında, dünya havayolu trafik hacminin sadece %2'si Afrika havayolları, %3'ü ise, Orta Doğu ülkelerine ait havayolu şirketlerince taşınmıştır. 2008 yılına kadar, Afrika hava yolu trafiğinde beklenen artış oranı %4.8, Orta Doğu ülkelerinde ise bu oranın %4 olacağı tahmin edilmektedir.

Ham petrol fiyatlarındaki düşüş bu bölgede ekonomik büyümeyi yavaşlatmakta ve bölgenin taşıyıcılarına olumsuz etkileri bulunmaktadır. Körfez bölgesindeki havayolu şirketlerinin performansı tatmin edici olmakla birlikte, hükümetler ulusal taşıyıcılar ile ilgili politikalarını yeniden gözden geçirmektedir. Özelleştirmeye aday olan bazı havayolu taşıyıcıları yetkililer tarafından dikkatle incelenmektedir.

Küresel trendin gerisinde kalan bölgesel taşıyıcılar kod paylaşımı anlaşmalarına yönelmektedirler. Bu da Orta Doğu pazarından pay almak isteyen yabancı şirketlerle stratejik ortaklık yapılabileceğinin göstergesi olarak kabul edilmektedir.

AACO (Arap Hava Taşıma Birliği) üyeleri arasında özellikle dağıtım sistemleri alanında giderek artan işbirlikleri görülmektedir. Bu organizasyona üye olan şirketler, Arap havayolu şirketleri ve dünyanın diğer taşıyıcı şirketleri ile pazarlama alanında işbirliği oluşturma yolunda çalışmalar başlatmıştır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

Afrikanlı taşıyıcılar 2004 yılında 150 milyon dolar kayıp kaydetmişlerdir. Bölgede önemli güvenlik sorunları yaşanmakta ve hükümetler altyapının finansmanını gerçekleştirememektedirler. Buna karşın, Orta Doğu'daki taşıyıcılar 100 milyon dolar kar sağlayarak trafikteki büyümeyi artırmışlardır. Kapasitenin artan talebi karşılama zorlanması ikilemi yaşanmaktadır. Afrika'da başlatılan serbestleştirme hareketleri, filo modernizasyon çalışmaları ve bazı hükümetlerin girdiği özelleştirme çabalarının bölgedeki ticaretin ve havayolu trafiğinin artışını hızlandıracağı öngörülmektedir. Önümüzdeki yirmi yıl içinde havayolu trafiğinde %5.7 oranında bir büyüme tahmin edilmektedir.

Orta Doğu pazarı dini, kültürel ve iş amaçlı yolcu trafiğinin odak noktası durumundadır. Özellikle Dubai eğlence, konferans ve vergisiz alışveriş imkanları sunarak trafik artışında önemli bir noktaya gelmiştir. Orta Doğu'da 2024 yılına kadar yıllık havayolu trafiğinde ortalama %5.5 oranında bir artış beklenmektedir⁸.

1.9.4 Avrupa'da Havayolu Taşımacılığı

1978 yılında A.B.D.'de gerçekleşen serbestleşme hareketi Avrupa'yı da etkilemiş ve 1997 yılında tam anlamıyla yürürlüğe giren "Üçüncü Serbestleşme Hareketi" ile liberalleşme sürecine girilmiştir. Söz konusu serbestleşme hareketi; hatlarda, bilet fiyatlarında, uçuş frekansları ve uçuş programlarındaki kısıtlamaları ortadan kaldırmış ve herhangi bir havayolu şirketinin Avrupa Birliği içinde herhangi bir yere, istediği fiyatta uçabilmesine imkan sağlamıştır. Serbestleşme hareketi havayolu sektöründeki rekabeti de hızlandırmıştır. Hükümetler, artan rekabet ortamında daha etkin ve verimli çalışabilmeleri için havayolu taşıyıcılarının özelleştirilmesini desteklemektedir. Örneğin; Alman hükümeti sahip olduğu %36 oranındaki Lufthansa hisselerini satarak bu şirketin tamamen özelleşmesini sağlamıştır. Aynı şekilde, Estonya hükümeti de ulusal taşıyıcı olan Estonya Airways'in %66'sının Danimarka havayolu olan Maersk Airways'e satılmasını onaylamıştır. Sivil havacılık sektöründe Avrupa Birliği'ne üye ülkeler arasında "Tek Pazar" uygulamasına geçildikten sonra, Avrupa ülkeleri dışındaki hava taşıyıcıları ile de karşılıklı işbirliği anlaşmaları yapma yolunda çabalar gösterilmektedir⁹.

Avrupa'da serbestleşme hareketinden sonra görülen en önemli gelişme "düşük maliyetli" havayolu şirketlerinin ortaya çıkmasıdır. Bu oluşum yalnızca fiyata duyarlı tatil amaçlı seyahat edenleri değil, şirketlere tasarruf sağlaması dolayısıyla iş amaçlı pazarı da cezbetmiştir. Düşük maliyetli taşıyıcılar turizm ve hava taşımacılığına olan talebin gelişiminde önemli rol oynamaktadırlar. AB kapasite yönetiminde başarısını kanıtlamış, 2004 yılında 1.4 milyar dolar kar elde etmiştir. Avrupa'da 20 yıl içinde yıllık GSMH'nin yüzde 2.1 oranında, bölgedeki hava trafiğinin de yüzde 4.3 oranında büyüyeceği tahmin edilmektedir¹⁰.

⁸ <http://www.celebi.com.tr/pdf/sayi11/04.pdf> iletişim adresli internet sayfası

⁹ A.g.e., Ulaştırma Bakanlığı, 2001

¹⁰ Boeing, 2005, "Current Market Outlook-Regional Summaries" <http://www.boeing.com/> iletişim adresli internet sayfası.

1.9.5 Türkiye’de Havayolu Taşımacılığı

14.10.1983 tarihinde kabul edilen 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanununun yürürlüğe girmesiyle birlikte Türkiye’de havayolu ulaştırma sektörü belirgin bir gelişme içine girmiştir. 1990 yılının ilk yarısına kadar gelişme trendini devam ettiren sektör, Körfez Krizi ve bunu izleyen sıcak savaş nedeniyle olumsuz yönde etkilenmiştir. Özellikle sıcak savaşın çıkmasıyla birlikte, sigorta primlerinin anormal boyutlara ulaşması, rezervasyon ve sefer iptallerinin önemli ölçüde artması 1991 yılında sektörün gerilemesine neden olmuştur. 1992 yılı havayolu sektörü açısından yeniden canlanma yılı olmuş ve sektörün gelişimi 1995 yılına kadar sürmüştür. DHMİ istatistiklerine göre 1996 yılında 1995 yılına göre iç hat uçak trafiği %4,2, dış hat uçak trafiği %9,5 toplam uçak trafiği %6,9 oranında büyüme göstermiştir. 1998 yılında ise 1997 yılına göre iç hat uçak trafiğinde %10,7'lik bir artış, dış hat uçak trafiğinde %4,8'lik bir azalma, toplam uçak trafiğinde ise %2,8'lik bir artış meydana gelmiştir. 1996 yılında 1995 yılına göre iç hat yolcu trafiği %5, dış hat yolcu trafiği %14,3, toplam yolcu trafiği %10,9 oranında büyüme göstermiştir. 1998 yılında 1997 yılına göre iç hat yolcu trafiğinde %6,6'lık bir artış, dış hat yolcu trafiğinde %4,5'lik bir azalma, toplam uçak trafiğinde ise %0,6'lık bir azalma meydana gelmiştir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

2000’li yıllara gelindiğinde dünyadaki genel ekonomik durgunluk ile birlikte Türkiye’de yaşanan ekonomik durgunluk ve kriz, özellikle turizm sektöründe yaşanan dalgalanmalar ülkemiz havayolu taşımacılığını olumsuz biçimde etkileyen faktörlerin başında gelmiştir. Buna karşın 2003 yılından itibaren turizm ve iç hatlarda artan talebe bağlı olarak devletin de iç hat yolculuklarında bilet başına alınan bazı vergilerde indirim yapması havayolu taşımacılığına yeni bir hareket getirmiştir. Bu gelişmeler neticesinde, charter taşıyıcı olarak faaliyet gösteren bazı havayolu işletmeleri tarifeli iç hat seferler düzenlemeye başlamışlardır¹¹. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü verilerine göre Şubat 2006 itibariyle ruhsat sahibi şirket sayısı 19, uçak sayısı 260 ve koltuk kapasitesi de 42.740’dır.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB)'ne göre, turizmin bugünkü seviyelere gelmesinde özel havayolu ulaştırma işletmelerinin çok büyük rolü

¹¹ ŞENGÜR, Yusuf, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamaların Araştırılması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enst.,2004

olmuştur. Özel havayolu işletmelerinin kurulması ile koltuk kapasitesi artmış ve bu işletmeler Avrupa'nın küçük noktalarına da uçuş imkanı yaratmıştır. Akdeniz kuşağında Türkiye'nin rakipleri olan ve uçuş mesafesi Türkiye'ye göre gidiş-dönüş 2 ila 3 saat daha kısa olan ülkelerle (Fas, Tunus, İtalya, Yunanistan, İspanya) özel havayolu işletmelerinin vermiş olduğu rekabetçi fiyatlar sayesinde rekabet edilebilmiştir.

Türkiye'nin son yıllarda hız kazanan Avrupa Birliği'ne katılma çalışmaları çerçevesinde Avrupa Birliği'nde havayolu taşımacılığının hukuki çevresi ve tam üye olma durumunda Türkiye'nin bu kural ve usullere uyumu 2005 yılında tamamlanan Ulaştırma Ana Planı Stratejisi raporunda aşağıda verilen beş başlık altında incelenmiştir. Buna göre; Avrupa Birliği, sivil havacılıkla ilgili olarak kurallar ve usuller koymak suretiyle uyumlaştırma ve bunun sonucunda bütünleşme çabalarını başından beri özenle sürdürmektedir. Kararlılıkla sürdürülen ve aşağıda açıklanan çalışmaların temel amacı güvenlik ve etkinlik olmak üzere iki noktada yoğunlaşmaktadır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

1.9.5.1 Sivil Havacılıkta Uyumlaştırma Kuralları

Sivil havacılıkta uyumlaştırma kural ve usullerin konulmasıyla, her şeyden önce yüksek düzeyde bir güvenliğin güvence altına alınması istenmektedir. Ayrıca, Avrupa Birliği'nin hukuki çerçevesi içinde ortak yasaları bütünleştirerek iç pazarın iyileştirilmesi öngörülmektedir. Sözü edilen ortak yasalarla havacılık alanındaki teknik kurallar ve yönetsel usuller yönlendirilmektedir. Bu hukuki çerçeve Havacılık Otoriteleri Birliği (JAA) tarafından üye ülkelerin uyması amacıyla geliştirilmektedir.

AB'nin 3922/91 numaralı ve 16 Aralık 1991 tarihli kuralı, sivil havacılık güvenliği alanında ve özellikle yapım, işletme ve hava taşıtlarının bakımına ve bu işlerde görevli kişi ve organizasyonlara uygulanabilir teknik kurallar ve yönetsel usullerle ilgilidir. Belirtilen kurallarda, üye ülkelerin ilgili sivil havacılık otoritelerinin 1992 Ocak ayından önce JAA'ya bağlanmaları ve gerekli düzenlemeleri imzalamaları yükümlülüğü bulunmaktadır.

Üye devletler, sivil hava taşıtlarının güvenliğini geliştirmeye yönelik araştırma programlarını koordine etmek üzere gerekli önlemleri almak zorundadırlar. Üye devletler komisyonu bilgilendirecekler, komisyon da bu programları harekete geçirmek için yararlı olabilecek her türlü inisiyatifi alabilecektir.

Üye devletler taşıt güvenliğini ve işletmeyi iyileştirmeye yönelik araştırma programlarını koordine etmek üzere gerekli önlemleri almak zorundadır. 16 Aralık 1991 tarihli kuralı değiştiren [COM(2004)73 – yayımlanmamış] yeni öneride ortak güvenlik normlarının oluşturulması amaçlanmaktadır. Komisyon pilotların ve kabin personelinin uçuş ve dinlenme sürelerinin minimum değerleri dışında, güvenliğini arttırmak üzere kabin personelinin yaş, tıbbi uygunluk, v.b. mesleki elverişlilik özelliklerine ilişkin normları devreye koymuş bulunmaktadır. Komisyon pilotların ve kabin personelinin uçuş ve dinlenme sürelerini teknik eklere sokmuştur (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

1.9.5.2 Tek Avrupa Sahası Yaratılması

Tek hava sahası ile güdülen amaç, hava sahasını havayolu trafiğini optimize edecek ve sivil, asker tüm kullanıcıları tatmin edecek şekilde, hava sahasını sınır gözetmeksizin birlikte yöneterek ortak kullanmaktır. Bu önlem, komisyonun Avrupa Konsey ve Parlamentosu'na sunduğu 1 Aralık 1999 tarihli bildirisini ile alınmıştır. Komisyon hava trafiğinin yönetiminin iç pazarın iyi işlemesi ilkesini güvence altına almasını ve böylece gerçek bir tek hava sahasının oluşturulmasını sağlayacak önemli eylemlere girişilmesini gerekli görmüştür.

Tek Avrupa hava sahası reformunun amaçlarından biri de Avrupa'da tutarlı bir ATC (Hava Trafik Kontrol) yaklaşımının ortaya konması ve uygulanabilmesidir. Avrupa hava trafik sisteminin etkinliğinin ulusal çıkarların üstünde yer alması gerekmektedir. Ancak hava sahası kullanımında ulusal güvenlik ve savunma gereklerine uyulması da, hiç kuşkusuz, dikkate alınması gereken bir husus olarak kabul edilmektedir. Böylece, ulusal çıkarların ve kaygıların uluslararası çerçeveye tutarlılığı sağlanmış olacaktır. Öte yandan Avrupa bütününde tutarlı bir ATM (Hava Trafik Yönetimi) tasarımının geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Avrupa hava sahasına gerek sivil gerekse askeri ihtiyaçlar için yeterli erişim sağlanması da başka bir gerekliliktir.

Günümüzde hava sahasını karakterize eden hava sıklığı, hava sahasını ortak ve etkin kullanma gerekliliğinin en açık kanıtı sayılabilir. Gerçekten, Avrupa'da bir çok uçuşlarda kendini gösteren gecikmeler çoğunlukla hava sahasının ve altyapının doygunluğa varmasının sonucudur. Bu sıklık durumu, bütün kullanıcılara gerekli bilgileri ulaştırmak üzere önlemlerin alınmasını zorunlu kılmaktadır.

Bu bağlamda, Avrupa tek hava sahası yalnızca teknik ve operasyonel önlemlerle sağlanamaz. Ayrıca, hava sahasının yapısının ve kullanımının kökten reorganizasyonuna izin verecek kollektif yönetim zorunlu bulunmaktadır.

Bu reorganizasyon aşağıda belirtilen yönlendirmelere dayanmalıdır:

- Sektörlerin ayırımı ve hatların tanımı sınırlardan bağımsız olmalıdır. Böylece, hava sahası kullanımı etkinlik ölçütlerine yanıt verebilecektir.
- Hava sahasının sivil ve askeri kullanımlar arasında paylaşımı, yeni jeopolitik gerçekleri hesaba katmalı, tutarlı ve etkin bir çerçeveye oturtulmalıdır.

Aslında yukarıdaki yönlendirmeler Avrupa Komisyonu tarafından önerilmiş ve ayrıca, her eylem ve her gelişimin ilgili tarafların işbirliğine bağlı bulunduğu gerçeği vurgulanmıştır. Özellikle, Eurocontrol'un, sahip olduğu uzmanlık nedeniyle, belirtilen eylemlerin gerçekleştirilmesindeki rolünü mutlaka sürdürmesi gereklidir. Öte yandan AB üyesi olmayıp Eurocontrol'e üye olan devletlerin bu tür bir reorganizasyonun dışında kalmaları söz konusu değildir. Bu türden devletler için amaca yönelik gelişmeleri sağlamak üzere başka araçları kullanmalarına olanak sağlayan uygun önerilerin ortaya konması yararlı görülmektedir.

Yönlendirmeler sırasında ortaya çıkacak engellerden kaçınmak için komisyon iki özel çalışma çerçevesi oluşturmuş bulunmaktadır:

- Tek hava sahasını kullanacak ve işletecek tarafların sosyal muhatapları ile diyaloglarını sürdürmeleri sağlanacaktır.
- Ulaştırma ile ilgili bir komisyon üyesinin başkanlığında üst düzey bir grup oluşturulacaktır. Bu grup üye devletlerdeki hava trafiği yönetimi sorumlularını toplayacak ve komisyon tarafından geliştirilen eylem önerileri üzerinde çalışacaktır.

Bu eylemlerin öngördüğü hususlardan bazıları şunlardır:

- Avrupa hava trafiği yönetim sistemi performanslarının değerlendirilmesi,
- Aeronotik altyapı kapasitesinin geliştirilmesi,
- Kapasitelerin planlanması, teknolojik araştırma ve geliştirme sistemlerinin standardizasyonu.

Aslında tek Avrupa hava sahası ile ilgili kurallar gelecekteki havayolu kapasitesi ve güvenliği gereksinimlerini karşılamaya yönelik önlemler demetidir. Hem sivil hem de askeri sektörü ilgilendiren bu önlemler hukuki çerçeve, ekonomi, güvenlik, çevre, teknoloji konularını kapsamaktadır. Konu, 1960'lı yıllardan beri gelişme göstermeyen ve büyük ölçüde hava trafiğinde yaşanan sıkışıklığın sorumlusu olarak görülen havayolu trafiği yönetim organizasyonu sorununa son vermektir.

Avrupa Parlamentosu ve Konseyi 10 Mart 2004 tarihinde tek Avrupa hava sahası amacının gerçekleşmesi için gerekli çerçeveyi belirlemek üzere 549/2004 numaralı bir yönetmelik yayımlamış bulunmaktadır.

Bu yönetmelik, 31 Aralık 2004 tarihinden itibaren "Tek Avrupa Sahası"nın gerçekleşmesini amaçlayan bir yasal çerçeve kapsamı içine girmektedir. Bu sayede gecikmeler ve hava ulaştırmasının gelişimi üzerinde faydalı sonuçlar doğuracak, optimum hava sahası kullanımının sağlanması öngörülmektedir.

Böyle bir uygulamayla, özellikle, güvenliğin iyileştirilmesi ve güçlendirilmesi; hava sahasının ulusal sınırlara bakılmaması, trafiğin fonksiyonu olarak yeniden yapılandırılması sonucu elde edilmiş olacaktır. Günümüzde üye devletlerin, ulusal gözetim fonksiyonu otoritesi görevini yerine getiren bir çok organları bulunmaktadır. Bu otoriteler hava seyrüsefer hizmeti yükümlülüklerinden bağımsızdır. Yönetmeliğin yürürlüğe girmesinden sonra kurulan Tek Avrupa Sahası Komitesi, tek Avrupa sahası yönetimi konusunda Avrupa Komisyonu'na yardım etmekle ve hava sahasında tüm kullanıcıların yararlarının göz önünde bulundurulduğunu gözetmekle yükümlü olacaktır. Komite her üye devletten ikişer temsilciden oluşmakta ve başkanlığı bir komisyon temsilcisi tarafından yapılmaktadır.

Üye devletler tek Avrupa hava sahasına bağlı sorunlar üzerinde genel bir bildiri yayımlamış bulunmaktadır. Buna göre üye devletlerin, gerekli gördükleri ölçüde, asker ve siviller arasındaki işbirliğini güçlendirmeleri zorunlu görülmektedir.

Komisyon, hava seyrüsefer hizmeti yükümlüleri, hava sahası kullanıcı birlikleri, havaalanları, aeronotik endüstrisi ve profesyonel örgüt temsilcilerinden oluşan bir danışma organı oluşturulması önerilmiştir.

Eurocontrol'un, uzmanlık alanını ilgilendiren yönetim önlemlerinin geliştirilmesi için komitenin öngördüğü çerçevede, gerekli desteği vermesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda, Eurocontrol temsilcileri Komite çalışmalarına gözlemci olarak katılmaya çağrılmış bulunmaktadır.

Komisyon hava seyrüsefer performanslarının incelenmesi ve değerlendirilmesini izlemeyi gerekli görmektedir. Bununla güdülen amaç:

- Hava seyrüsefer hizmetleri ve iyileşme durumları arasında karşılaştırma yapabilmek,
- Hava seyrüsefer hizmeti yükümlülüklerine uygun hizmetlerin sağlanmasına yardımcı olabilmek,
- Hava sahası kullanıcıları, havayolu seyrüsefer hizmetleri yükümlüleri ve havaalanları arasındaki danışma sürecini iyileştirebilmek,
- Güvenliğin, etkinliğin ve kapasitenin iyileştirilmesi dahil tasarımların ve bunların en iyi uygulamalarının desteklenmesini sağlayabilmektir.

Bu yönetmelik üye devletlerin güvenlik ve savunma politikalarının gerektirdiği önlemleri uygulamalarına engel oluşturmamaktadır. Konuya ilişkin olarak, komisyonun Konsey ve Parlamento'ya yönelik Aralık 1999 tarihli bildirisini dışında, Parlamento ve Konsey'in 10 Mart 2004 tarihli 550, 551 ve 552 numaralı yönetmelikleri bulunmaktadır.

Tek Avrupa hava sahası konusunda, komisyon son olarak 13 Temmuz 2004 tarihinde hava trafiği kontrolörleri için bir birlik lisansı önermiş bulunmaktadır. Bu öneri, tek Avrupa sahası paketinin bir parçasını oluşturmaktadır. Amacı özellikle, sınır geçişleri sırasındaki havayolu trafik kontrolü hizmetinin güvenliğine ve kalitesine katkıda bulunmaktadır. Birlik lisansı önerisi, 2004 yılı sonundan önce devreye girmesi gereken hava trafiği yönetiminin gerçekleştirilmesine dayanak oluşturacaktır. Bu önerinin, yönetmeliğin çerçevesini iyileştirme niyetinden kaynaklanmakta olduğu ve bunun tek Avrupa hava sahası paketinin sosyal yanını dengeleme yaklaşımını amaçladığı belirtilmektedir. Amaç, yürürlükteki ulusal lisans sistemlerinde yapılması gerekli uyumlaştırmayı sağlamaktır. ICAO ve Eurocontrol tarafından geliştirilmiş uluslararası normlar ve tavsiyeler uyarınca gerçekleştirilmesi gereken bu uyumlaştırma şimdiye kadar tamamlanamamıştır. Dolayısıyla yapılan önerinin ulusal hukukta entegrasyonu kolaylaştırmak üzere çok uygun olduğu düşünülmektedir.

Yeni birlik lisansı, kontrolörler için lisans verme sistemini uyumlu hale getirecek ve ulusal lisansların karşılıklı olarak tanınmasını sağlayacaktır. Bu, tek Avrupa hava sahası konusunun önemli olan sosyal yönünü oluşturmaktadır. Bu öneri aynı zamanda kontrolörlerin yetiştirilmesi için ortak normlar ortaya koyarak havayolu

trafik yönetiminin güvenlik düzeyini yükseltecektir. Ayrıca personelin Avrupa üzerinde dolaşımına olanak sağlayacak ve sınır geçiş hizmetlerinin organizasyonunu kolaylaştıracaktır. Böylece sonuçta, lisans verme zincirinin; kurumsal çerçevesi, mesleğe giriş koşulları, saydamlık ve karşılaştırabilirlik, formasyon normlarının Avrupa havayolu trafiğinin karmaşıklığına ve yoğunluğuna uygunluğu, dil ve tip gerekleri tanımlanmış olmaktadır (Ulaştırma Anaa Planı Stratejisi, 2005).

1.9.5.3 Havayolu Ulaşımında AB'ye Türk Havayolu Ulaşımının

Uyumu

1970'li yılların sonunda ABD'de başlayan deregülasyon, yani ticari anlamda serbestleşme hareketleri havayolu taşımacılığını büyük ölçüde etkilemiş ve hızlı gelişmelerinin itici gücünü oluşturmuştur. Bu gün havayolu taşımacılığına damgasını vuran gelişmelerin, neredeyse hemen hepsi serbestleşmenin ve kapsamının genişletilmesinin ürünü olarak ortaya çıkmıştır. Pazarın genişlemesi, teknolojik gelişmeler, bölgesel taşımacılık ve düşük maliyetli şirketler bu gelişmelerin en dikkat çekicilerindedir.

Bu serbestleşme dalgalarının AB havayolu ulaştırmasında da kendini göstermesi 1987 yılında gerçekleşebilmiştir. İlk serbestleşme önlemleri paketi ile devletin fiyat değişikliklerine itiraz haklarını sınırlandırılmış, iki farklı ülkenin havayolu şirketlerinin aynı uçak kapasitesi konusunda ikili anlaşma yapabilmelerine ilişkin esneklik sağlanmıştır. Bu önlemler zaman içinde daha serbestleştirici yönlerde geliştirilmiş ve kargo taşımacılığının da kapsanması yoluna gidilmiştir.

AB havayolu ulaştırmasının serbestleştirilmesi üç aşama izlemiştir. Üçüncü aşamaya ilişkin önlemler 1993 yılında uygulanmaya başlanmıştır. 1997 yılında ise üye devletler arasında hava taşımacılığı kabotaj hakkına ilişkin konsey düzenlemeleri kabul edilmiş; notalarda, uçuş frekanslarında, uçuş programlarında ve bilet satışlarındaki kısıtlar ortadan kaldırılarak üçüncü serbestleşme aşaması tümüyle yürürlüğe girmiştir.

2407/92/EEC sayılı konsey düzenlemesine göre AB pazarı, birliğe ait havayolu taşımacılığı lisansına sahip olan tüm havayolu şirketlerine açık olacaktır. Ancak bu lisansı almak isteyen şirketlerin büyük sermaye sahibi sermayedarlarının üye devletlerden birine mensup olması zorunlu bulunmaktadır. Ayrıca bu şirketlerin birlik yetkililerine iki yıllık bir girişim planı sunmaları ve bunun ilk üç ayında

operasyon giderlerini karşılayabilecek yeterlikte olduklarını kanıtlamaları gerekmektedir.

Bu serbestleşmeler bağlamında, kamu hizmetleri ve ücretlere ilişkin bazı kısıtlamalar bulunmaktadır. Ayrıca istisnai durumlarda denetleme süresi istenilebilmektedir.

AB’de serbestleşme rekabeti canlandırmakta, böylece bir yandan etkinlik artırılırken, diğer yandan maliyetin düşürülmesi sağlanabilmektedir.

Türkiye açısından AB müktesebatı gerekleri yerine getirilmeye çalışılmaktadır. Bu bağlamda, serbestleşme ortamından kazançlı çıkabilmek için, özel havayolu taşımacılığı konusundaki mevzuatın dikkatle hazırlanmasının yanında uygulama ve denetlemelerin de disiplin içinde gerçekleştirilmesi zorunlu bulunmaktadır. AB, üye ülkelerdeki özel havayolu taşımacılığı mevzuat ve uygulama usullerinde yüksek çalışma normları ortaya koymuştur ve bunları titizlikle uygulamaktadır. Ülkemizin sınırlı yatırım finansman olanakları kapsamındaki kısıtlar elbette önemlidir. Ancak havayolu taşımacılık pazarına giriş, uçak seçimi, kiralama ve satın alma konularındaki yetersizlikler ile yapılanma zayıflıkları çok daha önem taşımaktadır. Bu koşullarda serbestleştirme güvenlik, kalite ve ekonomi açısından olumsuzluklara neden olabilir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

1.9.5.4 Türkiye’nin Havayolu Ulaşımında AB Müktesebatı ve Gerekleri

TAIEX (Avrupa Birliği Genişleme Genel Müdürlüğü Teknik Destek Bilgi Değişimi Ofisi) tarafından değerlendirilmek üzere Ulaştırma Bakanlığı’na verilen AB müktesebatı listesi aşağıdaki gibidir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005):

- 91/670/EEC: Sivil hava sahasında faaliyet yapabilmek için personel lisans belgelerinin karşılıklı kabul edilmesine ilişkin 16 Aralık 1991 tarihli konsey direktifi.
- 92/2407/EEC: Hava taşıyıcılarının lisanslandırılmasına ilişkin 23 Temmuz 1992 tarihli konsey tüzüğü.
- 91/3922/EEC: Sivil havacılık alanında teknik gereksinimler ve idari prosedürlerin uyumlaştırılmasına ilişkin 19 Temmuz 1993 tarihli konsey direktifi.

- 94/56/EC: Sivil havacılık kaza ve olaylarının yönetimiyle ilgili temel prensiplerin oluşturulmasına ilişkin 21 Kasım 1994 tarihli konsey direktifi.
- 96/2176/EC: 91/3922/EEC sayılı bilimsel ve teknik ilerleme hakkındaki konsey tüzüğünde değişiklik yapan 13 Kasım 1996 tarihli komisyon tüzüğü.
- 97/15/EC: Hava trafiği idaresi ile ilgili ekipman ve sistemlerin sağlanmasında, uygun teknik özelliklerin tanımlanması ve kullanılmalarına ilişkin 93/65/EEC sayılı konsey direktifini değiştiren ve Eurocontrol standartlarını kabul eden 25 Mart 1997 tarihli komisyon direktifi.
- 80/51/EEC: Subsonik uçaklardan ses emisyonlarının limitine ilişkin 20 Aralık 1979 tarihli konsey direktifi.
- 9/8629/EEC: Sivil subsonik jet uçaklarından ses emisyonlarının limitine ilişkin 20 Aralık 1979 tarihli konsey direktifi.

1.10 ULUSLARASI HAVAYOLU KARGO TAŞIMACILIĞI

Havayolu kargo taşımacılığı, ihracat ve ithalatçılar başta olmak üzere ihtiyaç sahibi tüm göndericilerin, kargolarının en uygun zaman ve yöntemle havayolu ile ulaştırılmasını sağlayan hizmetler bütünüdür. Havayolu kargo taşımacılığında birçok gönderici, süreçlerin karmaşıklığı ve bürokratik işlemlerin fazlalığı nedeniyle hava taşıyıcıları ile doğrudan bağlantı kurma yerine, alanında uzman bir işletme ile ilişkiye geçmeyi tercih etmektedir. Müşterilerin havayolu kargo taşımacılığında kapıdan kapıya kargo teslimi ile ilgili lojistik hizmet talebi, gönderici (ihracatçı veya ithalatçı) ile alıcı arasında köprü görevi üstlenen Freight forwarder'ların, faaliyet alanlarının daha da gelişmesine neden olmaktadır. Freight forwarder'lar, farklı göndericilerin teslim aldıkları kargoları bir araya getirerek, konsolide kargo şeklinde, hacim ve ağırlık bakımından en hesaplı ambalajlamayı yapabilmektedir. Freight

Forwarder, uluslararası standart ve kalitedeki hizmetleri ile müşteri açısından maliyetleri düşürebilmektedir¹².

1.10.1 Havayolu Kargo Taşımacılığında Freight Forwarder

Havayolu kargo taşımacılığı, tarihsel gelişim süreci açısından diğer taşımacılık türlerine göre daha yeni olmasına rağmen, son yıllarda kullanım oranı giderek artan bir taşımacılık şekli haline gelmiştir. Havayolu kargo taşımacılığında daha çok, hacmi ve ağırlığı nispeten düşük fakat değeri yüksek olan eşyalar taşınmaktadır. Dünya ticaretinde ürün çeşitliliğinin artmasına paralel olarak rekabetin şiddetlenmesi ve iş süreçlerinin hızlandırılması açısından uçağın bir taşıma aracı olarak sahip olduğu avantajlar, havayolu kargo taşımacılığının giderek daha fazla tercih edilme nedenleridir. Havayolu kargo taşımacılığının üstün tarafları şunlardır¹³:

- Yüksek hızda taşımayla teslim süresinin kısalması
- Dünya geneline yayılmış havaalanı ağının varlığı
- Yüksek emniyet ve güvenilirlik
- Kargoların yüklenmesinde gösterilen özen
- Planlı ve tarifeli kargo hareketleri
- Diğer taşımacılık türlerine oranla sigorta primlerinin daha düşük bulunmasıdır.

Havayolu kargo taşımacılığının en belirgin olumsuz yönü ise: kargo taşıyan uçakların ağırlık ve hacim sınırları nedeniyle diğer taşıma türlerine oranla daha yüksek taşıma maliyeti ortaya çıkmaktadır. Kargoların taşınmasında havayolunun tercih edilmesindeki temel nedenler şunlardır:

- Çabuk bozulabilir kargonun (balık, meyve, sebze, çiçek vb.) en uzun mesafelerde dahi en kısa sürede taşınabilmesini sağlar. Bu türden kargoların uçakla taşınması, diğer taşıma yollarında ödenen soğutma masraflarını ortadan kaldırır, malın zarar görmesinden doğacak zararları önler.

¹² ÇANCI, Metin; ERDAL, Murat “**Uluslararası Taşımacılık Yönetimi**” UTIKAD Yayınları, İstanbul, 2004

¹³ OLEFGE, Wolfgang; BRADENBURG, Hans; WASCHKAU, Siegfried; OELFGE, Dorit “**Güterverkehr-Spedition-Logistik-Speditionsbetrieblehre**”, Bildungserlag EINS GmbH, Almanya, 2002

- Canlı hayvan (atlar, hayvanat bahçesi hayvanları, vb.) taşımacılığının hızlı bir şekilde yapılmasını sağlayarak, taşıma sırasında oluşabilecek tehlikeleri en aza indirir.
- Güncelliklerini korudukları sürece bir ticari değere sahip oldukları kabul edilen ve satışları mümkün olan kargoların (gazete, dergi, haber fotoğrafları vb.) tam zamanında ulaştırılmasını sağlar.
- Çok değerli kargoların (altın, platin, para, değerli evraklar, sanat eserleri, vb.) güvenli taşınmasına imkan verir.
- Ambalajlama ve taşıma sigorta maliyetlerini düşürür. Çünkü kargolara ve yüklenmesine gösterilen özenli muamele taşıma risklerini azaltmaktadır.
- Kısa sürede ulaşamadıkları takdirde işletmeler açısından ağır ekonomik kayba yol açacak acil kargo (makine yedek parçaları, motorlar, jeneratörler ve diğer enerji ekipmanları vb.) için en hızlı seçenektir.
- Havayolu taşımacılığında sarsıntı veya çarpma gibi nedenlerle oluşabilecek hasarın en az seviyede bulunmasında dolayı, ölçüm ekipmanları, elektronik ve optik cihazlar gibi çok hassas kargoların taşınmasında güvenli koruma sağlar.
- Özellikle havaalanının büyük ekonomik merkezlerin yakınında bulunması durumunda taşıma öncesi ve sonrası akış maliyetleri azaltmaktadır.

Havayolu kargo taşıması; Freight Forwarder ile havayolu kargo taşıması yapan havayolu şirketi arasında imzalanan belge 'Havayolu Kargo Taşıma Senedi' veya diğer adıyla 'Havayolu Konşimetosu' çerçevesinde yerine getirilmektedir. Havayolu taşıma senedi bir noktadan diğerine bireysel veya kombine taşımalarda da kullanılabilir. Bu sözleşmede geçen "söz verilen işin yapılması" cümlesi; gönderici, taşıyıcı ve alıcının haklarını da kapsamaktadır. Havayolu taşıma sözleşmesi gönderici ve taşıyıcı arasında imzalandığından, alıcı bu türden bir sözleşmede doğrudan yer almamaktadır. Ancak bu taşıma sözleşmesinin yapılmasının amacı taşımanın, teslim alacak kişinin lehine başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesidir. Diğer yandan sözleşmenin tarafları (alıcı, taşıyıcı ve gönderici) birbirlerinin sözleşmede belirtilen sorumlulukları dışındaki işle görevlendirilemez. Örneğin alıcının, taşıma sözleşmesine göre taşıma bedelinin ödemesini yapması beklenemez. Alıcının taşıma bedelini ödemesi ancak, alıcı ile gönderici arasında

imzalanacak ticari sözleşmeye bağlıdır. Alıcı, gönderinin teslim alınması ile birlikte havayolu konşimentosu kapsamındaki gönderi masraflarını üstlenir. Taşıma sözleşmesini reddetme hakkı ise sadece taşıyıcıya aittir (Çancı ve Diğ.,2004).

1.10.2 Havayolu Kargo Taşımacılığının Yasal Çerçevesi

Havayolu kargo taşımacılığının rahat anlaşılması açısından ulusal ve uluslararası hukuki düzenlemelerin irdelenmesi büyük önem taşımaktadır. Uluslararası havayolu kargo taşımacılığında geçerli olan yasal altyapı oluşumunda Varşova Konvansiyonu, La Haye Protokolü, Uluslararası Havayolu Taşımacılığı Birliği (IATA) düzenlemeleri ve Birleşmiş Milletler'in ilgili konvansiyonları oluşturmaktadır (Çancı ve Diğ., 2004).

Taşıma sözleşmesi:

Türk mevzuatı açısından havayolu kargo taşımacılığı ile ilgili yasal kuruluş Ulaştırma Bakanlığı'dır. Devlet Hava Meydanları Genel Müdürlüğü ve Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, havayolu taşımacılığı konusunda yetkili kurumlardır. Yasal düzenlemeler "Sivil Havacılık Kanunu" ve ilgili yönetmeliklerle sağlanmaktadır.

Türkiye'de havayoluyla kargo taşınmasında gümrükleme işlemleri, uygulamada genel olarak gümrük müşavirleri tarafından yapılmaktadır. Ancak bu işlemler bizzat ithalatçı veya ihracatçı tarafından da takip edilebilmektedir. Freight Forwarder firmaları gönderici (ihracatçı veya ithalatçı) ile alıcı arasında köprü görevi üstlenmektedir. Freight Forwarder bir IATA acentası ise havayolu taşıma şirketinin yasal temsilcisi olarak her türlü işlemi yapmaya yetkilidir. Bununla birlikte Freight Forwarder, taşıma şirketine ulaştırdıkları her gönderi için navlun tutarı üzerinden bir hizmet bedeli almaktadır. IATA taşıma şartnamesine göre gönderici ve taşıyıcının hak ve sorumlulukları şunlardır ¹⁴:

Gönderici Hak ve Sorumlulukları

- Gönderici, taşıma şartları ile ilgili kural ve yasalara uygun olarak ödenmesi gereken tüm taşıma ücret ve giderlerini taşıyıcıya ödemek zorundadır.
- Gönderici, yükün paketlenmesi, taşınması ve dağıtılması ile ilgili tüm kurallar dahil olmak üzere kargonun çıktığı, transit geçtiği veya varış ülkelerinde

¹⁴ "The Air Cargo Tariff (TACT) Rules", 48. Baskı, IATA Yayınları, Hollanda, 1999

yürürlükte buluna yasalar ve hükümet uygulamalarına raiyet etmek, gerekli tüm bilgileri sağlamak, belirtilen yasa ve kararların gerektirdiği tüm bilgileri havayolu konşimentosuna eklemek zorundadır. Aksi halde gönderici bu hükme uyulmaması nedeniyle meydana gelebilecek zara ve kayıplardan sorumlu olur.

- Gönderici kargonun kaybolması, hasar görmesi, gecikmesi veya teslim edilmemesi halinde taşıyıcıya aşağıdaki süreler içerisinde yazılı olarak başvurmaktadır.
 1. Kargonun görülebilir şekilde hasar uğraması halinde, durumun gönderici tarafından anlaşılmasından itibaren 14 gün;
 2. Gecikmede, kargonun, teslim almaya yetkili kişinin emrinde hazır duruma gelmesinden itibaren 21 gün;
 3. Kargonun teslim edilmemesi halinde, konşimentonun tanzim edildiği tarihten 120 gün;
 4. Kargonun varış yerine ulaştığı, uçağın varmış olması gerektiği veya taşımanın durmuş olduğu tarihten itibaren 2 yıl içinde dava açılması gereklidir.

Taşıyıcı Hak ve Sorumlulukları

- Havayolu kargo taşımacılığında kullanılan “taşıyıcı” kavramı, sözleşme uyarınca kargoyu iki nokta arasında havayolu vasıtasıyla taşınmasından sorumlu işletmedir. Türkiye’de pazar payının büyük bir bölümüne sahip ulusal havayolu işletmesi olan Türk Hav Yolları taşıyıcıya örnek olarak gösterilebilir.
- Uluslararası havayolu kargo taşınmasıyla ilgili Varşova Konvansiyonu ile bu konvansiyonu değiştiren La Hay Protokolü’nün hangisinin sözleşmede uygulanacağı sözleşmede belirtilirse, o kurallar geçerli olur.
- Taşıyıcı varış yerine ulaştırdığı kargoyu, alıcıya konşimentoda belirtilen talimatlar doğrultusunda teslim eder.
- Taşıyıcı, malın hasara veya kayba uğramasından yada gecikmesi halinde, gönderici, alıcıya veya taşımaya katılan üçüncü kişilere karşı sorumludur.
- Sözleşmede aksi belirtilmedikçe taşımacının hizmeti ile ilgili kusur, kayıp veya gecikme, taşıyıcının ihmalkarlığı yada kasti hareketi dolayısıyla

oluşmadığı durumlarda alıcı yada üçüncü kişilere karşı gönderici sorumlu değildir.

- Kargo kayıp yada hasarı doğal felaketlerden yada malın doğasındaki, kalite veya kusurundan kaynaklanıyorsa taşıyıcı sorumlu değildir.
- Canlı hayvan taşımalarında;
 1. Havyanın kaybı yada doğal yollardan olsun veya olmasın telef olması,
 2. Hayvanın kendisine verdiği zarar yada başka hayvanların ısırma, tekmeleme, boğma gibi yollarla verdiği zarar yada telefler,
 3. Hayvanın kafeslenme biçimi veya doğal ortamdan ayrılmasından kaynaklanan şekil değişiklikleri nedeniyle telef olması halinde taşıyıcı sorumlu tutulamaz.
- Bilgisi dahilinde gelişmediği sürece hasar veya kayıpla sonuçlanan durumlarda taşıyıcı sorumlu değildir.
- Hasara sebebiyet veren fiiller tazminat alma hakkına sahip kişinin ihmalkarlığı yada kusurlu hareketinden kaynaklanıyorsa, getirdiği taşıyıcı hasarın sorumluluklarından tamamen yada kısmen kurtulur.
- Taşıyıcının ücret tarifelerinde ve taşıma şartlarında aksine bşr hüküm yok ise, gönderici değer beyanında bulunur, sigorta pirimini de öder; konşimento üzerinde bu durumu da belirtir ve sigorta pirimi hava taşıyıcısının kendisine ek ücret olarak ödenirse Varşova Konvansiyonu'nda belirtilen kargonun beher kg. için en fazla 20 AB Doları sınırlaması ortadan kalkar.
- Kargonun bir bölümünün kaybolması, hasara uğraması veya gecikmesi durumunda taşıyıcının sorumluluk sınırının saptanması için yalnızca kaybolan, hasar uğrayan yada geciken parça veya parçaların ağırlığı esas alınır.
- Sorumluluğun kaldırılması veya sınırlandırılmasına ilişkin olarak taşıyıcıya uygulanabilecek tüm kurallar taşıyıcının acentaları, personeli ve temsilcileri ile taşıyıcı tarafından taşıma için uçağı kullanan herhangi bir kişiye veya onun acentaları, personeli ve temsilcilerine uygulanır. Bununla ilgili olarak taşıyıcı tüm bu kişilerin acentası olarak hareket eder.
- Havayolu konşimentosunun ön yüzünde “taşıma için bildirilmiş değer” olarak yazılan tutar taşıma şartlarına ve belirtilen sorumluluk sınırını aşıyor ve

gönderici taşıyıcının ücret tarifelerinde öngörülen değer ile ilgili ek ücreti ödenmişse, taşıyıcının sorumluluğu beyan edilen değerle sınırlıdır.

Taşıyıcı taşımayı makul sürede yapmak üzere üstlenir. Taşıyıcı taşıma sorumluluğunu yerine getirmek için göndericinin yararları da gözetlenerek başka hava taşıyıcıları kullanılabilir, göndericinin yararları da gözeterek, önceden bildirmeksizin taşımayı diğer taşıma araçlarıyla yapabilir. Taşıyıcı güzergah seçmek ve değiştirmek veya güzergah dışına çıkmaya yetkilidir. Bu durum ABD taşımalarında uygulanamaz.

1.10.3 Uluslararası Havayolu Kargo Örgütleri IATA, ICAO

Havayolu kargo taşımacılığında hizmetlerin verilmesinde taraf olan kuruluş ve işletmeler şunlardır (Çancı ve Diğ., 2004) :

- Uluslararası Havayolu Taşımacılığı Birliği (IATA)
- IATA Acentaları
- Uluslararası Sivil Havacılık Teşkilatı (ICAO)
- Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü
- Havayolu Taşıyıcıları
- Yer Hizmetleri veren kuruluşlar
- Havaalanı işletmeciliği yapan diğer kuruluşlar
- Freight Forwarder işletmeleri
- Göndericiler
- Alıcılar

i. Uluslararası Havayolu Taşımacılığı Birliği (IATA)

IATA, güvenli düzenli ve ekonomik taşımacılığın geliştirilmesi, yolcu ve kargo ücretlerinin saptanmasında koordinasyon sağlanması; hava kargo işletmeleri, havayolu trafiği, hava taşıtlarının teknik donanımı, ile ilgili usul ve prosedürlerinin belirlenmesi amacıyla hava taşıyıcıları tarafından kurulmuştur.

IATA'nın görevleri arasında Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (ICAO) ve diğer uluslararası organizasyonlarla işbirliğinin sağlanması ve sözleşme şartlarının belirlenmesi konuları da bulunmaktadır.

ii. IATA Acentaları

Havayolu kargo taşımacılığı yapan IATA üyesi acentalar, yani Freight Forwarder'lar, havayolu taşıyıcı işletmeler tarafından yetki verildiği takdirde, havayolu taşıyıcısının anlaşması bulunduğu diğer havayolları ile taşıma hizmetlerinde havayolu şirketini temsil edebilirler¹⁵.

Havayolu şirketi ile acenta yetki ve sorumlulukları, sevk edilecek malların konsolide edilmiş yüklere ait havayolu konşimentosuna göre uygulanabilir. Acenta, havayolu şirketinin hiçbir belge ve talimatında belirtilen koşulları değiştirmeye yetkili değildir.

Acentanın, havayolu şirketinin müşterilerine yeterli hizmeti verecek imkanlara sahip olması gerekmektedir. Dolayısıyla, örneğin kargo talepleri ile ilgili ayrıntılı verileri elektronik ortamda aktaracak araç ve donanıma sahip olması gerekmektedir.

iii. Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (ICAO)

1967'de kurulan Uluslar arası Sivil Havacılık Örgütü'nün başlıca görevleri şunlardır¹⁶:

- Uluslararası sivil havacılığın güvenli ve düzenli bir şekilde büyümesini sağlamak;
- Barışçıl amaçlara yönelik uçak tasarımı ve işletmesini teşvik etmek;
- Sivil havacılık için havayolları, havaalanları ve hava seyir tesislerinin gelişimini desteklemek;
- Uluslararası kamuoyunun güvenli, düzenli, verimli ve ekonomik hava taşımacılığı ihtiyaçlarını karşılamaktır.

iv. Yer Hizmeti Veren Kuruluşlar

Yer hizmeti veren kuruluşlar, havaalanları yer hizmetleri yönetmeliğinde (SHY-22) belirtilen şartları sağlayarak çalışma ruhsatı alan kuruluşlardır. Türkiye'de Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün vermiş olduğu ruhsat çerçevesinde HAVAŞ ve Çelebi Yer Hizmetleri A.Ş. yetkili yükleme-boşaltma hizmeti veren kuruluşlardır. Yer Hizmetleri veren kuruluşlar, Havaalanları Yer Hizmetleri Yönetmeliği, IATA

¹⁵ "IATA Kargo Acentalık Kuralları", IATA, Cenevre, 2000

¹⁶ <http://www.icao.int/> iletişim adresli internet sayfası

ve/veya ICAO'nun belirlediği standart ve kurallar çerçevesinde hizmetlerini yapmak zorundadır. Yer hizmetleri kuruluşları veya hava taşıyıcıları her havaalanı ve her bir hizmet türü için ayrı bir çalışma ruhsatı almalıdır.

Yer hizmetleri veren kuruluşların ilgili temel faaliyetleri; kargo kontrolü, taşıma ünitelerinin kontrolü ve yükleme boşaltma hizmetleridir. Bununla birlikte gümrüklü depo hizmetinin de sağlanması yer hizmetleri veren kuruluşların görevleri arasında bulunmaktadır.

1.10.4 Havayolu Konişmentosu

Havayolu konişmentosu, bir noktadan başka bir noktaya hava taşıması ile gönderilen kargoyu ve bu kargonun taşıyıcı, gönderici ve alıcısını, hangi şartlarda bu kargonun taşındığını, taşıma değerini; değerli kargo, canlı hayvan, cenaze, tehlikeli madde veya bozulabilir kargonun taşıma şeklini; işgal ettiği hacim ve ağırlığını belirleyen, düzenleyen bir hava taşıma senedidir. Havayolu konişmentosu aynı zamanda bir fatura ve sigorta poliçesidir.

Havayolu konişmentosu genellikle üç asıl, yedi kopyadan (suret) meydana gelmelidir, bunlar;

- Birinci nüsha (yeşil): Hava taşıyıcısı,
- İkinci nüsha (kırmızı): Alıcı,
- Üçüncü nüsha (mavi): Gönderici için düzenlenmektedir.

İlk nüsha gönderici tarafından imzalanmalıdır. İkinci nüsha kargoyla birlikte gider, bu nüsha gönderici ve havayolu taşıyıcısı tarafından imzalanmalıdır. Üçüncü nüsha taşıyıcı tarafından kargonun kabulünü takiben imzalanmalıdır. Bu nüsha teslimin kanıtıdır ve taşıma sözleşmesinin sonuçlandırıldığı anlamını taşır.

Her havayolu konişmentosu onu düzenleyen havayolu şirketinin seri numarası ve üç basamaklı kodu ile tanımlanmaktadır (Örneğin Türk Hava Yolları'nın 235 no'lu kodunda olduğu gibi).

IATA şartlarının 3. maddesine göre havayolu konişmentosu, gönderici tarafından doldurulmalıdır. Gönderici bu belgeyi daha sonra taşıması yapılacak gönderi ile birlikte taşıyıcıya teslim eder. Uygulamada göndericiler, havayolu konişmentosunu IATA acentalarına ve bazı durumlarda da taşıyıcılara tanzim ettirmektedirler.

Türk Sivil Havacılık kanununda taşıyıcının sorumluluğu kargonun teslim anından, Varşova Konvansiyon'unda ise sorumluluğun sınırlandırılması kargonun uçağa yüklenmesinden itibaren ele alınmaktadır.

Gönderici ile havayolu taşıma şirketi arasında yapılan taşıma anlaşmasının geçerliliği, konişmentonun uygulamaya konulmasıyla başlar. Bu süreç, konişmentonun gönderici tarafından imzalanması, konişmento üzerinde varsa düzeltmelerin taşıyıcı tarafından onaylanması ve alıcıya kargonun teslim edilmesi ile tamamlanmaktadır.

Gönderici, taşıyıcıya teslim ettiği mallarla ilgili bilgilerin doğruluğundan sorumludur. Taşıyıcı ise, taşıma sırasında olabilecek hasar ve kayıplardan sorumludur¹⁷.

1.10.5 Ara Konişmentolar

Konsolidasyon yüklemelerde gerçek ve yükleyici adına düzenlenen hava taşıma senedir. Temel formatı ana konişmentodan pek farklı değildir. Ara konişmento, havayolu taşımacılığında IATA kargo acentası Freight Forwarder tarafından düzenlenen, kargoların teslim alındığını da gösteren sözleşme niteliğindedir

Ara konişmento tek başına bir sevk belgesi değildir. Taşıyıcının bir taşıma sorumluluğu vardır. Ara konişmento üzerinde en az iki yere ana konişmento numarasının yazılması gerekmektedir. Bu numara yazılmadığı takdirde IATA kargo acentası yada Freight Forwarder taşıyıcıya karşı rücu hakkını kullanamaz.

Havayolu konişmentosu örneği ve içeriği bir akreditif talimatında sevkıyatın uçakla yapılması talep ediliyorsa vesaik beyanında "3" numaralı kopyanın (sevk eden için orijinal nüsha) ibraz edilmesi gerekir.

1.10.6 Havayolu Kargo Taşımacılığında Fiyatlandırma

Freight Forwarder'lar için havayolu kargo taşımacılığındaki önemli problemlerden biri kargo maliyetinin hesaplanmasıdır. Havayolu taşımacılığında kargo ağırlığının yanı sıra büyüklüğünün de hesaba katılması göz önüne alınması gereklidir. Hava taşıma araçları olan uçaklarda hacim çok önemlidir ve kargo alanlarının en iyi şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Hafif olan, fakat büyük

¹⁷ ÜLGEN, Hüseyin, "Hava Taşıma Sözleşmesi", Banka ve Ticaret Hukuku Enstitüsü, Yayın No:201, İstanbul, 1987

paketlenmiş bir kargo için ağırlığı değil boyutları esas alınarak maliyet çıkarılır. Hacim formülü, bir kargo maliyeti hesaplanırken, boyutlarının temel alındığı eşitliktir. Havayolu kargo taşımacılığında fiyatlandırma formülünde 6:1 oranı esastır.

Örneğin, 2,000 kg'lık bir kargo paketinin boyutları, uzunluk 3m., yükseklik 1.5m. ve genişlik 3m. şeklinde olduğunda fiyatlandırma aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

Hacim = uzunluk x genişlik x yükseklik (3 x 3 x 1.5 = 13.5)

Bu kargo, formülde yerine konulan değerlerle 13.5 metreküplük bir hacme sahiptir. 13.5 rakamı 6'ya bölüldüğünde çıkan sonuç 2,250'dir ve bulunan bu değer aslında 2.250kg.'lık yükleme yapılabilecek bir hacme işaret etmektedir. Fiyatlandırma kargonun gerçek değeri olan 2,000 kg. yerine 2,250 kg. üzerinden hesaplanmaktadır. Küçük hacimli kargoların hesaplanmasında cm. üzerinden gidilmekte ve ortaya çıkan rakam 6,000'e bölünmektedir. Bu bakımdan havayolu kargo taşımacılığında alan kullanımı çok önemli olup Freight Forwarder işletmelerinin kargo, yük, taşıma üniteleri, palet tipleri ve uçak boyutları konusunda detaylı bilgilere sahip olunması gerekmektedir (Çancı ve Diğ.,2004) .

1.10.7 Havayolu Kargo Taşımacılığında Kargo Tipleri

Havayolu kargo taşımacılığında gümrük işlemlerinin yerine getirilmesinde kargonun niteliğinin özel önemi bulunmaktadır. Kargolar sevk edilecek yükün niteliğine göre taşıma biçimleri, paketlenmesi, etiketlenmesi vb. değişik mevzuat ve uygulamalara tabidir. Havayolu taşımacılığında kargolar uçağa yüklenme biçimleri bakımından 2 ana grupta toplanabilir (Çancı ve Diğ., 2004) :

- Dökme, Yığılma (Bulk) Kargolar
- ULD (Igloo, palet veya konteyner haline getirilmiş) kargolardır.

Dökme (Bulk) Kargolar

Igloo palet veya konteynerlere konulmamış parça kargolardır. Kargo uçakları ile taşınabilecekleri gibi yolcu uçaklarının kargo bölümlerinde de taşınabilirler. Freight Forwarder'lar tarafından kargo kabulünde şu konulara dikkat edilmesi gereklidir:

- Kargonun dökme yük olarak taşınabilecek özellikte bulunması,

- Havayolu taşıyıcısı tarafından bu kargonun kabulünde herhangi bir kısıtlamanın bulunmaması,
- Standart boyutta ambalajlarının olmaması nedeni ile uçağın kapısından girebilecek ölçü ve ağırlıkta olması gereklidir.

ULD (Igloo, palet veya konteyner haline getirilmiş) Kargolar

Igloo, palet ve konteyner haline getirilmiş kargolar standartlaştırılmış ve tek bir birim (ünite) şekline dönüştürülmüş kargolardır. Standart ebatlarının bulunması nedeni ile Freight Forwarder'lar tarafından hacim ve uçağın uygunluğunun kontrolü gereklidir. Birim haline getirilmiş kargolar uçağa özel sistemler ile yüklenmelidir.

1.10.8 Havayolu Taşımacılığında Genel ve Özel Yükler

Genel kargo sınıfında olup kullanımı bakımından özel öneme sahip bulunan genel kargo yüklerinden en önemli grubu askılı tekstil ürünleri oluşturmaktadır. Gönderici sertifikaları bulunmayan özel kargolar taşınmak için kabul edilmezler. Bu sertifika iki kopya olarak düzenlenir. Birince kopya hava konşimentosu üzerine eklenir, ikinci kopya ise çıkış istasyonu dosyasına konur. Özel kargolar için konşimento üzerindeki malın miktar ve cinsi hanesine (Nature and Quality Goods) maddenin adı, sınıfı ve yapıştırılması gereken etiket bilgileri yazılmalıdır. Bu tür kargolar yedi ana başlıkta toplanabilir (Çancı ve Diğ., 2004) :

- Tehlikeli Maddeler
- Canlı Hayvanlar
- Bozulabilir Gıda Maddeleri
- Islak Kargolar
- Ağır Kargolar
- Kıymetli Kargolar
- Diplomatik Kargolar
- Diğer Özel Kargolardır.

İKİNCİ BÖLÜM

2.3. HAVAYOLU SEKTÖRÜNDE KÜRESEL TAŞIMACILIK

Son yıllarda havacılık sektöründe yaşanan gelişmeler dünya ölçeğinde küresel ve kesintisiz bir uçuş ağının oluşturulmasını gerekli bir hale getirmiştir. Bu gereklilik karşısında kalan ve Porter'ın rekabet stratejilerinden farklılaşma stratejisini uygulayan küresel havayolu işletmeleri stratejik özelliklere sahip “küresel işbirliği gruplarını” oluşturmaktadır. Bu grupların günümüzde geldiği noktalar dünyadan önemli bir “iyi uygulama örneği” olarak değerlendirilmektedir. Küresel işbirlikleri sayesinde yolcular kesintisiz bir hat üzerinde başka bir ulaşım moduna gerek kalmadan, en uygun bağlantı seçenekleriyle, dünyanın bir noktasından daha önceleri pek mümkün olmayan başka bir noktaya sanki tek bir havayolu işletmesini kullanıyorlarmış gibi ulaştırılabilmektedirler¹⁸.

Bu küresel işbirliği gruplarından en önemlileri Star Alliance (Lufthansa, United Airlines, Thai, Varig, ANA vb), Oneworld (American Airlines, British Airways, Qantas, Cathay Pacific vb.) ve SkyTeam (Delta Air Lines, Aeromexico, Alitalia, Korean Air vb.) ‘dır. Örneğin, Star Alliance 16 üye havayolu işletmesiyle 139 ülkede, 795 noktaya, 2832 uçaklık filosuyla günde yaklaşık 15.000 sefer düzenlemektedir¹⁹.

2.4. TÜRKİYE KOŞULLARINDA BÖLGESEL VE ULUSAL TAŞIMACILIK

1990'lı yılların ikinci yarısında yapılan yasal düzenlemelerle özel havayolu işletmelerinin pazara girişlerine getirilen engeller 2003 yılında kaldırılmış ve özel havayolu işletmelerinin tarifeli iç hat pazarına girmelerinin önü açılmıştır. Aynı yıl Ulaştırma Bakanlığı tarafından, THY ve özel taşıma şirketlerine vergiler, meydan ücretleri vb. konularda indirim yapılmıştır. Bu düzenlemeler sonucu bazı özel havayolu şirketleri iç hatlarda taşıma yapmaya başlamışlardır. Bu taşımalarından ilkinin 20 Ekim 2003'te Fly Havayolları gerçekleştirmiştir. Daha sonra iç hat uçuş izni alan diğer havayolu işletmeleri de özellikle İstanbul çıkışlı olarak ülke içerisinde birçok noktaya sefer düzenlemeye başlamıştır.

¹⁸ DPT. **Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu**. Ankara: Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ulaştırma Bakanlığı, 2005

¹⁹ http://www.staralliance.com/star_alliance/star/frame/main_10.html iletişim adresli internet sayfası

Bu tarihten itibaren Türk sivil havacılığında yurt içi taşımalarda rekabet başlamış, yolcu trafiğinde önemli bir artış gözlenmiştir. Özel havayolu işletmelerinin de iç hat havayolu taşımacılığı pazarına girmesiyle birlikte yolcu trafiğindeki büyüme 2004 yılında bir önceki yıla göre %59 artmıştır. Bu gelişmelerden karayolu taşımacılığı olumsuz etkilenmiş özellikle doğu bölgeleri ile İstanbul arasındaki yolculuklarda otobüsten uçağa belirgin kaymalar başlamıştır. 2006 yılı itibari ile iç hatlarda tarifeli seferlerle taşıma yapan şirketler; Onur Air, Pegasus Air, Sun Express ve Atlas Jet'dir:

Onur Air :İstanbul-Kayseri, İstanbul-Diyarbakır, İstanbul-Erzurum, İstanbul-Trabzon, İstanbul-Adana, İstanbul-Samsun, İstanbul-Antalya, İstanbul-Gaziantep İstanbul-İzmir İstanbul-Malatya İstanbul-Mardin ve İstanbul-Bodrum hatlarında;

Pegasus Air :İstanbul-Adana, İstanbul-Ankara, İstanbul-Antalya, İstanbul-Bodrum, İstanbul-Diyarbakır, İstanbul-Gaziantep, İstanbul-İzmir, İstanbul-Kayseri, İstanbul-Malatya, İstanbul-Trabzon, İstanbul-Van, Adana-Trabzon, Adana-Antalya, İzmir-Adana, İzmir-Diyarbakır, İzmir-Samsun, İzmir-Erzurum, İzmir-Van, İzmir-Gaziantep, İzmir-Mardin, İzmir-Trabzon, İzmir-İstanbul, Antalya-Trabzon, Ankara-Bodrum, Ankara-Diyarbakır, Ankara-Erzurum, Ankara-İzmir, Ankara-Van hatlarında;

Atlas Jet :İstanbul-Antalya, İstanbul-Dalaman, İstanbul-Trabzon, İstanbul-Sivas, İstanbul-Adana, İstanbul-İzmir, İstanbul-Ankara, İstanbul-Çanakkale, İstanbul-Edremit, İstanbul-Malatya, İstanbul-Siirt, İstanbul-Tokat, İstanbul-Uşak ve İstanbul-Bodrum hatlarında;

Sun Express: Antalya-Diyarbakır, Antalya-Van, Antalya-Adana, Antalya-Erzurum, Antalya-Trabzon, İzmir-Adana, İzmir-Antalya, İzmir-Diyarbakır, İzmir-Erzurum, İzmir-Kayseri, İzmir-Gaziantep, İzmir-Trabzon, İzmir-Van, Van-Adana, Trabzon-Adana ve Erzurum-Adana hatlarında çift yönlü olarak sefer yapmaktadır.

İç hatlarda özel havayolu şirketlerinin faaliyet göstermeye başlamasıyla THY'nin ilgili seferlerinde önemli bir azalma yaşanmamış olması ve dolayısıyla bölgesel havacılık ile havayolu taşımacılığında ek bir kapasite yaratılması bu politikaların ne kadar başarılı olduğunun bir göstergesi olmuştur. Ancak, belirtilen önlem ve gelişmelerle bölgesel taşımacılığın gerçekleşeceğini ve yaygınlaşacağını düşünmek yanıltıcı olabilir. Ülkemizde "her ile bir havaalanı" sloganı ile yapılan stol havaalanlarına karşılık, bölgesel taşımacılığa uygun düşük kapasiteli uçakların bulunmaması bir sorundur. Stol havaalanları THY'nin 50 koltuk kapasiteli Dash tip uçaklarına göre yapılmıştır. Ne var ki, Dash'lardan sonra RJ uçakları da devreden çıkarılmıştır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

Türkiye'de bölgesel taşımacılık ve düşük maliyetli işletmecilik uygulamaları için uçakların temininden, gerekli koşulların sağlanmasına kadar birçok eksik bulunmaktadır. Ancak, bu uygulamalara uygun bir potansiyelin varlığı da oldukça kabul gören bir görüştür.

Ülkemizde bölgesel hava taşımacılığı ile ilgili ilk ciddi etüt çalışmaları 1976 yılında başlamış ve ticaret, sanayi, turizm faaliyetlerinin ve nüfusun yoğun olduğu bölgelere konvansiyonel havaalanları yapılarak, diğer bölgelere yapılacak STOL havaalanlarından küçük gövdeli uçaklar ile konvansiyonel havaalanlarına besleyici uçuşların yapılması öngörülmüştür. Bu yıllarda THY A.O. tarafından 3 adet 19 kişilik Metro II uçağı kiralanarak bölgesel hava taşımacılığı yapılması planlanmış ancak, o günkü koşullarda finansman güçlükleri ve projenin kârlı bulunmaması sebebiyle uygulamaya geçilememiştir. Daha sonraki yıllarda THY A.O. tarafından DHC-7 uçakları ile normal iç hat tarifeli seferlerle taşımacılık yapılmıştır. Bir süre sonra bu uygulamadan da vazgeçilerek THY A.O. bünyesinde kurulan Türk Hava Taşımacılığı A.Ş. (THT) ile bölgesel hava taşımacılığı yapılmış ancak, o günkü tarihlerde sivil trafiğe açık havaalanlarının sayısal yetersizliği ve iç hat uçuşlarında gerekli verimliliğin sağlanamaması nedeniyle, bu uygulamadan da vazgeçilmiştir. Neticede iç hatlarda bölgesel taşımacılıkta istenen gelişmeye bugüne kadar ulaşamamıştır. 1983 yılında yürürlüğe giren 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu ile özel havayolu taşımacılığını geliştirecek önemli düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenleme ve daha sonra yerel yöneticilerin ve yöre halkının yoğun talepleri doğrultusunda uzunca bir süre uygulanmaya başlanılan "Her İle Bir Havaalanı" politikası ile yaygın hava taşımacılığı için gerekli olan temel altyapının oluşturularak özel hava taşımacılığının gelişmesi ve bölgesel hava taşımacılığına

yönelmesi konusunda çok önemli bir atılım fırsatı yakalanmıştır. Ancak bu fırsattan yeterince yararlanılamamıştır. Bölgesel hava taşımacılığı geliştirilemediği için havaalanı yapımı politikası kısa vadede ekonomiye dönüşü olmayan önemli kaynak harcamalarına yol açmıştır²⁰.

2.2.1 Bölgesel Taşımacılıkta Beklenenler

Dünyanın önde gelen uçak üreticilerinin ve havayollarının değerlendirmelerine göre önümüzdeki yıllarda bölgesel uçak (regional jet) pazarı önemli büyüme gösterecektir. Bu büyümede 20 ~ 100 koltuk kapasiteli küçük gövdeli uçakların tercih edilmeleri beklenmektedir.

Bölgesel uçak pazarının gelişmesinde iki önemli etken bulunmaktadır. Bunlar; kısa menziller arasında süratli ve konforlu hava taşımacılığını etkin kılmak ile havayollarının orta ve uzun menzil uçuşlarına bölgeden yolcu toplayıp, dağıtmak olarak ifade edilebilir.

Boeing'in raporlarına göre, 2002 yılı itibariyle 15.612 olan toplam uçak sayısı 2022 yılında 34.000 olarak öngörülmektedir. Bu uçakların %16'sını küçük bölgesel uçaklar, %22'sini orta büyüklükteki, %58'ini tek koridorlular, %4'ünü de 747 gibi büyük uçakların oluşturması beklenmektedir.

Dünyanın üçüncü büyük uçak üreticisi olan Kanada Bombardier firmasının araştırmasına göre ise 2021 yılında bölgesel uçak sayısı 8.345'e çıkacaktır. Bölgesel uçakların en büyük alıcısı ABD olacak, onu Avrupa, Asya – Pasifik, Çin ve Latin Amerika takip edecektir.

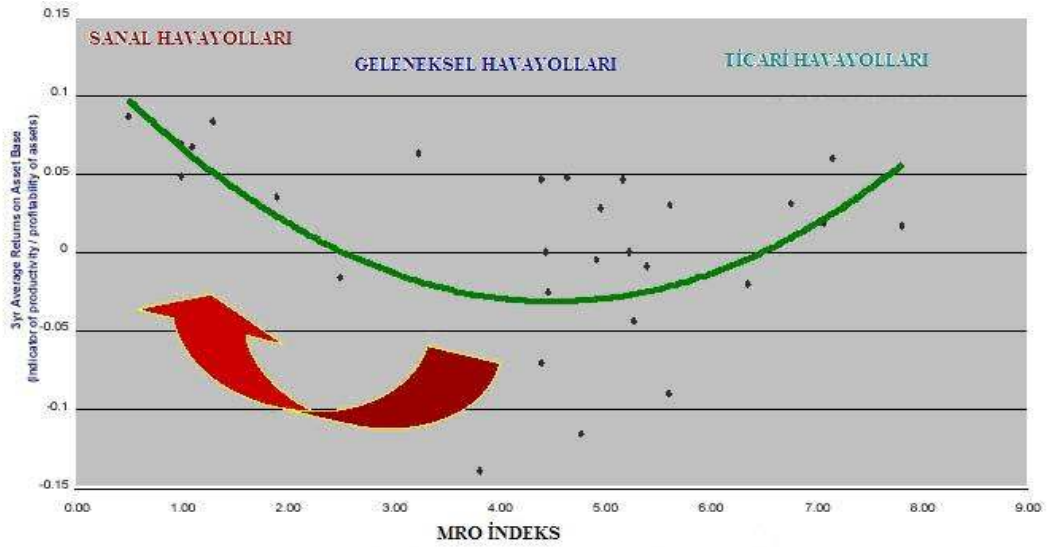
2.6 HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA ÖRGÜTLENMELER VE MODELLERİ

Günümüz sivil havacılık sanayiinde havayolu şirketlerinin üç temel modeli esas olarak örgütlendiklerini görülmektedir: geleneksel havayolu örgütleri, sanal havayolu örgütleri ve ticari havayolu örgütleri.

Araştırmalar aktiflerin getirisi ve kar marjı açısından en etkili havayollarının, ya maliyet etkinliğini portföylerine katabilen, havacılığın neredeyse her alanında faaliyet gösteren, üçüncü taraflara sahip olan ve bunlara satış yapan dünya sınıfı

²⁰ “Bölgesel Hava Taşımacılığının Önemi (1)”, Gökyüzü Haberci, Yıl: 4 Sayı: 2002/10, 15 Mayıs 2002

havacılık iş grupları (örneğin; Air France Group, Lufthansa Group); ya da yelpazenin diğer ucundaki yolcu taşımaya odaklanarak, diğer tüm görevler için dış kaynakları kullanan sanal havayolları (örneğin; Ryanair, Easyjet) olduğunu göstermektedir. Şekil 2.1, havayolu örgüt modellerinin aktiflere getirilerini göstermektedir. Büyük bir yatırım gerekliliği nedeniyle yeni oyuncular, harici olarak yelpazenin sol tarafında çalışmaktadırlar. Geleneksel havayolları, ölçek ekonomisini gerçekleştirmek için bakım ve mühendislik işlerini dış kaynaklarla çözme ya da kendi yetkinliklerini diğer havayollarıyla paylaşma ya da bunlara pazarlama eğilimindedirler²¹.



Şekil 2.1. Havayolu Örgüt Modellerinin Aktiflere Getirileri

Kaynak: R. Nutall, “the art and the Science” (2004) Aero-Engine Expo Aviation Industry:
Kaynak: Pillet, 2005

2.6.1 Geleneksel Havayolu Örgüt Modelleri

Bu model bakım, uçuş işletme, ikram, yer hizmetleri, satış-rezervasyon, yolcu hizmetleri, kargo gibi hizmetlerin tümünü bir bütünlük içinde kendi bünyesinde toplayan konvansiyonel denebilecek havayolu modelidir. Bu modele örnek olarak Delta Airlines ve İberia verilebilir. Delta Airlines, bu modeli kendisine ait büyük bir havaalanı (Atlanta) ile daha da genişletmiştir.

²¹ PILLET, Cyrille, “Can LCC compete on long haul routes?”, Exec Mba Programme, Cranfield School Of Management, 2005

2.6.2 Sanal Havayolu Örgüt Modelleri

Bu modelde havayolu şirketi, çoğunlukla uçuş operasyonlarına esas teşkil etmeyen bakım, mühendislik, yemek hizmeti gibi tüm işlerini taşeron şirketlere yaptırma yoluyla dışardan almaktadır. Bazı taşıyıcılar filolarını dahi “wet lease” yöntemiyle kiralayarak oluşturmaktadır. Bu kiralama şeklinde uçak, kabin ve kokpit ekibiyle birlikte kiralanır. Bu taşıyıcılar tamamıyla esas işleri olan ücretli yolcu taşımaya odaklanmaktadır. Taşeron firmalarla çalışmanın en önemli nedeni personel maliyetlerini düşürmektir. Rynair, Easyjet, Jet Blue, Southwest gibi düşük maliyetli taşıyıcılar uçak bakım işlemlerini de mümkün olduğunca taşeron firmalara yaptırmaktadırlar. Bu modeli tercih eden havayolu şirketleri, aynı bünye içinde birkaç şirket kurmakta ancak aslında bu şirketler sadece amblemleri ile varolmaktadır. Yani söz konusu şirketler sanal karakterdedir.

2.6.3 Ticari Havayolu Örgüt Modelleri

Bu modelin ayırıcı özelliği ise bakım, ikram, yer hizmetleri, satış-rezervasyon, yolcu hizmetleri, kargo gibi hizmetlerin ayrı şirketler (tüzel kişilikler) olarak kurulması ve bu şirketlerin mümkün olduğu ölçüde dışarıya da hizmet vermeleri esasına dayanmaktadır. Uzun yıllar boyunca verilen havacılık hizmetlerinin getirdiği tecrübeyle faaliyet gösteren bu şirketlerin, belli bir kapasitenin altına düşmesine, bağlı buldukları hükümet tarafından izin verilmez. Bu taşıyıcıların gelirlerini artırmadaki en güvendikleri konu havacılık alanındaki yüksek tecrübeleridir.

Air France Group (Air France Industries de dahil), Lufthansa Group (Lufthansa Technik de dahil) , Delta Airlines (Delta Tech Ops da dahil) ticari havayolu örgüt modeline örnek olarak verilebilir.

2.7 HAVAYOLU ŞİRKETLERİNDE MALİYETLER ve SİNİFLANDIRMALARI

Maliyet, elde edilen ürünün, meydana gelmesi ve pazarlanabilmesi için kullanılan ara malların ve unsurların parasal ifadesidir. Maliyet kelimesi, çeşitli gayelere göre bedel ve karşılık anlamında kullanılmakla birlikte, çoğunlukla bir işletmeye belli bir mal, hizmet veya faktör şeklinde sunulan girdilerin, işletmeye olan yükü anlamını

taşıır. Bir işletmenin ürettiği mal ve hizmetler için katlanılan maliyetin genelde iki kaynağı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi değişken giderler, ikincisi sabit giderlerdir²².

Diğer sektörlerde olduğu gibi havacılık sektöründe de faaliyetlerin yürütülebilmesi için yapılan masraflar, şirket stratejisi ve alınacak kararlarda oldukça önemli bir faktördür. Havayolu şirketlerinde maliyetler ürün veya hizmetin fiyatını belirlemede etkin olmakla birlikte, şirketin rekabet gücünün de önemli bir göstergesidir. Bir havayolu şirketinde maliyet sınıflandırması, farklı amaçlar için çeşitli şekillerde yapılabilmektedir. Havayolu şirketlerinde yapılacak planlama ve alınacak kararlarda maliyet bilgilerine duyulan ihtiyaç üç nedenle ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki havayolu işletmelerinin, toplam giderlerini yönetim kararları ve muhasebe aracı olarak farklı gider kategorileri içinde ayrıntılı olarak görmek istemeleridir. Bu sayede maliyetlerde zaman içinde meydana gelen değişiklikler ve eğilimler tespit edilebilir. Havayolu şirketleri, uçuş operasyonları ve yolcu hizmetleri gibi şirketin esas faaliyet alanlarındaki maliyetleri ölçerek işletme karı veya zararını, işletme dışı kar veya zarardan ayırabilir buna göre planlama yapabilirler. İkinci önemli neden ise yapılacak yatımlardır. Uçak alımları veya uçuş ağına eklenecek yeni bir hat için maliyet saptama aşamasında maliyet bilgilerinin detayına ihtiyaç duyulmaktadır. Havayolu şirketlerinde maliyet kalemlerinin belirlenmesinin üçüncü ve belki de en kritik nedeni, şirketlerin uyguladıkları fiyat politikalarıdır. Kar marjı nispeten düşük olan havacılık sektöründe, maliyet analizi yapılmadan belirlenen ücret seviyeleri zararlı sonuçlanabilir. Ne var ki bu üç amacı aynı anda yerine getirebilen tek bir gider sınıflaması yoktur. Örneğin, genel yönetim amaçları için geliştirilmiş bir gider sınıflandırması, bir fiyatlama stratejisi olarak işe yaramayabilir. Bu sebeple havayolu şirketleri, farklı konularda alınacak kararlarda belirleyici olması amacıyla iki veya daha fazla yolla gider sınıflandırması yaparlar. Taşımacılık şirketleri, çoğunlukla ICAO tarafından belirlenmiş maliyet sınıflandırmasını örnek alır. Diğer yandan havayolu şirketinin ülkesindeki muhasebe uygulamaları da maliyet sınıflandırma yaklaşımlarında etkili olmaktadır²³.

²² <http://tr.wikipedia.org/wiki/Maliyet> iletişim adresli internet sayfası.

²³ DOGANIS, Rigas, “**The Airline Business in the Twenty-first Century**” Londra: Routledge, 2001
Kaynak: Şengür, 2004

Havayolu şirketlerinde her alanda belirlenecek stratejilere ve alınacak kararlara hizmet edebilecek tek bir gider sınıflaması bulunmamaktadır. Bu sebeple birçok havayolu, giderlerini farklı bakış açılarına göre yönetimin değişik safhalarında kullanılmak üzere çeşitli şekillerde sınıflamaktadır. Ancak havayolu şirketleri, maliyet sınıflandırmasında genel bir uygulama olarak toplam giderleri faaliyet giderleri ve faaliyet dışı giderler olarak ayırırlar²⁴. Bu sayede şirketin asıl faaliyet konusu olan uçuş operasyonları ve bu operasyonların gerçekleşmesi için katlanılan tüm masraflar belirlenmiş olur. Faaliyet giderlerini, faaliyete konu olmayan diğer giderlerden ayırmak şirketin gelir yönetimi politikalarını da yakından ilgilendirir. Zira hat bazında yapılacak maliyet analizleri ile her bir hattın kendi operasyonel giderlerini karşılayıp karşılamadığı tespit edilerek gelecekle ilgili kararlar alınabilir. Tablo 2.1. havayolu şirketlerinde faaliyet giderlerinin sınıflandırması gösterilmektedir.

Havayolu şirketlerinde faaliyet giderleri, kendi içinde direkt ve dolaylı faaliyet giderleri olarak bölümlendirilebilir. Direkt faaliyet giderleri uçuş operasyonlarının gerçekleştirilmesi için katlanılan tüm masrafları ifade eder. Dolayısıyla uçuş gerçekleşmediği sürece direkt faaliyet gideri söz konusu olmaz. Bu giderler; uçuş ekibi ücretleri, yakıt ve yağ giderlerini ve uçak bakım ve amortisman giderlerini içermektedir. Dolaylı faaliyet giderleri ise kısaca uçuş operasyonlarının gerçekleşmesiyle doğrudan ilgili olmayan giderler olarak tanımlanabilir. Bu giderler uçaktan ziyade yolcuyla ilgili, yolcu hizmetleri giderleri, biletleme ve uçuş giderleri, istasyon ve yer hizmetleri giderlerinin yanında ayrıca genel yönetim giderlerini de kapsar. Bu sınıflandırma yöntemi havayolları tarafından genel kabul görmüş olsa da, uygulama sırasında bazı farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. Örneğin bakım yönetimi ve kabin ekibinin giderleri gibi bazı gider kalemleri bazı havayolu işletmeleri tarafından direkt gider olarak sınıflandırılırken diğerleri tarafından dolaylı gider olarak nitelendirilebilir (Doganis, 2001; Şengür, 2004).

2.7.1 Faaliyet Giderleri

Havayolu işletmelerinin, işletme konusuyla bağlantılı olarak oluşan tüm giderleri faaliyet giderleri olarak; uçuş operasyonlarının gerçekleşmesi için katlanılan tüm

²⁴ OUM, Tae Hoon ve CHUNYAN Yu, “**Winning Airlines Productivity and Cost Competitiveness of the World’s Major Airlines**”, Kluwer Academic Publishers, Londra, 1998

masrafları direkt faaliyet giderleri ve yerde oluşan masrafları da dolaylı faaliyet giderleri olarak tanımlamıştık. Bu giderlerin hangi kalemlerden oluştuğu Tablo 2.1.'de görülmektedir.

<p>DİREKT FAALİYET GİDERLERİ:</p> <p>i. Uçuş Operasyonu Giderleri</p> <ul style="list-style-type: none">- Uçuş mürettebat maaşları ve giderleri- Yakıt ve yağ giderleri- Havaalanı ve yol ücretleri- Uçak sigortası- Uçuş donanımının/ekibinin kirası <p>ii. Bakım ve Onarım Giderleri</p> <ul style="list-style-type: none">- Mühendislik personel giderleri- Yedek parça kullanımı giderleri- Bakım yönetimi giderleri <p>iii. Amortisman Giderleri</p> <ul style="list-style-type: none">- Uçuş donanımı amortismanı- Yer tesis ve ekipmanları amortismanı- Ek amortismanlar- Geliştirme giderlerinin ve personel eğitiminin amortismanı
<p>DOLAYLI FAALİYET GİDERLERİ</p> <p>i. İstasyon ve Yer Giderleri</p> <ul style="list-style-type: none">- Yer personeli giderleri- Bina ve teçhizat bakım giderleri- Ulaşım giderleri- Dışarıdan alınan yer hizmetleri ücretleri <p>ii. Yolcu Hizmetleri Giderleri</p> <ul style="list-style-type: none">- Kabin ekibi ücret ve giderleri- Diğer yolcu hizmetleri giderleri- Yolcu sigortaları <p>iii. Biletleme, Satış ve Tanıtım Giderleri</p> <p>iv. Genel ve Yönetim Giderleri</p> <p>v. Diğer Faaliyet Giderleri</p>

Tablo 2.1. : Havayolu Şirketlerinde Maliyet Kalemleri

Kaynak: Rigas Doganis, Flying Off Course The Economics of International Airlines, Londra, 2002

2.7.2 Direkt Faaliyet Giderleri

Havayolu taşımacılığında operasyonlarının temelini oluşturan uçağın uçuşuna ilişkin giderler direkt faaliyet giderlerini oluşturur. Bu giderler büyük ölçüde uçulan uçak tipine bağlıdır. Bunlar üç ana başlık altında toplanabilir (Doganis, 2001) :

i. Uçuş Operasyonu Giderleri

Uçuş operasyonu giderleri bütün havayolu şirketlerinde, direkt faaliyet giderleri içinde en büyük kalemi oluşturmaktadır. Uçuş operasyon giderlerinin faaliyet giderleri içinde büyük bir parçayı oluşturmasının nedeni ise uçuş mürettebatına ödenen maaşlar ile yakıt ücretlerinin bu maliyet kalemi içinde olmasıdır. Uçuş operasyonu giderlerinin büyük bir parçası olan uçuş ekibi giderleri sadece uçuş ekibine ödenen ücretler değil aynı zamanda bununla ilgili tüm diğer yolluklar, seyahat masrafları, sigorta ve diğer sosyal güvence ödemelerini de içermektedir.

Bu maliyet kalemi içinde bulunan diğer önemli gider unsuru olan yakıt giderleri ise uçak tipi ve uçulan mesafe ile yakından ilgilidir. Aynı şekilde zaman zaman oluşan olumsuz hava koşulları nedeniyle uçakların planlanan rotasyonun dışına çıkması da yakıt masraflarını artıran bir unsur olabilmektedir. Burada yer alan bir diğer önemli maliyet unsuru havaalanı ve hat ücretleridir. Ancak ICAO bu gideri dolaylı faaliyet gideri olarak yer ve istasyon giderlerinin altında sınıflandırmaktadır. Bu kalem içinde yer alan diğer giderler, uçak sigorta giderleri ile uçak ve uçuş ekibi kiralama giderleridir. Ancak kiralama giderleri bazı havayolu işletmeleri tarafından amortisman giderleri içerisinde gösterilmektedir.

ii. Bakım Giderleri

Havayolu şirketlerinde uçuş emniyeti bakımından hayati önem taşıyan bakım ve onarım faaliyetleri, toplam maliyetler içinde önemli bir parçayı oluşturur. ICAO uygulamaları en hafif bakımdan, en ağır bakım ve onarım faaliyetleri için yapılan tüm masrafları tek bir maliyet kalemi altında toplamaktadır. Bu maliyet kalemine bakım ve onarım faaliyetlerin gerçekleşmesi için gerekli tüm tesis, teknik ve idari personel ile değişen ve onarılan parçaların giderleri de dahil edilir. Geleneksel havayolu şirketlerinin genellikle kendi bünyesinde gerçekleştirdikleri bakım onarım faaliyetleri, bazı havayolu şirketlerinde dışardan hizmet almak yoluyla başka şirketlere de yaptırılabilir. Böyle durumlarda hizmet alınan şirkete yapılan ödemeler de bakım giderleri içerisinde gösterilmektedir.

Havayolu işletmeleri arasında farklı uçak tipleri için yapılan bakım giderlerini ayrı ayrı hesaplamak da sık rastlanılan bir uygulamadır. Bu sayede havayolu işletmeleri sahip oldukları her bir uçak tipi için yapılan bakım ve onarım masrafları arasında karşılaştırma yapabilmektedirler.

iii. Amortisman ve Kira Giderleri

Uçuş ekipmanlarının amortisman ve kira masrafları da direkt faaliyet giderlerine konu olmaktadır. Havayolu şirketleri % 0-15 arası kalan değere göre eşit tutarlı yıllık amortisman ayırmaktadırlar. Amortisman periyodu genellikle büyük gövdeli uzun menzilli uçaklar için 14-16 yıl, daha küçük ve kısa mesafe uçakları için 8-10 yıl civarındadır. Ancak uygulamada bazı farklılıklar söz konusu olabilmektedir. Örneğin bazı havayolu şirketleri amortisman ayırırken uçağın satın alım fiyatını, bazıları ise bugünkü pazar fiyatını dikkate almaktadırlar. Uçağın bugünkü fiyatı üzerinden amortisman ayıran havayolu şirketleri, yeni uçak alımı için kenara daha fazla para ayırabilmektedirler. Bu iki değişik uygulama şirketlerin muhasebe politikalarıyla ilgilidir. Diğer yandan bazı havayolu şirketleri, uçuş ağına yeni bir hat ekleme ve yeni uçak alımıyla ilgili giderler ile belirli bir uçak tipinde hizmet vermek üzere sertifika eğitimi verilen uçuş ekibinin eğitim masraflarını da amortismanına tabi tutmaktadırlar. Bu uygulamadaki amaç bu masrafları da yıllara yaymaktır.

Filolarında tek tip uçak bulunduran havayolu işletmelerinde ise hepsinde sabit olan aylık kira bedelleri ve yıllık amortisman giderleri aynıdır.

ICAO uygulamasında uçuş ekipmanları dışında, yer ekipmanları amortismanları da bu gider kalemi içerisinde gösterilmektedir. Ancak yer ekipmanları giderleri eğer sadece belirli bir uçak tipine hizmet vermiyorsa doğrudan uçuş operasyonları ile ilgili değildir.

2.7.3 Dolaylı Faaliyet Giderleri

Dolaylı faaliyet giderleri; yer veya terminal giderlerini ve genel giderleri kapsamaktadır. Bu giderler için “dolaylı veya yer” terimleri kullanılmaktadır, çünkü yer giderlerinin çoğu uçağın asıl faaliyet konusu olan uçuş operasyonlarının gerçekleştirilmesiyle değil trafiğin miktarıyla ilgilidir (O'Connor, 2001). Dolaylı faaliyet giderleri genel olarak dört ana katagoride incelenebilir (Doganis, 2001; Şengür, 2004)

i. İstasyon ve Yer Giderleri

İstasyon ve yer giderleri, havayolu şirketlerinin havaalanlarında alınması gerekli olan tüm hizmetler için yapılan masrafların toplamıdır. Bu gider kalemi, yer hizmetleri şirketlerine ödenen ücretleri, yer hizmetleri personelinin maaşlarını, araç ve teçhizat bakım giderlerini, bekleme salonlarının kira bedellerini ve diğer havaalanı ücretleri ile ilgili giderlerini kapsamaktadır. Ayrıca yer ekipmanları, yer araçları, bina ve ofis giderleri de bu maliyet kalemine dahil edilmektedir. Her bir bina ve ekipmanların her türlü sigorta ve bakım giderleri ile bunlar için ödenen kira bedelleri de bu gider kalemi içerisinde yer almaktadır.

Havayolu şirketlerinin bazı havaalanlarında yer hizmetlerini başka şirketlere yaptırmaları da sık rastlanan bir uygulamadır. Bu gibi durumlarda başka firmalardan alınan hizmetin bedeli de bu gider kalemi içerisinde değerlendirilmektedir.

Diğer yandan iniş ücretleri ve diğer havaalanı ücretleri istasyon ve yer giderleri kapsamında değildir.

ii. Yolcu Hizmetleri Giderleri

Yolcu hizmetleri giderlerine konu olan en büyük gider kalemi yolcu hizmet personelinin ücretleridir. Gerçekleştirilen sefer sonrasında ekibin mesai süresinin dolması ya da tarife nedeniyle dönüş seferinin aynı gün gerçekleştirilememesi durumunda oluşan konaklama masrafları da bu gider kalemine konu olmaktadır. Filosunda tek tip uçak bulunan havayolu şirketlerinde ise kabin ekibi sadece belirli bir uçak tipinde hizmet vereceği için bu gider kalemi direkt gider şeklinde belirlenebilir.

Yolculara uçuş esnasında verilen yiyecek ve içecek gibi ikram hizmetleri ile transit yolcuların gece konaklamaları da bu kalem içerisinde yer almaktadır. Ayrıca seferlerde meydana gelen bir gecikme veya iptal sebebiyle bağlantılı seferlerini kaçıran yolcuların havaalanlarında beklemeleri durumunda yedikleri yemek veya seyahatlerinin sağlanamaması durumunda konaklama masrafları da bu gider kalemine dahildir.

iii. Biletleme, Satış ve Tanıtım Giderleri

Bu kalem içerisinde biletleme, satış ve tanıtım hizmetlerinden doğan tüm masraflar yer almaktadır. Seyahat acentelerine ödenen komisyonlar ve her türlü

harcamalar da bu gider kalemi içerisinde gösterilir. Ayrıca biletleme, satış ve tanıtım bölümlerinde hizmet veren personele yapılan tüm ödemeler ve bunların kullandıkları ofislerin ve ofis araçlarının giderleri de bu kapsamda değerlendirilir.

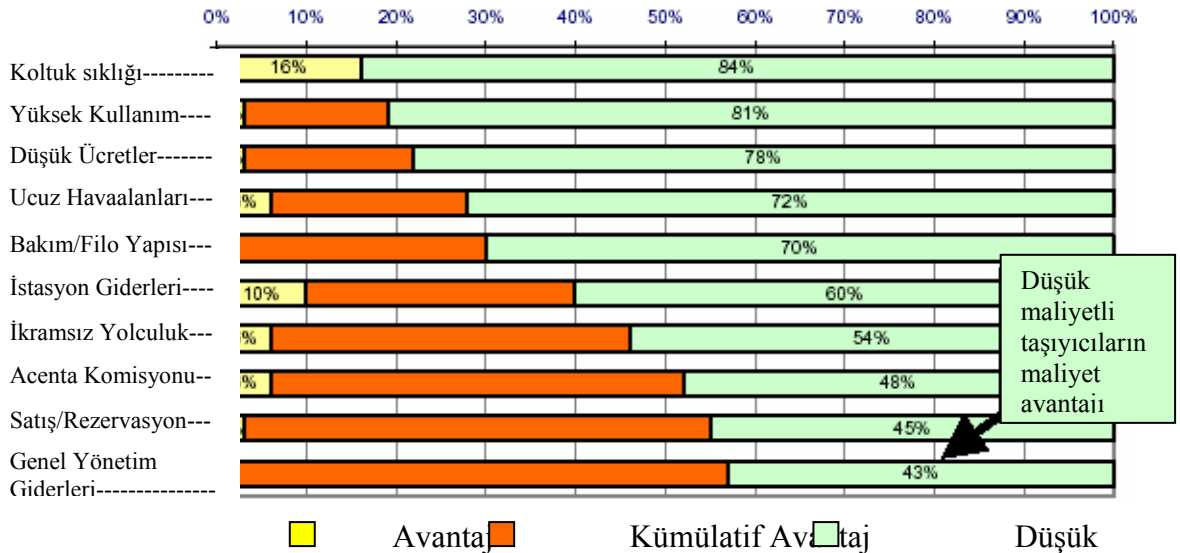
iv. Genel ve Yönetim Giderleri

Genel ve yönetim giderleri havayolu işletmelerinde genellikle çok büyük bir paya sahip değildir. Zira satış ve bakım genel giderleri gibi genel giderler kendi konularıyla ilgili giderlere dahil edilerek genel ve yönetim giderlerinden ayrıştırılabilirler.

v. Diğer Faaliyet Giderleri

Bu gider kalemi içerisinde yukarıda belirtilen gider çeşitlerine dahil edilemeyen giderler yer alır.

Yüksek teknoloji ürünü uçaklarla ulaştırma hizmeti verilen havayolu taşımacılığı sektöründe verilen hizmet karşılığında katlanılan maliyetler diğer sektörlere oranla yüksektir. Özellikle taşıma hizmeti dışında uçuş esnasında verilen ek hizmetler söz konusu olduğunda maliyetler daha da artmaktadır. Ancak düşük maliyetli havayolu işletmeleri aşağıda detayları verilen faaliyet giderlerinden çeşitli şekillerde tasarruf sağlayarak maliyetleri düşürmeyi başarmışlardır. Düşük maliyetli taşıyıcıların maliyet avantajı sağladığı hususlar şekil 2.3’de görülmektedir.



Maliyetli Taşıyıcılar

Şekil 2.2. : Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Gider Avantajları

Kaynak: ECA Industrial Sub Group, "Low Cost Carriers in the European Single Market", <http://eca-cockpit.com> iletişim adresli internet sayfası, 21.05.2003 Kaynak: Şengür, 2004

Düşük maliyetli taşıyıcıların detaylı olarak inceleneceği üçüncü bölümde düşük maliyetli taşıyıcıların gider avantajları her bir maliyet kalemi için ayrı ayrı incelenecektir.

2.7.4 Faaliyet Dışı Giderler

ICAO tarafından 5 faaliyet dışı gider unsuru tanımlanmaktadır:

1. Tesis ve ekipmanların kullanılmamasından kaynaklanan zararlar. Bu zararlar, belli bir parça kullanılmadığı zaman veya elden çıkarıldığı zaman oluşan değeriyle o parçanın net defter değeri arasında bir fark olduğu zaman ortaya çıkar.

2. Banka kredisi veya diğer borçlardan kaynaklanan borç faizleri. Buna rağmen bazı maliyetleme amaçları için (uçak değerlemesi gibi) bazı havayolu işletmeleri uçakla ilgili borç faizlerini bir faaliyet gideri gibi alırlar.

3. Bir havayolunun bağlı olduğu şirketlerden hava ulaşımıyla ilgili olanlarından gelen tüm zararlar. Bazı durumlarda bu madde bir havayolunun tüm finansal performansında önemli olabilir.

4. Döviz kurlarındaki değişikliklerden, hisse senedi ve tahvillerin satışından kaynaklanan ve bu üç kategoriye girmeyen diğer maddeler. Son yıllarda havayolu işletmeleri, döviz kurlarındaki ani dalgalanmaların sonucu olarak zaman zaman büyük kayıplara ya da karlara sahip olmuşlardır. Bunlar açıkça birer faaliyet dışı unsurdur.

5. Diğer vergiler.

Bazı havayolu işletmeleri için faaliyet dışı giderler, şirketin finansal sonuçları üzerinde büyük bir etkiye sahip olabilir. Özellikle sahibi devlet olan havayolu işletmelerinden sermaye desteği yapılmayanların bir çoğu finansmanını kredi alarak sağladığı için, yüklü miktarlarda borç faizi ödemektedirler. Hatta birçok özelleştirilmiş havayolunda da durum böyledir. Örneğin British Airways'in 1999-2000 finansal yılında ödediği faiz tutarı 679 Milyon sterlindir. Yani günde yaklaşık 2 Milyon sterlin faiz ödemesi yapmaktadır. 1998 yılında Air Canada 71 Milyon USD faaliyet karına sahip olmasına rağmen 107 Milyon USD faiz ödemesi ve 17 Milyon USD faaliyet dışı gider yapmıştır. Böylelikle Air Canada, bağlı şirketlerinden gelen

kazançlar ve varlık satışından elde edilen 36 Milyon USD'ye rağmen 18 Milyon USD zarar etmiştir (Şengür, 2004).

2.8 HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

1983 yılında çıkartılan 2920 sayılı Sivil Havacılık Yasasıyla sivil havacılık işletmelerinin kurulmasına imkan tanınması sonucunda, ülkemiz hava taşımacılığı sektörü geçtiğimiz 15 yılda yaklaşık % 600' lük bir büyüme kaydetmiştir. Bunun yanı sıra dünyadaki gelişmelere paralel olarak da ülkemiz hava trafiğinde çok hızlı bir artış kaydedilmiştir. Ancak, bu hızlı gelişmeye paralel olarak gerekli altyapı çalışmaları eşzamanlı yapılamadığı için sektör sağlıklı büyüme ve birtakım sorunlar oluşmuştur. Yönetimde yaşanan problemler, altyapı yatırımlarının yetersizliği, kalifiye personel yetiştirmenin güçlüğü ve güvenlik sektör yetkililerince başlıca sorunlar olarak ifade edilmektedir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

Pilotluk eğitimi veren kamu ve özel eğitim kurumları desteklenmesi ve Türk Sivil Havacılık sektörünün ihtiyaç duyduğu lisanslı personelin eğitiminin yurtiçinde yapılması, havaalanlarındaki alt yapının güçlendirilmesi ve havaalanları çevresindeki hızlı ve kontrolsüz yapılaşmanın önlenmesi, havacılık sektöründeki kurum ve kuruluşların değişen koşullara ve uluslararası standartlara göre yeniden yapılandırılması havacılık faaliyetlerinin daha etkin bir şekilde gerçekleştirilmesine yardımcı olacaktır.

2.8.1 Sektörler Arası Sorunlar (Hava, deniz, demiryolu ve karayolu)

Ülkemizin coğrafi büyüklüğü, havayolu yolcu taşımacılığına elverişli bulunmaktadır. Doğu bölgelerimizden, başlıca çekim merkezi olan İstanbul'a otobüs ile 20 saatin üzerinde bir sürede ulaşılabilir. Merkezi konumdaki Ankara'ya ise, doğu ve batı bölgemiz şehirlerinden yine otobüs ile ulaşım süresi 8-10 saati bulunmaktadır. Buna karşılık havayolu yolcu taşımacılığın toplam taşımadaki payı %2'nin altındadır. Bu arada, ülkemizde iç hatlarda kişi başına düşen yıllık ortalama yolculuk sayısı son günlerdeki çabalarla 0,20'ye yaklaşabilmiştir. Buna karşılık, bu sayı gelişmiş ülkelerde 1,0'in üzerinde, örneğin Kanada'da 1,40'dır. Bu rakamlar, halkımızın bu taşıma türüne ne kadar uzak olduğunu açık şekilde göstermektedir.

Bilindiği gibi, dünyada genelde kabul gören bir görüşe göre, havayolu taşımacılığı 500 km'yi aşan mesafeler için daha etkin ve yolcularca tercih edilir olmaktadır. Şu an için, ülkemizde bu mesafelerdeki yolculuklarda ulaşım süresini kısaltacak şekilde hizmet verecek demiryolu taşıması yoktur. Bu durum karşısında, koşulların oluşması halinde, otobüs yolcularının havayoluna kayması ile havayolu taşımasının payının artırılması mümkün olabilecektir. Bu koşullardan başta geleni, bilet ücretleridir. Son uygulamalar bunu fazlası ile ortaya koymuştur. Trabzon, Diyarbakır, Van gibi doğu illerimizin bir kısmında, İstanbul'a kaldırılan otobüs sayılarında yarıyı aşan azalmalar görülmüştür. Bilet ücretleri yanında, havaalanlarına ulaşımı kolaylaştıracak koşulların yaratılması, kısaca bir havaalanı etrafındaki yerleşim yerlerinden karayolu ile besleyici taşımanın iyi şekilde organize edilmesinin de (havayolu/karayolu kombine taşıması), talebi arttırıcı yönde olumlu katkısı olacağı düşünülmektedir.

Diğer yandan, dünyada olduğu gibi ülkemizde de kargo taşımacılığında hızlı bir gelişme yaşanmıştır ve bunun artarak süreceği beklenmektedir. Buna karşılık başta Atatürk Havaalanı olmak üzere bu yönde kapasite sıkıntısı, ayrıca kombine taşımacılığı zorlaştıran mevzuat sorunları bulunmaktadır. Nihayet, ülkemizin turizm sektöründe, beklentilerin üzerinde gelişme olmuş, turistik bölgelerimize gelen yabancı sayısı tahminleri aşmıştır. Bu yöndeki gelişmelere de hazırlıklı olunması gerekmektedir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

2.8.2 Altyapı Sorunları

Ülkemizde hava ulaştırmasına yönelik altyapının diğer ulaştırma türlerine kıyasla daha iyi durumda olduğu söylenebilir. Şu anda, tüm ülkeye yayılmış vaziyette sivil havacılığın kullanımına açık, ya da yolculuk talebi yeterli görüldüğüne açılacak şekilde 65 havaalanı bulunmaktadır. Bu arada etüd-proje aşamasında da 15 havaalanı mevcuttur.

2005 yılı itibari ile bu havaalanlarından halen 34'ü DHMİ tarafından işletmeye açık tutulmaktadır. Bunlardan Atatürk/İstanbul, Esenboğa/Ankara, Adnan Menderes/İzmir, Antalya, Dalaman/Muğla, Milas-Bodrum, Adana, Trabzon ve Kapadokya/Nevşehir olmak üzere dokuz havaalanı; iç hatlar yanında, uluslararası tarifeli ve tarifesiz trafiğe açık bulunmaktadır. Kapadokya havaalanı dışında kalan sekiz alan, uçak ve yolcu trafiğinin %95'ini karşılamaktadır.

İç hat ile tarifersiz dış hat trafiğine açık havaalanları; Süleyman Demirel/Isparta, Yenişehir/Bursa, Çardak/Denizli, Çorlu/Tekirdağ, Erzurum, Gaziantep, Kars, Kayseri, Konya, Çarşamba/Samsun ve Ferit Melen/Van olmak üzere 11 adettir. Adıyaman, Ağrı, Çanakkale, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Kahramanmaraş, Körfez/Edremit, Malatya, Mardin, Muş, Siirt, Sivas ve Şanlıurfa olmak üzere 14 havaalanı da sadece iç hat seferlerine açık tutulmaktadır.

Balıkesir, Sinop, Tokat, Uşak ve Çaycuma/Zonguldak havaalanları yeterli yolcu talebi olmadığı için DHMİ tarafından işletmeye kapatılmıştır.

Bir kısım havaalanının yeterli yolculuk talebi olmadığı için atıl durumda bekletilmesi, bir kısmının da kapasitelerinin çok altında hizmet vermeleri önemli bir sorun olarak çözüm beklemektedir. Bu alanların çoğu, son 20 yılda “her ile bir havaalanı” politikası ile, talep analizleri yapılmadan inşa edilmiş, stol türü alanlardır. Bu yönde olmak üzere; bundan böyle, yeni havaalanı yapmak yerine, mevcut havaalanlarının ICAO, EUROCONTROL, JAA ve ECAC gibi uluslararası kuruluşlar tarafından üretilen ölçütlere göre standartlarının yükseltilmesi faydalı olacaktır.

Bu arada, SHY-14A’da yer aldığı gibi, hava alanlarının işletmecileri, hava ve kara tarafındaki tüm sistem ve donanımlar, ekonometrik modele dayalı olarak trafik tahminleri, hava ve kara tarafındaki kapasite açısından kritik tesisleri olan pist, apron, otopark ve erişim hattı kapasiteleri, mevcut kapasitelerin trafik tahminlerine göre hesaplanan gerekli kapasitelerle karşılaştırılması ile yıllara göre gerekli ek kapasitelerin belirlendiği ve havaalanı arazisinin ihtiyaçlar doğrultusunda daha gerçekçi değerlendirilmesi için 5’er yıllık periyotlar halinde gözden geçirilmek üzere 20 yılı kapsayacak Gelişim Master Planlarını hazırlamalıdır.

Bu bağlamda, İstanbul’un özel coğrafik, tarihi, turistik ve kültürel konumundan kaynaklanan ve havayolu taşımacılığındaki yeni gelişmelerle ivme kazanan talep artışını karşılamak üzere; Atatürk ve Sabiha Gökçen Havaalanlarının, etkin kullanımları bağlamında gerekli önlemlerin alınması ivedilik taşımaktadır. Belirtilen önlemlere karşın, yakın sayılabilecek bir gelecekte Atatürk ve Sabiha Gökçen Havaalanlarının kapasitelerinin yetersiz kalma olasılığı bulunmaktadır. Bu nedenle, İstanbul için üçüncü bir havaalanı ihtiyacının incelenmesi amacıyla yönelik olarak gerekli planlama ve etüdlerin gerçekleştirilmesi yararlı olacaktır.

Yolcu talebi olmadığı için işletme dışı bırakılmış havaalanlarının ekonomiye kazandırılmaları için çalışmalar yapılmalıdır. Ekim 2003 tarihinde başlatılan ve düşük fiyatla taşıma için devletçe sağlanan vergi indirimi vb. desteğin sürdürülmesi,

yakın kentlerden karayolu taşımaları ile besleyici taşımalar yapılması yolculuk talebinin oluşmasında yararlı olabilir. Bölgesel havacılığın geliştirilmesi yönünde olmak üzere, çoğu atıl durumdaki stol havaalanlarına uygun küçük kapasiteli uçak tiplerinin THY ve özel havayolu şirketlerinin filolarına katılması yönünde teşvikler getirilmelidir.

Önemli bir yatırımla gerçekleştirilen ve İleri Teknoloji Endüstri Parkı'nın bir parçası olarak planlanan Sabiha Gökçen Havaalanı'ndan şimdiye kadar kapasitesinin çok altında yararlanılmıştır. Atatürk Havaalanı için önemli bir alternatif olan bu alanın, gerek yolcu taşınması ve gerekse hazır olan kargo altyapısından daha verimli şekilde yararlanılabilmesi bakımından, taşımacılık şirketlerin bu havaalanını kullanmalarını teşvik yönünde çalışmalar yapılmalı, varsa mevzuat ve işletme düzenlemelerine gidilmelidir. Bu havaalanı, yurtiçi taşımalar ve hac seferleri yanında, Rusya ve Orta Asya ülkeleri bağlantılı tarifersiz uçuşlar için elverişli bulunmaktadır.

Bu havaalanının, İstanbul raylı sistem ağına entegrasyonu, böylece Atatürk Havaalanı'na yine raylı sistem ile bağlanması kent ile bütünleşmesi, ayrıca iki alan arasında aktarma kolaylığı getirmesi bakımından önemli görülmektedir.

Havaalanlarının yerleri güvenlik ve yarattığı, gürültü sebebi ile kent yerleşim bölgelerinin dışında seçilir. Ancak, ülkemizdeki gelişmelerin ortaya koyduğu gibi, havaalanlarının hizmete girmesinden sonra yakın çevresinin değeri artmakta, hızla yerleşim çeken bölgeye dönüşmektedir. Bu gelişmelerin sonucu olarak, bir süre sonra havaalanlarının çevresindeki yapılaşmalar yoğunlaşmaktadır. Bu da talep artışına göre havaalanlarında gerekebilecek gelişme projelerinin uygulanmasını zorlaştırmakta ve maliyetini artırmaktadır.

Buna göre, havaalanları altyapı ve üstyapı uçuş ünitelerinin eklenmesi ve geliştirilmesini kolay çözümlenebilmek açısından havaalanlarında yapılaşma ve kamulaştırma sınırlarının revize edilmeleri faydalı olabilecektir.

Havaalanı yatırımları çok pahalı olması sebebiyle, devlet bütçesinden karşılanmasında zorluklarla karşılaşmaktadır. Bu durum, gelişmiş zengin ülkelerde de geçerli olup çare olarak özelleştirmelere gidilmektedir. Bu kapsamda olmak üzere, talep artışı sonucu havaalanlarının bir kısmında ortaya çıkacak olan kapasite artırımı, işletme vb. hususlarda, Atatürk ve Antalya havaalanlarındaki uygulamaya benzer olarak, özellikle kara tarafı tesisleri için Yap-İşlet-Devret yöntemine benzer finansman yöntemleri ile özel sektör yatırımları teşvik edilmeli, bu yönde devletçe

yapılacak harcamalar mümkün olduğunca azaltılmalıdır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

2.8.3 İnsan Kaynakları Yönetimi Sorunları

Havayolu taşımacılığında ileri teknoloji ürünü araçların ve donanımların kullanılması, özelliği olan haberleşme ve altyapı hizmetlerinin bulunması, hizmetlerde genelde uluslararası kurallara ve mevzuata uyulması zorunluluğu, hizmet verilen yolcuların nitelikleri gibi hususlar, sektörde çalışacakların pek çoğunun nitelikli, eğitilmiş lisans sahibi personel olmasını gerektirmektedir.

Sektörde çalışan personeli; pilot, kontrolör, teknisyen, dispeçer, yer hizmet personeli, hostes ve diğer personel olarak gruplarsak bunlardan özellikle pilot, kontrolör ve teknisyen grubunda olanların hem sayısal, hem de nitelik yönünden yeterliklerin olması uçuş güvenliği yönünden son derece önemli bulunmaktadır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

i. Pilot

Taşımacılık yapan şirketler ve TALPA (Pilotlar Derneği) ile yapılan görüşmelerde, özel taşımacılığın özellikle iç hatlarda yaygınlaşması ile pilot sayısında yetersizlik baş gösterdiği, ihtiyacın şimdilik Doğu Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dışarıdan sağlanan pilotlarla giderilmeye çalışıldığı ifade edilmiştir. Yine bu görüşmelerde, yurtdışından temin edilen pilotların nitelikleri hakkında tartışılabilir hususlar bulunduğu, sayısal yetersizlik sebebiyle uluslararası kurallara göre 110 saat/ay ve 300 saat/3 ay olan çalışma sürelerinin aşıldığı, denetlemelerde 160 saat/ay'a kadar çıktığının belirlendiği ifade edilmektedir.

Pilot yaş sınırı dünyada 65 düzeyindedir. Bazı ülkelerde 60'a indirilmiştir. Ülkemizde ise önce 60'a indirilmiş sonra 62'ye çekilmiştir. Yaş sınırı belirlenirken arz - talep ilişkisi göz önünde bulundurulmalıdır. Öte yandan, uçak teknolojisindeki gelişmelerle uçuş yüksekliği'nin artması ve aletlerden kaynaklanan radyasyon etkisi ile pilotların yıpranması artmıştır. Bizdeki uçakların teknolojisi nispeten eski olduğu için pilotların yıpranması göreceli olarak daha azdır. Ülkemiz için pilot sıkıntısı da nazara alınarak 3 ~ 4 senelik bir süre için yaş sınırının 65 olarak korunması konusu üzerinde düşünülebilir.

Buna göre, önümüzdeki dönemin en önemli sorunlarından biri pilot yetersizliğidir. Çünkü havayolu hizmetinin sunulması herşeyden önce pilota bağlı

bulunmaktadır. Hava taşımacılığında gerekli nitelikli personel içinde özel yeri olan pilot eğitiminin maliyeti oldukça yüksektir. Bir ticari pilot lisansı alabilmek için iki yıl gerekmekte olup bunun karşılığı ülkemizde eğitilirse 30.000 ~ 35.000 USD'dir. Yurtdışındaki okullarda eğitilirse 50.000 ~ 60.000 USD'dir.

Ülkemizde pilot aşağıdaki kurumlarda yetiştirilmektedir:

- Türk Silahlı Kuvvetleri
- Türk Hava Kurumu (Türkkuşu Uçuş Okulu)
- Yurtiçi Resmi Kurumlar (Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık MYO)
- Yurtiçi Özel Kurumlar (BonAir, TopAir)

Türk Silahlı Kuvvetleri uzun yıllar Türk sivil havacılığına başlıca pilot kaynağı olmuştur. Ancak, TSK'de büyük masraflarla yetişen pilotların sivil havacılığa geçmeleri zamanla milli güvenliği zaafiyete uğratacak boyutlara gelince bu hususta sınırlamalar getirilmiştir.

Günümüzde önemli bir kaynak Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Meslek Yüksek Okulu'dur. 1986 yılında kurulan bu okulda bir yılı İngilizce hazırlık olmak üzere 5 yıllık eğitim verilmektedir. Okulda, Havacılık Elektrik ve Elektronik, Uçak Gövde Motor Bakımı, Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği, Hava Trafik Kontrolörlüğü ve Pilotaj olmak üzere beş bölüm bulunmaktadır. Okul bugünkü imkanları ile yılda 12 ~ 15 pilot yetiştirebilmektedir. Devletçe ve özel sektör tarafından desteklenmesi, ayrıca öğretim elemanlarının maddi olanaklarının yükseltilerek özel şirketlere kaçmalarının önlenmesi durumunda JAA standartlarında eğitim vermeye çalışan bu kurumun kapasitesinin artırılması faydalı olabilir.

Kayseri Erciyes Üniversitesi ile Kocaeli Üniversitesi'nde Sivil Havacılık Meslek Yüksek Okulları bulunmakla birlikte bunlarda pilot ve kontrolör yetiştirilmesine henüz başlanmamıştır.

Türk Hava Kurumu çok uzun geçmişine rağmen pilot yetiştirmede pek başarılı olamamıştır. Bu kurum ile TopAir, BonAir gibi özel kuruluşlarda sınırlı sayıda olmak üzere genel havacılıkta istihdam edilebilecek pilotlar yetiştirilmektedir.

Son dönemde özel havayolları şirketlerinin uçak sayılarını arttırmaları ile pilot sıkıntısı daha da artmış, bazı şirketler yabancı pilotlar çalıştırmaya başlamışlardır. Bu konuda eğitim veren kuruluşların (HKK ve KKK) ve üniversitelerin yanı sıra uçuş

okullarının kuruluş ve işletmesi ile ilgili izin ve denetimler genel müdürlüğün Uçuş Standartları Dairesi tarafından yürütülmektedir. Ancak, uçuş okullarının genelde sağlıklı ve istikrarlı bir yapı içinde olmadıkları ve sektörün ihtiyacının karşılanmasına önemli bir katkıda bulunmadıkları söylenebilir. Bu kuruluşların “economies of scale - büyüklük ekonomisi” ilkesi göz önüne alınarak imkanlarını birleştirmeleri ile daha güçlü ve köklü müesseseler haline getirilmesi için teşvik edilmelerinin; sektörün, sektörde yerli pilot istihdamı konusunun ve 11 Eylül olayından sonra batılı ülkelerde eğitim görme imkanı zorlaştırılan Ortadoğu ve Arap kökenli pilot adaylarının eğitilmesi konularının ilgili tarafların yararına olabilecektir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

ii. Hava Trafik Kontrolörü

Uçuş emniyeti, milli savunma ihtiyaçları, can ve mal güvenliği ile doğrudan ilgili olan hava seyrüsefer hizmetlerinde çalışan personelin, özellikle de hava trafik kontrolörlerinin, seçimi, eğitimi, çalışma koşulları ve statükosu büyük önem arz etmektedir.

Ayrıca, aday hava trafik kontrolörlerinin seçimi, eğitimi, lisanslandırılması, derecelendirilmesi, mesleki yeterliliğinin ölçülmesi, fiziki ve ruhsal sağlık şartlarının uygunluğunun kontrol edilmesi, yetersizlik veya uygunsuzluk belirlendiğinde sertifikalarının süreli veya süresiz geri alınması gibi işlemlerin EUROCONTROL ve ICAO kurallarına göre düzenlenmesi gerektiğinden, hava trafik kontrolörleri ile ilgili ulusal düzenlemelerin, uluslararası kurallara uygunluğunun sağlanması bir zorunluluktur.

Hava trafik kontrolörlerinin; eğitimleri, taşıdıkları iş riski, yüklendikleri sorumluluk, mesleğin doğasından kaynaklanan yıpratıcı özelliği ve kullanılan teçhizat ile teknik özellikler nedeniyle idari hizmetler sınıfından çıkarılarak diğer kamu görevlilerinden ayrı bir statüde değerlendirilmesi gerekmektedir.

Pilot konusundaki sıkıntı hava trafik kontrolöründe de yaşanmaktadır. Trafik güvenliği bakımından son derecede önemi olan kontrolörler için eğitim DHMİ yanında, Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Meslek Yüksek Okulu tarafından da verilmektedir. Fransızlar tarafından kurulmuş olan buradaki kontrolör eğitim merkezinde, halen yılda 10 ~ 15 adaya eğitim verilebilmektedir. Öğretmen ve araç - gereç takviyesi yapılarak kapasitenin artırılması uygun olabilir. Kontrolör eğitimi ve

istihdamı için gereken kaynak Eurocontrol tarafından karşılandığı için devletin bu yönde önemli bir kaybı da olmayacaktır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

iii. Teknisyen

Bu gruba uçak bakım teknisyenleri ile hava trafik güvenlik elektroniği teknik personeli girmektedir. Bu teknik elemanlar Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık MYO, Erciyes Üniversitesi Sivil Havacılık MYO ve Milli Eğitim Bakanlığı bünyesindeki teknik liselerde yetiştirilmektedir.

Bu konuda önemli sorun, teknisyen yetiştiren eğitim kurumları arasında araç - gereç, öğretim elemanı vb. farklardan kaynaklanan eğitim standardı farklılıklarıdır. Kurumların bu standart farklılığına rağmen aynı lisanslamayı talep etmeleri sorun olmaktadır. Ücret azlığı ve ücret dengesizliğinden kaynaklanan rahatsızlık sorunu bu grupta da vardır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

iv. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün Personel Durumu

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, faaliyet alanı itibariyle ICAO, ECAC, JAA, Eurocontrol gibi uluslararası kuruluşlara üyelik kapsamında ve sektörün özelliği icabı anılan kuruluşların fevkalade hızla ilerleyen ve değişen koşulları ile kararlarını yakından takip etmek durumundadır. Uçuş emniyeti konusunda taraf olunan uluslararası anlaşma yaptırımları uyarınca kurallar konulması, uygulanması, denetiminin ve gözetiminin yapılması ile sertifikalandırılması Genel Müdürlük Uçuş Standartları Dairesi Başkanlığı'nın temel görevlerinden olup, tamamen teknik mahiyetteki bu görevlerin yerine getirilmesi, yeterli sayıda yetişmiş uzman personel gerektirmektedir. Uçuş emniyet ve güvenliğinin sağlanması, altyapısal niteliklerinin yanı sıra personele eğitim ve tecrübe açısından uzun vade gerektiren yatırım yapılmasını zaruri kılmaktadır ve konusunda uzman, bilgili, tecrübeli ve yabancı dil bilgisini haiz nitelikli personel ihtiyacını gündemde tutmaktadır.

Uçuş Standartları Dairesi'nin birçok teknik konusu özel olarak uzmanlaşmayı gerektirmektedir. Ancak kısıtlı personel kullanımı, uzmanlaşma yerine pek çok işi bir arada yapabilmeyi gerekli kılmaktadır. Bu durum personelin belirli konularda detay çalışmalar yapmasını engellemekte, günlük iş yoğunluğu nedeniyle uluslararası gelişmelerin takibini ve sivil havacılıktaki hızlı gelişmeye ayak uydurmayı zorlaştırmaktadır. Personel, sayı ve nitelik olarak yeterli düzeye çıkarılmadan bu sorunun çözülmesi mümkün görülmemektedir.

Diğer taraftan, dönemsel olarak personel sayısında artışlar yaşanmış ise de uzun süren çalışmalara rağmen Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün uluslararası kriterlere uygun bir yapılanmayı ve personelinin de bu paralelde uygun statüye kavuşamamış olmasından dolayı personel hareket hızı çok yüksek olup yetişen personel özel sektöre geçmekte ve neticede kısıtlı imkanlarla yapılan eğitim harcamalarının önemli bir bölümü başlangıç mahiyetindeki eğitim harcamalarına gitmektedir.

14 Mayıs 2002 tarih ve 24755 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Havaalanı Yapım, İşletim ve Sertifikalandırma Yönetmeliği'nin (SHY-14A) 14. maddesi gereğince, havaalanı işletmecisi, havaalanı hizmetlerinin uluslararası seviyede yapılmasını sağlamak amacıyla, havaalanı organizasyon şeması içinde yer alan tüm personelin sürekli eğitimlerini sağlamak ve bunu teminen tüm personelin işbaşı ve tazeleme eğitimlerini yaptırarak sertifikalandırmak için yıllık periyodik kurslar düzenlemek ve hazırlayacağı eğitim programının bir suretini Bakanlığa göndermek zorundadır. Havaalanı güvenlik hizmetlerinde çalışan tüm personelin yetkilendirilmiş bir eğitim kurumunda işbaşı ve tazeleme eğitimlerinin yaptırılarak sertifikalandırılması zorunludur. Ancak, bu eğitimlerin belirtilen standartlarda yapılabilmesi için ayrı bir ödenek gerektiğinden zaman zaman aksamalar görülmektedir. Bu nedenle, sistemin sürekli hale getirilebilmesi amacıyla güçlü bir eğitim politikasının oluşturulması gerekmektedir.

Uluslararası kriterlere göre yürütülen havacılık faaliyetlerinde özel nitelikli personelin istihdamı konusundaki düzenlemelerin diğer kamu kurum ve kuruluşlarındaki personel alımlarından farklı tutulması gerekmektedir.

Bakanlığın havaalanlarının sertifikalandırılması kapsamında yürütülen denetimleri sonucunda da bu aksaklıkların hizmeti olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiş ve özellikle teknik (itfaiye, elektrik müh., elektronik müh., hava trafik kontrolörü, vb.) personel alımlarının devlet memurları sınavları dışında tutulması uygun olacaktır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

2.8.4 Sektörel Eğitim Sorunları

Pilot, teknisyen ve hava trafik kontrolörü yetiştiren kurumlarda diplomaya yönelik olarak verilen mesleki temel eğitimler dışında, bu teknik elemanlara SHGM ve çalıştıkları kurumlarda da mesleğe intibak ve yenileme eğitimleri verilmektedir. Gerçekte ileri teknolojinin ağırlıklı olarak kullanıldığı havacılık sektöründe çok hızlı

gelişmeler olmaktadır. Bu bakımdan sektörde nitelikli eleman çalıştırılması yanında bu elemanların teknolojik yenilikleri takip edebilmeleri yönünde sürekli olarak eğitime tutulmalarının önemi büyüktür.

Bu kapsamda olmak üzere SHGM, 2005 yılı için 21 adet eğitim kursu planlamıştır. Bu kurslar iki gün ile üç ay arasında değişen sürelerdedir. JAR - FCL Training Course (iki gün), Operation Inspector Course (10 gün), JAR-OPS 1 (üç gün), Toplam Kalite Yönetimi (10 gün), Eğitimcilerin Eğitimi (dört gün), Human Factor (üç gün), Subpart (iki gün), Dangerous Good (yedi gün), Performance Engineer Course (20 gün), JAR-145 (iki gün), Temel Kargo Kursu (10 gün), Yolcu Hizmetleri (beş gün), Kayıp Eşya Kursu (beş gün), Pilot Recurrent Course (üç gün), Kaza-Kırım Kursu (20 gün), Dispeç (altı hafta), AB Uluslararası İlişkiler Uzmanlığı (üç ay), AB Uzmanlık Kursu (üç ay), Kabin Eğitimi, KAO Airlines Financial Course 2005 yılı için SHGM tarafından verilmiş olan kurslardır.

Kursların bir kısmı yurtdışında, bir kısmı yurtiçinde ve üniversitelerde, bir kısmı da kurum içinde verilmektedir.

THY A.O.'da teknik eğitimler Eğitim Başkanlığı bünyesindeki Teknik Eğitim Müdürlüğü'nce verilmektedir. THY Bakım Merkezi JAR 145 sertifikasına, Eğitim Merkezi ise hem JAR 147 eşdeğerlik belgesine, hem de ISO 9001 - 2000 belgesine sahiptir. THY'de SHGM adına ülkemizdeki tüm Teknisyen Lisans Sınavları yapılmaktadır.

Teknik personele; Temel Kurslar, Uçak Gövde/Motor Tip Kursları ve Uzmanlık Kursları olmak üzere üç alanda kurslar verilmektedir.

THY; ulusal ve uluslar arası kuralların zorlaması, Eğitim Başkanlığı'nın veya Bölüm Yöneticisi'nin gerek görmesi ile güncelleme eğitimleri de verilmektedir. Her teknik personelin iki yılda en az 35'er saatlik güncelleme eğitimi alma zorunluluğu bulunmaktadır. Bu eğitimler; prosedür değişiklikleri, teknolojik değişimler, insan faktörleri ve sivil havacılık kurallarını içermektedir.

THY tarafından 2003 yılında teknik personele yönelik olarak;

- Eğitim Başkanlığı bünyesinde 165 kurs açılmış, bu kurslara 1.549 kişi katılmıştır.
- Bakım Merkezi bünyesinde 250 kurs açılmış, kurslara 1.300 kişi katılmıştır.

Pilot ve kabin eğitimi, hazırlanmış olan el kitabındaki içeriğe uygun olarak verilmektedir. Her kabin memurunun 26 gün (156 saat) süreli bu eğitimi alma

mecburiyeti bulunmaktadır. Eğitim; THY'nin organizasyonu, uçak güvenliği, yolcu ilişkileri, ilk yardım, uçuş teorisi ve meteoroloji gibi 20 kadar değişik konuda yapılmaktadır (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.1 HAVAYOLU İŞ MODELLERİ

3.1.3 Tarihsel Gelişim

Serbestleşme öncesi dönemde Amerika ve Avrupa’da havayolu sektörünün bir kısmı bayrak taşıyıcı olan geleneksel havayolu şirketleri tarafından yönetildiğini söylemek yanlış olmaz. Sektördeki diğer tedarikçiler ise kısa ya da uzun mesafeli hatlarda noktadan noktaya “dolmuş” hizmeti veren ve genellikle tatil gruplarının bir parçası olarak çalışan charter firmalardı. 1990’ların başlarından itibaren özellikle Avrupa’da gurbetçi toplulukların ve yabancı öğrencilerin nüfusunun artmasıyla oluşan yeni pazar charter firmalar için besleyici bir kaynak olmuştur. Ücrete duyarlı olan ve bayram, tatil gibi yoğun sezonlarda seyahat eğilimi gösteren bu yolcu trafiği için, belli bir tarife izlemeksizin talebin yüksek olduğu dönemlerde ya da sadece belirli günlerde gerçekleştirilen charter taşımalar uygun bir seçenek olmuştur.

Pazara uygun ücretlerle taşıma yapabilmek için maliyetleri düşürmeye odaklanan charter firmalar, Avrupa’da düşük maliyetli iş modelinin temelini oluşturmuşlardır. Uçak kabini içinde sık aralıklı oturma düzeni ile yüksek yolcu doluluk oranı sağlayarak birim gelirleri artırırken; düzensiz uçuş tarifeleri ile ikincil meydanları kullanarak havaalanı ücretlerinden; minimum kabin içi servis ile işletme giderlerinden ve çoğu zaman tatil paket turları içinde hizmet sunarak dağıtım giderlerinden tasarruf sağlamış ve toplam maliyetleri düşürmeyi başarmışlardır. Tüm bu maliyet düşürme çabalarının sonunda, charter firmalar piyasaya düşük ücretler sunabilmiş ve boş vakit bakımından zengin, ücrete oldukça duyarlı “eğlence amaçlı yolcular”ı (leisure travellers) tatmin edebilmişlerdir. Diğer yandan genellikle haftasonu gibi kısa zamanlı seyahatler gerçekleştiren, ekonomik durumu daha iyi ancak zaman açısından kısıtlı, bekarlar ve çift gelirli çocuksuz ailelerden oluşan “dost aile ziyaretleri trafiği” (VFR- Visisting Friends and Relatives Traffic) daha çok geleneksel tarifeli taşıyıcıların aktif müşterileri olmuştur. Çünkü bu taşıyıcılar düzenli bir tarife ile, yıl boyunca direkt olarak göçmenlerin ve öğrencilerin yerleşik olduğu ana şehirlere sefer düzenliyorlardı. Buna rağmen geleneksel havayolu taşımacılığının nispeten daha yüksek olan ücretleri “dost aile ziyaretleri”

seyahatlerinin sıklıkla yapılmasına engeldi. Bu bağlamda charter firmalar mevsimsel bir alternatif sunuyordu²⁵.

İlk olarak Amerika’da daha sonra Avrupa Birliği’nde gerçekleşen serbestleşme hareketleri sonucunda havayolu sektörüne girişleri kısıtlayan yasal düzenlemelerin ortadan kaldırılmasıyla düşük ücretlerle taşıma yapan şirketlerin sayısı artmaya başlamıştır. Düşük maliyetli taşıyıcıların sağlam ve zinde üçüncü oyuncu olarak pazara kademeli geçişleri havayolu iş modellerinin tarihsel gelişimde meydana gelen önemli gelişmeler arasındadır. Havayolu taşımacılığının geleneksel yapısından uzaklaşarak sadece taşımacılığa odaklanan bu havayolu şirketleri, tüm ekstra ürünlerden yoksun hizmet anlayışıyla maliyet düşürmede lider konuma gelmişlerdir.

1990’ların sonunda, havayolu iş modelleri arasındaki farklar belirginleşmeye başlamıştır. Geleneksel tarifeli taşıyıcılar; iş seyahati yapan yolculara ve nispeten yüksek gelirli kesime hizmet veren, uçuş ağı odaklı, kaliteli servis anlayışına dayalı ürün üzerine yoğunlaşmışlardır. Düşük maliyetli taşıyıcılar ise noktadan noktaya havayolu taşımacılığında nispeten düşük kaliteli servis ve çok düşük ücretler sunarak, ücrete duyarlı yolcuları cezbedebilmişlerdir. Charter firmalar ise belirsiz bir gelecek ile bu iki model arasında bir yerde konumlanmıştır. Buna rağmen bu ürün farklılaştırması çok uzun sürmemiştir. Sektördeki yoğun rekabet dinamikleri havayolu iş modellerinin giderek birbirlerine yakınlaşmasına neden olmuştur. Şimdilerde bu üç modeli birbirinden ayırd etmek giderek güçleşmeye başlamıştır. Birçok tarifeli geleneksel taşıyıcı (British Airways, Lufthansa, United Airlines) özellikle kısa mesafeli uçuşlarda düşük maliyetli taşıyıcı modelinin birçok özelliğini tekrarlama yoluyla maliyet düşürücü katı önlemler almaya başlamışlardır. Diğer yandan bazı düşük maliyetli taşıyıcılar hizmet kalitelerini yükseltmeye yönelmişlerdir. Örneğin EasyJet bazı hatlarda kullanım ücretleri daha pahalı olan merkez havaalanlarını kullanmaya başlarken, Amerikalı Jet Blue deri koltuklu uçaklarla hizmet vermeye başlamıştır. Charter firmalar ise düşük maliyetli taşıyıcı prototipi içinde fakat daha uzun mesafeli destinasyonlarda ürünlerini radikalleştirme yoluna gitmişlerdir. Bazı charter şirketler ise, İngiliz My Travel Airways ile My Travel Lite ve Alman Hapag Lloyd ile Hapag Lloyd Express

²⁵ PAPTAEODOROU, Andreas, University of the Aegean, Mr Zheng, University of Surrey “Leisure Travel in Europe and Airline Business Models: A Study of Regional Airports in Britain”, Bölüm 2, 2005

örneklerinde olduğu gibi kendi düşük maliyetli iştiraklerini kurmuşlardır (Papatheodorou ve Lei, 2005).

Havayolu şirketlerinin iş modellerindeki bu yakınlaşmaya rağmen, hala farklı stratejiler söz konusudur. Diğer havayolu şirketleriyle yaptıkları karşılıklı uçuş anlaşmalarıyla geniş bir uçuş ağında hizmet vererek yolcuya değer katmayı amaçlayan geleneksel taşıyıcılar ile ikincil meydanlardan noktadan noktaya taşımalar yapan düşük maliyetli taşıyıcılar arasında belirgin farklar mevcuttur.

3.1.4 Günümüzde Havayolu Modelleri

Havayolu şirketleri ICAO ve IATA tarafından; yaptıkları operasyon tipine, pazarlama ve ekonomik hususlara göre, taşıdıkları trafiğin tipine göre, ulusal ya da uluslararası pazarlarda oynadıkları role ve operasyonlarının ölçeğine göre çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır. Bu çalışmada havayolu sektöründe yolcu taşıyan havayolu şirketleri pazarlama ve operasyon stratejilerine göre dört ana kategoride sınıflandırılmıştır. Bunlar: geleneksel havayolu şirketleri, düşük maliyetli/ücretli taşıyıcılar, charter havayolları ve bölgesel taşıyıcılar²⁶.

i. Geleneksel Havayolu Modeli

Geleneksel havayolu modeli, hem iş için seyahat eden yolcuların sayısının çok olduğu varsayımına, hem de bu yolcuların uçuş zamanı, uçuş sıklığı, vs. uyumuna daha duyarlı ve bilet ücretlerine daha duyarsız olduğu gerçeğine dayanmaktadır²⁷. Bu modeli benimsemiş taşıyıcılar, bu varsayımına dayanarak; kabin içi servis, filo, ücretlendirme, bir işbirliği çeşidi olan kod paylaşımları gibi pahalı süreçler ve sistemler geliştirmişlerdir. Bunlar genellikle devletin bütünüyle ya da kısmen sahibi olduğu ya da eskiden böyle olan ulusal bayrak taşıyıcılarıdır. Bu havayolu şirketlerinin çoğu iş modellerini karmaşık ve maliyetli bir hale getiren işçi anlaşmaları, bilgisayar sistemleri, dağıtım anlaşmaları gibi eskiden alınmış kararlarının yükünü de taşımaktadırlar. Geleneksel taşıyıcıların maliyet dağılımları Şekil 3.1'de gösterilmiştir. Bu operatörler genellikle kısa ve uzun

²⁶ Benzer sınıflandırma için bakınız: Thomas C. Lawton, **Cleared for Take-Off Structure and Strategy in the Low Fare Airline Business**, (İngiltere, Ashgate Publishing, 2002)

²⁷ TANEJA, Nawal K. **“Simpli-Flying: Optimizing the Airline Business Model”**, Ashgate Publishing Ltd., 2004

menzilli değişik uçak tiplerinden oluşan karışık bir filo ile hizmet verirler. Geleneksel taşıyıcılar için kısa mesafeli uçuşun birincil amacı daha kârlı ancak daha çok düzenlemesi olan uzun mesafeli uçuşları beslemektir: kâr değil, büyümüş pazar payı başarı işareti olarak algılanmaktadır (Pillet, 2005).

Geniş bir uçuş ağına sahip olma eğiliminde olan geleneksel havayolu şirketleri, genellikle topla-dağıt (hub and spoke) ağ yapısı ile hizmet verirler. Topla-dağıt ağ yapısında bir “merkez havaalanı” (hub) seçilmekte ve bunun etrafında merkez havaalanına bağlanan “çevre havaalanları” (spokes) belirlenmektedir. Çevre havaalanlarından merkez havaalanına taşınan yolcular, buradan asıl gitmek istedikleri çevre havaalanlarına dağıtılmaktadır. Topla-dağıt ağ yapısı sayesinde geleneksel havayolu şirketleri faaliyetlerini daha geniş bir alana yayabilmişlerdir.



Geleneksel Taşıyıcı Modeli:

- Yüksek çalışan maliyetleri
- Yüksek yer hizmetleri maliyeti ve ikram ücretleri
- Yüksek satış maliyetleri (seyahat acenteleri de dâhil olmak üzere birden çok kanal)
- Düşük marj

Şekil 3.1. Tipik Geleneksel Taşıyıcı Maliyet Tabanı – British Airways
Kaynak: British Airways Internal Kasım 2004 Tarihli Not

ii. Düşük Maliyetli Taşıyıcı Modeli

Düşük maliyetli taşıyıcılar ya da daha doğru ifadesiyle düşük maliyetli ve düşük ücretli taşıyıcılar, varlıkların mümkün olduğunca verimli bir biçimde kullanımına, maliyetlerin düşük tutulmasına ve düzenli müşteriye elde tutmak için ek hizmetlerin

yokluğunun canayakın, güvenilir müşteri hizmetleriyle giderilmesine dayanan bir iş modelini kullanmaktadırlar. Şekil 3.3’de tipik bir düşük maliyetli taşıyıcının maliyet tabanı, EK G’de ise düşük maliyetli taşıyıcılar Ryanair ve Southwest’in maliyet yapıları ayrı olarak gösterilmiştir. Müşteriye değer sunmak kadar, havayolundan kâra geçmeye de dayanan iş modeli, düşük ücret ve yüksek frekans (uçuş sıklığı) kombinasyonuna dayandığından “en düşük maliyet” anahtar bir rekabet avantajı teşkil etmektedir²⁸.

Düşük maliyetli taşıyıcıları diğer havayolu şirketlerinden ayıran özellikleri; hizmet giderleri, operasyon giderleri ve sabit giderlerde önemli tasarruflar sağlamalarıdır. Topla-dağıt ağ yapısı ile hizmet veren geleneksel havayolu şirketlerinin aksine düşük maliyetli taşıyıcılar, yalnızca talebin yüksek olduğu hatlarda noktadan noktaya doğrusal ağ yapısı ile hizmet verirler.

Ekstrasız düşük maliyetli taşıyıcıların ana özellikleri aşağıda özetlenmiştir²⁹:

- Doğrudan satış
- Kapsamlı dış kaynak kullanımı
- Yüksek yoğunluklu oturma düzeni
- Uçuş esnasında yemek hizmeti sunmamak
- Yalnızca noktadan noktaya trafiğe yoğunlaşma
- İkincil havaalanları kullanımı
- Kısa mesafeye odaklanma
- Kısa tur süreleri ve ve yüksek uçak kullanım oranı
- Tek tip filo yapısı
- Tek sınıflı kabin

Bu özellikler düşük maliyetli taşıyıcıların karakteristik özellikleri başlığı altında detaylı olarak incelenecektir.

²⁸ WILLIAMS, Michael C “Do low cost subsidiaries work? - Competing in a Low Cost Airline World” Aviation Industry Conferences, Londra, Ekim 2004

²⁹ WILLIAMS, George, “Will Europe’s charter carriers be replaced by “no-frills” scheduled airlines”, Journal of Air transport management, 2001

HER £100 GELİR NEREYE GİDİYOR



Düşük Maliyet / Düşük Ücret:

- Düşük çalışan maliyetleri
- İnternet üzerinden düşük satış maliyetleri
- Düşük yakıt maliyetleri (modern uçak tipleri kullandıklarında)
- Yüksek marj

Şekil 3.2. Tipik Bir Düşük Maliyetli Taşıyıcının Maliyet Tabanı – Easyjet
Kaynak: www.Easyjet.Com / Finansal Rapor 2004

iii. Charter Modeli

ICAO havayolu işletmelerini tanımlarken, tarifersiz havayolu hizmetlerini tarifeli havayolu hizmetleri dışındaki tüm havayolu hizmetleri olarak belirtmiş ve bu hizmetleri veren havayolu işletmelerini tarifersiz taşıyıcılar olarak nitelendirmiştir. Charter taşıyıcıları da sadece kiralama yoluyla hizmet veren tarifersiz havayolu işletmeleri olarak tanımlamıştır. Buna göre tarifersiz taşıyıcılar, charter taşıyıcılarını kapsamaktadır. Aynı zamanda bu iki terim birbirlerinin yerine de kullanılmakla birlikte aslen tarifersiz terimi kamu hukuku, charter ise tarafların aralarındaki sözleşmeye dayanması bakımından bir özel hukuk terimidir.³⁰

Charter havayolu şirketleri genellikle, birincil olarak kısa ya da uzun mesafeli noktadan noktaya “dolmuş” hizmetinin, bir tatil grubunun parçasıdır. Uçuş genellikle tatil paketleriyle birlikte sunulmaktadır. Kısa mesafeli hatlarda düşük maliyetli havayolu şirketleriyle, daha uzun mesafeli hatlarda ise geleneksel taşıyıcılarla rekabet etmektedirler.

³⁰ “Manual on the Regulation of International Air Transport” Chapter 5.1 Air Carriers, Chapter 5.3 Air Services

iv. Bölgesel Taşıyıcı Modeli

Havayolu taşımacılığının önde gelen aylık dergilerinden Airline Business, bölgesel taşıyıcıları; filolarında çoğunlukla düşük koltuk kapasiteli (genellikle 100 veya daha az koltuk kapasiteli) ve 800 kilometreyi geçmeyen bölgesel hatlarda tarifeli sefer düzenleyen havayolu şirketleri olarak tanımlamıştır. Bazı bölgesel taşıyıcılar koltuk kapasitesi 100 kişiyi aşan Boeing 717 ve Airbus 318 tipi uçaklarla hizmet verdikleri için Avrupa Bölgesel Havayolları Birliği (ERA) bu tanımda bir değişiklik yaparak yolcu kapasitesini 120 olarak kabul etmektedir (Lawton, 2002; Şengür, 2004).

Bölgesel taşıyıcılar, genellikle küçük yerleşim yerlerinden büyük toplanma merkezlerine (hub) besleyici yolcu trafiği taşımaktadırlar. Bu yolcular daha sonra uçuş ağ yapısı geniş olan geleneksel taşıyıcılar ile değişik yerlere uçabilmektedirler. Ayrıca düşük ya da orta yoğunluktaki iki şehir arasında noktadan noktaya taşımacılık hizmeti de vermektedirler. Hitap ettikleri yolcu pazarı genellikle bağlantı yapan, konfor arayan, marka bağlılığı olan ve fiyata fazla duyarlı olmayan yolculardan oluşan pazarıdır.³¹

Bölgesel taşımacılık, görel olarak düşük trafikli yerleşim merkezlerinin küçük havaalanlarını karşılıklı uçuşlarla birbirlerine bağlamak ve topla-dağıt (Hub& Spoke) işletim sistemi içinde büyük havaalanları için yolcu toplamak ve dağıtmak üzere, esas olarak, iki şekilde gerçekleştirilmektedir (Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, 2005):

- Birinci şekilde merkezi havaalanları yerine merkezi havaalanlarına erişimi mümkün olan iki kent arasında doğrudan hizmet verilmesi söz konusudur. Bu uygulama sayesinde çok yüklü havaalanlarının yükleri de azaltılmış olabilir.
- Büyük şirket hatlarına yolcu sağlayan ikinci tür uygulamada büyük şirket tarifelerine uyum zorunluluğu bulunmakta ve büyük uçaklarla birlikte havaalanı kapasitesi olumsuz etkilenmektedir.

³¹ PARKER James D., "RAA Annual Report 2003",
<http://www.raa.org/carriers/financialreview.pdf> iletişim adresli internet sayfası 22.04.2004
Kaynak: Şengür, 2004

3.2 HAVAYOLU ULAŞIMDA DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILAR

3.2.1 Tanım

Düşük maliyetli havayolu işletmeleri için ortak kabul görmüş bir tanım bulunmamakla beraber bu çalışmada düşük maliyetli taşıyıcılar, noktadan noktaya tarifelerle uçuş hizmeti veren, çalışanlarına sektör ortalamasının altında ücretler ödeyen ve kısıtlı ikram sunan havayolu işletmeleri olarak kabul edilmektedir. Düşük maliyetli taşıyıcılar yolcu taşımaya yoğunlaşarak, geleneksel havayolu şirketlerinin sunduğu ek hizmetlerden feragat ederler. Mümkün olan hemen her konudaki maliyetleri azaltarak düşük ücretli taşımalar gerçekleştirirler. Tam hizmet veren geleneksel bir taşıyıcının, yeni oyuncuları pazara girmekten caydırmak ya da rekabetçi gücünü azaltmak için kullanabileceği birçok materyali mevcuttur. Bu materyallere, geniş kapsamlı sık yolcu programları ve ülkenin en popüler havaalanlarından verilen uçuş hizmetleri de dahildir. Ancak tüm bunlar düşük maliyetli taşıyıcılara ve onların sunduğu noktadan noktaya uçuş hizmetlerine karşı yeterince etkili olamamaktadır. Düşük maliyetli bir taşıyıcı, ücretler üzerinden rekabet ederek, rakiplerinin üstünlüğünü kolaylıkla etkisiz kılabilir.

Düşük maliyetli taşıyıcı kavramı, tüm pazarlarında düşük fiyat sunabilmek için düşük maliyetlere sahip olan ve marka konumlandırmasının büyük bir bölümünü düşük fiyatlı olarak yapan ve bunun altında yatan sebep olarak düşük maliyetlere sahip olan taşıyıcıları tanımlamak için kullanılmaktadır. Zaman zaman geleneksel taşıyıcıların da düşük fiyatlar sunması, örneğin British Airways ve American Airways de düşük fiyatların Southwest Airlines ve Ryanair'de olduğu gibi marka kimliği, pazar konumlandırması ve işletme ekonomisinin temeli olduğu anlamına gelmez³².

3.2.2 Tarihsel Gelişim

İlk başarılı düşük maliyetli taşıyıcı, 6 Mayıs 1949'da ilk uçuşunu gerçekleştirerek düşük maliyet/düşük ücret anlayışına öncülük eden Amerikalı havayolu şirketi Pacific Soutwest Airline olmuştur. Pacific Soutwest Airlines, günümüzde düşük maliyetli taşıyıcılar içinde en köklü ve en başarılı taşıyıcı olarak

³² HOLLOWAY, Stephen, “**Straight and Level: Practical Airline Economics**”, (İngiltere: Ashgate Publishing, İkinci Baskı, 2003); Kaynak: Şengür,2004

kabul edilen ve stratejileri düşük ücretlerle taşıma yapan birçok havayolu şirketi tarafından benimsenen Southwest Airlines'ın bir anlamda öncüsü olmuştur. Amerika'da 1978 yılında kabul edilen Serbestleşme Kanunu'dan sonra giderlerden tasarruf sağlayarak nispeten daha düşük ücretler sunabilen havayolu işletmelerinin sayısında artışlar olmuş, Amerika iç hat pazarında ciddi bir gelişme yaşanmıştır.

Havacılıkta liberalizmin ortaya çıkışıyla birlikte, düşük maliyetli taşıyıcılar Avrupa'da da yaygınlaşmaya başlamış ve en dikkat çekici başarı örneği 1991 yılında düşük ücretlerle opresyona başlayan İrlandalı Ryanair olmuştur. İngiliz düşük maliyetli taşıyıcı EasyJet ise 1995 yılında uçuşlarına başlamıştır. Avrupa'da düşük maliyet yapısına öncülük eden bu iki taşıyıcı faaliyetlerinde oldukça başarılı olmuş ve kuruldukları günden itibaren karlılıklarını korumayı başaramışlardır.

Düşük maliyetli taşıyıcı olgusu ilk olarak Amerika'da ortaya çıkmış olmasına rağmen, Avrupa'daki gelişim daha hızlı bir seyir izlemiştir. Bu hızlı gelişim Avrupa'da şehirler arasındaki mesafelerin daha kısa olmasından kaynaklanmış olabilir.

Düşük maliyetli taşıyıcıların ortaya çıkmasındaki en büyük etken serbestleşme hareketleri olmuştur. Bu sebeple günümüzde hala tam olarak serbestleşmemiş olan diğer bölgelerde düşük maliyetli taşıyıcıların sektöre girmesi daha uzun bir zaman almıştır. Avustralya ve Asya'da ilk düşük maliyetli taşıyıcı örnekleri 2004 yılında görülmüş, Malezya'da Air Asia ve Avusturalya'da Virgin Blue faaliyete geçmiştir.

Geleneksel taşıyıcıların yüksek maliyet yapısı, ücretler üzerinden rekabet etmelerine engel oluşturduğundan- ki bu çoğu tüketicinin havayolu seçimindeki en önemli faktördür- düşük maliyetli taşıyıcılar geleneksel taşıyıcılar için büyük bir tehdit haline gelmiştir. Havayolu sektörünün, Sars Krizi, savaşlar ve terörizm ile sarsıldığı 2001-2003 yılları arasında, geleneksel taşıyıcılar çok ağır kayıplar verirken, düşük maliyetli taşıyıcılar genelde karlı kalabilmişlerdir.

Düşük maliyetli taşıyıcıların sektörde faaliyet göstermeye başlamasıyla birlikte önlem almaya zorlanan geleneksel havayolu şirketleri bir takım stratejiler geliştirmişlerdir. Bunlar içinde en yaygın uygulama geleneksel havayolu şirketlerinin kendi düşük maliyetli havayolu şirketlerini (iştirak) kurmaları olmuştur. KLM'nin Buzz, British Airways'ın Go Fly, United Airways'ın Ted Air'i gibi. Ancak düşük maliyetli iştirak ile ana firmanın aynı alanda faaliyet göstermeleri sırasında çoğu zaman düşük maliyetli iştirak, ana firmanın satışlarını

olumsuz etkilemiştir. British Midland'ın düşük maliyetli iştiraki BMIbaby, tam hizmet sunan ana şirketin yanında başarıyla operasyonlarını sürdürmeyi başararak bu konudaki en iyi örneklerden biri olmuştur.

Dünyanın diğer bölgelerinde ve serbestleşmemiş pazarlarda düşük maliyetli taşıyıcıların gelişimi her bir pazarın yapısına göre farklı seyirler izlemiştir³³:

Kanada'da, Air Canada pazardaki üstünlüğüne rağmen, operasyona başlayan WestJet, CanJet ve Jetsgo gibi düşük ücretli rakipleriyle rekabette oldukça zorlanmış ve 2003 yılında devlet tarafından iflas koruma programı altına alınmıştır. Mali durumunu düzeltmeyi başaran havayolu şirketi, 2004 yılı Eylül ayında koruma programından çıkarak yeniden kendi kanatlarıyla uçmaya başlamıştır. Air Canada, Tango ve Zip adlı iki düşük maliyetli iştirak denemesinde bulunmuş ancak her ikisinin de faaliyetleri çok uzun sürmemiştir.

Avustralya'da düşük maliyetli taşıyıcılar pazara girdikten sonra, bölgenin en büyük havayolu şirketi olan Qantas Airlines kendi bünyesinde iki adet düşük maliyetli havayolu şirketi kurmuş ve rekabette avantaj sağlamaya çalışmıştır. Qantas'ın iştirakleri; Jetstar Asia, Avustralya'nın iç hatlarında hizmet vererek bir diğer düşük maliyetli taşıyıcı olan Virgin Blue ile rekabet ederken, Australian Airlines uluslararası seferler düzenleyerek Asya bölgesine hizmet vermeye başlamıştır. Jetstar Asia, günümüzde hala başarılı bir düşük maliyetli havayolu şirketi olarak faaliyetlerine devam etmektedir.

Mayıs 2004'de Singapur'un ilk düşük maliyetli taşıyıcısı Value Air faaliyete başlayarak, Singapur Airlines'ı rekabette kazanmak için düşük ücretli bir iştirake yatırım yapmaya teşvik etmiştir: Tiger Airways. Singapur Changi Havaalanı'nından hizmet veren ikinci büyük havayolu şirketi olan Qantas Airways de Singapur'daki düşük maliyetli taşıyıcıların rekabetine katılmış iştiraki olan Jetstar Asia 13 Aralık 2004 tarihinde Singapur merkezli operasyonlara başlamıştır. Ancak Seletar Havaalanını kullanma konusundaki ısrarları ve havaalanı kullanım ücretlerini düşürme talepleri, Singapur Sivil Havacılık otoritelerinden gerekli hukuki izinleri almasında aksaklığa sebep olmuştur.

Düşük maliyetli taşıyıcıların sayısı arttıkça, geleneksel havayolu şirketlerinin yanı sıra birbirleriyle de rekabete başlamışlardır. Amerika'daki düşük maliyetli havayolu şirketleri değişik ürünler sunmaya başlamışlardır. Örneğin America West

³³ http://en.wikipedia.org/wiki/Low-cost_carrier" iletişim adresli internet sayfası

Airlines, düşük maliyet yapısının karakteristik özelliklerinden biri olan tek sınıflı kabin uygulamasını kaldırarak, ekonomi ve birinci sınıf (First Class) olmak üzere iki sınıflı sistemle hizmet vermeye başlarken, Jet Blue Airways uçaklarında uydu yayını hizmeti vermeye başlamıştır. Avrupa'daki düşük maliyetli taşıyıcılar ise ücretler üzerinden rekabete devam etmiş, maliyetleri düşürmek adına hemen her gün yeni bir uygulama ile gündeme gelmişlerdir. Bu konuda en radikal işletme Ryanair olmuştur. Öyleki, maliyetleri düşürmek için uçaklarından arkaya yatabilen koltukları, güneşlikleri, koltuk başlıklarını ve koltuk ceplerini dahi kaldırmıştır. Başka bir uygulama ise ek gelir elde etmek için uçak içinde yiyecek içecek ikramının ücretli hale getirilmesi olmuştur.

Düşük maliyetli taşıyıcılar günümüzde hala hem tam hizmet veren geleneksel taşıyıcılarla hem de birbirleriyle rekabete farklılaştırdıkları stratejileri ile devam etmektedirler.

3.2.3 Karakteristik Özellikleri

Düşük maliyetli havayolu şirketlerinin, düşük maliyet yapısında belirleyici olan karakteristik özellikleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Williams, 2001) :

- Doğrudan satış
- Kapsamlı dış kaynak kullanımı
- Yüksek yoğunluklu oturma düzeni
- Uçuş esnasında yemek hizmeti sunmamak
- Yalnızca noktadan noktaya trafiğe yoğunlaşma
- İkincil havaalanları kullanımı
- Kısa mesafeye odaklanma
- Kısa tur süreleri ve yüksek uçak kullanım oranı
- Tek tip filo yapısı
- Tek sınıflı kabin

i. Doğrudan Satış

Düşük maliyetli taşıyıcıların en önemli ortak özelliklerinden biri bilet satış işlemleri için aracı kullanmadan internet ve telefon aracılığıyla doğrudan satış yapmalarıdır. Bu sayede satış ofislerine veya seyahat acentelerine ödenen komisyonlardan tasarruf sağlamaktadırlar. Ancak düşük maliyetli taşıyıcıların

doğrudan satış oranları bir şirketten diğerine değişmektedir. Örneğin Debonair'in doğrudan satış oranı %38 iken internet üzerinden satış konusunda lider olan EasyJet'in doğrudan satış oranı %100'e yakındır. Düşük maliyetli taşıyıcılar doğrudan satış yöntemi ile sadece seyahat acentelerine ve satış ofislerine ödenen komisyonlardan değil, geleneksel taşıyıcılar tarafından kullanılan ve satılan bilet başına pay verilen Bilgisayarlı Rezervasyon Sistemleri (Computer Reservation Systems-CRS)'nin maliyetlerinden de tasarruf sağlamış oluyorlar. Ayrıca telefon ya da internet yoluyla yapılan satışlarda yolcuya verilen referans numarası bilet yerine geçmekte ve bu sayede biletin kendi maliyetinden (Ortalama 3 USD) tasarruf sağlandığı gibi check-in işlemlerinin de daha hızlı ve verimli olması sağlanmaktadır. (Pender ve Baum, 2000; Şengür, 2004)

Düşük maliyetli taşıyıcıların internet yoluyla satış yapmaları, faaliyet gösterdikleri bölgelerdeki internet kullanım oranıyla doğrudan ilişkilidir. Alternatif olarak telefonla satış yöntemini geliştiren düşük maliyetli taşıyıcılar, geleneksel havayolu örgütlerinin iş modellerini karmaşıklaştıran ve maliyetlerini artıran satış dağıtım giderlerini tamamen ortadan kaldırmışlardır.

Diğer yandan internet bağlantısı bulunmayan kişilere bilet satmak için telefonu kullanan düşük maliyetli taşıyıcılar bu yolla sattıkları biletleri internetten satışa oranla nispeten daha pahalıya satmaktadırlar. Zira internet ile karşılaştırıldığında telefon vasıtasıyla satış pahalı bir yöntem olmaktadır. İnternet kullanımı aynı zamanda yolculara bilgi vermenin en hızlı ve en kolay yolu olmaktadır. Vergilerle ilgili bilgiler ve şartlar hakkında yolcular bilgilendirilmektedir. Aynı zamanda birçok uçuş ve fiyat ile ilgili bilgilere hızlı ve kolay bir şekilde ulaşabiliyorlar³⁴

ii. Kapsamlı Dış Kaynak Kullanımı

Düşük maliyetli taşıyıcıları başarıya götüren en önemli özellikleri maliyetleri kontrol altına almak olmuştur. Geleneksel taşıyıcıların birçok hizmeti kendi bünyelerinde vermeleri maliyet yapılarını karmaşık hale getirmektedir. Birçok geleneksel taşıyıcı her türlü mesleki eğitim, ikram, teknik ve havaalanında verilen yolcu ve yer hizmetleri için gerekli tesis ve ekipman maliyetlerine katlanmaktadırlar.

³⁴ “ **Booking A Flight?**” <http://www.caa.co.uk/auc/default.asp?page=2430> adresli internet sayfası, 03.04.2004 Kaynak: Şengür, 2004.

Ayrıca bu hizmetler için kendi alanında uzman personel çalıştırmaktadırlar. Düşük maliyetli taşıyıcılar ise havayolu şirketlerinin asıl faaliyet konusu olan uçuş hizmeti dışında, mümkün olan hemen her konudaki hizmetleri dışardan almak yoluyla maliyetlerini kontrol altına alabilmektedirler.

Havaalanlarında yolcu hizmetleri ve uçak yer hizmetleri düşük maliyetli taşıyıcılar içinde dışardan alınan hizmetlerin başında gelmektedir. Bu sayede bu alanlarda minimum sayıda personel çalıştırıp, bu hizmetlerin verilebilmesi için gerekli tesis, ekipman ve ofislerden de tasarruf sağlamaktadırlar.

iii. Tek Sınıflı Kabin ile Yüksek Yoğunluklu Oturma Düzeni

Düşük maliyetli taşıyıcılar business ya da first-class kabin konfigürasyonu yerine tek sınıf, yani sadece ekonomi sınıf seçeneği olan uçak kabin düzenlemesini tercih ederek uçak kapasitesini mümkün olan en yüksek şekilde kullanmaktadırlar. Tek sınıflı uçak düzeninin yanı sıra normal koltuk aralıklarını küçültmek yoluyla koltuk sayısını daha da artırmaktadırlar. Örneğin, EasyJet 737-300 tipindeki uçakta normalde 32 inç/81 cm olan koltuk aralarını 28 inç/71 cm olarak düzenleyerek aynı uçakta British Midland 124 yolcu alırken EasyJet 148 yolcu almaktadır (Doganis, 2001) Bu da başa baş noktasının daha düşük değerde ortaya çıkmasını sağlar. Bu nedenle artan koltuk sayısı maliyetlerini azaltmada ve fiyat düşürmede önemli noktalardan birisi olmaktadır (Şengür, 2004).

Anlaşıldığı üzere yüksek yoğunluklu oturma düzeni, düşük maliyetli taşıyıcıların business class hizmeti vermeyerek ve koltuk aralarındaki mesafeleri azaltarak sağlayabildikleri bir maliyet düşürücü unsurdur. Bu da bir diğer maliyet düşürücü özelliğe işaret etmektedir. Zira düşük maliyetli taşıyıcılar tek tip ürün ile maksimum geliri hedeflemektedirler. Diğer yandan bu özellik yolcu profili ile de yakından ilgilidir. Yolcuların da düşük maliyet felsefesi çerçevesinde yalnızca uçuş hizmeti almayı kabul etmiş olmaları gerekmektedir.

iv. Uçuş Esnasında Yemek Hizmeti Sunmamak

Düşük maliyetli taşıyıcılar uçuş boyunca verilen birçok hizmeti sınırlandırmış ve hatta kaldırmışlardır. Bu sayede kabin içinde görevlendirilecek personel sayısından ve ikram masraflarından tasarruf edilmektedir. Uçuş esnasında yemek hizmeti

sunmamanın bir diğerk faydası da, ikram yükleme boşaltma işlemleri yapılmayacağı için iniş sonrası uçağın sefere hazırlık zamanının kısaltılmasıdır. Sunulan içecekler de çoğu zaman ücret karşılığında verilmekte ve bu yolla ek gelir elde edilmektedir (Pender ve Baum, 2000)

Uçuş esnasında yemek hizmeti vermeme özelliği düşük maliyetli taşıyıcılar içinde en çok farklılık gösteren özelliktir. Buna rağmen asıl amaç şu veya bu şekilde ikramdan tasarruf sağlamaktır. Bazı taşıyıcılar hiçbir şekilde yemek ikramı vermez iken Debonair gibi bazı düşük maliyetli taşıyıcılar kısıtlı ikram verme yolunu seçmektedirler. Maliyet düşürmede lider olan Southwest Airlines yolcu ikramı olarak sadece fındık vermektedir. Ryanair ise uçak içinde ikram hizmetlerini ücret karşılığında vererek ek gelir sağlama yolunu seçmiştir.

v. Yalnızca Noktadan Noktaya Trafike Yoğunlaşma

Geleneksel taşıyıcıların sefer düzenlediği, bölgesel ve diğerk taşıyıcıların beslediği büyük merkez konumundaki havaalanlarından, uzun mesafedeki son varış yerine yapılan uçuşları veya bunun tersi şeklinde hizmet veren topla-dağıt sistemi yerine düşük maliyetli taşıyıcılar noktadan noktaya yani iki şehir arasında doğrudan sefer düzenlemeye yoğunlaşmaktadırlar. Topla dağıt sistemiyle sefer düzenlemek bağlantılı yolcuların beklenmesi nedeniyle uçağın yerde geçireceği zamanın artıracaktır. Uçakların yerde fazla beklemesi ise uçağın kullanım süresinin düşmesine ve havaalanına ödenecek ücretlerin artmasına neden olacağından düşük maliyetli taşıyıcıların maliyetlerinde artışa neden olacaktır (Lawton, 2002; şengr, 2004).

Noktadan noktaya uçuş hizmeti vermek daha çok düşük maliyetli taşıyıcıların uyguladıkları strateji ile ilgilidir, bunun yanında maliyetlerden tasarruf sağlamalarına da yardımcı olmaktadır. Düşük maliyetli taşıyıcılar, talebin yoğun olacağını tahmin ettikleri ve geleneksel taşıyıcıların daha çok bağlantılı uçuşlar yaptığı herhangi iki nokta arasında düşük ücretli taşımalar gerçekleştirerek kendilerine pazar yaratmayı başarmışlardır. Zaman zaman sadece iki nokta arasında direkt sefer düzenlemek bile talebi tetikleyen bir neden olabilmektedir.

vi. İkincil Havaalanları Kullanımı

Düşük maliyetli taşıyıcıların çoğu maliyetlerden tasarruf sağlamak ve dönüş sürelerini daha hızlı kılmak amacı ile ikincil havaalanlarını tercih etmektedirler. Ryanair genel müdürü Michael O’Leary “turizmi canlandırmak için düşük fiyatlara, düşük fiyatlara sahip olabilmek için de düşük havaalanı kullanma ücretlerine sahip olmalısınız” diyerek ikincil havaalanlarının kullanımının gerekliliğini ve kullanma amacını belirtmektedir (Pender ve Baum, 2000; Şengür, 2004).

İkincil meydan kullanımı düşük maliyetli taşıyıcıların maliyet kısma politikaları içinde en etkili ve en yaygın olan özelliktir. İkincil havaalanları, özellikle büyük şehirlerdeki çok tercih edilen ana havaalanlarına göre hem daha ucuz hem de daha az yoğunluğa sahip meydanlardır. Düşük maliyetli taşıyıcıların noktadan noktaya doğrusal uçuşlar düzenlemeleri de bu meydanları kullanmalarında önemli bir faktördür. Şöyle ki, diğer büyük meydanlar daha çok bağlantılı seferler için ana merkez olarak hizmet vermektedirler. Bu da havayolu şirketlerinin uçuş ağı yapısı ve stratejileri ile ilgilidir. Bu noktada önemli bir handikap ikincil meydanların genellikle şehir merkezlerine daha uzak mesafeli yerlerde konumlandırılmış olmalarıdır. Ancak bu durum yolcular için zaman zaman tercih nedeni de olabilmektedir. İstanbul Anadolu yakasında ikamet eden yolcuların Sabiha Gökçen Havaalanını tercih etmeleri gibi.

vii. Kısa Mesafeye Odaklanma

Düşük maliyetli taşıyıcılar genellikle kısa mesafelerde noktadan noktaya uçuşlarla hizmet vermektedirler. Örneğin, Southwest Airlines’in hizmet verdiği hatların % 91’i 700 mil/1300 km’nin altında bulunmaktadır³⁵. Kısa mesafelerde uçan düşük maliyetli taşıyıcılar filolarını da yine kısa mesafede uçabileceği Boeing 737 ve Airbus 319-320 tipi uçaklardan oluşturmuşlardır. Avrupa’daki düşük maliyetli taşıyıcıların uçtukları hatlara bakıldığında genellikle kıta Avrupa’sı dışına ve hatta Avrupa’nın doğu ve güneydoğusundaki nispeten uzak hatlara pek uçmadıkları gözlenmektedir (Şengür, 2004).

³⁵ Young, Susan J. “Low-Fare Carriers Take on Majors Over The Long Haul”. Travel Agent, 08.07.2000, Cilt 300 Sayı 10. <http://web13.epnet.com/citation.asp> iletişim adresli internet sayfası, 14.03.2003 Kaynak: Şengür, 2004.

Kısa mesafeli hatlara odaklanma düşük maliyetli taşıyıcıların ortaya çıkış nedenlerinden biridir. İlk olarak Amerika ve serbestleşmeden sonra Avrupa'da yaygınlaşmaya başlayan düşük ücretli taşımalar, aynı kıta içerisinde kültür ve altyapı bakımından benzer noktalar arasında hizmet verme mantığı ile başlamıştır. Sefer düzenlenen iki nokta arasındaki mesafe genellikle 4 saati aşmamaktaydı. Uçuş mesafesinin kısa olması tüketilen yakıt, uçak kullanım süresini artırma, personelin mesai saatleri içinde daha fazla sefer sayısı icra etmeleri açısından maliyet düşürmede önemli bir faktördür.

viii. Kısa Tur Süreleri ve Yüksek Uçak Kullanım Oranı

Kısa tur süreleri, iki uçuş operasyonu arasındaki bekleme süresinin mümkün olduğunca azaltılarak uçakların günlük kullanım süresinin artırılması ile ilgilidir. Geleneksel havayolu şirketleri, gerçekleşen bir uçuştan sonra uçağın ikinci bir uçuşa hazırlanması için düşük maliyetli taşıyıcılara oranla yerde daha fazla zaman geçirmektedirler.

İki sefer arasındaki hazırlıklar genel olarak, yolcu boşaldıktan sonra kabin temizliği, kullanılmış yemek servis arabalarının ve diğer bütün ürünlerin boşaltılıp yerine yenilerinin yüklenmesinden ve yeni yolcuların uçağa kabulünden oluşmaktadır. Düşük maliyetli taşıyıcıların kabin içi hizmetlerden yoksun olmaları ya da bu ürünleri oldukça kısıtlı tutmaları nedeniyle yerde geçirilen süreyi azaltmaktadırlar. Bazı düşük maliyetli taşıyıcılar, normal koşullarda temizlik firmalarından alınan temizlik hizmetlerini kabin görevlilerine yaptırmak suretiyle bu süreyi daha da azaltmışlardır.

ix. Tek Tip Filo Yapısı

Düşük maliyetli taşıyıcıların filoları genellikle tek tip uçaktan oluşmaktadır. Bunun en önemli sebeplerinden biri bakım, eğitim ve yedek parça envanter maliyetlerini düşürmektir. Tek tip uçaklarla hizmet vermenin bir diğer faydası kokpit personeli planlaması ve filo yönetiminde daha fazla esnekliğe sahip olmak ayrıca uçağın satın alım maliyetlerinde düşüş sağlamaktır. Örneğin Southwest Airlines sadece Boeing 737 tipi uçak kullanmaktadır ve bunun bakım ve eğitim masraflarını düşürdüğü gibi personelin de bu uçak tipi için uzmanlaştığı görülmektedir. Aynı

zamanda Boeing 737 kısa mesafe uçuş koşullarına da uyan bir uçaktır.³⁶ Tek tip uçaktan oluşan filo modelini ilk kez uygulayan şu an Amerika'nın 4. büyük filosuna sahip olan Southwest Airlines'ın başkanı Herb Kelleher tek tip uçak kullanıldığında çıkacak herhangi bir aksaklıkta bir uçağın diğerinin yerini alabileceğini belirtmiştir.³⁷

Düşük maliyetli taşıyıcıların sadece kısa mesafeli hatlara yoğunlaştığını da göz önüne alınca, uçuş ağ yapılarının da tek tip filoyla hizmet vermeye uygun olduğu söylenebilir. Zira kısa ve uzun mesafeli hatlardan oluşan bir ağ yapısı için tek uçak tipi düşünülemez.

3.2.4 Düşük Maliyet Yapısı

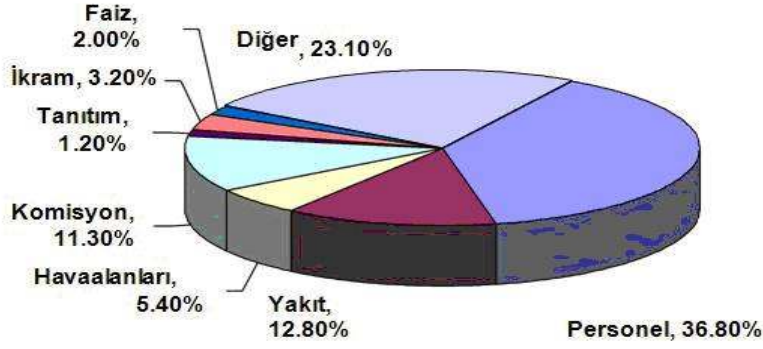
Düşük maliyet yapısı en genel şekliyle, ikincil meydanları kullanarak noktadan noktaya taşımaldan oluşan uçuş ağı, personel ücretlerinden tasarruflar ve ekstra hizmetlerin yokluğundan elde edilen tasarrufların toplamı ile ölçülebilir. Personel giderleri, havayolları için tek başına büyük bir parçayı oluştururken, daha birçok maliyet kalemi mevcuttur. İki büyük düşük maliyetli taşıyıcı olan Southwest Airlines ve JetBlue Airways'in personel giderleri, tam hizmet veren geleneksel taşıyıcılardan %30 ila %40 oranında daha düşüktür. Şekil 3.3, 2000 yılı havayolu sektörünün toplam maliyetlerini göstermektedir. Düşük maliyetli taşıyıcılar ile geleneksel taşıyıcılar arasındaki maliyet farkı sadece personel ücretlerine atfolunamaz ancak buna rağmen tüm taşıyıcılar için birincil maliyet personel ücretleriyle ilişkilidir. Personel giderlerini kontrol altına almak kar hanesini yükseltecektir. Aşağıda gösterilen işletme maliyetleri dağılımına göre, personel giderlerini %10 oranında azaltarak, toplam maliyetler %3.68 oranında aşağıya çekilebilmektedir³⁸.

³⁶ David Gillen ve Ashish Lall, "Competitive Advantage of Low Cost Carriers: Some Implications for Airports", *Journal of Air Transport Management*, (10, 2004) s. 45 Kaynak: Şengür,2004.

³⁷"The Secret Behind High Profits at Low-fare Airlines", <http://www.boeing.com/commercial/news/feature/profit.html>, adresli internet sayfası, 02.02.2004 Kaynak: Şengür,2004.

³⁸ Najda, Charles, "Low-Cost Carriers and Low Fares: Competition and Concentration in the U.S. Airline Industry" Stanford University, 2003

GİDER DAĞILIMI 2000



Şekil 3.3. Havayolları Faaliyet Giderleri Dağılımı
Kaynak: Air Transport Association, 2001.

Noktadan noktaya uçuş ağının düşük maliyet yapısı, bir dizi etmenin bir araya gelmesinin sonucudur. Düşük maliyetli taşıyıcıların bağlantılı trafiğe yoğunlaşmamaları ikincil meydanlardan sefer düzenleyebilmelerine olanak sağlamaktadır. Merkez havaalanlarında (hub) yaşanan izdiham sonucu seferlerde tehirler meydana gelebilmektedir. Bu durum uçakların yüksek kullanımına engel olmakla birlikte, alanda bekletilen yolculara yiyecek içecek ikramı, bekleme salonu gibi bazı hizmetleri zorunlu kılmaktadır. Yoğunluğu nispeten daha az olan ikincil havaalanlarında bu tip tehirler meydana gelmemektedir.

Geleneksel bir merkez havaalanının etkin işletimi için her uçuş başına gerekli olan personel sayısının fazla olması, geleneksel taşıyıcılarla düşük maliyetli taşıyıcıların maliyet yapıları arasındaki farkın önemli bir faktörü olabilir³⁹. Bağlantılı trafiğin mümkün olduğu merkez havaalanlarında, topla-dağıt ağ yapısı ile hizmet veren taşıyıcıların çok sayıda sayıda uçağın aynı anda iniş yaptığı ve yolcularının bir sonraki bağlantılı uçuşlarına yetişmeye çalıştığı yoğun zaman dilimleri olmaktadır. Bu sistem yolculara büyük oranda rahatlık sağlarken işletme verimsizliği yaratmaktadır. Merkez havaalanı çalışanları bu yoğun zaman dilimleri arasında da mesai yaparlar. Uçaklar daha uzun süre yerde kalır ve kalkış zamanında pist başında oluşan sıraya yakalanırlar. Topla dağıt ağ yapısı ile merkez havaalanlarından uçuş hizmeti vermek taşıyıcının maliyetlerini, yoğunluğu daha az olan ve merkez olarak kullanılmayan ikincil havaalanlarına oranla artırmaktadır.

³⁹ Business Week, “Rolling Hubs”, Ekim Sayısı, 2002 Kaynak: Najda, 2003

Düşük maliyetli taşıyıcılar ikincil havaalanlarında, kısa tur süreleri gerçekleştirebilmekte ayrıca havaalanı hizmetleri için daha az ücretler ödeyebilmektedirler. Havaalanı vergileri ve yolcunun uçağa kabul işlemi için havaalanı işletmecisi tarafından tahsis edilen kapı ücretlerinin nispeten daha düşük ücretli olması düşük maliyetli havayolu şirketlerinin, düşük maliyet yapılarının bir parçasıdır. Kapasitesinin altında kullanılan ikincil havaalanları hizmetleri karşılığında genellikle daha düşük vergiler uygulamaktadır. Buna karşın merkez havaalanları gerçekleştirilen uçuş serileri için, yeterli sayıda kapı ve körük ile uçuş başına daha fazla personel sağlayabilmektedirler. Merkez havaalanlarında, seferlerin büyük çoğunluğunun kalkış-varışlarının 20-30 dakika içerisinde gerçekleşmesi bu periodlarda havaalanı hizmetlerine ve kısa süreli personele olan talebi oldukça artırmaktadır. Örneğin American Airlines merkez havaalanı olan Dallas Fort Worth'dan uçuş bağlantılarını elverişli kılmak için birbiri ardına gerçekleşen uçuş serileri düzenlemektedir. Diğer yandan Dallas Love Field Havaalanından düzenlediği uçuşlarda bağlantılı seferlere yoğunlaşmayıp noktadan noktaya hizmet verdiği için fasıllı seferler düzenlemektedir (Najda, 2003).

Düşük maliyetli taşıyıcıların önemli oranda tasarruf sağladıkları ikinci husus personel giderleridir. Personel giderlerinin geleneksel taşıyıcılara oranla daha düşük olmasının iki nedeni vardır. Birincisi, uçuş operasyonlarına esas teşkil etmeyen diğer tüm hizmetler için dış kaynaklardan faydalanarak, bu alanlarda çalıştırılacak personel sayısından tasarruf sağlamalarıdır. İkinci neden ise hali hazırda az olan personele sektör ortalamasının altında ücretler ödemeleridir. Bazı düşük maliyetli taşıyıcılar, nispeten düşük olan maaşların yaratabileceği verimsizlik ve motivasyon eksikliğini gidermek için çalışanlarına yıl sonunda kar payı dağıtmaktadırlar.

Düşük maliyetli taşıyıcılar arasında sendikalaşma ise bir çeşit mit olarak karakterize edilebilir. İki büyük düşük maliyetli taşıyıcıdan biri sendikalaşsa diğeri eksik kalmaktadır. Southwest'in iş gücünün büyük bir kısmı sendikalaşmış olsa da, JetBlue'nunki değildir. Her iki taşıyıcının da toplam maliyet yapıları neredeyse aynıdır. Dolayısıyla sendikalaşma düşük maliyetli taşıyıcılar için mutlaka yüksek personel gideri anlamına gelmemektedir. Bu taşıyıcılar noktadan noktaya taşımacılıkla hizmet verdiklerinden dolayı daha az sayıda personel çalıştırmaktadırlar. İki büyük düşük maliyetli taşıyıcı olan Southwest ve JetBlue Airways'in personel giderleri tam hizmet veren taşıyıcılardan çok daha düşüktür.

Analistler, Southwest, JetBlue gibi düşük maliyetlilerin personel giderlerinin geleneksel taşıyıcılardan %30 ila %40 oranında daha düşük olduğunu tahmin etmektedirler (Najda, 2003).

Düşük maliyetli havayolu şirketlerinin üçüncü ve belki de en karakteristik niteliği, sadece taşıma hizmetine odaklanarak, yolcuya kabin içinde ikram ve ekstra ürünler sunmaksızın sefer düzenlemeleridir. Yolculara belli bir aralıkta değişen fiyatlarla, farklı ürün seçeneklerinden oluşan hizmetler sunmaktansa, düşük maliyetli taşıyıcılar tek çeşit ürünle bir nevi otobüs hizmeti sunmaktadırlar. Yolcu hizmeti giderleri içinde en büyük parçayı, kabin içi ikram giderleri oluşturmaktadır. İkram hizmetinin olmaması yükleme boşaltma ve temizlik işlemlerine gerek kalmayacağı için kabinin uçuşa hazırlanma süresini de azaltmaktadır.

Şekil 3.3'den de görüldüğü üzere düşük maliyetli taşıyıcılar, yolcu başına 5 ila 10 dolar maliyet getiren yemek hizmeti vermeyerek ortalama işletme giderleri üzerinden %3.2 oranında tasarruf sağlamaktadır. Geleneksel taşıyıcılar özenle hazırlanmış sık yolcu programları uygulamaktadırlar ki bu hizmetler ek personel ihtiyacı doğuracağı gibi havaalanlarında özel bekleme salonları gibi pahalı tesisler de gerektirmektedir. Düşük maliyetli taşıyıcılar; ekstra ürünler için fiyat farkını ödemeye istekli yolcuları sayesinde yüksek kira bedellerini çıkarabilen topla dağıtım yapısı ile hizmet veren taşıyıcılar için kar artırıcı özelliği olan bu tip yüksek maliyetli hizmetleri sunmamaktadırlar (Najda, 2003).

Havayolu şirketlerinin maliyet yapılarını ikinci bölümde incelemiştik. Noktadan noktaya uçuş ağıyla ikincil meydanların kullanımı, düşük personel ücretleri ve ekstra hizmetlerin yokluğu düşük maliyetli taşıyıcıların, uçuş operasyonu giderlerinden ciddi oranda tasarruf etmelerini sağlamıştır. Uçuş operasyonu giderleri toplam faaliyet giderlerinin en büyük kısmını oluşturmaktadır. Ancak düşük maliyetli taşıyıcılar diğer faaliyet giderlerinden de çeşitli şekillerde tasarruf sağlayabilmişlerdir. Bunlar: bakım ve onarım giderleri, istasyon ve yer hizmetleri giderleri, biletleme satış ve tanıtım giderleri ile genel ve yönetim giderleridir.

Düşük maliyetli taşıyıcılarda bakım giderleri %25 daha düşüktür. Bunun iki önemli sebebi vardır, birincisi bakım hizmetlerini dışarıdan temin etmeleri ikincisi ise tek tip uçak kullanarak yedek parça giderlerini minimuma düşürmeleridir (Doganis, 2001). Havayolu şirketlerinde bakım onarım faaliyetleri oldukça kritik bir husustur. Alanında eğitimli personel ve ileri teknoloji ürünü ekipmanlar

gerektirmektedir. Düşük maliyetli taşıyıcıların bakım onarım hizmetlerini dışardan satın almaları, bu hizmetler için gerekli olan her türlü tesis ve personele yapılacak ödemelerden tasarruf etmelerini sağlamaktadır.

Düşük maliyetli taşıyıcılar için en önemli tasarruflardan birisi de “istasyon giderleri”dir. Büyük tarifeli havayolu işletmelerinin ek istasyon giderleri, iş amaçlı yolcuları için havaalanlarında kiralanan özel bekleme salonları, ofisler ve diğer VIP salonları için ödenen ücretlerden oluşmaktadır. Büyük tarifeli havayolu işletmeleri tüm bunlar için ekstra harcamalar yapmaktadırlar. Düşük maliyetli taşıyıcılar ise havaalanlarındaki bekleme salonları ve ofisler için ek harcama yapmamaktadırlar. Bunun en önemli sebebi de iş amaçlı yolcular için business class uygulamasının bulunmamasıdır. Ayrıca düşük maliyetli taşıyıcılar rezervasyon ve bilet satışlarının büyük bir kısmını İnternet ya da telefon merkezi yollarıyla yapmaktadırlar. Böylece havaalanlarında ofis kiralamaları için yüksek ücretler ödemek zorunda kalmamaktadırlar (Şengür, 2004).

İstasyonlarda verilen, yolcu binişi, bagaj, kayıp bagaj ve bilet kontrol gibi yer hizmetlerinde ise dış kaynak kullanımını tercih eden düşük maliyetli taşıyıcılar bu alanlarda çalıştırılacak personelden de tasarruf etmektedirler.

Bu kalem içerisinde biletleme, satış ve tanıtım hizmetlerinde çalışan personel ile ilgili giderler ve bunların kullandıkları ofislerin ve ofis araçlarının giderleri yer almaktadır. Ayrıca seyahat acentelerine ödenen komisyonlarla birlikte reklam harcamaları da bu gider içerisinde yer almaktadır.

Yolcularına doğrudan internet ya da telefon aracılığıyla satış yapan düşük maliyetli taşıyıcılar diğer havayolu işletmelerinin toplam giderlerinin yaklaşık % 8’ini oluşturan acentalara ödenen komisyonlardan kurtulmaktadırlar. Acentalarla çalışan bazı düşük maliyetli taşıyıcılar ise her bir bilet için yaklaşık 3 USD gideri olan bilgisayarlı rezervasyon sistemlerine üye olmayarak, pahalı yerlerde satış bürosu edinmeyerek avantaj elde etmektedirler. Ayrıca düşük maliyetli taşıyıcılar satış ve rezervasyon sürecini sadeleştirerek önemli tasarruf sağlamaktadırlar (Şengür, 2004).

Düşük maliyetli taşıyıcıların mümkün olan hemen her konuda dış kaynak kullanımı yoluna gitmeleri ve maliyet yapılarını sadeleştirmeleri sonucu idari kısımda çalışan personel sayıları oldukça azdır. Bu sayede genel ve yönetim giderlerinde ciddi tasarruflar sağlamaktadırlar. Bazı taşıyıcılar ise yönetim kadrosu

dışında sadece operasyonlarda çalışan personel istihdam etmektedir. Bu da diğer havayolu işletmelerine göre daha az idari giderlere sahip olmalarını sağlamaktadır.

Tüm bu maliyet düşürücü uygulamalar sonucunda, düşük maliyetli taşıyıcıların elde ettikleri en önemli avantaj yüksek maliyetli havayolları ile bilet fiyatları üzerinden rekabet edebilmeleridir. Düşük maliyetli taşıyıcıların fonksiyonel yapıları fark edilebilir düzeydedir daha da ötesi apaçık ortadadır.

3.2.5 Satışlara ve Değişkenlere Etkileri

Hava yolculuğunda bilet fiyatlarının önemli ölçüde düşmesi düşük maliyetli taşıyıcıların olduğu pazarlarda ortak bir fenomen haline gelmiştir. Özellikle ABD ve Avrupa'da havayolu sektörünün liberalizasyondan sonra yolcular rekabetçi ortamın getirdiği düşük ücretlerden faydalanır hale gelmiştir. Düşük maliyetli taşıyıcıların pazara girmesiyle Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği'ne (ASEAN) üye ülkelerde de havayolu seyahatlerinin günümüzde daha ucuz olması sonucu daha çok insan seyahat eder hale gelmiştir. Her ne kadar Asya'daki düşük maliyetli taşıma modeli, coğrafi koşullar nedeniyle dünyanın geri kalan kısımlarından farklılıklar gösterse de geleneksel taşıyıcılar için ciddi bir tehdit unsuru olmuştur. Güneydoğu Asya'da düşük maliyetli havayolu şirketlerinin faaliyet göstermeye başlamasının bir diğer sonucu da diğer ulaşım şekillerini tercih eden kitleleri etkilemesi olmuştur⁴⁰.

Düşük maliyetli taşıyıcıların sektöre girmesiyle havayolu ulaşımı pahalı bir ulaşım aracı olmaktan çıkmış, diğer ulaşım türlerini tercih eden yolcuların bir kısmı da havayolu ile seyahat eder duruma gelmiştir. Bu noktada düşük maliyetli taşıyıcıların sadece mevcut trafikten pay almakla kalmayıp, yeni bir pazar yarattıkları söylenebilir.

Düşük maliyetli taşıyıcıların pazara girmesiyle tam hizmet veren geleneksel taşıyıcılar da karşı atak olarak zaman zaman düşük ücretlerle taşıma yapmışlardır. Buna rağmen geleneksel taşıyıcılar şimdiye kadar, düşük maliyetli havayolu şirketleri tarafından yönetilen, ücrete duyarlı yolcu tipinin oluşturduğu pazardan pay alabilme konusunda çok az başarı elde edebilmişlerdir. Bu pazardan pay alabilen bazı büyük taşıyıcılar ise bunu düşük maliyetli taşıyıcılardan çok daha yüksek

⁴⁰ FINDLAY, Christopher, "Strategic Directions for ASEAN Airlines in a Globalizing World", REPSF Project No. 04/008, 2005

maliyetlerle başarabilmişlerdir. Bunun yanı sıra tam hizmet sunan havayolu şirketleri, düşük maliyetli taşıyıcılara karşı yaptıkları atakta zaman zaman zor duruma düşmüşlerdir; çünkü bilet ücretlerini düşük maliyetli taşıyıcıların seviyelerine indirerek yüksek ücretli yolcularını daha ucuza taşıyıcı duruma gelmişlerdir (Findlay, 2005). Bir anlamda yeni yolcu kazanmak yerine kendi yolcularının ucuz biletlere kaymasına neden olmuşlardır.

Sonuç olarak, geleneksel taşıyıcılar ücrete duyarlı yolcu tipinin oluşturduğu pazardan pay alamayıp, yolcularının bir kısmını düşük maliyetli taşıyıcılara kaptırdıkları, karşı atak olarak ücretlerini düşürerek birim gelirlerinin azalmasına neden oldukları söylenebilir.

Airline Business dergisi 2004 Eylül sayısındaki bir makalesinde geleneksel taşıyıcıların nihayet düşük ücretli rakipleriyle savaşlarında kaybettiklerini geri alabileceklerini ele almıştır. Makalede, geleneksel taşıyıcıların ek hizmetlerini sunabileceği yeni bir “Premium” (rakip ürünlerden bilerek yüksek tutulmuş ücret seviyesi) ücret seviyesi bulabileceği belirtilmiştir. Bu noktada bahsi geçen premium seviyenin, tam olarak hangi seviyede olacağı, nasıl bir hizmet şekliyle kazanılabileceği ve karlı olup olmayacağı sorusu akıllara geliyor. Makalede, Amerikan yatırım bankası JP Morgan’dan Jamie Baker, düşük çalışan ücretleri ve yüksek uçak kullanım süreleri sayesinde düşük maliyetli taşıyıcıların maliyet avantajlarını vurgulamış, geleneksel taşıyıcılarla düşük maliyetli taşıyıcılar arasındaki maliyet farkının %20-25 seviyelerindeyken, sözü geçen premium seviyenin birim gelirlere katkısının %10’u geçemeyeceğini belirtmiştir. Diğer yandan makalede, iş için seyahat eden bazı yolcuların belli hizmetler karşılığında daha fazla ücret ödemeye istekli olabileceği fakat bu farkın ölçülmesinin zor olacağı, %5 civarında tahmin edilse de bu talebin süreklilik arz etmeyeceği tartışılmıştır. Ayrıca geleneksel taşıyıcılar ücretleri düşürdükçe, düşük maliyetli taşıyıcıların hizmet anlayışını geliştirebileceği de vurgulanmıştır (Findlay, 2005).

Bu noktada Jamie Baker’ın da vurguladığı gibi, yolcuların gerçekte ne istediği ve hangi hizmetler –özel bekleme salonları, yolcu sadakat programları, kabin içi servis, uygun havaalanları kullanımı- için ödeme yapmaya istekli olduğu konusu önem kazanıyor.

Açıkça görülmektedir ki, düşük maliyetli taşıyıcıların pazara girmesi sektörde köklü değişikliklere neden olmuştur. Yolcu trafiği artmış, diğer ulaştırma

türlerinden havayolu ulaşımına kaymalar olmuştur. Geniş bir uçuş ağına hizmet veren geleneksel havayolu şirketlerinin önemli bir avantajı hem coğrafi hem de yolcu profili tabirince geniş bir pazarda faaliyet gösterebilmeleridir. Bu sayede riski bölebilmektedirler. Ancak kısa mesafeli hatlarda düşük maliyetli taşıyıcıların pazara sundukları düşük ücretler karşısında, pazar payını korumaya çalışan geleneksel taşıyıcılar bilet ücretlerinde indirim yaparak ya da yeni ürün arayışına girerek rekabette avantaj sağlamaya çalışmışlardır.

3.2.6 Belli Başlı Düşük Maliyetli Taşıyıcılar

i. Southwest Airlines

Southwest Airlines 1971 yılında Dallas, Houston ve San Antonio Teksas arasında seferlerine başlamıştır. Muhtemelen Amerika'nın en eşsiz taşıyıcısı olan Southwest Airlines "düşük maliyetli taşıyıcı" ve "ekstrasız düşük ücretle uçuş" kavramlarının oluşmasına öncülük etmiştir. Southwest, sadece Teksas bölgesinde uçuşlar yapan mütevazî bir taşıyıcı olan ilk zamanlarından Amerikanın dördüncü büyük taşıyıcısı haline geldiği bugüne kadar stratejisinin başarılı olduğunu kanıtlamıştır. Taşıyıcının en belirgin özellikleri şöyle sıralanabilir (Najda, 2003):

- Ücret odaklı
- Yüksek uçak kullanım süresi (ütilizasyon), hızlı dönüş süreleri
- Hattan çok frekans artırmaya odaklı
- Yolcu ikramı olarak sadece fındık
- Noktadan noktaya uçuşlar
- Tek tip filo

Tek uçak tipinden oluşan filosunun yanı sıra uyguladığı elektronik bilet kullanımı gibi farklılıklarla da havayolu sektörüne yenilikler getiren Southwest Airlines, her zaman fiyatta rekabet gücünü korumayı başarmıştır. Ülkenin önde gelen diğer taşıyıcıları, aralarındaki rekabet etiğine uymayan anlaşmalarla ve kurdukları United Express, Continental Lite, ve Delta Express gibi sonradan başarısız olan düşük maliyetli taşıyıcı iştirakleriyle Southwest Airlines'ın yükselişine engel olmak isteseler de, taşıyıcının pazardaki konumu gün geçtikçe güçlenmiştir. Southwest'in istikrarlı başarısı tablo 3.1'de görülmektedir.

Southwest Airlines'ın uçuş haritası incelendiğinde taşıyıcının Boston'da en

önemli havaalanı olan Logan yerine, yoğunluğu daha az olan Providence RI'dan uçtuğu görülmektedir. Taşıyıcı çoğunlukla ikincil havaalanlarını tercih etmektedir. Bu sayede taşıyıcı, diğer büyük rakipleriyle doğrudan rekabet etmekten kaçınmış oluyor. Southwest, sadece kar edebileceği, rekabetin yüksek olmadığı noktalara uçmayı strateji haline getirmiştir. Taşıyıcının agresif fiyat politikası, pazardaki rakiplerinin de fiyatlarında marjinal indirimler yapmasına neden olmuştur. Örneğin Southwest ile American Airlines'ın rekabet halinde oldukları Los Angeles- San Jose uçuşlarında AA, Southwest'in bilet fiyatlarındaki rekabetinden dolayı maliyetinin altında ücretlerle yolcu taşımaya başlamıştır. 2002 yılının sonlarında American Airlines, American Eagle adı altında operasyon masrafları daha düşük olan ve diğer uçak tiplerine göre daha az yolcu kapasiteli bölgesel uçaklarla operasyonlarını yürüten bir iştirak kurarak Southwest'in rekabetine cevap vermeye çalışmıştır.

Yıl Sonu	Gelir (milyon dolar)	Kar (milyon dolar)
1990	1.237	51
1991	1.379	33
1992	1.802	97
1993	2.297	154
1994	2.592	179
1995	2.873	183
1996	3.406	207
1997	3.817	318
1998	4.164	433
1999	4.736	474
2000	5.650	603
2001	5.555	511
2002	5.522	241
2003	5.937	442
2004	6.530	554
2005	7.600	484

Tablo 3.1: Ryanair'in 1995-2006 Yıllarına Ait Mali Sonuçları

Kaynak: <http://www.southwest.com/> iletişim adresli internet sayfası, 05.01.2007

Öteden beri Southwest Airlines, kimsenin operasyon yapmadığı veya düşük ücretler ve sık uçuşlar sunarak baskın bir pazar payı elde edebileceği hatlar üzerinde yoğunlaşmıştır. 1993 Temmuz’u ile birlikte Southwest Airlines, kendi 100 hattının 93’ünde liderdi. Southwest Airlines ikincil havaalanlarını ya da daha eski terminalleri kullanarak, büyük havayolu işletmeleri ile kafa kafaya rekabetten kaçınmış, ancak ne zaman büyük havayolu işletmeleri ile rekabet etmek zorunda kalsa, genellikle daha başarılı olmuştur. Bunun bir örneği, United Airlines’ın 1994’ün sonunda Kaliforniya’da kendi “shuttle” hizmetlerini başlatmasıyla olmuştur. Başta Southwest Airlines’ın pazar payında bir düşüş olmasına rağmen, United Airlines’ın gücü Southwest Airlines’ın düşük fiyatlar sunmasıyla giderlerini karşılamaya yetmeyince United Airlines Kaliforniya’ya olan uçuş hizmetlerini sona erdirmek ya da azaltmak zorunda kalmıştır (Şengür, 2004). Southwest Airlines, 2006 yılı itibariyle filosunda bulunan 479 adet Boeing 737 (300-500-700) tipi uçaklarıyla fiyatlara duyarlı ve şehir merkezlerine daha yakın, kalabalık ve karmaşık olmayan ikincil havaalanlarını kullanmayı tercih eden yolcuları taşımaya devam etmektedir.

ii. JetBlue

Jet Blue, daha önce yine bir düşük maliyetli taşıyıcı olan ve sonradan Southwest’e satılan Morris Air’i kuran veteran havayolu yöneticisi David Neeleman tarafından 1999 yılında kurulmuştur. Taşıyıcı, o ana kadar bir havayolu şirketinin kurulmasında harcanan en yüksek rakam olan 160 milyon dolar sermaye ile kurulmuştur. Bunun yanısıra taşıyıcıya New York JFK havaalanında, New Yorklu politikacıların desteği ile oldukça yüksek bir rakam olan 75 slot (havaalanında uçağa ayrılmış kalkış veya varış saati) ayrıldı. Böylelikle taşıyıcı, diğer büyük taşıyıcıların en büyük kozu olan kapasite konusunda rekabet gücüne sahip olmuş oldu (Najda, 2003).

Jetblue hizmet vermeye başladığı ilk yıllarda Southwest Airlines gibi tek tip filoyla hizmet veriyordu. Tek farkı filosu kullanılmış Boeing 737’lerden değil, yeni Airbus A320’lerden oluşuyordu. Yeni uçakların bakım ve operasyon masraflarının azlığı Jet Blue’nun Southwest’den daha düşük ücret politikası izlemesinin nedenlerinden biri olarak değerlendirilebilir. Tek sınıflı sitemde hizmet veren JetBlue uçaklarında yolculara sunduğu deri koltuklar ve uydu yayınları gibi hizmetlerle geleneksel düşük maliyetli taşıyıcılardan bir adım öne geçmiştir⁴¹.

⁴¹ New York Times, “Low-Cost Carrier: JetBlue Airways”, Sayı: 8/27/01, 2001

Ayrıca çalışanları ile ilişkilerini iyi tutmak isteyen JetBlue sendikalaşma faaliyetlerine de izin vermektedir⁴².

JetBlue Airways'in belirgin özellikleri şöyle sıralanabilir:

- Yeniliklere açık şirket imajı
- New York, California gibi prestijli ve yüksek gelirli eyaletlerden hizmet verme
- Kısıtlı kabin içi servisi
- Kalite
- Deri koltuklar, canlı TV
- 2 farklı uçak tipinden oluşan filo

JetBlue, yaklaşık aynı zamanlarda faaliyet göstermeye başlayan ve başarısız olan National Airlines, Pro Air, ve Legend Airlines gibi yeni kurulan düşük maliyetli taşıyıcılardan farklı olarak havacılık endüstrisine birçok ayrıcalıkla girmiştir. Oldukça yüksek bir sermaye ile kurulan havayolu şirketi, milyonlarca yolcu potansiyeli olan ve düşük maliyetli taşıyıcı rekabetinin fazla yaşanmadığı New York bölgesinde uçuşlar gerçekleştirmektedir. Bütün bunlar JetBlue'nun başarısındaki önemli etkenlerdir. JetBlue flosunda bulunan 85 adet A320 ve 7 adet Embraer 190 tipi uçakla operasyonlarına devam etmektedir.

Yıl Sonu	Gelir (milyon dolar)	Kar (milyon dolar)
2001	321	27
2002	635	105
2003	998	167
2004	1,265	111
2005	1,701	48

Tablo 3.2: JetBlue'nun 2001-2005 Yıllarına Ait Mali Sonuçları

Kaynak: <http://www.jetblue.com> iletişim adresli internet sayfası, 05.01.2007

⁴² Time Magazine, "Culture and Control", Sayı: 07/10/01, 2003

iii. Ryanair

1985 yılında kurulan Ryanair, ilk yılında o zamanki tek hattı Waterford Havaalanı (Güneydoğu İrlanda) ve Londra Gatwick arasında 5.000 yolcu taşıyarak operasyonlarına başlamıştır. Şirket kurulduğundan itibaren büyüyerek 1989 yılında 350 personel ve 14 uçak ile yılda 600.000 yolcu sayısına ulaşmıştır; fakat bu dönemde maliyetlerde yaşanan artış taşıyıcının bu büyümeyle birlikte 20 milyon pound kaybetmesine neden olmuştur. Bu dönemde her ne kadar yolcular düşük ücretlerinden dolayı Ryanair'i tercih etseler de, taşıyıcıyı düzlüğe çıkarmak için bazı değişiklikler yapılması gerekiyordu.

1990-91 döneminde Ryanair yeni bir yönetim anlayışına sahip oldu. Bu dönemde Soutwest modelinden etkilenilerek taşıyıcının uçtuğu hat sayısı 19'dan 5'e indirildi. 1991 yılında taşıyıcı 350 personel ve 6 uçakla 700.000 yolcu taşıdı. 1991-97 yılları arasında taşıyıcı filosundaki uçak sayısını artırarak İrlanda ve İngiltere'de yeni noktalara uçmaya başladı. Düşük ücretleri sayesinde bu dönemde yolcu sayısını artıran taşıyıcının önündeki tek engel diğer büyük Avrupalı taşıyıcıları korumaya yönelik olan bazı sınırlamalardı.

1997 yılında Avrupa'da yaşanan deregülasyon, bu bölgedeki hava taşımacılığı için bir dönüm noktası olmuştur. Bu sayede, havayolu şirketleri Avrupa'da istedikleri noktaya uçmakta özgür hale geldiler. Bu imkandan olabildiğince yararlanan Ryanair, ilk olarak Londra Stansled'den Stockholm ve Oslo'ya; Dublin'den, Paris ve Brüksel'e uçuşlarıyla uçuş ağını genişletti. 2000 yılında internet sitesi üzerinden satış yapmaya başlayan taşıyıcı, üç ay gibi çok kısa bir süre sonra bu yolla haftada 50.000 üzerinde rezervasyon gerçekleştirdi ve taşıyıcının web sitesi 2001 yılında Avrupa'nın en büyük web sitesi haline geldi. Ryanair 2001 yılında ünlü bir taşıyıcı haline gelmişti⁴³. Ryanair'in 1995-2006 yılları arasındaki gelir ve sürekli artış gösteren karı tablo 3.3'de görülmektedir.

⁴³ “<http://www.ericsson.com/telecomreport/article>” erişim adresli internet sayfası

Mart Finansal Yıl Sonu	Gelir (milyon euro)	Kar (milyon euro)
1995	109,3	15,2
1996	139,8	17,0
1997	173,2	27,2
1998	231,9	38,4
1999	295,8	57,5
2000	370,1	71,6
2001	487,4	104,5
2002	624,1	150,1
2003	842,5	239,4
2004	1.074,2	226,6
2005	1.319	268,9
2006	1.693	302

Tablo 3.3: Ryanair'in 1995-2006 Yıllarına Ait Mali Sonuçları

Kaynak: <http://www.ryanair.com/site/EN/> iletişim adresli internet sayfası, 05.01.2007

2006 yılı itibariyle filosunda bulunan 120 adet Boeing 737-800 ile oldukça iddialı ücretlerle taşıma yapmaya devam eden Avrupa'nın en büyük düşük maliyetli taşıyıcılarından biri olan Ryanair'in, düşük maliyet yapısında öne çıkan özellikleri şöyledir:

- İddialı (en düşük olabilen) bilet ücretleri
- Maliyet düşürme odaklı
- Noktadan noktaya uçuşlar
- Frekanstan çok hat eklemek
- Sadece ikincil meydanları kullanma
- Minimum ikram
- Ekstra herşey ücrete tabi
- Tek tip filo yapısı

iv. EasyJet

EasyJet 1995 yılının sonunda 2 Boeing 737 uçağıyla yoğunluğu Londra'daki diğer havaalanlarından daha az olan Luton havaalanından Glasgow ve Edinburg olmak üzere iki hattan oluşan uçuş ağıyla hizmet vermeye başlamıştır. Operasyona başladığı yıllardan itibaren büyümesini sürdürme taşıyıcı, 2002'de bir diğer düşük maliyetli taşıyıcı olan Go-fly havayolu ile birleşmiş, 2005 yılı itibari ile uçak sayısını 109'a çıkarmıştır. Günümüzde EasyJet Avrupa'nın 1 numaralı düşük maliyetli taşıyıcısı haline gelmiştir. Tablo 3.4 ve tablo 3.5 de EasyJet'e ait mali sonuçlar ve filo bilgileri verilmiştir .

Eylül Finansal Yıl Sonu	Gelir (milyon sterlin)	Kar (milyon sterlin)
1998	77.0	5.9
1999	139.8	1.3
2000	263.7	22.1
2001	356.9	40.1
2002	552.0	71.6
2003	932.0	52.0
2004	1091	62.2
2005	1,341.4	67.9

Tablo 3.4: EasyJet'in 1998-2005 Yıllarına Ait Mali Sonuçları

Kaynak: <http://www.easyjet.com> iletişim adresli internet sayfası, 05.01.2007

Yıl	Airbus A319	Boeing 737	Toplam
2003	1	73	74
2004	21	71	92
2005	55	54	109
2006	87	35	122

Tablo 3.5: EasyJet'in 2003-2006 Yıllarına Ait Filo Bilgileri

Kaynak: <http://www.easyjet.com> iletişim adresli internet sayfası, 05.01.2007

EasyJet, İngiltere ve Avrupa anakarasındaki merkezlerinde düşük ücretli taşımalar yapmaya devam etmektedir. Avrupa'nın tek bir havacılık pazarı haline gelmesini sağlayan reformların avantajlarından yararlanarak bu pazarda faaliyet gösteren bir

kaç havayolundan birisidir. EasyJet'in yolcu sayısı da şirketin büyümesi ile paralel olarak hızlı bir şekilde artış kaydetmiştir.

Havayolu taşımacılığında Şubat 2001 krizinden sonra büyük zararlar açıklayan havayolu şirketlerinin aksine düşük maliyetli taşıyıcılar karlarını muhafaza edebilmişlerdi. EasyJet de karlılığını koruyan havayolu işletmelerinden birisidir (Şengür, 2004).

EasyJet, geleneksel taşıyıcıları karakterize eden ikramı ve gerekli olmayan maliyetleri kaldırarak giderlerini en düşük seviyede tutmaktadır. Bunu da düşük maliyetli taşıyıcıların belirgin özellikleri olarak bahsedilen strateji ve politikaları benimseyerek yapmaktadır. Bunlar:

- İnternet kulamı ile dağıtım maliyetlerini azaltmak
- Biletsiz seyahat
- Kabin içinde ikram vermemek
- 30 dakika ve altında gerçekleşen hızlı dönüş süreleri
- Bilgisayar teknolojisi sistemleri yardımıyla kağıtsız işlemler

3.3 DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARLA GELENEKSEL TAŞIYICILARIN REKABETİ

Düşük maliyetli taşıyıcılar ile tam hizmet veren geleneksel taşıyıcılar arasında en sık sözü edilen fark maliyet yapıları olmakla birlikte iki taşıyıcı modeli arasındaki fark çok daha karmaşıktır. Bazı analistler düşük maliyetli taşıyıcıları birer uçuş ağı havayolu şirketi olmaktan çok noktadan noktaya taşımacılık yapan havayolu şirketleri olarak ayırmışlardır. Diğer bazı analistler ise düşük maliyetli taşıyıcıları, geleneksel taşıyıcıların aksine ekstrasız hizmet veren taşıyıcılar olarak tanımlamışlardır. Ancak düşük maliyetli taşıyıcılar ile geleneksel havayolları arasındaki en önemli fark düşük maliyetli taşıyıcıların bir yolculuğu cazip hale getiren ekstra hizmetleri yolcuya bilet karşılığında sunmak yerine ayrı birer ürün olarak satmasıdır. Bu yaklaşım düşük maliyetli taşıyıcıların maliyet kısıma stratejileri geliştirip uygulamalarına izin vermektedir ki bu durum aynı zamanda

düşük bilet ücretleri ile sonuçlanmaktadır (Findlay, 2005).

Düşük maliyetli taşıyıcılar ile geleneksel taşıyıcıların faaliyet alanları büyük ölçüde kesişmekle birlikte bazı konularda temel farklılıklar bulunmaktadır. Her iki taşıyıcı çeşidi de benzer dış çevreyi paylaşmakla birlikte yine benzer dış çevreden gelen risklere maruzdurlar. Düşük maliyetli taşıyıcılar ancak yine bazı ekonomik özellikleri paylaşmakla birlikte, farklı strateji ve hizmet anlayışları ile bunlardan doğacak risklerden çoğu kez geleneksel taşıyıcılardan daha az etkilenme çabası içerisindeyler. Örneğin, düşük maliyetli taşıyıcılar özellikle topla-dağıt sisteminin getirdiği dezavantajlardan noktadan noktaya uçuş anlayışını benimseyerek sıyrılmaya çalışmaktadırlar. Bu taşıyıcılar, sunmuş oldukları düşük fiyatlar ile doluluk oranlarını yüksek tutma gayreti ile de fazla kapasite sorununu daha az yaşamayı ummaktadırlar. Geleneksel taşıyıcılar, farklılaştırma yoluyla pazarda varlıklarını sürdürme ve hizmet verme yolunu seçerken, düşük maliyetli taşıyıcılar ise en az maliyeti elde etmek için maliyet odaklı bir strateji belirlemiştir (Şengür, 2004).

Düşük maliyetli taşıyıcılar ile geleneksel taşıyıcıların uyguladıkları farklı stratejiler; uçuş ağ yapısı, havaalanı tercihleri, dağıtım kanalları ve pazarlama stratejileri, filo yapısı ve yüksek uçak kullanım süreleri başlıkları altında toplanabilir.

Tam hizmet veren geleneksel taşıyıcılar, uzun ve kısa mesafeli hatlardan oluşan geniş bir uçuş ağında hizmet verirler. Bu noktada topla-dağıt sisteminin ağ yapısını genişletici avantajından faydalanırlar. Bu tip taşımalarda havayolu şirketi kendisine ana merkez olarak belirlediği havaalanından çevre havaalanlarına bağlantı verir. Bu sayede daha geniş bir alanda daha çok şehir çifti elde edildiği için, havayolunun faaliyet alanı genişler ve yolculara çok geniş bir uçuş ağında bağlantılı seferlerle hizmet verilebilir. Düşük maliyetli taşıyıcılar ise genellikle tam hizmet taşıyıcıların direkt sefer düzenlemediği iki havaalanı arasında noktadan noktaya taşımacılık yaparlar. Noktadan noktaya taşımacılığın maliyet düşürücü etkisi, havaalanında verilen yer hizmetlerini basitleştirmek, yerde geçen süreyi azaltmak ve bağlantılı seferlerde meydana gelebilecek aksaklıklardan sakınmak şeklinde kendini gösterir. Bu sayede hem maliyetleri azatlıp hem de yolculara direkt uçuş imkanı sağlarlar.

Her iki sistemde de bazı dezavantajlar mevcuttur. Noktadan noktaya taşımacılıkta, devam uçuşu olan yolcular bağlantıdan yoksundurlar. Bu noktada

kendi bağlantılarını oluşturmak zorunda kalırlar. Diğer yandan topla-dağıt sisteminde uygulamada aksaklıklar yaşanma olasılığı oldukça yüksektir. Hub'ların oldukça yoğun olması ve bu sebeple meydana gelebilecek tehirlerden dolayı bağlantılı seferler birbirini karşılayamayabilirler.

Geleneksel havayolu şirketleri uçuş ağ yapıları gereği yolcu trafiği bakımından oldukça yoğun büyük hub'lardan sefer düzenlerler. Noktadan noktaya taşımacılık yapan düşük maliyetli taşıyıcılar ise nispeten daha ucuz ve daha az kalabalık olan ikincil havaalanlarını tercih ederler. İkincil havaalanlarını kullanmak, kullanım ücretlerinin düşük olması nedeniyle düşük maliyetli taşıyıcılara maliyet avantajı sağlar. Daha az yoğun olması yolculara kullanım kolaylığı sağlarken, bu meydanların şehir merkezlerini uzak bölgelerde konumlandırılmış olması zaman zaman dezavantaja dönüşebilir.

İki taşıyıcı modelinin dağıtım kanalları ve pazarlama stratejileri de birbirinden oldukça farklıdır. Tam hizmet veren taşıyıcılar geleneksel olarak, kendi satış ofisleri ve turizm acenteleri aracılığıyla satış yaparlar. Son yıllarda internet ve telefon aracılığıyla satış tüm havayolu şirketleri tarafından uygulanan bir yöntem olsa da, geleneksel taşıyıcıların bu yolla yaptıkları satışın payı düşüktür. Düşük maliyetli taşıyıcılar ise genellikle doğrudan satış yöntemini benimsemişlerdir. Ayrıca satış ofisleri yoktur. Fakat bunun yanında bankalar, süpermarketler gibi yeni dağıtım kanalları da keşfetmişlerdir. Düşük maliyetli taşıyıcıların satın alma ve rezervasyon işlemleri, geleneksel taşıyıcılara göre çok daha basit bir yapıya sahiptir.

Geleneksel taşıyıcılar geniş bir uçuş ağında hizmet verdikleri için filo yapıları da bu uçuş ağına uygun olarak farklı uçak tiplerinden oluşmaktadır. Bu nedenle her bir uçak tipinin tetkik ve onarımı için farklı sertifikalara sahip teknisyen ve mühendislere ihtiyaç duyarlar. Diğer yandan kısa mesafeye odaklanan düşük maliyetli taşıyıcıların fiolarında genellikle tep tip uçak bulunur. Tek tip filo yapısının birçok avantajı mevcuttur. Bakım onarım masraflarından elde edilen tasarruf bunlardan biridir. Diğer önemli fayda ise uçuş personelinin etkin kullanımda ortaya çıkmaktadır. Değişen uçuş planlarına göre herhangi bir uçuşa atanabilmektedirler.

Düşük maliyetli taşıyıcıların başarısındaki en önemli faktörlerden biri uçakların yoğun kullanımınıdır. Yüksek ütülizasyon sağlamanın yolu ise gerekli tüm yer hizmetleri işlemlerinin basitleştirerek iki uçuş arasındaki zamanı kısaltılmasıdır.

Bu durum yüksek doluluk oranlarıyla birlikte giderlerin azaltılmasına yardımcı olur. Geleneksel taşıyıcıların günlük uçak kullanım süreleri düşük maliyetli taşıyıcılara oranla daha düşüktür. Gerek yoğunluğu fazla olan havaalanlarından hizmet vermeleri gerekse sundukları ek hizmetler nedeniyle uçağın hazırlanmasının uzun sürmesi iki sefer arasında daha çok zaman harcamasına neden olur.

Düşük maliyetli taşıyıcıların stratejileri hakkında belirtilmesi gereken 3 nokta daha vardır (Findlay, 2005) :

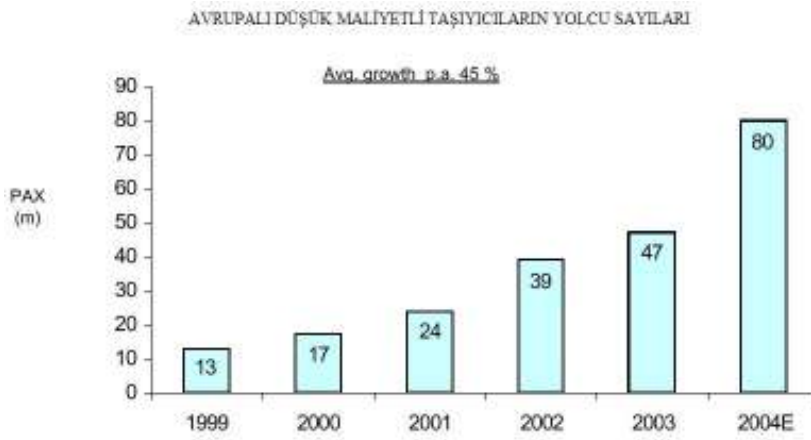
1. Özellikler bir şirketten diğerine değişiklik gösterebilmekte, farklı ürün paketleri farklı havaolu şirketleri tarafından sunulabilmektedir. İş modeli seçimi belli bir bölgenin seyahat alışkanlıklarına göre de değişiklik gösterebilmektedir.

2. Düşük maliyetli taşıyıcı modeli her zaman sabit değildir; genellikle yolcuları mümkün olan en düşük ücretlerle taşıma yöntemiyle başlarlar ancak değişik şekillerde evrim geçirirler. Avrupalı düşük maliyetli taşıyıcıların bazıları gelişimin bir ileri adımı olarak belli hatlara ve pazarlara yoğunlaşırlar. Diğerleri Avustralya'daki Virgin Blue örneğinde olduğu gibi, rekabet halinde oldukları tam hizmet taşıyıcılara yaklaşır, örneğin hizmetlerinde büyük ölçüde ürün çeşitlemesine giderek daha yüksek gelirli trafiği de çekmek gibi. Bu sebeple bazı eleştirmenler, düşük ücretli taşımanın bir iş modeli değil bir pazara girme stratejisi olduğunu savunurlar.

3. Pazarın istikrarlılığı konusunda bazı endişeler mevcuttur. Esasen pazara giren her yeni oyuncu, farklı hizmet paketleri ve ücretler sunarak diğer taşıyıcıların yolcu trafiğinden pay almaya çalışmaktadır. Bu durum pazardaki ana taşıyıcıların tüm yolcuları için geçerli olmasa da belli bir yolcu kesimine çekici gelmektedir. Pazardaki bir taşıyıcının bir grup yolcusunun sektöre yeni giren bir taşıyıcıya kaymasıyla, ana taşıyıcının finansal kapasitesi azalır. Pazar payları yeni duruma göre yeniden şekillenir ancak yeni bir ürün ve ücret kombinasyonunun pazara sunulmasıyla bu yapı tekrar sarsılabilir. Tek bir hizmet ve ücret paketi pazara tek başına hakim olmayabilir dolayısıyla düşük maliyetli taşıyıcıların çoğalarak faaliyet gösterdiği pazarların fırtınalı bir yapıya sahip olması muhtemeldir.

3.4 DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARIN BAŞARI FAKTÖRLERİ

Amerika’da Southwest Airlines, Avrupa’da ilk olarak Ryanair ve daha sonra EasyJet önderliğinde başlayan düşük ücretli taşımacılar, havayolu ulaşım sektöründe bir sarsıntıya neden olmuştur. Özellikle Avrupa’da çok daha hızlı yaygınlaşan düşük maliyetli taşıyıcılar, yıllar içinde Avrupa içi trafiğin artmasına katkıda bulunmuşlardır. Şekil 3.4.’de 1999-2004 yılları arasında Avrupalı düşük maliyetli taşıyıcıların yolcu sayısı gelişimi gösterilmektedir.



Şekil 3.4. Avrupa İçerisindeki Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Gelişimi
Kaynak: Analystenreports, Monitor Group Analysis, ELFAA

Ancak hızlı dönüş süreleri ve günlük yüksek uçak kullanım süreleri ile minimal hizmetlerin desteklediği düşük maliyet temeli üzerinde kurulmuş olan düşük maliyetli iş modeli bir takım tayin edici etmen olmaksızın uygulanamaz⁴⁴. Düşük maliyetli taşıyıcıların günlük uçak kullanım süreleri EK H ’de verilmiştir.

Düşük maliyetli taşıyıcıların başarılı olabilmesi için gerekli ön koşullar şöyle sıralanabilir (Pillet, 2005).

⁴⁴ Kuhlman, Ron, “Low-Cost Long-Haul: Don’t Sell It Short”, Aviation Week, Mc Graw Hill, Haziran 2004

3.4.1 Kısıtlayıcı Koşulların Kaldırılması

Havayolu taşımacılığı, geleneksel olarak, hem teknik hem de ekonomik açıdan geniş çapta yönetmeliklerle şekillenmiş bir sektördür. Serbestleşmemiş bölgelerde havayolu şirketleri uluslararası hatlarda iki ülke arasındaki trafik haklarını belirleyen ve hükümetler arası anlaşmalar olan hava taşımacılığı anlaşmalarının katı kuralları çerçevesinde operasyon düzenlerler. Hava trafik yönetmeliği, “her ülke kendi toprakları üzerindeki hava sahasını yönetir ve bu sebeple ulusu savunmak ve hava trafik hizmeti vermekten sorumludur” görüşünün genel kabul gördüğü 1919 Paris Kongresi’nden gelmektedir. Birçok ülkenin ağır iç hat yönetmeliklerine ek olarak uluslararası pazarda ödenecek ücretleri, uçuş sıklıklarını ve arz edilen kapasiteyi iki ülke arasındaki hava taşımacılığı anlaşmalarıyla, Havayolu (Havacılık) Destekleyicileri Birliği (ASA) belirler. Pratikte, birbirleri arasında hava taşımacılığı hizmeti vermeye karar veren iki ülke, bu iş için tahdis edilecek ve kendi taraflarından belirli bir pazara hizmet götürecektir bir havayolu belirlerler. ABD hariç diğer birçok ülkede bayrak taşıyıcı havayolları devlete aittir. Bayrak taşıyıcı statüsüne sahip olan bir havayolu, hükümetin kendisine sağladığı uçuş haklarına sahiptir ve hattın diğer ucundaki devletin tahdis ettiği bayrak taşıyıcı havayolu haricinde hiçbir rakiple karşı karşıya değildir. Hatta arz edilen kapasite ve ücret seviyeleri de anlaşmalarla belirlendiğinden, bu iki taşıyıcı arasında dahi rekabet genellikle oldukça kısıtlıdır. Aynı zamanda bayrak taşıyıcılar ekonomik ve operasyonel zeminlerde uçulacak hatlara girip çıkmakta özgür değillerdir; çünkü statüleri çoğunlukla halk yararına ve politik mülahazalarla operasyon düzenleme ile dikte edilmiştir. Benzer yönetmelikler havayolları tarafından icra edilen iç hat seferleri için de geçerlidir. Bu sistem, havayolu şirketlerini etkin operasyon için cesaretlendirmiyor ancak adilane bir istikrar ve önceden kestirilebilir bir operasyon ortamı sağlıyordu⁴⁵.

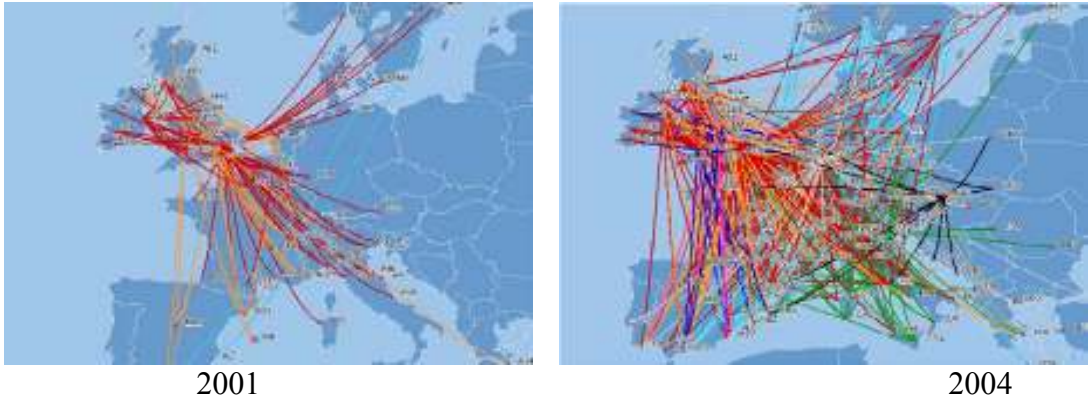
Hava trafik yönetmelikleriyle kısıtlanmış pazarlarda, yeni oyuncuların sektöre girmesi engellendiği için rekabetçi bir ortam oluşmamaktadır.

Havayolu taşımacılığının üzerindeki kısıtlayıcı şartların kaldırılması düşük maliyetli taşıyıcıların başarılı olabilmesi için bir ön koşuldur (Kuhlmann, 2004). İkili hava ulaştırma anlaşmaları hâlâ iki ülke arasındaki piyasayı yönetiyorsa, oyunu danışıklı dövüş yönetir. Böylece tekel oyuncuların maliyet üzerinde rekabet edip,

⁴⁵ FARABI, Alemdari “Airline deregulation”, Cranfield Institute of Technology, 1989

tutsaklaşmış müşteri üzerinden elde ettikleri ekonomik ranttan feragat etmelerine gerek kalmaz (EK I). Düşük maliyetli taşıyıcılar piyasanın kaldırılabileceğinden ziyade, müşterinin ödeyebileceği ücrete bakmaktadırlar⁴⁶. Aşağıdaki şekil 3.5, Avrupa Birliği'nin 2004 yılında Doğu Avrupa'ya doğru genişlemesinin etkisini göstermektedir.

Bahsedilmeye değer bir istisna, 2004 yılı itibari ile kısıtlamaları tamamen kaldırılmamış bir pazar olan Asya'da faaliyet göstermeye başlayan düşük maliyetli taşıyıcılarıdır.



Şekil 3.5. Avrupa'da Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Hizmet Verdiği Hatlar (2001/2004)
Kaynak: ELFAA, Aviation Industry Conference, 13 Ekim 2004, Londra

3.4.2 Homojen Piyasa

Eşit ölçüde önemi bulunan diğer konuya, Amerika Birleşik Devletleri ya da Avrupa Birliği gibi gümrük prosedürlerinin asgari düzeyde tutulduğu ve dâhili hareketler için vizenin gerekmediği homojen – benzer kültürler, ortak dil, serbest dolaşım - piyasalardır. Böylesi bir piyasada dost ve aile ziyaretleri trafiği – düşük maliyetli taşıyıcılar için önemli bir başarı etmeni – daha geleneksel bir uluslararası piyasada olduğundan daha önemlidir. Ayrıca, homojen piyasalarda, yeni bir düşük ücretli hattın açılmasıyla, talebin kendisini hızla kendini sürdürebilecek bir düzeyde tutabileceği addediliyor: yolcular, aşılar, vize prosedürleri, ya da “dünyanın öbür ucundaki” kötü altyapılar ve yaşam standartları konusunda endişelenmeksizin, kısa sürede yolculuk yapmaya karar verebilirler. Daha farklı bir deyişle sadece düşük ücretli bir hattın açılması bile başlı başına talebi tetikleyen bir etmen olabiliyor.

⁴⁶ Calder, Simon, “No Frills: The Truth behind The Low Cost Revolution In The Skies” Virgin Books, 2003

Talebi tetikleyen bu strateji birincil olarak, Easyjet'in savunduğu artan uçuş sıklığı yaklaşımı yerine, ağ genişletmeye önem veren “Ryanair tipi havayolları” tarafından benimsenmiştir ⁴⁷.

3.4.3 Sektör Uzunluğu

Sektör uzunluğu da bir diğer kritik etmendir: Atina Avrupa'da geleneksel bir düşük maliyetli taşıyıcının Londra'dan uçabileceği en uzak yer olarak görünmektedir. EK J'de Avrupalı büyük düşük maliyetli taşıyıcıların uçuş ağıları verilmiştir. Genellikle üç saatten uzun uçuşlarda yolcuların IFE (Kabin İçi Eylence Sistemleri), yemek servisi ya da koltuk rahatlığı gibi ek ürün ve hizmetler bekledikleri kabul edilmektedir (Pillet, 2005). İş modeli bakış açısına ek olarak, daha uzun hatlarda hizmet vermek için daha yüksek maliyetlere katlanmak gerekecektir ki bu da düşük maliyet yapısını riske atmak anlamına gelebilir.

3.4.4 Düşünsel Değişim

Zihniyette bir değişim de gerekmektedir: Ucuz uçuşlar bazı nedenlerden ötürü toplumda daima kabul görmemektedir. “Stil sahibi uçmak” toplumsal bir deneyim olduğundan, bunun kültürel temelleri bulunabilmektedir. Orta Doğu'da Arap kültüründe misafirperverlik çok ciddiye alınmaktadır ve yolculara saygın konuklar olarak yiyecek sunulmadığı ve onlara bu biçimde muamele edilmediği fikrinin kabulünün hem havayolu şirketleri hem de yolcular açısından güç olduğu kanıtlanmıştır ⁴⁸. Sadık müşterilerin seçtikleri havayoluna güvenlik açısından değer vermeleri de bir başka örnektir. Aeroflot muhtemelen tüm düşük maliyetli taşıyıcıların en büyüğüdür (Calder, 2003), ama ücretinin düşüklüğüne rağmen, Batı Avrupalı yolcular Rusya'ya koşmamışlardır.

3.4.5 Sektördeki Hataları Tekrarlamama Yaklaşımı

Geleneksel taşıyıcıların ya da charter firmaların düşük maliyetli taşıyıcı olmak için maliyet yapılarını yeniden şekillendirmedeki çeşitli az ya da çok başarılı

⁴⁷ Steward, London D, “Easyjet and Ryanair: What went right, Aerostrategy”, Düşük Maliyetli Taşıyıcılar Konulu Konferanslar, Londra, Ekim 2003

⁴⁸ Fenn, John William, “Low Cost Air Travel Set For Take Off”, Middle East, Sayı 341, Ocak 2004

çabalarına rağmen, deneyimler başarılı bir düşük maliyetli taşıyıcı olmak için iş modelinin temiz bir sayfa açarak başlatılması gerektiğini göstermektedir (Taneja 2004). Havayolu şirketi başından itibaren maliyet asgarileştirme akılda tutularak kurulmalıdır. Ancak henüz bir düşük maliyetli taşıyıcı olarak kabul edilmese de, Air Lingus, geleneksel havayolu iş modelinin başarılı bir dönüşümüne örnek teşkil etmektedir.

3.5 HAVAYOLU ULAŞMINDA DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARDA DEĞİŞİM VE DEĞİŞKENLER

Havayolu sektöründe denge unsurunun edinilmesi ya da sürdürülmesi zordur; bu sebeple havayolu sektörü sürekli bir değişim içindedir (Nyathi,1996). Liberalizasyon sonrası sayıları artan düşük maliyetli taşıyıcılarla birlikte oluşan rekabetçi ortam bir anlamda sektördeki dengeleri bozmuştur.

Düşük maliyetli taşıyıcıların geleneksel havayolu şirketleri üzerindeki etkilerini ve bu iki model arasındaki farklılıkları daha önceki konularda incelemiştik. Ancak pazara sunulan düşük ücretli taşımalar, yalnızca tam hizmet veren havayolu şirketlerinde değil charter firmalarda da değişimi zorunlu kılmıştır. Zira charter firmaların hedef aldıkları ücrete duyarlı yolcu kitlesinin artık başka bir alternatifi daha vardır. Diğer yandan pazarda düşük ücretlerle taşıma yapan şirketlerin sayısının giderek artmasıyla birbirleriyle de rekabet etmek zorunda kalan düşük maliyetli taşıyıcılar da yeni arayışlar içine girmişlerdir.

Düşük ücretlerle taşıma yapan şirketlerin giderek artması beraberinde bir takım değişiklikleri getirmiştir. Charterların tarifeli hale gelişi, kabin içinde ürün farklılaştırması ve düşük maliyetli taşıyıcıların daha uzun mesafeli hatlara geçişi bunlardan bazılarıdır (Pillet, 2005).

3.5.1 Taşımalarda Ürün Farklılaştırılması

Sanal havayolları tekliflerini hâlâ öncelikli olarak maliyet üzerinden rekabete sundukları için, bazı düşük maliyetli taşıyıcılar da bunu benimsediler: Southwest'ın kabin içi eylence sistemleri, Jet Blue'nun koltuk arkası Canlı TV'leri Easyjet'in birincil havaalanlarına uçuşları ya da Hapag Lloyd Express'in sunduğu iki sınıf karışımı hizmet bunun örnekleridir. Şekil 3.6'da Raynair ve Jet Blue'nun kabin içi hizmetleri görülmektedir. İş modelinin kendisi evrilmekte ve bazen geleneksel düşük maliyetli taşıyıcılar azınlıkta kalmaktadırlar: koltuk rezervasyonlarında

serbest bagaj taşımalarını artırma, diğer havayollarıyla ortaklıklar, otellerle ve araç kiralama şirketleriyle bağlantılar Hapag Lloyd Express'in sunduğu yeniliklerdir⁴⁹. Ama her durumda, düşük maliyetli taşıyıcılar verimi artırmak için yeni yan gelir kaynakları keşfetme eğilimindedirler: pencere yanı ya da koridor koltuğu için farklı ücretlendirmeler yapmak (HLX), otobüs ve piyango biletleri satmak (Easyjet) ya da taşınabilir DVD oynatıcı kiralamak (Ryanair) gibi. Bazıları bu evrimlerin modeli karmaşıktır ve geleneksel düşük maliyet konseptinden uzaklaşmayla sonuçlanacağını iddia etmektedir. Öte yandan, Hapag Lloyd'un Genel Müdürü ve Düşük Ücretli Havayolları Birliği Başkanı Wolfgang Kurth şuna inanmaktadır: “Düşük maliyetli taşıyıcılar yalnızca mevcut teknolojinin sunduğu avantajlardan yararlanıyorlar. Geleneksel taşıyıcılar da maliyetleri düşürmek için aynı silahları kuşanmaya başladılar, bu yüzden kısa mesafelerde havayolu şirketlerinin tarzlarının birbirine yaklaşması süreci şimdiden hız kazandı” (Pillet, 2005).



Ryanair: koltuk arkasındaki güvenlik kartları Jet Blue: koltuk arkasındaki Canlı uydu yayını
Şekil 3.6. Düşük Maliyetli Taşıyıcılar Arasında Ürün Farklılaştırma
Kaynak: www.airliners.net

3.5.2 Charter Firmaların Tarifeli Hale Gelişi

Atlantik'in her iki yakasında da yeni bir akım belirmektedir: düşük maliyetli taşıyıcılarla rekabet eden charter firmalar kendilerini “eğlence amaçlı yolcu” tarifğine odaklı düşük maliyetli tarifeli taşıyıcılara dönüştürdüler (Endres 2004). Kısa mesafeli paket tatillerin geleneksel pazarı, düşük maliyetli taşıyıcıların hizmet sunduğu yerlerin çeşitliliği ve müşterilerin konaklama ve uçuşlarını yalnızca

⁴⁹ ENDRES, Gunter, “Cost Conscious” Airline Business, Reed Business Information, Ekim 2004

koltuğa dayalı bir temelde internet üzerinden ayırtma olanağı nedeniyle sarsılması, charter taşımacılık yapan firmaların yolcu trafiğini olumsuz etkilemiştir.

3.5.3 Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Daha Uzun Hatlara Geçişi

Son zamanlarda Amerika Birleşik Devletleri'nde görülen bir başka değişim ise düşük maliyetli taşıyıcıların daha uzun hatlarda taşıma yapmaya başlamasıdır. Düşük maliyetli taşıyıcılar, artık kıtalar arası uçmak konusunda tereddüt yaşamıyorlar: New York JFK'deki Jet Blue orta ve uzun mesafeli, yüksek yoğunluklu hatlara odaklanmakta ve ücretini hala düşük tutarken, konfor ve modern olanakları vurgulamaktadır⁵⁰. Bu arada, Southwest Airlines'da daha uzun hatlarda taşımacılık yapmaya başlamıştır; ancak Southwest'in uçuş ağının verildiği EK K'de de görüldüğü gibi bunlar operasyonların yalnızca %9'unu teşkil etmektedir. FAA (Federal Havacılık İdaresi) son zamanlarda daha çok düşük ücretli havayolunun uzun mesafeli piyasalara girdiğini onaylamıştır⁵¹. Ancak bu geçiş, şu anda, belirli ülkeler arasında gerçekleşen seferlerle sınırlanmıştır. Avrupa'da üç saat hala geleneksel bir düşük maliyetli taşıyıcı operasyonu için uçuş zamanı sınırı olarak kabul edilmekte ve bir yolcunun düşük maliyetli taşıyıcı ile Londra'dan doğrudan uçabileceği en uzak yerin Atina olduğu kabul edilmektedir.

3.6 DÜŞÜK MALİYET MODELİNİN UZUN MESAFELİ HATLARDA UYGULANABİLİRLİĞİ

Avrupa ve Amerika'da kısa ve orta mesafeli hatlarda faaliyet gösteren düşük maliyetli taşıyıcıların tarihsel gelişimini ve başarılı olmalarında etkili olan faktörleri önceki konularda incelemiştik. Düşük maliyetli taşıyıcılar konusunda son yıllarda tartışılan önemli bir konu, kısa mesafeli hatlarda başarıyla uygulanabilen düşük maliyetli taşıyıcı modelinin uzun mesafeli hatlara uygulanamayacağıdır.

Genel olarak 3-6 saatlik uçuşlar orta mesafe, 6 saati aşan uçuşlar ise uzun

⁵⁰ KARP, "Licence to Frill: North American low-costers rewrite the rule", Flight International, 25-31 Mart 2003

⁵¹ MOSLEY, Bill, "More low fare airlines enter long haul markets", U.S Department of Transportation Rapor No: DOT 60-03, Temmuz, 2003

mesafe olarak kabul edilmektedir⁵². Uzun mesafeli hatlarda düşük ücretli taşımacılık gerçekleştirmek isteyen düşük maliyetli taşıyıcıların birçok engelle karşılaşması oldukça muhtemeldir. Bunlardan en önemlisi, geniş bir uçuş ağında hizmet veren ve uzun mesafeli hatlarda baskın olan geleneksel taşıyıcıların yoğun rekabetine mağruz kalmak olacaktır. Geleneksel taşıyıcılar, bu hatlarda piyasaya sunacakları düşük ücretlerden elde edecekleri düşük yolcu gelirlerini, kargo geliri ve diğer hatlardan elde ettikleri gelir ile destekleyebilirler. Ayrıca geleneksel taşıyıcılar farklı uçak tiplerinden oluşan büyük bir filo ile hizmet verme eğilimindedirler ki bu da bağlantılı trafikle birlikte maliyetleri daha geniş bir tabana yaymalarına olanak tanır. Uzun mesafeli hatlar söz konusu olunca bir çok geleneksel taşıyıcı, pazara girecek yeni oyuncuların kendilerini düşük ücretlerle farklılaştırmasına pek fazla fırsat vermeyecek kadar maliyet avantajına sahiptirler⁵³.

Uzun mesafeli hatlarda taşımacılık yapmak, düşük maliyetli havayolu şirketlerinin birçok maliyet avantajını ortadan kaldırabilir. Avrupa ve Amerika'da faaliyet gösteren geleneksel düşük maliyetli taşıyıcıların stratejilerini uzun mesafeli hatlara uygularken karşılaşılabilecek diğer sorunlar şöyle sıralanabilir:

- Uzun mesafeli hatlarda, yıl boyunca tarifeli uçuşlar gerçekleştirebilmek için bağlantılı seferlerle beslenen bir yolcu trafiğine ihtiyaç duyulmaktadır (Flottau 2004). Bu durum düşük maliyetli taşıyıcıların en belirgin özelliği olan ve noktadan noktaya doğrusal seferlerden oluşan uçuş ağı ile uyumsuzluklar göstermektedir. Düşük maliyetli taşıyıcılar arasında yapılacak kod paylaşım anlaşmaları bir alternatif olabilir; ancak bu anlaşmalar düşük maliyetli taşıyıcıların iş modellerini kaçınılmaz bir biçimde karmaşıklatacaktır.
- Serbestleşmemiş pazarlarda, ülkeler arasındaki mevcut hava ulaşım anlaşmaları düşük maliyetli bir taşıyıcının sektöre girmesini engelleyebilmektedir.

⁵² Benzer sınıflandırmalar için bkz: http://www.carbonfootprint.com/shop_she.html ; <http://en.wikipedia.org/wiki/Short-haul>; http://www.icao.int/anb/panels/acp/WG/B/B17/B17_WGM9/WG_B17_M09_Appendix_F_VM4_CositeInvestigations_v10_withAttachments.pdf; iletişim adresli internet sayfaları.

⁵³ <http://www.flightglobal.com/articles> iletişim adresli internet sayfası.

- Yolcu konforu uzun mesafeli yolculuklarda oldukça önem kazanmaktadır. Geleneksel havayolu şirketlerinin ekonomi kabinindeki geniş koltuk aralıları ve kabin içinde sunulan ikramlar yolcular için tercih sebebi olabilir (Calder 2003). Bu noktada bazı düşük maliyetli taşıyıcıların yaptığı gibi kabin içi ikramlar ücrete tabi tutularak yeni bir ek gelir kaynağı elde edilebilir.
- Uzun mesafeli hatlarda önem kazanan diğer bir ürün ise iş seyahati yapanlar için tercih sebebi olan “sık yolcu programları”dır. Bu hizmet, bilgisayar sistemleri ve hatlar arası anlaşmalar gerektirdiği ve maliyetleri artırdığı için, geleneksel düşük maliyetli taşıyıcıların basitleştirilmiş ürün stratejilerine uyum sağlamamaktadır.
- Geleneksel taşıyıcılar iş seyahati yapan yolcuların, uçuş operasyonunu kârlı hale getirmesi gerektiğinin farkına varmışlardır. Bu sebeple geleneksel taşıyıcılar, özellikle uzun mesafeli hatlarda kabin içinde iş seyahati yapan yolcular için daha yüksek ücretli ve daha konforlu ayrı bir sınıf sunmaktadırlar. Herkes için tek bir sınıf hizmeti sunan düşük maliyetli taşıyıcılar uzun mesafelerde daha düşük bir gelir akışı ve daha yüksek hava trafik kontrol ücretleri, artan yakıt maliyetleri gibi sebeplerle koltuk başına daha yüksek maliyetlerle karşılaşmaktadırlar.
- Uzun hatlarda daha çok bagaj taşıma ve düzenleyici gümrük işlemleri kaçınılmaz olacak ve bu durum, seferler arasındaki hızlı dönüş sürelerini ve düşük ücretli yolculuğun aktarmasız uçuş deneyimini riske atabilecektir.
- Düşük maliyetli taşıyıcı uçuş ağına uzun mesafeli bir hat eklemek isterse, daha uzun menzilli uçak tiplerinden oluşan karışık bir filoya ihtiyaç duyacaktır. Bu durum uçak maliyetlerini, bakım onarım, uçucu ve teknik personel ile bunların eğitim gibi alanlarda masrafları ikiye katlayabilir (Kuhlmanm 2004).
- İkincil havaalanlarından faydalanma, pist ve terminal kapasitesi nedeniyle kısıtlı hale gelecektir. Eğer havayolu, uzun mesafeli operasyonları için daha uzun menzilli geniş gövdeli bir uçak (örneğin; Airbus A300/310/330/340/350 ya da Boeing B747/767/777/787) seçerse, havalanmak için gerek duyacağı pist tek koridorlu bir uçağinkine kıyasla daha büyük olacaktır. Terminal ve apron

kapasitesi açısından da aynı sorunlarla karşılaşılacaktır.

- Düşük maliyetli taşıyıcıların kısa mesafeli hatlarda genellikle son anda yurtdışında bir hafta geçirme ya da dost ve aile ziyaretleri trafiğini teşvik ederek belirli şehirler arasındaki pazarın büyüklüğünü artırmaları, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde yaygın olarak rastlanılan bir durumdur. Uzun mesafeli hatlarda ise daha uzun uçuş süresi, saat farkları ve daha yüksek bilet ücretleri nedeniyle böylesi fırsatlar azalmaktadır (Skeels, 2004). Yolcuların kısa sürede yolculuk kararı vermeleri ve kısa zamanlı seyahat trafiği de daha az uygulanabilir bir hale gelebilecektir.

- Bilet ücretleri, üzerlerinde daha fazla indirim yapılamaz hale gelebilir. Easyjet'in kurucusuna göre "uzun mesafelerde, düşük maliyetli taşıyıcıların farklılık yaratabileceği çalışan maliyetleri, ikram, satış maliyetleri gibi kontrol edilebilir maliyetler, yakıt ve hava trafiği kontrol ücretleri gibi kontrol edilemeyen maliyetler tarafından bastırılmıştır" (Calder 2003).

Yukarıda sıralanan nedenlerle tipik bir düşük maliyetli taşıyıcının mevcut yapısını koruyarak uzun mesafeli hatlarda faaliyet gösterebilmesi pek mümkün görünmemektedir. Ancak düşük maliyetli taşıyıcılar arasında bir sınıflandırmaya giderek iki farklı düşük maliyetli taşıyıcı modelini kabul etmemiz durumunda, uzun mesafeli hatlarda düşük maliyet modelinin uygulanabilir olduğu sonucuna varılabilir.

Bunlardan ilki 1967'de Southwest Airlines tarafından, kısa mesafeli hatlarda geliştirilen ancak 1973'te, bayrak taşıyıcı havayolu şirketleriyle yapılan uzun bir yasal mücadelenin ardından faaliyete geçebilen havayolu modelidir. Günümüzde kısa mesafeli hatlarda faaliyet gösteren, geleneksel düşük maliyetli taşıyıcıların benimsediği bu model; uçağın uçuş süreleri ve sıklıkları tabirince azami günlük kullanımına dayanmaktadır (Calder 2003).

İkincisiyse, 1973'te Freddie Laker tarafından kurulan ve bir transatlantik hattında faaliyet gösteren Laker Airways'dir (daha sonraları Skytrain adını almıştır). Southwest Airlines'ın basitleştirilmiş ürün yaklaşımına dayanarak, daha uzun mesafeli hatlarda, daha yüksek koltuk kapasiteli uçak tipiyle gelir maksimize edilmekteydi. Belirleyici özellik yüksek doluluk oranı olduğundan, konsept

yalnızca yüksek talepli hatlarda başarılı olabilmektedir. Laker Airways modeli, Virgin Atlantic tarafından ve Kanada ile Avrupa arasındaki transatlantik hatlarında hizmet veren Zoom Airlines tarafından da benimsenmiştir.

Southwest Airlines modelini benimseyen havayolu şirketleri, Avrupa ve Amerika başta olmak üzere dünya çapında yaygınlaşmış ve kısa mesafeli hatlarda üstün başarılar elde etmişlerdir. Diğer yandan uzun mesafeli hatlarda düşük ücretli taşımacılığı hedefleyen Laker Airways kalıcı bir başarı elde edememiştir.

Sektördeki ilk denemenin başarısızlıkla sonuçlanmasından sonra 2000'li yıllara kadar uzun mesafeli hatlarda düzenli olarak faaliyet gösterebilen düşük maliyetli taşıyıcı örneği görülmemiştir. Ancak son yıllarda havayolu yolcu trafiği hızlı bir gelişim gösteren Asya Pasifik bölgesinde uzun mesafeli hatlarda hizmet verecek düşük maliyetli taşıyıcı modeli geliştirme çalışmaları hız kazanmıştır. 2004 yılında faaliyet göstermeye başlayan Malezyalı düşük maliyetli havayolu şirketi Air Asia'nın kurucusu Tony Fernandes, şirketin kurulum aşamasında Asya ve Avrupa kıtaları arasında hizmet verecek düşük maliyetli bir taşıyıcı modeli geliştirmeyi hedeflemiş ancak kısa bir süre sonra bunun mümkün olamayacağını fark ederek kısa mesafeli hatlara odaklandığını açıklamıştır (<http://www.flightglobal.com/articles>).

Asya Pasifik bölgesinde, uzun mesafeli hatlarda düşük maliyetli taşımacılığı hedefleyen bir diğer taşıyıcı ise Avusturalyalı geleneksel havayolu şirketi Qantas Airways'in düşük maliyetli iştiraki Jetstar Asia olmuştur. İlk olarak 25 Mayıs 2004'de Avustralya bölgesinde faaliyet göstermeye başlayan Jetstar Asia, Mayıs 2006 tarihi itibarıyla filosundaki 23 adet Airbus A320 tipi uçakla Avustralya ve Asya kıtaları arasında orta mesafeli hatlarda düşük ücretli taşımacılık yapmaktadır. Qantas Airways tarafından kurulan ve daha uzun mesafeli hatlarda düşük ücretli taşımacılık yapmayı hedefleyen Jetstar Asia, bu amacı gerçekleştirebilmek için 2008 yılında teslim alınmak üzere 10 adet Boeing 787 siparişi vermiştir. Yüksek koltuk kapasiteli ve uzun menzilli Boeing 787'lerle 6 ila 10 saatlik uzun mesafeli hatlarda sefer düzenlemeyi hedefleyen taşıyıcı, ekonomi ve premium ekonomi olmak üzere iki sınıflı sistemle hizmet vermeyi planlamaktadır.

2004 yılında Asya Pasifik bölgesinde uzun mesafeli hatlarda taşımacılık yapmayı hedefleyerek kurulan bir diğer havayolu şirketi ise VIVA Macau'dur. Çin'in özel yönetim bölgesi olan Macau'da Cathay Pasific Airlines'da üst düzey

yöneticilik ve Hong Kong'da sivil havacılık delegesi tecrübeleri bulunan Andrew Pyne tarafından kurulan VIVA Macau, 245 koltuk kapasiteli ve uzun menzilli iki adet Boeing 767 ile Macau, Jakarta ve Maldivler arasında hizmet vermektedir. VIVA Macau, önümüzdeki beş yıl içerisinde filosundaki uçak sayısını 15'e çıkararak ortalama 6 saatlik orta mesafeli hatlarda ve Macau'dan Moskova, Sidney, Milano gibi uzun mesafeli hatlarda hizmet vermeyi planlamaktadır. Airline Business dergisinde yayınlanan bir makalede; VIVA Macau'nun kurucusu Andrew Pyne'in, Macau'daki ucuz iş gücüne ve havaalanlarının düşük kullanım ücretlerine dikkat çekerek, bölgede faaliyet gösteren Hong Kong merkezli geleneksel taşıyıcı Cathay Pasific Airlines'a oranla birim giderleri %40 civarında aşağıya çekebileceklerini açıkladığı belirtilmektedir. Ayrıca Macau'nun, ekonomisi hızla gelişen 60 milyon nüfuslu İnci Nehri Delta'sına olan coğrafi yakınlığının VIVA Macau'ya uluslararası yolcu trafiği kazandıracığı da makalede belirtilmektedir.

Asya Pasifik Bölgesinin düşük maliyetli taşıyıcıları olan Jetstar Asia ve VIVA Macau'nun gelecekte planladığı uzun mesafeli taşımaları çok yakın bir geçmişte hayata geçiren havayolu şirketi Oasis Hong Kong Airlines olmuştur. 26 Kasım 2006'da ilk uçuşunu gerçekleştiren ve kurucusu Stephen Miller olan taşıyıcı, 359 koltuk kapasiteli iki adet Boeing 747 tipi uçakla şimdilik yalnızca Hong Kong Londra arasında sefer düzenlemektedir. Taşıyıcı yakın gelecekte Berlin, Köln, Milano ve Şikago'yu da uçuş ağına eklemeyi planlamaktadır. Oldukça kısa bir geçmişi olmasına rağmen, uzun mesafeli düşük ücretli taşımacılığı hayata geçirmiş olan Oasis Hong Kong Airlines iş ve ekonomi olmak üzere iki sınıflı sistemle hizmet vermektedir. Ekonomi sınıfında yemek servisi ücretsiz olmakla birlikte, içecek ikramları ve diğer tüm ekstra hizmetler ek ücrete tabi tutulmuştur. İş sınıfında ise yemek servisinin yanında kısıtlı içecek ikramı da yapılmaktadır. Her iki sınıfta da kabin içi eğlence sistemleri ve yolcuların her biri için koltuk arkalarında ekranlar mevcuttur. Londra-Hong Kong arasında hizmet veren düşük maliyetli taşıyıcı Oasis Hong Kong Airlines ile aynı hatta hizmet veren geleneksel taşıyıcılar British Airways ve Cathay Pasific Airways'in bilet fiyatları tablo 3.6'de verilmiştir.

Havayolu Şirketi	Tek Yön		Gidiş-Dönüş	
	Ekonomi	Business	Ekonomi	Business
BRITISH AIRWAYS	776 €	3.599 €	754 €	2.476 €
CATHAY PASIFIC AIRWAYS	869 €	4.509 €	602 €	7.452 €
OASIS HONGKONG AIRLINES	264 €	887 €	472 €	1.659 €

Tablo 3.6. Londra-Hong Kong Uçuşu için 2 Şubat 2007 Tarihinde Kaydedilen 3-7 Şubat 2007 Bir Haftalık Bilet Fiyatları

Kaynak: İlgili Havayolu Şirketlerinin İnternet Sayfalarından Alınmıştır.

Günümüzde Laker Airways modelini benimseyerek, Kanada ile Avrupa arasında uzun mesafeli uçuşlar gerçekleştiren bir diğer taşıyıcı ise Zoom Airlines'dır. 2002 yılında kurulan Kanadalı Zoom Airlines, 4 adet Boeing 767 ile Kanada'dan İngiltere ve Fransa'ya tarifeli seferler düzenlemektedir. Zoom Airlines, Oasis Hong Kong Airlines ve uzun mesafeli hatlara geçmeyi planlayan Asya bölgesinin diğer düşük maliyetli taşıyıcılardan farklı olarak "eğlence amaçlı yolcu" trafiğini hedef almıştır. Ekonomisi hızlı bir gelişim gösteren Asya bölgesinin uluslararası hatlardaki yolcu trafiği daha çok iş amaçlı seyahatlerden oluşmaktadır. Zoom Airlines diğer düşük maliyetli taşıyıcılardan farklı olarak Karaibler ve Güney Amerika'daki bazı şehirlere zaman zaman tarifeli olabilen charter seferler de düzenlemektedir.

Southwest Airlines modelini benimseyen ve kısa mesafeli hatlarda taşımacılık yapan düşük maliyetli havayolu şirketlerinin başarısı büyük oranda hızlı dönüş süreleri ile sağlanan uçakların yoğun kullanıma bağlıdır. Ayrıca ucuz havaalanları, bakım giderleri, istasyon giderleri, ikramsız yolculuk, satış dağıtım ve personel giderlerinden de çeşitli yöntemlerle tasarruf sağlamaktadırlar. Yüksek koltuk kapasiteli uçaklarla yalnızca uzun mesafeli hatlarda taşımacılık yapan Oasis Hong Kong Airlines da diğer Southwest tipi düşük maliyetli taşıyıcılar gibi basit ürün mantığı çerçevesinde hizmet vermektedir. Kabin içi ikram oldukça kısıtlı olup diğer ek ürünler ücrete tabidir. Tek tip filo ile hizmet veren taşıyıcı, internet üzerinden doğrudan satış yapmaktadır. Asya bölgesindeki ucuz iş gücü sayesinde personel giderlerinde de önemli tasarruflar sağlamaktadır. Ayrıca uzun mesafeli uçuşlar gerçekleştirdiği için günlük uçak kullanım süresi diğer düşük maliyetli havayolu şirketlerinden daha fazladır (15-17 saat). Ancak diğer yandan uzun mesafe sözkonusu olunca, artan yakıt maliyetleri ve gerek uçak tiplerinin büyük

olması gerek besleyici yolcu trafiği elde etmek amacıyla ikincil meydanlar yerine büyük hub'lardan sefer düzenleme zorunluluğu maliyetleri artırmaktadır. Bu noktada yüksek kargo kapasiteli Boeing 747 tipi uçaklarla verilecek olan kargo hizmetinden elde edilecek ek gelir uzun mesafeli hatların maliyet artırıcı etkisini azaltmaya önemli ölçüde yardımcı olacaktır. Oasis Hong Kong Airlines'ın kurucusu Stephen Miller, Airline Business dergisine yaptığı açıklamada; kargodan elde edilecek gelirin toplam gelirin %15-20'sini oluşturacağı öngörüsünde bulunmuştur. Tek sınıflı sistemle hizmet veren düşük maliyetli taşıyıcılardan farklı olarak iki sınıflı sistemle hizmet veren Oasis Hong Kong Airlines iş sınıfı seyahat eden yolculardan da ek gelir elde etmektedir.

Yukarıdaki örneklerde görüldüğü gibi düşük maliyetli taşıyıcıların, yüksek koltuk kapasiteli uçak tipleriyle daha fazla yolcu taşıyarak km başına oturma kapasitesi giderlerini (AKK- arz edilen koltuk kilometre) azaltma yöntemiyle uzun mesafeli hatlarda hizmet verebilecekleri söylenebilir. Avrupalı düşük maliyetli taşıyıcı EasyJet, filosundaki 737-300 tipi uçakların koltuk aralıklarını sıklaştırarak 148 yolcu taşıyabiliyor iken, British Midland Airways aynı tip uçakla 124 yolcu taşıyabilmektedir. Yani EasyJet 24 kişilik fazla kapasite ile faaliyet göstermektedir. Bu da km başına oturma kapasitesi giderlerini % 16 azaltmaktadır (Doganis, 2001). Ayrıca yüksek doluluk oranı yakalayabilmek için hizmet verilecek hatlardaki yolcu trafiğinin yoğun olması da ön şartlardan biridir. Uzun mesafeli uçuşlarla birlikte artan yakıt giderleri, büyük havaalanlarının yüksek kullanım ücretleri gibi maliyetlerin olumsuz etkisini azaltmak için ek gelir kaynakları sağlamak da önem kazanan konulardan biridir. Kabin içinde sunulan ürünlerin ek ücrete tabi tutulması ve serbest bagaj hakkının kısıtlı tutularak kargo kapasitesinin en üst düzeyde kullanılması alternatif olabilir. Önümüzdeki 20 yıl içinde havayolu trafiğinde ortalama yüzde 6.6 oranında artış göstermesi beklenen Asya Pasifik bölgesi hızlı gelişen ekonomisi ve uluslararası hatlarda artan iş seyahatleri trafiği ve ucuz işgücü nedeniyle uzun mesafeli düşük ücretli taşımalar için oldukça uygun bir pazar özelliği taşımaktadır. Bölgeden Avrupa ve Amerika'nın büyük merkezlerine yapılacak uçuşlarda yüksek yolcu talebinin yanı sıra, uzun mesafeli hatlarda düşük maliyetli taşıyıcılar için oldukça önemli bir ek gelir kaynağı olarak kabul edilen kargo trafiği de oldukça yoğundur.

3.7 TÜRK HAVA YOLLARI'nın DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIMACILIK AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Amerika ve Avrupa başta olmak üzere dünya genelinde yaygınlaşan düşük maliyetli taşıyıcılar, havacılık sektöründe köklü değişikliklere neden olmuşlardır. Asya örneğinde görüldüğü gibi havayolu trafiği bakımından tamamen serbestleşmemiş bölgelerde dahi pazar koşullarına uygun düşük ücretli taşımalar gerçekleştirilebilmiştir. Yolcu taşıma hizmeti dışında diğer tüm ekstra hizmetlerden arındırılmış maliyet yapılarıyla karlı kalmayı sürdürerek düşük ücretlerle hizmet verebilmişlerdir. Zaman içerisinde yeni ek gelir kaynakları yaratarak farklı ürünler sunabilmiş bu sayede hem birbirleriyle hem de diğer büyük taşıyıcılarla rekabete ürün üzerinden de devam edebilmişlerdir.

Düşük maliyetli taşıyıcıların girdikleri pazarlarda artan rekabet sebebiyle önlem almaya zorlanan tam hizmet veren bayrak taşıyıcı havayolu şirketleri, bilet ücretlerinde indirim yoluna gitmek, çeşitli promosyonlar yapmak, rezervasyon işlemlerinde bazı kısıtlamaları kaldırmak ve yoğun tasarruf tedbirleri almak yoluyla kendilerini korumaya çalışmışlardır. Zaman zaman faydalı olan bu önlemler dışında, bazı taşıyıcılar, Air France'ın düşük maliyetli taşıyıcı easyJet'in yoğun rekabetine maruz kaldığı Orly-Toulouse parkurunda yaptığı gibi düşük maliyetli modelini örnek almış ve ekstra hizmetlerde kısıtlama yoluna dahi gitmişlerdir. Ancak bu önlemler çoğu zaman sadece kısa vadede faydalı olunca yoğun rekabet ortamında pazardaki varlıklarını koruyabilmek adına geleneksel taşıyıcılar daha kalıcı çözümler almaya zorlanmışlardır. Dünya'daki örneklere bakıldığında düşük maliyetli taşıyıcılar ile rekabette yapılabilecekler 3 başlık altında toplanabilir:

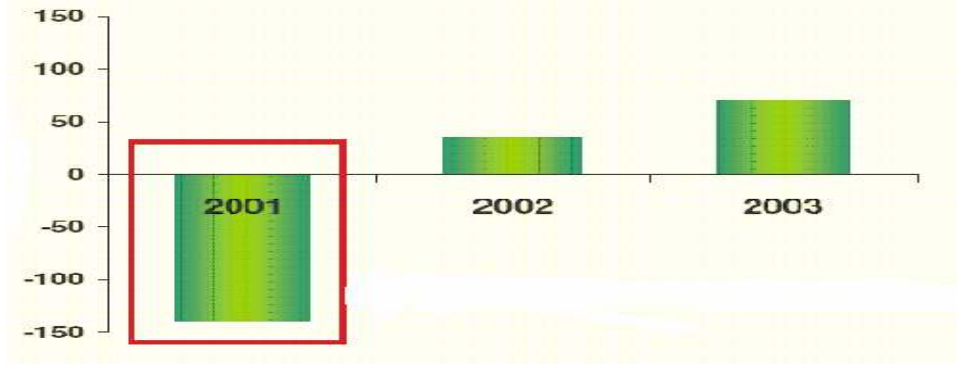
- Düşük maliyetli iştirak kurmak
- Düşük maliyetli taşıyıcıya dönüşmek
- Hub'ları azaltarak network bağlantılarına ağırlık vermek

Birçok geleneksel havayolu şirketi ve bayrak taşıyıcılar için düşük maliyetli taşıyıcıya dönüşmek kolay olmayacağı gibi tercih edilecek bir çözüm de olmayabilir. Özellikle milli havayolu şirketlerinin politikaları, karlılıktan çok ülkenin sosyo-ekonomik çıkarları gözönünde bulundurularak geniş bir uçuş ağında hizmet vermek

olduğu için düşük maliyetli taşıyıcıya dönüşmek bir seçenek olmaktan çıkıyor. Özelleştirilmiş ancak hala ülkenin en büyük taşıyıcısı olmaya devam eden geleneksel taşıyıcılar için de aynı durum söz konusudur. Bu tip havayolu şirketlerinin, ekstra hizmetler karşılığında yüksek ücret ödemeye razı olan yolcu profilini göz ardı ederek düşük maliyetli taşıyıcı modelini benimsemeleri çoğu zaman akılcı bir yaklaşım olmamaktadır. Bu noktada düşük maliyetli havayolu şirketleri ile rekabette üstünlük sağlamak amacıyla Avrupalı ve ABD’li geleneksel taşıyıcılar – son zamanlarda Asyalı taşıyıcılar- Düşük Maliyetli bir taşıyıcı kurma yoluna gitmişlerdir.

Diğer yandan geleneksel taşıyıcı kimliğinden feragat ederek düşük maliyetli taşıyıcıya dönüşme yoluna giden havayolu şirketleri de olmuştur ancak; bu çabalar çoğunlukla başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Başarılı bir dönüşüm gerçekleştirerek, düşük maliyetli taşıyıcı modelini benimseyen geleneksel taşıyıcılara verilecek en iyi ve belki de tek örnek İrlandalı taşıyıcı Aer Lingus’ tur. 2001 yılında 11 Eylül saldırılarının da olumsuz etkisiyle iflasın eşiğine gelen taşıyıcı, yeniden yapılanma sürecinde iş modelini tamamen değiştirerek düşük maliyetli stratejisini benimsemiştir. Maliyetleri düşürmeye odaklanan Aer Lingus, aldığı stratejik kararlarla tekrar kara geçmeyi başarmıştır (Airbusiness Academy “Keep it Simple”, 2005):

- Kapasite artırmadan uçuş ağına 9 yeni hat ekledi,
- Tek sınıf uygulamasına geçti,
- Tek Koridorlu uçak tipini 3’den 1’e düşürdü,
- Tur sürelerini 20 dk’ya indirerek aynı kapasiteyle uçuş sıklığını artırdı,
- İnternet üzerinden rezervasyon oranını %1’den %50’ye çıkardı,
- 2002 yılında işletme maliyetlerini %22 (€225m) oranında azalttı.



Şekil 3.7. Aer Lingus'un Başarılı Dönüşümü
Kaynak: Airbusiness Academy "Keep It Simple, 2005" Semineri

Aer Lingus'un başarılı değişimine rağmen; düşük maliyetli taşıyıcılar ile rekabette avantaj sağlamak için düşük maliyetli bir iştirak kurmak –zaman zaman başarısızlıkla sonuçlansa da- en etkili çözüm yolu gibi görünmektedir. Avrupa'da ve son zamanlarda Asya'da yaygınlaşan bu yöntem ile geleneksel taşıyıcılar, geniş bir uçuş ağında hizmet veren geleneksel taşıyıcı kimliklerini koruyarak tam hizmet vermeye devam ederlerken, iştirakleri diğer düşük maliyetli taşıyıcılarla aynı ücretlerle benzer hizmet sunarak rekabette avantaj sağlamalarına yardımcı olmuştur. BA - flybe; Qantas - Jetstar; Air Canada - Air Canada Jetz bunlara örnek olarak verilebilir.

Diğer yandan düşük maliyetli iştirakin başarılı olabilmesi için de bazı ön koşullar gerekmektedir. Düşük maliyetli iştirak, ücret, altyapı, ve çalışanlar açısından ana şirketi örnek almaktan, imajını ana şirket ile özdeşleştirerek benzer hizmet üretmekten kaçınarak temiz bir sayfa açması önemli bir faktördür. Aynı ana şirketin de maliyetleri düşürme çabasında olmaması ve düşük maliyetli iştirakin yönetimine herhangi bir müdahaleden kaçınması önemlidir. Bu çerçevede düşük maliyetli iştirakin iyi bir başlangıç yapabilmesi için gerekli ön koşullar şöyle özetlenebilir:

- Güçlü, iyi motive olmuş ve bağımsız bir lider imajı,
- Ana şirketten bağımsız bir yapılanma içinde yeni personel,
- Yönetimde ana şirketten bağımsızlık,
- Operasyonları başka bir havaalanından yürütmek,
- Ana şirketin ürünlerinden tamamen farklı düşük maliyetli ürünlere yönelmek

- Operasyonlara ikincil hatlardan başlamak.

Düşük maliyetli iştirak kurmak ya da tamamen düşük maliyetli taşıyıcı modelini benimsemek, düşük maliyetli taşıyıcıların etkin olduğu pazarlarda geleneksel taşıyıcıların başvurdukları yöntemlerin başında gelmektedir. Bunların dışında, girdikleri pazarın dengelerini değiştiren düşük maliyetli rakip tehlikesine karşı tüm geleneksel havayolu şirketlerinin kolaylıkla uygulayabileceği maliyet azaltıcı bazı önlemler rekabette avantaj sağlamaya yardımcı olabilir :

- Dönüş sürelerini azaltmak,
- Uçak kullanım süresini artırmak,
- Koltuk sayısını artırmak,
- Dağıtım giderlerini azaltmak,
- Filoda uçak tipi çeşitliliğini azaltmak,
- Filoyu modernize etmek,

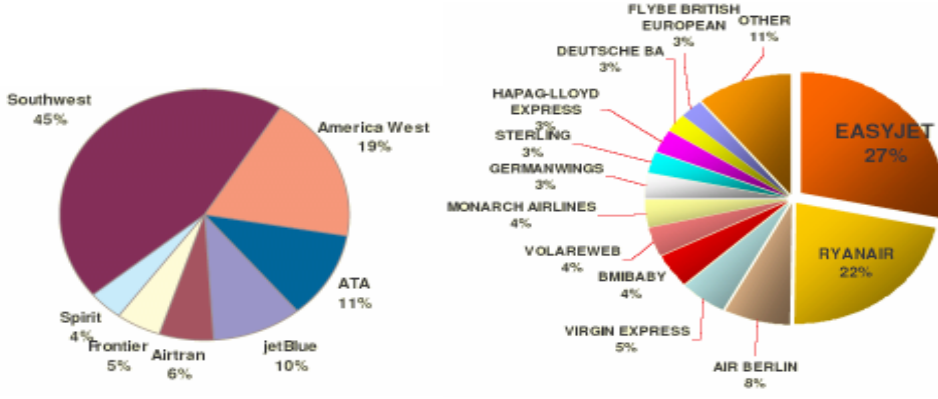
Dünya genelinde yaygınlaşmış ve başarılı örnekler sergilemiş olsalar da düşük maliyetli taşıyıcılar ABD ve Avrupa pazarları gibi benzer kültüre sahip, gümrük ve vize işlemleriyle kısıtlanmayan serbestleşmiş pazarlarda çok daha etkin olmuşlardır. Şekil 3.8'de Avrupa ve Amerika'da faaliyet gösteren düşük maliyetli taşıyıcıların pazar paylaşımları verilmiştir. Özellikle Avrupa'da, şehirler arasındaki kısa mesafeler ve insanların çok rahat seyahat kararı alabilmeleri talebi tetikleyerek hava trafiğinin artmasına ve pazarın büyümesine sebep olmuştur.

Avrupa Birliği'nin, gerçek anlamda serbestleşmenin dünyadaki tek örneği olması gerçeği, bu pazarı düşük maliyetli taşıyıcılar için çok cazip bir hale getirmiştir. Hiçbir kısıtlamanın olmadığı bu pazarda, düşük maliyetli taşıyıcılar hat seçimi, uçuş sıklığı gibi konularda engellerle karşılaşmadan, talebin olduğu ya da talebi tetikleyebilecekleri her iki nokta arasında sefer düzenleyebilmektedirler. Düşük ücretlerle taşıma yaparak talebi tetikleyen düşük maliyetli taşıyıcılar, Avrupa Birliğine 2004'te katılan Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Malta, Polonya, Slovakya, Slovenya gibi ülkelerinin de yolcu trafiğini artırmışlardır. Bölgede önemli yatırımlar yapmaya başlayan Slovak Sky Europe, EasyJet, Wizz Air, Germanwings, Air Berlin gibi düşük maliyetli taşıyıcılar, bu

ülkelerdeki refah düzeyi ve yolcu profilinin ücrete duyarlı olmasından da avantaj sağlayacaklardır.

Amerika

Avrupa



Şekil 3.8. Amerika Ve Avrupa'da Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Pazar Paylaşımı (2003)
Kaynak: Airbusiness Academy "Keep It Simple, 2005" Semineri

AB'nin genişleme süreci, Orta Asya ve Uzakdoğu bölgelerinde imzalanan "açık semalar" anlaşmalarıyla ülkelerin hava sahalarını birbirlerine açması, internet kullanımının tüm dünya da yaygınlaşması, küreselleşme gibi nedenlerle düşük maliyetli taşıyıcıların dünya genelinde yaygınlaşması ve yoğun rekabet ortamının yakın gelecekte devam etmesi varsayımı, geleneksel taşıyıcıların iş modellerini gözden geçirmeleri ve yeni stratejilerle önlem alma zorunluluğunu ortaya çıkarmaktadır.

Avrupa Birliği'nin genişleme sürecinde Türkiye'nin de birliğe katılması ve hava sahamızın serbestleşmesi durumunda; coğrafi konum, nüfus yoğunluğu, artan refah düzeyi, turizm potansiyeli ve sahip olduğumuz güçlü iç hat uçuş ağı ülkemizi Avrupa'da faaliyet gösteren düşük maliyetli taşıyıcılar için oldukça cazip bir pazar durumuna getirecektir. Özellikle İstanbul ile Avrupa'nın önemli merkezleri arasındaki mesafenin yakınlığı ve Türkiye ile Avrupa arasındaki yolcu trafiğinin yoğun olması düşük maliyetli taşıyıcıların avantaj sağlayacağı hususlar olacaktır. Böyle bir olasılıkta, Avrupa'da düşük maliyetli taşıyıcıların sektöre girmesiyle zor günler yaşayan bayrak taşıyıcı şirketler ve tam hizmet veren geleneksel havayolu şirketleri gibi Türk Hava Yolları'nın da yoğun rekabete maruz kalması muhtemeldir. Böyle bir tehdit karşısında, pazardaki varlığın korunması adına

dünyadaki diğer örnekler de olduğu gibi maliyet yapısını gözden geçirerek kontrol altına almak ya da düşük maliyetli iştirak kurma yoluyla rekabette avantaj sağlamaya çalışmak gibi önlemler almak gündeme gelecektir.

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılması durumunda oluşacak yoğun rekabet ortamının küçük bir örneği olarak iç hatlar pazarının serbestleşmesi verilebilir. 2003 yılında Türkiye'de sivil havacılık sektöründe köklü bir değişim yaşanmış ve iç hatlar pazarı serbestleştirilmiştir. Yapılan yeni düzenlemelerle özel havayollarının pazara girişleri kolaylaştırılmış ve vergilerde sağlanan kolaylıklarla teşvik edilmiştir. Özel taşıyıcıların 2003 yılı sonlarında iç hatlar pazarına girmesi, Türkiye sivil havacılığı açısından olumlu sonuçlar yaratmış, ekonomik göstergelerin de olumlu etkisiyle pazarın büyümesine neden olmuştur. İç hatlar pazarında gerçekleşen büyüme Türk Hava Yollarını'da olumlu etkilemiş ve tarifeli iç hatlar yolcu trafiği 2004 yılında %16, 2005 yılında %24,6 oranında artmıştır. Diğer yandan özel havayollarının iç hatlarda faaliyet göstermeye başlamasıyla THY'nin %99'una sahip olduğu iç hatlar pazarındaki paylaşım yeniden şekillenmiştir. Avrupa ve ABD'deki örneklere baktığımız zaman düşük maliyetli taşıyıcı modeline uymasa da nispeten düşük ücret ve kısıtlanmış ürünle hizmet veren özel havayolu şirketlerinin, iç hatlarda pazarına rekabet ortamını getirdikleri bir gerçektir.

THY, iç hatlar serbestleşme hareketinden son 2 yıldır yolcu trafiği gelişimi açısından olumsuz etkilenmemiştir. Burada asıl önemli olan nokta, dış hatlarda yaşanacak bir serbestleşme hareketinin nasıl sonuçlar doğuracağı konusudur. Avrupa Birliği'ne katılmamız durumunda, düşük maliyetli taşıyıcıların sektör ortalamasının oldukça altında kalan ücretlerle Türkiye pazarına girmeleri yüksek bir ihtimaldir. Ayrıca ülkemiz havacılığının gelişmesi adına Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün "açık semalar" anlaşmalarına olumlu bakması da göz önüne alınınca, THY'nin gerçekleştirebilecek bu ihtimaller sonucunda oluşacak yoğun rekabet ortamına uygun stratejilerle önlem alması gerekecektir.

Bu noktada, ilk kez 1998 yılında gündeme gelen, THY'nin iştiraki olarak kurulacak, iç hat ve yakın mesafe dış hat uçuşlar gerçekleştirecek, düşük maliyet yapısına sahip, özel statüde bir havayolu şirketi kurmak da dünyadaki örnekleri gibi THY'nin global kimliğini koruyarak düşük maliyetli taşıyıcılarla rekabette öne geçmesine imkan verecek bir yöntem olması açısından yeniden değerlendirilebilir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Havayolu ulaşımı sektöründe, ilk olarak serbestleşme sonrası A.B.D.'de daha sonra Avrupa ve 2000'li yıllara gelindiğinde Asya Pasifik bölgesinde faaliyet göstermeye başlayan düşük maliyetli taşıyıcıların kısa mesafeli hatlardaki başarısı, sektörde köklü değişikliklere neden olmuş, maliyetleri kontrol altına almak her zamankinden daha önemli hale gelmiştir. Düşük maliyetli taşıyıcılar, temel olarak uçakların yoğun kullanımı, standardize edilmiş filo, gelir yaratmayan hizmetlerin kaldırılması, kısa mesafede noktadan noktaya doğrudan uçuş, ikincil havaalanlarını kullanma ve azaltılmış işgücü politikalarıyla maliyetlerden önemli ölçüde tasarruf sağlayarak, piyasaya sektör ortalamasının altında ücretler sunabilmiş, aynı zamanda istikrarlı bir şekilde karlı kalabilmişlerdir. Maliyet politikalarının yanı sıra yakaladıkları yüksek doluluk oranı düşük maliyetli taşıyıcıların kısa mesafeli hatlarda elde ettikleri başarıda belirleyici olmuştur.

Düşük maliyetli taşıyıcıların girdikleri pazarlarda yoğun rekabete maruz kalan geleneksel havayolu şirketleri ise bir takım önlemlerle rekabette üstünlük sağlamaya çalışmışlardır. Bazı geleneksel havayolu şirketleri kısa mesafeli hatlarda düşük maliyetli taşıyıcılarla rekabet etmesi için kendi düşük maliyetli havayolu şirketlerini kurmuşlardır. Başarılı örnekleri olsa da bu uygulama çoğunlukla ana şirketin yolcularının bir kısmının düşük maliyetli iştirake kaymasıyla sonuçlanmıştır.

Düşük maliyetli taşıyıcılar, sadece taşıma hizmetine odaklanarak, geri kalan tüm ek hizmetleri kısıtlamak, tamamen kaldırmak ya da dışarıdan satın almak yoluyla yeni bir hizmet anlayışı getirmişlerdir. Bu yeni hizmet anlayışı özellikle Avrupa'da kısa mesafeli hatlarda "eğlence amaçlı yolcu" trafiğini artırmıştır. Avrupa ve Amerika'da kısa mesafeli hatlarda faaliyet gösteren geleneksel düşük maliyetli havayolu şirketlerinin mevcut yapılarıyla uzun mesafeli hatlara girmeleri ise maliyet avantajlarını ortadan kaldırmaktadır. Kısa menzilli tek tip filo ile hizmet verme eğiliminde olan düşük maliyetli taşıyıcılar karışık bir filoya ihtiyaç duyacak bu da maliyetleri artıracaktır. Ayrıca yakıt giderleri ve uzun süren mesailer nedeniyle personel giderleri de artacaktır. Uzun mesafeli hatlarda yüksek doluluğun yakalanabilmesi için kısa mesafeli hatlarla beslenmesi gerekmektedir. Bu da

bağlantılı trafiğin yoğun olduğu pahalı havaalanlarından sefer düzenlemeyi gerektirecektir.

Uzun mesafeli hatlarda hizmet vermeye başlayınca artan maliyetlerin karşılanabilmesi için her bir sefer başına taşınacak yolcu sayısının ve dolayısıyla gelirin artırılması, ayrıca yolcudan elde edilecek gelirin yeni ek gelir kaynaklarıyla desteklenmesi gerekmektedir. Bunun için öncelikle Boeing 747/767/777/787 ya da Airbus A340/350/380 gibi yüksek koltuk kapasiteli uçaklara ihtiyaç vardır. Bu tip uçakların yüksek kargo kapasitesi de ek gelir elde etmek için avantaj sağlayacaktır. İkram ve kabin içi eğlence sistemlerini kısmen ya da tamamen ücrete tabi tutmak ve iş seyahati yapanlara daha yüksek ücretli bir sınıfta hizmet vermek ek gelir elde edilmesine yardımcı olacaktır. Ayrıca, doğrudan satış ve düşük personel ücretleri politikaları da sürdürülmelidir. Tüm bu yöntemlerle birlikte dikkatle seçilmiş ve yolcu trafiği kadar kargo trafiğinin de yoğun olduğu hatlarda yüksek doluluk oranı sağlayarak uzun mesafeli hatlarda düşük maliyetli taşımacılık mümkün olabilecektir. Asya bölgesi ucuz işgücü, artan uluslararası yolcu ve kargo trafiği ile uzun mesafeli düşük ücretli taşımacılık için gerekli koşulları barındırmaktadır. Bölgedeki bu potansiyel sebebiyle uzun mesafeli hatlarda hizmet verecek düşük maliyetli taşıyıcı modeli geliştirme çalışmaları hız kazanmıştır.

Son olarak, düşük maliyetli taşıyıcıların pazara girmesine serbestleşme hareketleri olanak sağlamıştır; ancak uzun mesafeli hatlara girmeleri, A380 gibi yüksek koltuk kapasiteli uçakların imal edilmesine imkan veren ileri teknoloji sayesinde olacaktır.

EK A: TÜRKİYE’DE FAALİYET GÖSTEREN HAVAYOLU İŞLETMELERİ

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KARGO KAPASİTESİ (KG)	TOP.K.K. (KG)	TOPLAM (KG)
1	THY A.O.	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu, Yük ve Posta Taşımacılığı	110	A310 - 304F	1	38.000	38.000	38.000
				UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
				A310	4	210	840	18.354
				A310	1	208	208	
				A310	1	246	246	
				A319	1	50	50	
				A319-132	2	144	288	
				A320	7	150	1050	
				A320	2	156	312	
				A320	3	159	477	
				A320	3	168	504	
				A321	1	181	181	
				A321	2	186	372	
				A321	2	195	390	
				A321	2	202	404	
				A321	2	194	388	
A330	5	250	1250					
A340	7	271	1897					

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KARGO KAPASİTESİ (KG)	TOP.K.K. (KG)	TOPLAM (KG)
1	THY A.O.	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu, Yük ve Posta Taşımacılığı	110	B737-400	2	148	296	18.354
				B737-400	1	152	152	
				B737-400	14	150	2100	
				B737-800	4	155	620	
				B737-800	37	165	6105	
				C-172S	3	3	9	
				G-IV	1	17	17	
				RJ 100	2	99	198	

Tablo 1.1. THY ve Özel Şirketlere Ait Uçak Sayıları, Kapasiteleri, ve Taşımaları, (13.09.2006)

Kaynak: <http://www.shgm.gov.tr>

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
2	GÜNEŞ EKSPRES HAVACILIK A.Ş. Mehmetçik Mah. Aspendos İş Mer. No:63/1-2 ANTALYA	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	12	B737- 800	6	189	1134	2.363
				B737 - 8CX	2	189	378	
				B737 - 86N	1	186	186	
				B757 - 2Q8	1	217	217	
				B757-200	1	229	229	
				B757 - 200	1	219	219	

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
3	PEGASUS HAVA TAŞIMACILIK A.Ş Pegasus Plaza Basın Ekspres Yolu No:2 34660 Halkalı / İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	16	B737-400	2	170	340	2.870
				B737-82R	1	189	189	
				B737-800	5	189	945	
				B737-809	1	189	189	
				B737-86N	4	189	756	
				B737-8S3	1	189	189	
				B737-500	2	131	262	

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
4	ONUR HAVA TAŞIMACILIK A.Ş. Şenlik Mah. Çatal Sok. No:3 34810 Florya / İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu, Yük ve Posta Taşımacılığı	31	A300 - 600R	1	315	315	7.175
				A300-B4-203	1	326	326	
				A300B4-203	2	317	634	
				A300B4-605R	4	315	1.260	
				A300B4-622R	1	315	315	
				A300-B4-203	1	281	281	
				A320-212	2	180	360	
				A321-131	2	220	440	
				A321-131	2	210	420	
				A321-200	2	219	438	
				A321-231	1	210	210	
				A321-231	3	219	657	
				MD 83	1	164	164	
				MD 83	3	165	495	
MD 88	5	172	860					

Tablo 1.1.

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KARGO KAPASİTESİ (KG)	TOP.K.K. (KG)	TOPLAM (KG)
5	MNG HAVA YOLLARI VE TAŞIMACILIK A.Ş. Atatürk Havalimanı B Kapısı Teknik Hangar Yanı 34149 Yeşilköy/İSTANBUL	İç ve Dış Harlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Kargo Taşımacılığı	18	A300-B4-203F	1	44.533	44.533	400.678
				A300-B4-203F	1	44.142	44.142	
				A300-B4-203F	1	43.308	43.308	
				A300-B4-203F	1	43.826	43.826	
				A300-B4-203F	1	43.997	43.997	
				A300-F4-203	1	44.636	44.636	
				A300-F4-203	1	43.727	43.727	
				A300-C4-203	1	43.533	43.533	
				F27-500	1	6.332	6.332	
				F27-500	1	6.181	6.181	
				F27-500	1	6.225	6.225	
				F27-500	1	6.080	6.080	
				F27-500	1	5.617	5.617	
				F27-500	1	6.229	6.229	
				F27-500	1	5.820	5.820	
F27-500	1	6.492	6.492					
				UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
				A300-B4-203	1	309	309	318
				CL601-3A	1	9	9	

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
6	KIBRIS TÜRK HAVA YOLLARI LTD.ŞTİ. Bedrettin Demirel Cd. Lefkoşe /KIBRIS	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	7	A310-203	1	246	246	1.414
				A321-211	1	208	208	
				A321-211	1	209	209	
				A321-211	1	220	220	
				B737-86N	1	177	177	
				B737-800	2	177	354	
				JYK; MZZ; MSO; MAO; KTC; KTD; KTY				

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
7	ATLASJET HAVACILIK A.Ş. Yeşilyurt Mah. Eskihalkah Yolu Alaçatı Evleri Yanı No: 5/B İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	20	B757-200	2	219	438	3.048
				B757-200	2	200	400	
				A320-200	9	168	1512	
				A319-100	1	144	144	
				A319 - 132	1	144	144	
				CRJ900	3	90	270	
				CRJ700	2	70	140	
				OGH; OGG; OGS; OGT; OGE; OGF; OGI; OGJ; OGK; OGL; OGO; OGP; OGR; OGU; OGM; OGN; OGV; ETB; ETC; ETD				

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
8	FLY HAVA YOLLARI A.Ş. Şenlikköy Mah. Cevizli Sok. Uğur İş Merkezi No: 7 34153 Bakırköy / İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	6	A300-B4-200	1	283	283	1.559
				A300-B4-2C	1	282	282	
				A300-B4-2C	1	283	283	
				A300-B2-K3C	1	282	282	
				A300-B2-K3C	1	268	268	
				MD83	1	161	161	
				FLA; FLL; FLK; FLJ; FLM; FLO				
S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
9	HÜRKUŞ HAVA YOLU TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş. Yeşilköy Cad. No:9/A 34810 Florya/İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	5	A320 - 212	3	180	540	980
				A321 - 231	2	220	440	
				FBE; FBF; FBY; FBG; FBT				
S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K.S.	TOPLAM
10	INTER EKSPRES HAVA TAŞIMACILIK A.Ş. Çağlayan Mah. 2004 Sok. No:24 ANTALYA	İç ve Dış Hatlarda Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	4	A321 - 231	3	195	585	693
				F 28 MK 0100	1	108	108	
				IEE; IEF; IEG; IEH				

S.N O	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K. S.	TOPLAM
11	SIK-AY HAVA TAŞIMACILIK A.Ş. Güzeloba Mah. Ay 1 Sok. No:1 Kayıgroup Plaza A-D Blok Kat:3 Lara / ANTALYA	İç ve Dış Hatlarda Tarifeli ve Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	7	B737-400	1	170	170	1.201
				B737-400	2	168	336	
				B737-4Q8	2	168	336	
				B737-4Q8	1	170	170	
				B737-85F	1	189	189	
				SKA; SKB; SKD; SKC; SKE; SKF; SKG				
S.N O	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K. S.	TOPLAM
12	DÜNYAYA BAKIŞ HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş. Yeşilköy Cad. No:13 Kat:4 34153 Florya/İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	3	MD83	3	165	495	495
				AKL; AKM; AKN				
S.N O	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KARGO KAPASİTE Sİ (KG)	TOP.K. K. (KG)	TOPLAM (KG)
13	KUZU HAVAYOLLARI KARGO TAŞIMACILIK A.Ş. Kuzu Plaza Yeşilköy Cad. No:7 34153 Florya / İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifersiz Seferlerle Kargo Taşımacılığı	5	A300B4 - 203F	4	43.500	174.000	219.000
				A300B4 - 103	1	45.000	45.000	
				ABK; KZU; KZY; AGK; KZV				

S.N O	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT.S.	TOP.K. S.	TOPLAM
14	SAGA HAVA TAŞIMACILIK A.Ş. Beşyol Mah. Eski Londra Asfaltı No:16/8 Küçükçekmece/İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	3	A300B2K - 3C	1	298	298	703
				A310 - 304	1	218	218	
				A310 - 304	1	187	187	
				SGA; SGB; SGC				
S.N O	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTAR I	KOLT.S.	TOP.K. S.	TOPLAM
15	TURİSTİK HAVA TAŞIMACILIK A.Ş. Güzeloluk Mah. 1879 Sok. No: 148 07200 ANTALYA	İç ve Dış Hatlarda Tarifersiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	4	B737-300	2	148	296	632
				B737-4Q8	2	168	336	
				TJA; TJB; TJD; TJC				
S.N O	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTAR I	KARGO KAPASİTE Sİ (KG)	TOP.K. .K. (KG)	TOPLAM (KG)
16	ACT HAVA YOLLARI A.Ş. IDTM Blokları A3 Kat:4 Yeşilköy Bakırköy/İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifersiz Seferlerle Kargo Taşımacılığı	3	A300	1	42.500	42.500	128.900
				A300	1	44.000	44.000	
				A300	1	42.400	42.400	
				ACT; ACU; ACZ				

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT. S.	TOP.K.S.	TOPLAM
17	IHY İZMİR HAVA YOLLARI A.Ş. Adnan Menderes Havalimanı Girişi 35410 Gaziemir/İZMİR	İç ve Dış Hatlarda Tarifesiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	3	A319-132	3	132	396	396
				IZM; IZH; IZR				

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT. S.	TOP.K.S.	TOPLAM
18	TUNCA HAVACILIK A.Ş. İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A3 Blok Kat:5 34540 Yeşilköy/İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifesiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	1	DC-9-82	1	160	160	160
				TUA				

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT. S.	TOP.K.S.	TOPLAM
19	TARHANKULE HAVAYOLLARI TİCARET A.Ş. İnönü Cad. Sümer Sok. M.7 B-Blok Kat:9 Kozyatağı/İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifesiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	1	DC-9-82	1	163	163	163
				TTA				

S.NO	İŞLETMENİN ADI	RUHSAT KAPSAMI	TOP.UÇAK	UÇAK CNS.	MİKTARI	KOLT. S.	TOP.K.S.	TOPLAM
20	ALTIN HAVAYOLU TURİZM ve TİCARET A.Ş. Yeşilköy Cad. No:5 34153 Florya/İSTANBUL	İç ve Dış Hatlarda Tarifesiz Seferlerle Yolcu ve Yük Taşımacılığı	1	B757-200	1	216	216	216

EK B: İKİLİ HAVA ULAŞTIRMA ANLAŞMALARI

Uluslararası tarifeli hava servislerinin ticari haklarının çok taraflı bir anlaşma çerçevesinde birleştirilmesi amacıyla 7 aralık 1944 de Şikago’ da akdolunan Şikago konvansiyonu, sivil havacılığın Anayasası olarak kabul edilmiş olup Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti de 5 Haziran 1945 tarih ve 4749 sayılı kanunla onaylanmıştır.

Bu konvansiyonun 6. maddesi devletlere tutanak olmuştur. Bu maddeye göre aralarında hava ulaştırması yapmak isteyen iki devletin özel olarak iki taraflı anlaşma yapmaları serbesttir. Yalnız bu anlaşmaların sözü geçen konvansiyonun hükümlerine uygun olması ve Dünya Sivil Havacılık Örgütüne tescil edilmesi gerekmektedir. İkili hava ulaştırma anlaşmaları bir ana metin ve ek veya eklerden oluşmaktadır.

Ana metin içerisinde aşağıdaki hususlar yer almaktadır: Tanımlar, trafik hakları, tarafların tayin edecekleri hava işletmelerine ne şekilde yetki verileceği, yetkinin geri alınması ve durdurulması, işletmelerin sermayelerinin ve fiili kontrollerinin akit devlet uyruklarının elinde bulunması zorunluluğu, yöresel kurallara uyma zorunluluğu, hava alanlarından yararlanmada eşitlik sağlanması, uçaklar için gerekli yakıt ve diğer maddelerden gümrük alınmaması, havacılık güvenliği, anlaşmaların ICAO’ya tescili, anlaşmasızlıkların çözümü, mali hükümler, mutad havacılık donatımı ve ikmal maddelerin depolanması, bilgi ve istatistikler, çok taraflı anlaşmalara uygunluk, anlaşmaların değiştirilmesi fesh edilmesi, ücret tarifeleri, yürürlüğe girme. Hatlar ve tarifelerin onaylanmasına ait hükümler is bazen ana anlaşmada, bazen Ek’ de yer almaktadır. Halihazırda ülkemizin 74 yabancı ülke ile ikili hava ulaştırma anlaşması mevcuttur.

Bu Anlaşmada Yer Alan Bazı Kavramlar şunlardır:

Trafik Hakları

Ülkelerin akdettirdikleri ikili hava ulaştırma anlaşmaları ile birbirine verdikleri yetkilerin en önemlisi trafik haklarıdır. Trafik hakları sınırı anlaşmada belirlenmekte ve bunların kullanılması akit tarafların tayin edeceği havayolu şirketlerine bırakılmaktadır.

Trafik hakları sınır anlaşmada başka bir yetkili sivil havacılık makamınca, yabancı havayoluna özel izinle verilmektedir. Ancak bu izin tek taraflı bir tasarruf niteliğinde olduğu için istenildiği zaman değiştirilebilir veya geri alınabilir.

Birinci Trafik Hakkı

Bir devletin ülkesi üzerinden yere inmeden geçiş hakkıdır (Transit uçuş).

Örnek: A ülkesi havayoluna ait bir uçağın B ülkesi üzerinden iniş yapmadan geçmesi

İkinci Trafik Hakkı

Bir devletin ülkesine ticari olmayan amaçlarla iniş yapmak hakkıdır (teknik iniş).

Örnek: A ülkesi hava yoluna ait bir uçağın B ülkesine yakıt almak için inmesi.

Üçüncü Trafik Hakkı

Uçağın uyuğunda olduğu devletin ülkesinden aldığı yolcu, yük ve postayı trafik hakkını veren devletin ülkesine götürmek hakkıdır.

Örnek: THY'nin Türkiye'den aldığı yolcu, yük ve postayı, mevcut Türkiye/İtalya hava ulaştırma anlaşması gereğince İtalya'ya götürebilmesi.

Dördüncü Trafik Hakkı

Uçağın uyuğunda olduğu devletin ülkesine gidecek yolcu, yük ve postayı, trafik hakkını veren devletin ülkesinden getirmek hakkıdır.

Örnek: THY'nin Türkiye/İtalya hava ulaştırma anlaşması gereğince İtalya'dan aldığı yolcu, yük ve postayı Türkiye'ye getirebilmesi.

Beşinci Trafik Hakkı

Uçağın uyuğunda olduğu devletten başka bir devlette bulunan yolcu, yük ve postayı, trafik hakkını veren devlete taşımak ve yine bu devletin aldığı yolcu, yük ve postayı, üçüncü devletlere götürebilmek hakkıdır.

Örnek: Türkiye/İtalya hava ulaştırma anlaşmasına göre:

a) Ara noktalardan akit devletlere taşımak hakkı.

THY'nin Atina'dan aldığı yolcu, yük ve postayı, Roma'ya götürebilmesi.

b) Akit devletlerden ileri noktalara taşımak hakkı.

THY'nin Roma'dan aldığı yolcu, yük ve postayı, Madrid'e götürebilmesi.

Altıncı Trafik Hakkı

Üçüncü bir devletten alınan yolcu, yük ve postayı, uçağın uyuğunda olduğu devlette bir veya birden fazla noktada durak yaparak, trafik hakkını veren devlete taşınması hakkıdır. Burada, üçüncü devletten alınan yolcu, yük ve posta, uçağın ülkesine getirilip, başka bir seferle, veya uçak değıştirilmeden sadece yeni bir sefer numarası verilerek, üçüncü trafik hakkını veren bir devlete götürölmektedir.

Örnek: THY'nin Doğudaki bir ülkeden, Örneğın Pakistan'dan aldığı yolcu, yük ve postayı, Türkiye'de iniş kalkış yaparak batıdaki bir akit devlet ülkesine taşınması.

Yedinci Trafik Hakkı

Trafik hakkını veren devletlere , üçüncğ bir devlet arasında yolcu, yük ve postanın, uçağın tescil edildiğı devlet tarafından taşınmasıdır. Burada uçağın ülkesiyle, yapılan sefer arasında hiçbir ilişki yoktur. Taşımalar, tamamen uçağın ülkesi dışındaki iki devlet arasında olmaktadır. Pratikte pek uygulaması yoktur.

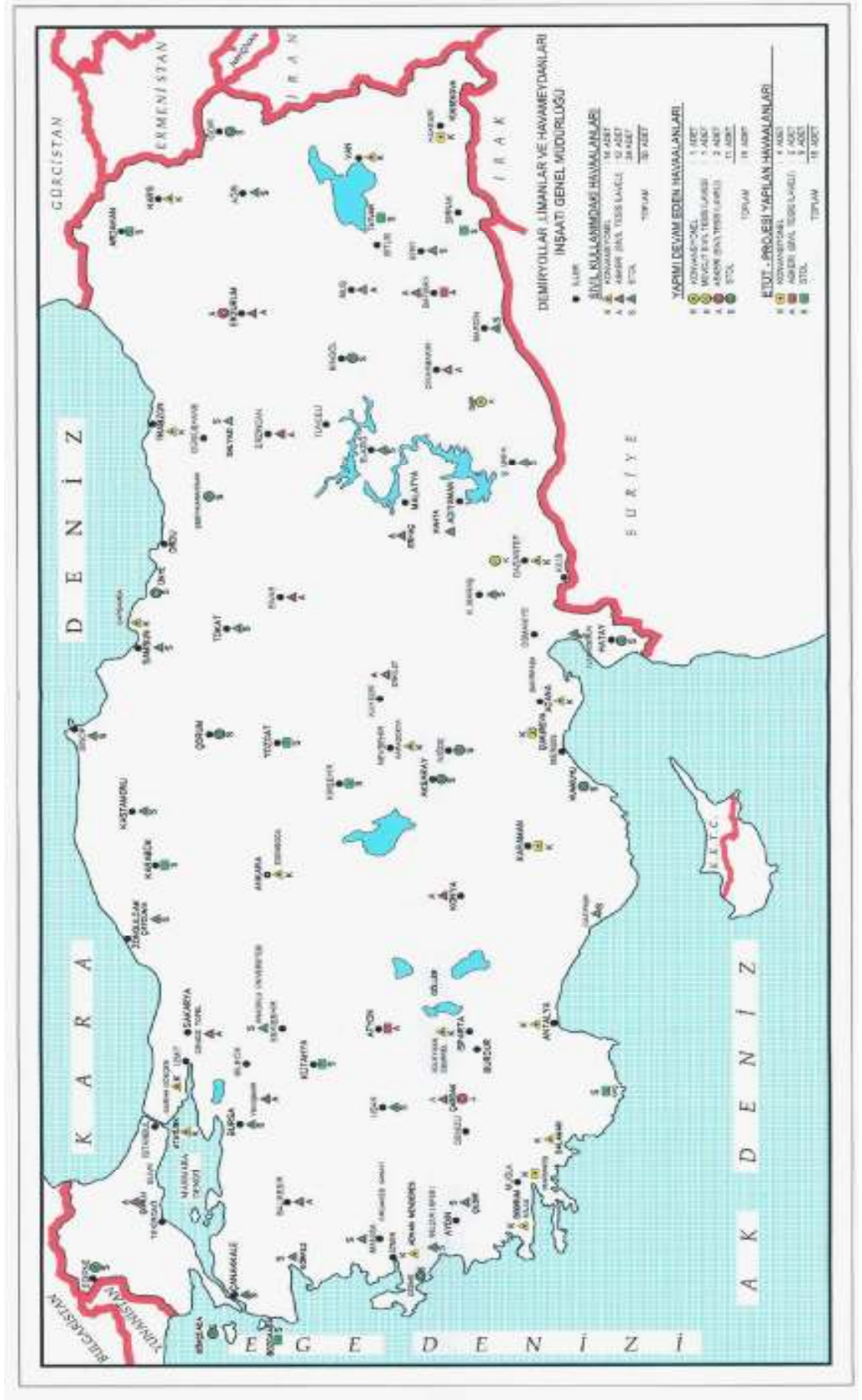
Örnek: THY' ye ait bir uçağın İtalya Kenya arasında taşıma yapması.

Sekizinci Trafik Hakkı

Bir devletin iki ili arasında sefer yapabilme hakkıdır. Şikago konvasiyonun 7. maddesi hükmüne göre; akit devletlerden her biri, ülkesi içinde bir noktadan diğeri bir noktaya ücret ve kira karşılığında yolcu, yük ve posta taşımak iznini, diğeri akit devletlerin uçaklarına vermemek hakkına sahiptir. Bu nedenle kabotaj seferleri izne tabidir⁵⁴.

⁵⁴ Kaynak: THY A. O. Uluslararası İlişkiler ve Anlaşmalar Müdürlüğü

EK D: DHMİ TARAFINDAN İŞLETİLEN HAVALİMANI VE HAVAALANLARI



Kaynak: DHMİ

EK E: TÜRKİYE’DE HAVALİMAN VE ALANLARININ FİZİKSEL DURUMLARI İLE OLANAKLARI

1. Havaliman ve Alanlarının Konumu:

Havalimanı ve Alanları	Kategori	İntifa	Hizmete Giriş Yılı	Şehre Uzaklık (Km)	Yükseklik (msl) (m)	Coğrafi Mevki Koordinatları	
						K	D
ATATÜRK	SİVİL	DHMİ	1953	24	48,1	405834	284850
ESENBOĞA	SİVİL	DHMİ	1955	28	953	400741	325942
ADNAN MENDERES	SİVİL	DHMİ	1987	18	125	381726	270918
ANTALYA	SİVİL	DHMİ	1960	13	54	366401	304734
DALAMAN	SİVİL	DHMİ	1981	6	6,15	371450	274053
ADANA	SİVİL	DHMİ	1937	3,5	19,7	365857	351659
TRABZON	SİVİL	DHMİ	1957	6	32	405945	394707
MİLAS-BODRUM	SİVİL	DHMİ	1997	14	6,45	371450	274053
S.DEMİREL	SİVİL	DHMİ	1997	30	864	375158	302256
NEVŞEHİR-KAP.	SİVİL	DHMİ	1998	25	942	384608	343228
ADYAMAN	SİVİL	DHMİ	1998	22	675,5	374351	382808
AĞRI	SİVİL	DHMİ	1997	8,5	1.665	393945	430123
BURSA-YENİŞEHİR	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	2000	45	232	401456	293258
ÇANAKKALE	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-DKK	1995	10	7,04	400806	262527
ÇARDAK	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	1991	60	852	374716	294218
ÇORLU	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	1998	15	164	410756	275458
DİYARBAKIR	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	1952	6	686	375333	401204
ELAZIĞ	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-KKK	1940	12	903	383618	391738
ERZİNCAN	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-KKK	1988	9	1.156	394247	393114
ERZURUM	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	1966	11	1.757	395719	411009
GAZİANTEP	SİVİL	DHMİ	1976	20	706	365652	372844
KAHRAMANMARAŞ	SİVİL	DHMİ	1996	5	525,1	373219	365712
KARS	SİVİL	DHMİ	1988	6	1.795	403334	430556
KAYSERİ	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	1998	8	1.052	384613	352943
KONYA	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	2000	18	1.033	375856	323359
KÖRFEZ	SİVİL	DHMİ	1997	5	15	393337	270127
MALATYA	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	1941	34	862	382556	380495
MARDİN	SİVİL	DHMİ	1999	20	527,02	371355	403824
MUŞ	SİVİL-ASKERİ	DHMİ-HKK	1992	18	1.267	384441	413914
SAMSUN-ÇARŞAMBA	SİVİL	DHMİ	1998	25	5,22	411556	363257
SİİRT	SİVİL	DHMİ	1998	14	610	375841	415021
ŞANLIURFA	SİVİL	DHMİ	1988	8	452	370538	385057
FERİT MELEN	SİVİL	DHMİ	1943	8	1.669	382807	431951

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2002

2. Pist Durumu:

Hava Liman ve Alanlar	Pist No	Pist Boyutu (m)	Pist Mukavemeti	Pistin Kaplama Cinsi
ATATÜRK	18/36	3000X45	PCN-100	BETON
	06/24	2300X60	PCN-100	BETON
ESENBOĞA	03/21	3750X60	PCN-100	KOMPOZİT
	03/21	3750X45	PCN-100	KOMPOZİT
ADNAN MENDERES	16/34	3240X45	PCN-120	KOMPOZİT
ANTALYA	18/36	2990X45	LCN-45	ASFALT
	18/36	3400X45	PCN-80	BETON
DALAMAN	11/19	3000X45	PCN-100	BETON
ADANA	05/23	2750X45	PCN-100	KOMPOZİT
TRABZON	11/29	2640X45	PCN-75	KOMPOZİT
MİLAS-BODRUM	11/29	3000X45	PCN-105	BETON
SÜLEYMAN DEMİREL	05/23	3000X45	PCN-120	BETON
NEVŞEHİR-KAPADOKYA	11/29	3000X45	LCN-100	BETON
ADIYAMAN	05/23	2540X30	PCN-74	BETON
AĞRI	16/34	2000X30	LCN-35	KOMPOZİT
BURSA-YENİŞEHİR	07/25	2990X45	LCN-110	BETON
ÇANAĞKALE	04/22	1800X30	PCN-73	BETON
ÇARDAK	06/24	3000X45	LCN-50	KOMPOZİT
ÇORLU	05/23	3000X45	LCN-59	BETON
DİYARBAKIR	16/34	3549X45	LCN-75	BETON
ELAZIĞ	13/31	1720X32	PCN-76	ASFALT
ERZİNCAN	11/29	3000X45	PCN-95	BETON
ERZURUM	08/26	3810X30	PCN-74	BETON
	08/26	3810X45	LCN-60	BETON
GAZİANTEP	10/28	2800X45	PCN-71	BETON
KAHRAMANMARAŞ	08/26	2300X30	PCN-87	BETON
KARS	06/24	3500X45	PCN-68	BETON
KAYSERİ	07/25	3000X45	LCN-75	BETON
KONYA	01/19	3550X45	LCN-64	BETON
KÖRFEZ	05/23	2080X30	PCN-50	BETON
MALATYA	03/21	3350X45	LCN-50	ASFALT
MARDİN	03/21	2500X36	LCN-50	BETON
MUŞ	11/29	3550X45	PCN-50	KOMPOZİT
SAMSUN-ÇARŞAMBA	13/31	3000X45	LCN-100	BETON
SİİRT	06/24	1880X30	PCN-50	BETON
ŞANLIURFA	15/33	2165X30	PCN-75	ASFALT
FERİT MELEN	03/21	2750X45	PCN-80	KOMPOZİT

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2002

3. Apron ve Taksirut Durumu:

Havaliman ve alanları	Apronlar				Taksirutlar		
	Boyutları (m)	Kaplama cinsi	Mukavemeti	Uçak kap.	Boyutları (m)	Kaplam a cinsi	Mukavemet i
ATATÜRK	195x830 290x45 394x50 270x128	BETON	PCN-100	89	1547X23	BETON	PCN-100
ESENBOĞA	440x130 430x140 379x130 310x113	ASFALT	PCN-58	34	4020X23 300X9,50	ASFALT	PCN-58
ADNAN MENDERES	400x286 165x160 384x138	BETON	PCN-120	21	3240X45	A SFALT	PCN-120
ANTALYA	450x225 400x130 720x240	BETON	PCN-80	57	3700X23	KOMPOZİT	PCN-80
DALAMAN	932x205	BETON	PCN-100	21	3000X30	BETON	PCN-100
ADANA	100x200 400x141 100x62,5	BETON	PCN-100	12	3250X23	BETON	PCN-100
TRABZON	180x102 95x100	BETON	PCN-75	6	45X23	ASFALT	PCN-75
MİLAS-BODRUM	800x200	BETON	PCN-105	28	3000X30	BETON	PCN-105
SÜLEYMAN DEMİREL	350x100	BETON	PCN-120	5	240X24	BETON	PCN-120
NEVŞEHİR-KAPADOKYA	240x120	BETON	LCN-100	3	238X24	BETON	LCN-100
ADİYAMAN	80x50	BETON	PCN-74	1	120X18	BETON	PCN-74
AĞRI	80x45	KOMPOZİT	LCN-35	1	110X18	KOMPOZİT	LCN-35
BURSA-YENİŞEHİR	342x120	BETON	LCN-110	7	300X24	BETON	LCN-110
ÇANAKKALE	80x60	BETON	PCN-73	1	77X18	BETON	PCN-73
ÇARDAK	54x75	BETON	LCN-60	4	1602X12	ASFALT	LCN-45
ÇORLU	564x150	BETON	LCN-59	11	172X24	BETON	LCN-59
DİYARBAKIR	165x155	BETON	LCN-75	3	28,5X35	BETON	LCN-75
ELAZIĞ	200x42	ASFALT	PCN-76	2	120X18	ASFALT	PCN-76
ERZİNCAN	120x75	BETON	PCN-95	1	154X23	BETON	PCN-95
ERZURUM	140x70	BETON	PCN-74	2	40X23	BETON	LCN-60
GAZİANTEP	130x90	BETON	PCN-71	2	23X185	BETON	PCN-71
KAHRAMANMARAŞ	80x50	BET/ASF.	PCN-87	1	110X18	BET/ASF	PCN-87
KARS	130x70	BETON	PCN-68	1	227X23	BETON	PCN-68
KAYSERİ	200x90	ASFALT	LCN-75	3	110X22,5	ASFALT	LCN-75
KONYA	150x120	BETON	LCN-64	2	860X24	BETON	LCN-64
KÖRFEZ	60x60	BETON	PCN-50	1	75X18	BETON	PCN-50
MALATYA	110x100	BETON	LCN-50	2	718X23	BETON	LCN-50
MARDİN	80x50	BETON	LCN-35	1	125X18	BETON	LCN-50
MUŞ	175x160 65x23 156x120	BETON	PCN-50	2	3550X22	BETON	PCN-50
SAMSUN-ÇARŞAMBA	228x120	BETON	LCN-100	3	290X24	BETON	LCN-100
SİİRT	133x40	BETON	PCN-50	2	60X18	BETON	PCN-50
ŞANLIURFA	30x60	ASFALT	PCN-75	2	140X20	ASFALT	PCN-75
FERİT MELEN	140x120	BETON	PCN-80	4	130X23	BETON	PCN-80

Kaynak: DHMİ İstatistik Yılığ, 2002

4. Terminal Binaları, Otoparklar ve Kolaylıklar

Havaliman ve Alanları	Terminal binaları (m ²)						Otopark araç kapasitesi	Cafe - rest.	Görevli sağlık personeli
	Yolcuya açık alanlar			Bina toplamı					
	İçhat	Dış Hat	Toplam	İçhat	Dış hat	Toplam			
GN. MD. LÜK							40	X	7
ATATÜRK	24.657		24.657	70.000	186.000	256.000	7.600	X	18
ESENBOĞA	3.460	3.520	6.980	5.980	7.060	13.040			
		5.300 (Charter)	5.300		10.035 (Charter)	10.035	500	X	15
A.MENDERES	3.200	12.495	15.695	3.360	27.000	30.360	1.189	X	9
ANTALYA	6.400		6.400	21.500	54.000	75.500	1.208	X	9
DALAMAN	2.400	6.230	8.630	2.690	22.000	24.690	740	X	7
ADANA	1.730	3.100	4.830	5.025	5.900	10.925	1.050	X	3
TRABZON	3.000		3.000	11.000	ORTAK	11.000	238	X	5
MİLAS BODR.	1.680	7.750	9.430	2.700	16.500	19.200	500	X	6
S. DEMİREL	1.600		1.600	7.500	ORTAK	7.500	101		1
NEVŞEHİR-KAP.	720	1.280	2.000	3.614	ORTAK	3.614	400		2
ADİYAMAN	720		720	1.226		1.226	50		1
AĞRI	350		350	900		900	200		-
BURSA- YEN.	1.715	3.465	5.180	11.315	ORTAK	11.315	152	X	-
ÇANAKKALE	144		144	276		276	40		-
ÇARDAK	1.050		1.050	2.050		2.050	30		1
ÇORLU	3.000		3.000	6.650	ORTAK	6.650	197		3
DİYARBAKIR	455	1.755	2.230	7.980	ORTAK	7.980	199	X	1
ELAZIĞ	650		650	1.520		1.520	34	X	1
ERZİNCAN	1.000		1.000	1.615		1.615	200		-
ERZURUM	825		825	2.200		2.200	200	X	-
GAZİANTEP	950		950	1.669		1.669	110		1
K. MARAŞ	650		650	1.350		1.350	60		-
KARS	1.750		1.750	3.000		3.000	180	X	-
KAYSERİ	1.200		1.200	3.280		3.280	60	X	1
KONYA	2.650		2.650	5.270	ORTAK	5.270	278	X	-
KÖRFEZ	320		320	560		560	20		-
MALATYA	760		760	2.225		2.225	59		1
MARDİN	810		810	1.620		1.620	70	X	-
MUŞ	780		780	1.460		1.460	20		1
SAMSUN-ÇARŞ.	2.130	3.000	5.130	11.185	ORTAK	11.185	242	X	2
SİİRT	400		400	400		400	20		-
ŞANLIURFA	400		400	825		825	40	X	1
FERİT MELEN	1.600		1.600	7.500	ORTAK	7.500	84	X	1

Kaynak: DHMİ İstatistik Yılığ, 2002

5. Aydınlatma Sistemleri ve Görsel Yardımcılar:

Havalimanı ve Alanları	Pist Yaklaşma Işıkları	Pist Merkez Hattı Işıkları	Pist Kenar Işıkları	Pist Eşik Sonu Işıkları	Taksirut Eksen Işıkları
ATATÜRK	X(CAT-II)	X	X	X	X
	X(CAT-I)	X	X	X	
ESENBOĞA	X(CAT-II)	X	X	X	
	X(CAT-II)	X	X	X	
ADNAN MENDERES	X(CAT-I-II)	X	X	X	
ANTALYA	X(CAT-I)		X	X	
	X(CAT-I)		X	X	
DALAMAN	X(CAT-I)		X	X	
ADANA	X(CAT-I)		X	X	
TRABZON	X(Tahditli CAT II)	X	X	X	X
MİLAS-BODRUM	X(CAT-II)	X	X	X	X
SÜLEYMAN DEMİREL	X(CAT-I)	X	X	X	
NEVŞEHİR-KAPADOKYA		X	X	X	X
ADIYAMAN	X		X	X	
AĞRI	X		X	X	
BURSA-YENİŞEHİR	X(Portatif)		X(Portatif)	X(Portatif)	
ÇANAKKALE	X(Portatif)		X(Portatif)	X(Portatif)	
ÇARDAK	X(CAT-I)		X	X	
ÇORLU	X(CAT-I)		X	X	
DİYARBAKIR	X(CAT-I)		X	X	
ELAZIĞ	X		X	X	
ERZİNCAN	X(CAT-I)		X	X	
ERZURUM	X		X	X	
	X(CAT-I)		X	X	
GAZİANTEP	X(CAT-I)		X	X	
KAHRAMANMARAŞ	X		X	X	
KARS	X		X	X	
KAYSERİ	X(CAT-I)		X	X	
KONYA	X(CAT-I)		X	X	
KÖRFEZ	X(Portatif)		X(Portatif)	X(Portatif)	
MALATYA	X(CAT-I)	X	X	X	
MARDİN	X(Portatif)		X(Portatif)	X(Portatif)	
MUŞ	X(CAT-I)				
SAMSUN-ÇARŞAMBA	X(CAT-I-II)	X	X	X	X
SİİRT	X		X	X	
ŞANLIURFA	X		X	X	
FERİT MELEN	X		X	X	

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2002

6. Aydınlatma Sistemleri ve Görsel Yardımcılar (Devamı):

Hava Limanı Ve Alanları	Taksirut Kenar Işıkları	Apron Işıkları	Mania Işıkları	Vasis	Papi	Havaalanı Bıkmı (RBN)	Işıkli rüzgar tulumu	Işıkli Rüzgar T'si
ATATÜRK	X	X	X		X	X	X	
ESENBOĞA	X	X	X		X	X	X	X
ADNAN MENDERES	X	X	X		X	X	X	X
ANTALYA	X	X	X		X	X	X	X
DALAMAN	X	X	X		X	X	X	X
ADANA	X	X	X		X	X	X	X
TRABZON	X	X	X		X	X	X	X
MİLAS-BODRUM	X	X	X		X	X	X	
SÜLEYMAN DEMİREL	X	X	X		X	X	X	X
NEVŞEHİR-KAPADOKYA	X	X	X		X	X	X	
ADIYAMAN	X	X	X		X	X	X	
AĞRI	X	X	X				X	
BURSA-YENİŞEHİR	X(Portatif)	X	X		X	X		
ÇANAKKALE	X(Portatif)	X	X	X		X	X	
ÇARDAK	X	X	X	X		X	X	
ÇORLU	X	X	X	X		X		
DİYARBAKIR	X	X	X		X	X	X	X
ELAZIĞ	X	X	X	X		X	X	X
ERZİNCAN	X	X	X		X	X	X	X
ERZURUM	X	X	X	X		X	X	X
GAZİANTEP	X	X	X		X	X	X	
KAHRAMANMARAŞ	X	X	X	X		X	X	
KARS	X	X	X		X	X	X	
KAYSERİ	X		X		X	X	X	
KONYA	X	X	X		X	X	X	
KÖRFEZ	X(Portatif)	X	X			X	X	
MALATYA	X	X	X		X	X	X	X
MARDİN	X(Portatif)	X	X		X	X	X	
MUŞ	X	X	X		X	X	X	
SAMSUN-ÇARŞAMBA	X	X	X		X	X	X	X
SİİRT	X	X			X		X	
SİVAS	X	X	X	X		X	X	
ŞANLIURFA	X	X	X		X	X	X	
FERİT MELEN	X	X	X		X	X	X	

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2002

7. Hava Trafik Kontrol ve Hava Enformasyon Birimleri:

Hava Limanı Ve Alanları	Yol Kontrol (ACC)	Yaklaşma Kontrol (APP)	Kule Kontrol (TWR)	Uçuş Bilgi Merkezi (FIC)	Uçuş Bilgi Servisi (AIS)	Arama Kurtarma Ünitesi	Ramp Kontrol
ATATÜRK	X	X	X	X	X	X	X
ESENBOĞA	X	X	X	X	X	X	
ADNAN MENDERES		X	X		X	X	X
ANTALYA		X	X		X	X	
DALAMAN		X	X		X	X	
ADANA			X		X	X	
TRABZON		X	X		X	X	
MİLAS-BODRUM			X		X	X	
SÜLEYMAN DEMİREL			X		X	X	
NEVŞEHİR-KAPADOKYA			X		X	X	
ADYAMAN			X				
AĞRI			X			X	
BURSA-YENİŞEHİR		X	X				
ÇANAKKALE			X				
ÇARDAK			X				
ÇORLU			X		X		
DİYARBAKIR		ASKERİ	ASKERİ			X	
ELAZIĞ		X	X			X	
ERZİNCAN			X				
ERZURUM		X	X			X	
GAZİANTEP		X	X			X	
KAHRAMANMARAŞ		X	X			X	
KARS		X	X				
KAYSERİ		ASKERİ	ASKERİ			X	
KONYA		ASKERİ	ASKERİ			X	
KÖRFEZ			X				
MALATYA		ASKERİ	ASKERİ			X	
MARDİN			X				
MUŞ		X	X				
SAMSUN-ÇARŞAMBA		X	X			X	
SİİRT			X			X	
SİNOP		X	X			X	
SİVAS			X			X	
ŞANLIURFA			X			X	
FERİT MELEN		X	X			X	

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2002

8. Hava Seyrüsefer Yardımcı Cihazları Ve Kolaylıkları

HAVA LİMANI VE ALANLAR	BAĞLI SSY İSTASYONU	PSR	SSR	ILS	VOR	DME	NDM	TOPLAM
ATATÜRK	(LİMAN İÇİ) YENİBOSNA	1	1	4	1	3	3	13
	ÇEKMECE						1	1
	BEYKOZ				1	1	1	3
	TEKİRDAĞ				1	1		2
ESENBOĞA	(LİMAN İÇİ) BAŞPINAR	1	1	4		1	4	11
	ÇUBUK				1	1	1	3
	BAĞLUM				1	1		2
	AFYON				1	1	1	3
	MUT				1	1		2
	AKKÖPRÜ					1	1	2
	BEYPAZARI						1	1
	HAYMANA					1	1	2
	İNEBOLU				1	1		2
	GÖLBAŞI						1	1
	ERMENEK		1					
ADNAN MENDERES	(LİMAN İÇİ) AKDAĞ	1	2	2	1	1	2	9
	ÇATALKAYA				1	1		2
	KADİFEKALE						1	1
	SELÇUK						1	1
	AYDIN/ÇILDIR						1	1
ANTALYA	(LİMAN İÇİ) KUYUTEPE	1	2	1	1	3	2	10
ADANA	(MEYDAN İÇİ) GÖKÇEDAĞ		1	1	1	2	1	6
DALAMAN	DALAMAN	1	1	1	1	2	1	7
MİLAS	BODRUM			2	2	2	1	7
TRABZON				1	1	2	2	6
ISPARTA	ISPARTA				1	1	1	3
MUŞ				1	1	2	1	5
KAPADOKYA				1	1	1	1	4
AĞRI					1	1	1	3
BURSA-YENİŞEHİR	(MEYDAN İÇİ)			1	1	2	1	5
	YALOVA				1	1	1	3
	BİGA				1	1		2
	BALABANCIK						1	1
ÇANAKKALE	ÇANAKKALE				1	1	1	3
ÇORLU	ÇORLU			1	1	1	1	4
DENİZLİ	ÇARDAK			1	1	1	1	4
DİYARBAKIR	(MEYDAN İÇİ)				1	1	1	3
	BATMAN		1		1	1	1	4
	SİİRT				1	1	1	3
EDREMİT	KÖRFEZ				1	1	1	3
ELAZIĞ	ELAZIĞ				1	1	1	3
ERZİNCAN	ERZİNCAN				1	1	1	3
ERZURUM	(MEYDANIÇI) ARGAPAZARI		1	1	1	1	2	6
ESKİŞEHİR	ESKİŞEHİR				1	1	1	3
GAZİANTEP	GAZİANTEP				1	1	1	3
İSKENDERUN							1	1
KAHRAMANMARAŞ					1	1	1	3
KAHTA					1	1	1	3
KARS				1	1	2	1	5
KASTAMONU	KASTAMONU						1	1
KAYSERİ	(MEYDANIÇI)				1	1		2
	GEMEREK				1	1		
KONYA	KONYA				1		1	2
MALATYA	MALATYA				1		1	2
MARDİN	MARDİN				1	1	1	3
SAMSUN-ÇARŞAMBA	(MEYDANIÇI)			1	1	2	1	5
	MERZİFON		1					1
SİNOP	SİNOP				1	1	1	3
SİVAS					1	1	1	3
ŞANLIURFA					1	1	1	3
TOKAT	TOKAT					1	1	2
UŞAK						1	1	2
FERİT MELEN	(MEYDANIÇI)				1	1	1	3
ZONGULDAK	ÇAYCUMA					1	1	2
TOPLAM		5	12	24	48	63	63	215

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2002

**EK F: 1993-2002 DÖNEMİ UÇAK VE YOLCU TRAFİĞİ İSTATİSTİKLERİ
İLE HAVALİMAN VE ALANLARI ARASINDA DAĞILIMLARI**

1. Uçak Trafikği

Tablo 1.1. Dış Hat Uçak Trafikğinin Yıllara Göre Değişimi

a) İç hat-dış hat uçak trafikği trafikği

Yıllar	İç hat	Dış hat	Toplam
1994	153.341	159.020	312.361
1995	169.018	179.431	348.449
1996	176.040	196.446	372.486
1997	197.103	206.711	403.814
1998	218.155	196.830	414.985
1999	213.078	175.628	388.706
2000	200.841	190.369	391.210
2001	167.500	206.002	373.502
2002	155.353	215.389	370.742
2003	154.201	214.193	368.394

b) Sivil (ticari+diğer) uçak trafikği

Yıllar	İç hat	Dış hat	Toplam
1994	141.270	155.466	296.736
1995	147.838	177.352	325.190
1996	165.600	195.005	360.605
1997	183.252	205.040	388.292
1998	203.746	195.389	399.135
1999	197.278	174.085	371.363
2000	185.202	189.141	374.343
2001	151.627	204.316	355.943
2002	140.020	213.850	353.870
2003	138.765	212.550	351.315

c) Sivil ticari uçak trafikği

Yıllar	İç hat	Dış hat	Toplam
1994	103.899	149.967	253.866
1995	110.719	167.717	278.436
1996	122.908	183.680	306.588
1997	134.537	196.132	330.669
1998	149.325	186.149	335.474
1999	153.430	167.143	320.573
2000	147.375	182.084	329.459
2001	125.554	198.544	324.098
2002	112.383	208.284	320.667
2003	112.617	207.441	320.058

d) Diğ er sivil uçak trafikği

Yıllar	İç hat	Dış hat	Toplam
1994	37.371	5.499	42.870
1995	48.006	9.635	57.641
1996	42.692	11.325	54.017
1997	48.715	8.908	57.623
1998	54.421	9.240	63.661
1999	43.848	6.942	50.790
2000	37.827	7.057	44.884
2001	26.073	5.772	31.845
2002	27.635	5.566	33.201
2003	26.148	5.109	31.257

e) Türk yabancı uçak trafikği

Yıllar	İç hat		Dış hat		Toplam
	Türk	Yabancı	Türk	Yabancı	
1994	151.595	1.746	70.484	88.536	312.361
1995	167.771	1.247	94.503	84.928	348.449
1996	174.785	1.255	103.285	93.161	372.486
1997	196.265	838	107.310	99.401	403.814
1998	216.905	1.250	106.172	90.658	414.985
1999	211.840	1.238	96.820	78.808	388.706
2000	199.903	938	101.758	88.611	391.210
2001	166.322	1.178	101.645	104.357	373.502
2002	154.166	1.187	109.687	105.702	370.742
2003	152.391	1.810	110.607	103.586	368.394

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 1997, 2003

Tablo 1.2. Uçak Trafikinin Havaliman ve Alanları Arasında Dağılımı**a) İç hat uçak trafiği**

Yıllar	Atatürk	Esenboğa	Adnan Menderes	Antalya	Dalaman	Adana	Trabzon	Milas Bodrum	Diğerleri	Toplam
1994	56.557	33.395	14.248	10.367	6.573	7.635	3.660		20.906	153.341
1995	58.529	34.122	15.794	12.672	10.598	8.346	4.154		24.803	169.018
1996	61.130	35.653	16.948	14.522	8.187	8.662	4.139		26.799	176.040
1997	68.645	37.205	17.674	14.225	7.918	9.662	4.246	3.736	33.792	197.103
1998	74.870	41.406	18.318	14.165	7.635	12.157	5.992	5.627	37.985	218.155
1999	71.837	43.292	17.763	12.956	6.818	11.076	5.799	5.145	38.392	213.078
2000	67.419	40.819	16.669	13.060	7.155	9.869	5.085	5.106	35.659	200.841
2001	57.518	32.319	14.243	10.538	7.496	8.112	3.967	4.971	28.336	167.500
2002	56.141	23.370	13.229	10.300	6.801	7.105	3.695	5.073	25.639	155.353
2003	56.372	25.447	14.308	11.083	5.059	7.768	3.830	5.096	25.238	154.201

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 1997, 2003**b) Dış hat uçak trafiği**

Yıllar	Atatürk	Esenboğa	Adnan Menderes	Antalya	Dalaman	Adana	Trabzon	Milas Bodrum	Diğerleri	Toplam
1994	94.070	11.616	13.896	23.208	9.478	3.242	3.215		295	159.020
1995	101.101	14.048	17.010	31.851	12.700	2.619	1.686		416	181.431
1996	112.292	11.600	17.804	35.872	13.848	2.765	1.870		395	196.446
1997	16.410	11.427	18.002	39.605	14.885	3.044	1.365	1.445	528	106.711
1998	109.920	12.160	14.106	36.283	12.968	2.483	1.132	7.113	665	196.830
1999	105.482	11.784	10.589	28.251	9.194	2.359	1.115	4.768	2.086	175.628
2000	104.295	11.672	10.850	40.804	10.452	2.345	993	5.689	3.269	190.369
2001	103.383	11.045	12.726	51.905	12.332	2.297	941	7.602	3.771	206.002
2002	104.223	10.051	12.673	58.925	14.034	2.352	1.429	8.452	3.250	215.389
2003	105.455	10.514	11.284	57.681	13.299	2.616	1.561	8.898	2.885	214.193

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 1997, 2003**c) Toplam (iç hat+dış hat) uçak trafiği**

Yıllar	Atatürk	Esenboğa	A. Menderes	Antalya	Dalaman	Adana	Trabzon	Milas Bodrum	Diğerleri	Toplam
1994	150.627	45.011	28.144	33.575	16.051	10.877	6.875		21.201	312.361
1995	159.630	46.170	32.804	44.523	23.298	10.965	5.840		25.219	348.449
1996	173.422	47.253	34.752	50.394	22.035	11.427	6.009		27.194	372.486
1997	185.055	48.632	35.676	53.830	22.803	12.706	5.611	5.181	34.320	403.814
1998	184.790	53.566	32.424	50.448	20.603	14.640	7.124	12.740	38.650	414.985
1999	177.319	55.076	28.352	41.207	16.012	13.435	6.914	9.913	40.478	388.706
2000	171.714	52.491	27.519	53.864	17.607	12.214	6.078	10.795	38.928	391.210
2001	160.901	43.364	26.969	62.443	19.828	10.409	4.908	12.573	32.107	373.502
2002	160.364	33.421	25.902	69.225	20.835	9.457	5.124	13.525	28.889	366.742
2003	161.827	35.961	25.592	68.764	18.358	10.384	5.391	13.994	28.123	368.394

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 1997, 2003

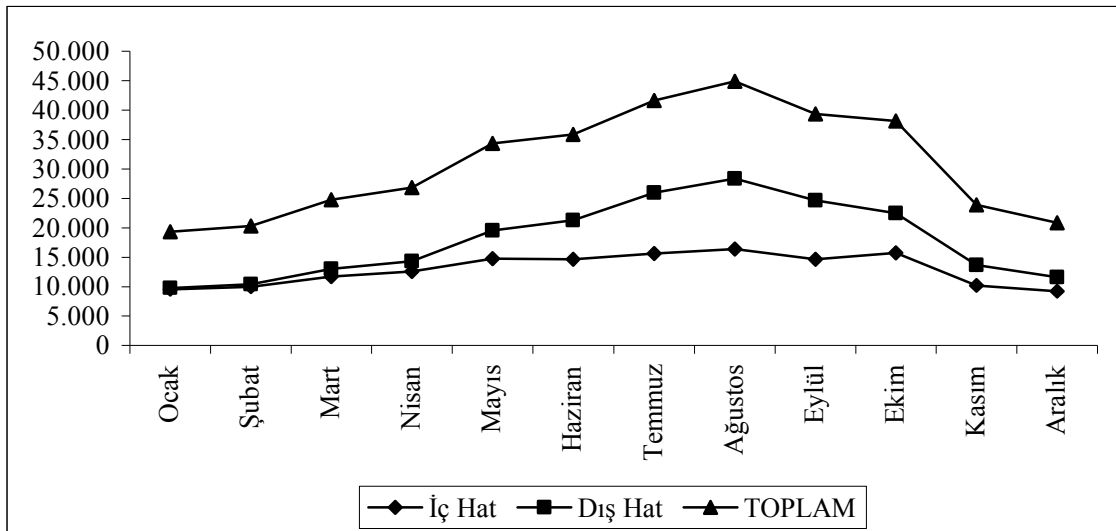
Tablo 1.3. 2003 Yılı İç Hat Uçak Trafikinin Aylara Göre Dağılımı

a) İç hat uçak trafiğinin aylara göre dağılımı

Alanlar	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplam
Atatürk	3.900	3.127	3.978	4.243	5.280	5.640	5.821	5.699	5.153	5.107	4.064	4.360	56.372
Esenboğa	1.893	1.654	1.942	1.986	2.349	2.362	2.493	2.328	2.316	2.287	1.918	1.919	25.477
A.Menderes	973	875	1.014	1.138	1.283	1.283	1.431	1.447	1.383	1.269	1.099	1.103	14.308
Antalya	642	700	633	622	933	933	1.301	1.490	1.266	1.130	728	591	11.083
Dalaman	26	102	146	307	713	713	809	792	598	446	198	161	5.059
Adana	266	487	549	643	942	942	723	900	772	689	498	472	7.768
Trabzon	274	259	256	261	306	306	385	400	345	322	342	384	3.830
Milas/Bodrum	239	162	173	184	417	417	1.097	986	636	349	116	94	5.096
DİĞERLERİ	1.776	1.190	1.498	1.731	2.347	2.477	2.734	2.579	2.629	2.423	1.769	1.985	25.246
TOPLAM	9.989	8.556	10.189	11.115	14.670	15.346	16.794	16.621	15.098	14.022	10.732	11.069	154.201

b) Dış hat uçak trafiğinin aylara göre dağılımı

Alanlar	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplam
Atatürk	8.283	8.180	8.095	7.404	8.112	8.426	9.638	10.407	9.613	9.750	9.109	8.438	105.455
Esenboğa	776	794	586	549	649	938	1.356	1.505	1.117	829	689	726	10.514
A.Menderes	513	504	459	545	804	1.065	1.684	2.020	1.558	1.060	674	398	11.284
Antalya	1.815	1.637	1.816	2.278	4.310	6.146	8.067	9.774	7.839	7.886	4.003	2.110	57.681
Dalaman	4	18	15	346	1.366	1.831	2.396	2.828	2.467	1.818	202	8	13.299
Adana	95	230	136	158	157	193	372	374	313	234	165	189	2.616
Trabzon	154	92	90	79	116	114	223	185	175	127	91	115	1.561
Milas Bodrum	12	9	9	220	754	1.279	1.758	2.059	1.629	1.117	50	2	8.898
DİĞERLERİ	233	187	142	34	73	204	554	537	393	208	139	129	2.885
TOPLAM	11.885	11.661	11.368	11.613	16.341	20.216	26.050	29.689	25.104	23.029	15.122	12.115	214.193



Kaynak: DHMİ İstatistik Yılığ, 2003

Tablo 1.4. 2003 Yılı Uçak Trafiki Yoğunlukları

a) Pik - gün uçak trafiği

Alanlar	Gün	Uçak adedi		
		İnen	Kalkan	Toplam
ATATÜRK	30.11.2003	299	305	604
ESENBOĞA	01.08.2003	86	81	167
ADNAN MENDERES	01.08.2003	82	78	160
ANTALYA	15.08.2003	229	220	449
DALAMAN	01.09.2003	99	94	193
ADANA	13.08.2003	36	33	69
TRABZON	20.08.2003	15	17	32
MİLAS-BODRUM	15.07.2003	80	75	155

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2003

b) Pik -saat uçak trafiği

Alanlar	Gün	Saat	Uçak adedi		
			İnen	Kalkan	Toplam
ATATÜRK	13.10.2003	06:00-07:00	10	41	51
ESENBOĞA	04.07.2003	12:00-13:00	7	9	16
ADNAN MENDERES	01.08.2003	08:00-09:00	6	10	16
ANTALYA	27.07.2003	07:00-08:00	22	11	33
DALAMAN	01.09.2003	12:00-13:00	13	6	19
ADANA	04.06.2003	23:00-24:00	5	4	9
TRABZON	23.11.2003	19:00-20:00	2	2	4
MİLAS-BODRUM	15.07.2003	12:00-13:00	15	14	29

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2003

Tablo 1.5. 2003 Yılı Havaliman Ve Alanlarının Uçak Kapasite Kullanımları

Havaliman ve Alanları	Uçak Kapasitesi	2003 Yılı Uçak Trafığı	Kapasite Kullanım Oranı (%)
ATATÜRK	350.400	161.827	46
ESENBOĞA	236.520	35.961	15
ADNAN MENDERES	183.960	25.592	14
ANTALYA	262.800	68.764	26
DALAMAN	183.960	18.358	10
ADANA	105.120	10.384	10
TRABZON	52.540	5.391	10
MİLAS-BODRUM	122.640	13.994	11
SÜLEYMAN DEMİREL	43.800	299	1
NEVŞEHİR-KAPADOKYA	26.280	277	1
ADİYAMAN	8.760	40	-
AĞRI	8.760	196	2
BURSA YENİŞEHİR	61.320	1.773	3
ÇANAKKALE	8.760	497	6
ÇARDAK	8.760	676	8
ÇORLU	96.360	995	1
DİYARBAKIR	17.520	2.384	14
ELAZIĞ	17.520	794	5
ERZİNCAN	8.760	831	9
ERZURUM	17.520	1.742	10
GAZİANTEP	17.520	2.868	16
KAHRAMANMARAŞ	8.760	35	-
KARS	8.760	909	10
KAYSERİ	26.280	3.197	12
KONYA	17.520	1.716	10
KÖRFEZ	8.760	862	10
MALATYA	17.520	1.096	6
MARDİN	8.760	363	4
MUŞ	8.760	330	4
SAMSUN-ÇARŞAMBA	26.280	2.384	9
SİVAS	8.760	32	-
SİİRT	8.760	32	-
ŞANLIURFA	8.760	609	7
FERİT MELEN	17.520	3.186	18
TOPLAM	2.014.780	368.394	18

Kaynak: DHMİ İstatistik Yılığ, 2003

Tablo .1.6. 1994-2003 Yılları Overflight Uçak Trafikinin Aylara Göre Dağılımı

Yıllar	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplam
1994	8.047	7.615	8.775	8.911	9.340	9.085	10.189	10.579	10.011	10.200	9.008	9.074	110.834
1995	8.978	8.197	9.486	9.866	10.079	10.416	11.333	11.184	11.449	11.763	10.367	10.107	123.225
1996	9.990	9.145	10.167	10.196	10.616	10.336	11.603	11.571	10.098	10.655	9.711	9.934	124.022
1997	9.391	8.506	9.981	10.141	10.267	10.279	11.397	12.574	11.042	11.227	10.332	10.271	125.408
1998	10.271	8.838	10.317	10.631	10.760	10.918	12.036	13.261	11.664	11.316	10.199	10.502	130.713
1999	9.889	8.916	10.866	12.252	12.897	12.983	14.122	14.368	13.099	13.664	13.085	13.254	149.395
2000	12.533	11.222	12.644	12.970	12.844	12.500	13.346	13.544	13.139	13.412	12.334	11.906	152.394
2001	11.473	10.871	12.193	12.552	11.976	11.935	13.056	13.099	13.416	13.444	12.062	12.555	148.632
2002	12.588	11.414	13.630	13.280	13.432	12.554	13.596	13.664	13.459	13.064	12.532	12.739	155.952
2003	12.882	11.885	11.134	9.655	11.291	12.196	13.907	14.576	14.191	14.356	13.827	14.318	154.218

2. Yolcu Trafığı

Tablo 2.1. 1994-2003 Yılları İç Hat-Dış Hat Yolcu Trafığı

a) İç hat (gelen+giden)-dış hat (gelen+giden) yolcu trafiğı

Yıllar	İç hat	Dış hat	Toplam
1994	8.784.310	13.549.976	22.334.286
1995	10.347.528	17.419.851	27.767.379
1996	10.862.539	19.918.123	30.780.662
1997	12.413.720	21.982.614	34.396.334
1998	13.238.832	20.960.847	34.199.679
1999	12.931.771	17.079.887	30.011.658
2000	13.339.039	21.633.495	34.972.534
2001	10.057.808	23.562.640	33.620.448
2002	8.697.864	24.927.311	33.625.175
2003	9.125.298	25.141.870	34.267.168

b) Transit yolcu trafiğı

Yıllar	Yolcu
1994	188.394
1995	264.994
1996	228.611
1997	301.339
1998	452.417
1999	381.150
2000	1.592.786
2001	2.292.752
2002	2.315.915
2003	2.084.015

c) Gelen-giden yolcu trafiğı

Yıllar	İç hat		Dış hat		Toplam	
	Gelen	Giden	Gelen	Giden	Gelen	Giden
1994	4.354.951	4.429.359	6.714.140	6.835.836	11.069.091	11.265.195
1995	5.145.237	5.202.291	8.655.515	8.764.336	13.800.752	13.966.627
1996	5.425.073	5.437.466	9.935.841	9.982.282	15.360.914	15.419.748
1997	6.188.553	6.225.167	10.895.419	11.087.195	17.083.972	17.312.362
1998	6.616.482	6.622.350	10.330.058	10.630.789	16.946.540	17.253.139
1999	6.476.900	6.454.871	8.483.545	8.596.342	14.960.445	15.051.213
2000	6.663.808	6.675.231	10.655.019	10.978.476	17.318.827	17.653.707
2001	5.150.228	4.907.580	11.795.768	11.766.872	16.945.996	16.674.452
2002	4.417.734	4.281.130	12.546.239	12.381.072	16.963.973	16.661.202
2003	4.621.707	4.503.551	12.661.310	12.480.560	17.283.017	16.984.151

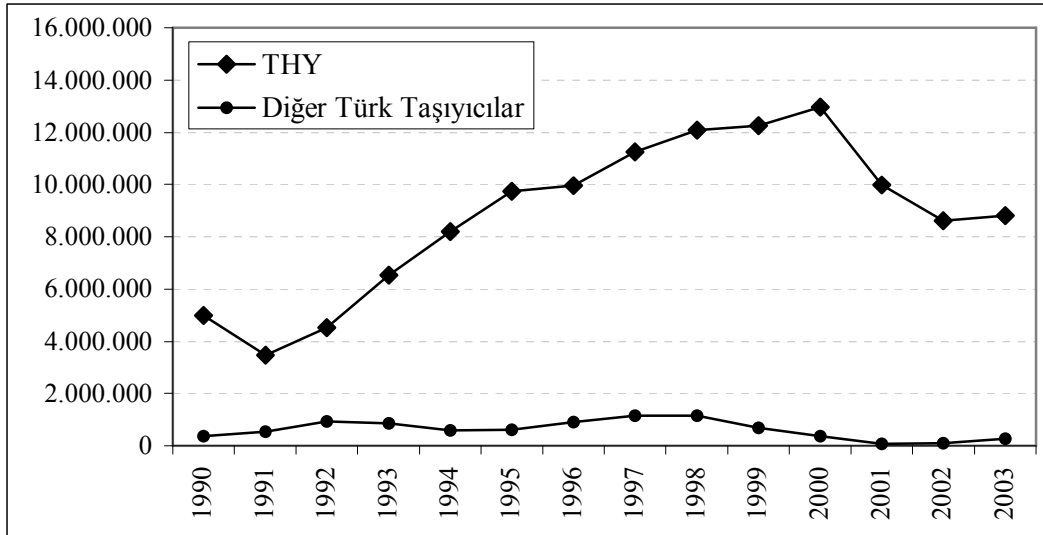
Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 1997, 2003

Tablo 2.2. THY ve Özel Türk Şirketleri İç Hat Yolcu Taşımaları

Yıllar	THY		Türk Özel Taşıyıcılar	
	Yolcu Sayısı	%	Yolcu Sayısı	%
1990	4.982.595	93,2	365.128	6,8
1991	3.470.471	86,6	539.253	13,4
1992	4.513.872	82,9	931.209	17,1
1993	6.540.617	88,3	863.324	11,7
1994	8.197.709	93,3	586.601	6,7
1995	9.732.412	94,1	615.116	5,9
1996	9.965.511	91,7	897.028	8,3
1997	11.255.501	90,7	1.158.219	9,3
1998	12.079.013	91,2	1.159.819	8,8
1999	12.251.403	94,8	680.368	5,2
2000	12.968.489	97,2	370.550	2,88
2001	9.975.354	99,2	82.454	0,8
2002	8.604.792	98,9	93.072	1,1
2003	8.816.046	96,9	274.377	3,1
2004	10.150.729	70,4	4.276.138	29,6

Kaynak: DHMİ ve THY AR-GE Müdürlüğü

Grafik 2.1. THY ve Özel Türk Şirketleri İç Hat Yolcu Taşımaları



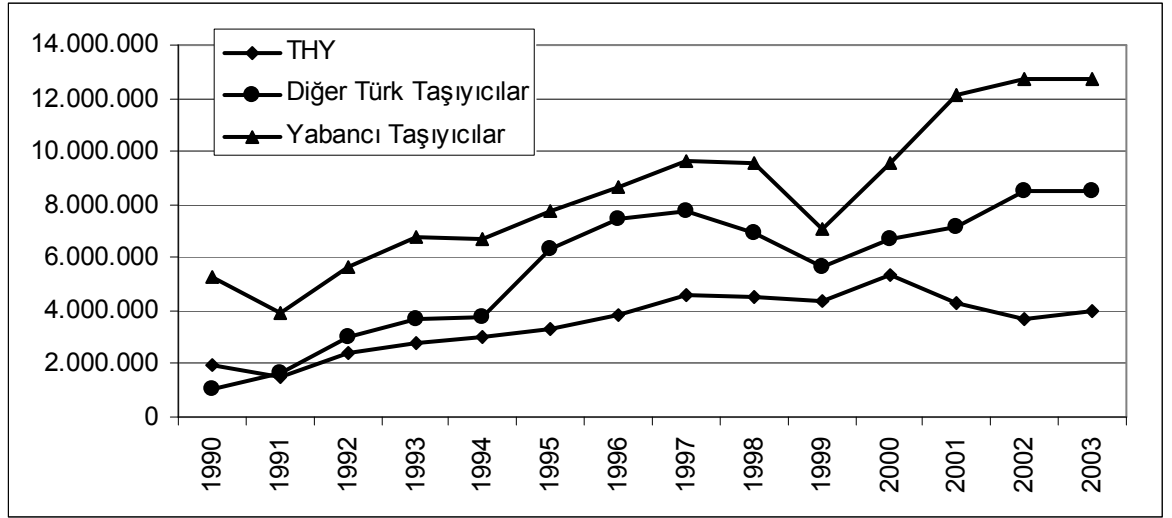
Kaynak: DHMİ ve THY AR-GE Müdürlüğü

Tablo 2.3. THY Ve Özel Türk Şirketleri Dış Hat Yolcu Taşımaları

Yıllar	THY		Diğer Türk Taşıyıcılar		Yabancı Taşıyıcılar	
	Yolcu Sayısı	%	Yolcu Sayısı	%	Yolcu Sayısı	%
1990	1.947.085	23,5	1.045.419	12,6	5.289.738	63,9
1991	1.483.973	21,2	1.647.524	23,5	3.878.243	55,3
1992	2.377.990	21,5	3.009.663	27,2	5.662.384	51,2
1993	2.766.710	20,8	3.720.678	28,0	6.783.202	51,1
1994	3.026.101	22,3	3.800.409	28,0	6.723.466	49,6
1995	3.342.079	19,2	6.315.678	36,3	7.762.094	44,6
1996	3.817.011	19,2	7.452.292	37,4	8.648.820	43,4
1997	4.563.690	20,8	7.788.100	35,4	9.630.824	43,8
1998	4.512.308	21,5	6.925.573	33,0	9.522.966	45,4
1999	4.370.286	25,6	5.612.112	32,9	7.097.489	41,5
2000	5.356.310	24,8	6.727.383	31,1	9.549.802	44,1
2001	4.317.217	18,3	7.121.105	30,2	12.124.318	51,5
2002	3.725.779	14,9	8.505.907	34,1	12.692.625	50,9
2003	3.961.464	15,8	8.749.258	34,9	12.401.999	49,3
2004	4.684.709	15,4	11.086.510	36,5	14.589.754	48,1

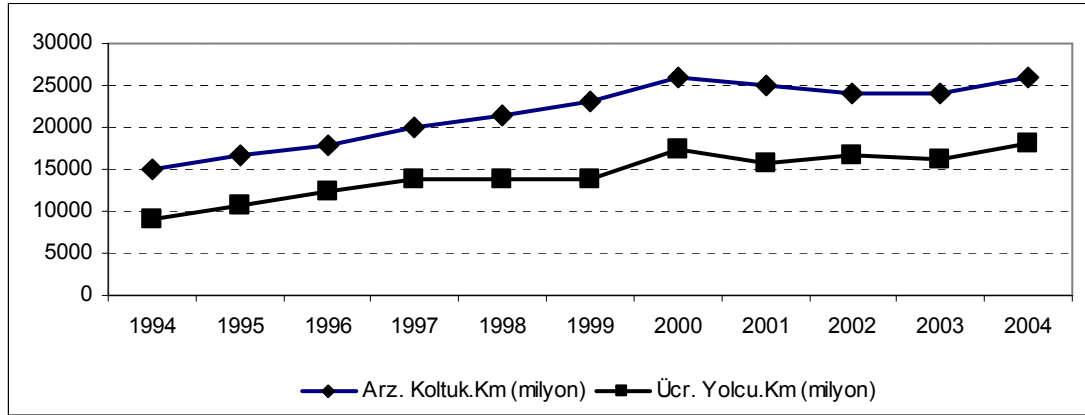
Kaynak: DHMİ ve THY AR-GE Müdürlüğü

Grafik 2.2. THY, Türk ve Yabancı Şirketlerin Dış Hat Yolcu Taşımaları



Kaynak: DHMİ ve THY AR-GE Müdürlüğü

Grafik 2.3. THY'nin koltuk-km arzı ve yolcu-km olarak taşımalar



Kaynak: DHMİ ve THY AR-GE Müdürlüğü

Tablo 2.4. 1994-2003 Yılları Havaliman ve Alanlarına Göre Yolcu Trafığı

a) İç hat yolcu trafiği

Yıllar	Atatürk	Esenboğa	Adnan Menderes	Antalya	Dalaman	Adana	Trabzon	Milas Bodrum	Diğerleri	Toplam
1994	3.241.500	2.224.530	837.475	509.717	162.362	484.375	315.136		1.009.215	8.784.310
1995	3.804.376	2.603.241	1.019.399	594.466	186.096	545.345	387.991		1.206.614	10.347.528
1996	4.139.370	2.610.437	1.071.582	637.816	199.073	569.923	406.462		1.227.876	10.862.539
1997	4.779.128	2.820.489	1.185.990	721.909	219.671	629.612	424.170	178.987	1.453.764	12.413.720
1998	5.202.542	2.892.408	1.229.967	704.885	217.351	671.438	515.805	280.996	1.523.440	13.238.832
1999	4.951.530	2.856.967	1.162.194	643.461	193.303	632.011	480.865	273.077	1.738.363	12.931.771
2000	5.181.845	2.800.943	1.226.294	676.925	272.941	662.778	464.426	272.525	1.780.362	13.339.039
2001	3.773.699	2.107.013	980.651	531.835	168.472	511.810	358.310	248.264	1.377.754	10.057.808
2002	2.851.487	1.814.563	960.119	584.077	182.455	428.687	338.989	269.008	1.268.479	8.697.864
2003	3.126.074	1.773.531	985.052	615.420	166.072	498.996	374.439	277.819	1.307.898	9.125.298

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 1997, 2003

b) Dış hat yolcu trafiği,

Yıllar	Atatürk	Esenboğa	Adnan Menderes	Antalya	Dalaman	Adana	Trabzon	Milas Bodrum	Diğerleri	Toplam
1994	6.847.122	951.755	1.496.106	2.546.782	1.381.621	217.903	97.479		11.208	13.549.976
1995	8.120.742	992.870	1.970.248	4.133.203	1.895.609	231.070	58.251		17.858	17.419.851
1996	9.255.296	1.043.423	2.196.979	4.955.089	2.148.084	243.208	58.960		17.084	19.918.123
1997	9.828.769	1.068.831	2.236.935	5.965.724	2.368.071	271.280	58.212	159.879	24.913	21.982.614
1998	9.189.657	1.161.856	1.674.714	5.595.482	2.068.769	247.753	57.633	936.723	28.260	20.960.847
1999	8.148.940	1.190.153	1.172.684	4.213.501	1.351.484	217.070	63.764	620.415	101.876	17.079.887
2000	9.465.965	1.226.985	1.281.095	6.779.733	1.566.761	234.282	66.764	835.444	176.466	21.633.495
2001	8.827.732	1.052.302	1.483.627	8.638.634	1.978.749	245.330	47.199	1.038.039	251.028	23.562.640
2002	8.506.204	1.022.065	1.529.273	9.750.874	2.191.846	257.149	57.039	1.350.505	262.356	24.927.311
2003	8.978.268	1.010.396	1.352.697	9.756.180	2.089.002	287.859	54.608	1.321.749	291.111	25.141.870

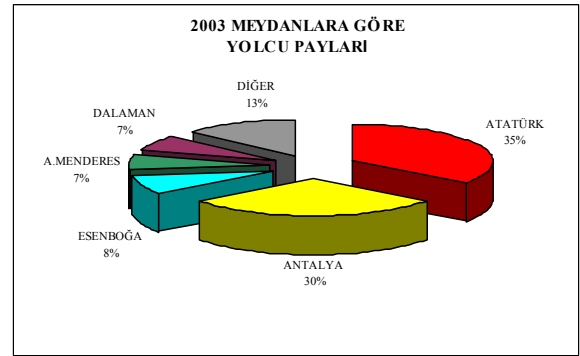
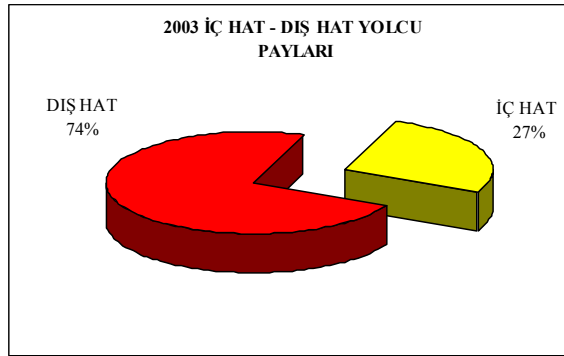
Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 1997, 2003

c) Toplam (iç hat+dış hat) yolcu trafiği

Yıllar	Atatürk	Esenboğa	Adnan Menderes	Antalya	Dalaman	Adana	Trabzon	Milas Bodrum	Diğerleri	Toplam
1994	10.088.622	3.176.285	2.333.581	3.056.499	1.543.983	702.278	412.615		1.020.423	22.334.286
1995	11.925.118	3.596.111	2.898.647	4.727.669	2.081.705	776.415	446.242		1.222.217	27.674.124
1996	13.394.666	3.653.860	3.268.561	5.592.905	2.347.157	813.131	465.422		1.244.708	30.780.410
1997	14.607.897	3.889.320	3.422.925	6.687.633	2.587.742	900.892	482.382	338.866	1.478.677	34.396.334
1998	14.392.199	4.054.264	2.904.681	6.300.367	2.286.120	919.191	573.438	1.217.719	1.551.700	34.199.679
1999	13.100.470	4.047.120	2.334.878	4.856.962	1.544.787	849.081	544.629	893.492	1.840.239	30.011.658
2000	14.647.810	4.027.928	2.507.389	7.456.658	1.839.702	897.060	531.190	1.107.969	1.956.828	34.972.534
2001	12.601.431	3.159.315	2.464.278	9.170.469	2.147.221	757.140	405.509	1.286.303	1.628.782	33.620.448
2002	11.357.691	2.836.628	2.489.392	10.334.951	2.374.301	685.836	396.028	1.619.513	1.530.835	33.625.175
2003	12.104.342	2.783.927	2.337.749	10.371.600	2.255.074	786.855	429.047	1.599.568	1.599.006	34.267.168

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 1997, 2003

Grafik 2.4. İç Hat – Dış Hat (Gelen + Giden) Yolcu Trafiği (2003)



Kaynak : DHMİ İstatistik Yıllığı 2003

Tablo 2.5. İç Hat – Dış Hat (Gelen + Giden) Yolcu Trafiği (2003)

a) İç Hat – Dış Hat (Gelen + Giden) Yolcu Trafiği Yolcu				b) Transit	
Havaliman ve Alanları	İçhat	Dışhat	Toplam	Yolcu	
ATATÜRK	3.126.074	8.978.268	12.104.342	1.729.669	
ESENBOĞA	1.773.531	1.010.396	2.783.927	38.635	
A.MENDERES	985.052	1.352.697	2.337.749	82.380	
ANTALYA	615.420	9.756.180	10.371.600	116.718	
DALAMAN	166.072	2.089.002	2.255.074	61.826	
ADANA	498.996	287.859	786.855	2.061	
TRABZON	374.439	54.608	429.047	3.582	
MİLAS - BODRUM	277.819	1.321.749	1.599.568	28.201	
DIĞERLERİ	1.328.838	291.111	1.599.006	20.943	
TOPLAM	9.125.298	25.141.870	34.267.168	2.084.015	

Kaynak : DHMİ İstatistik Yıllığı 2003

Tablo 2.6. 2003 Yılı Yolcu Trafiki Yoğunlukları

a) Pik – gün yolcu trafiği

Havaliman ve Alanları	Gün	Yolcu Trafiki		
		Gelen	Giden	Toplam
ATATÜRK	30.11.2003	31.951	27.840	55.751
ESENBOĞA	01.08.2003	11.385	8.791	20.176
ADNAN MENDERES	01.08.2003	9.660	5.899	15.559
ANTALYA	15.08.2003	49.185	39.281	88.470
DALAMAN	28.07.2003	13.762	11.768	25.530
ADANA	13.08.2003	1.023	1.205	2.228
TRABZON	30.31.2003	1.061	1.432	2.493
MİLAS-BODRUM	11.08.2003	10.622	9.798	20.420

Kaynak : DHMİ İstatistik Yıllığı 2003

b) Pik – saat yolcu trafiği

Alanlar	Gün	Saat	Yolcu Adedi		
			Gelen	Giden	Toplam
ATATÜRK	13.11.2003	13:00- 14:00	5.891	2.886	8.777
ESENBOĞA	01.08.2003	12:00- 13:00	1.345	757	2.102
ADNAN MENDERES	01.08.2003	08:00- 09:00	803	576	1.379
ANTALYA	15.08.2003	07:00- 08:00	5.630	4.350	9.980
DALAMAN	01.09.2003	12:00- 13:00	1.788	1.283	3.071
ADANA	13.08.2003	13:00- 14:00	584	184	768
TRABZON	23.11.2003	19:00- 20:00	237	358	595
MİLAS-BODRUM	11.08.2003	10:00- 11:00	1.356	735	2.091

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2003

Tablo 2.7. 2003 Yılı Havaliman ve Alanlarının Yolcu Kapasite Kullanımları

Havaliman ve Alanları	Yolcu Kapasitesi	2002 Yılı Yolcu Trafığı	Kapasite kullanım oranı (%)
ATATÜRK	21.500.000	12.104.342	56,3
ESENBOĞA	5.150.000	2.783.927	54,1
ADNAN MENDERES	4.610.000	2.337.729	50,8
ANTALYA	9.000.000	10.371.600	115,2
DALAMAN	3.600.000	2.555.074	62,6
ADANA	2.200.000	785.555	35,8
TRABZON	1.500.000	429.047	28,6
MİLAS-BODRUM	2.600.000	1.599.568	61,5
S.DEM.REL	600.000	2.883	0,5
NEVŞEHİR KAPLICALARI	700.000	15.781	2,3
ADIYAMAN	300.000	-	-
AĞRI	120.000	8.307	6,9
BURSA - YENİŞEHİR	2.250.000	2.807	0,12
ÇANAKKALE	150.000	-	-
ÇARDAK	600.000	37.741	6,3
ÇORLU	600.000	14.291	2,4
DİYARBAKIR	1.700.000	211.750	19,6
ELAZIĞ	300.000	40.709	13,6
ERZİNCAN	600.000	8.377	1,4
ERZURUM	300.000	104.821	34,9
GAZİANTEP	620.000	223.303	36,0
KAHRAMANMARAŞ	400.000	-	-
KARS	1.000.000	54.312	5,4
KAYSERİ	600.000	324.559	54,2
KONYA	120.000	76.162	63,5
KÖRFEZ	1.000.000	3.567	0,4
MALATYA	300.000	89.645	29,9
MARDİN	400.000	19.538	4,9
MUŞ	100.000	16.142	16,1
SAMSUN-ÇARŞAMBA	2.000.000	175.240	8,8
SİVAS	62.000	1.001	0,2
SİİRT	100.000	-	-
ŞANLIURFA	500.000	23.607	4,7
FERİT MELEN	1.200.000	144.003	12,0
TOPLAM	67.080.000	34.267.168	51,1

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı, 2003

Tablo 2.8. 1994-2003 Yılları Transit Yolcu Trafikinin Aylara Göre Dağılımı

YILLAR	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1994	12.872	9.884	11.573	13.741	15.635	10.905	15.680	20.408	28.780	17.228	12.719	18.969	188.394
1995	12.630	10.020	10.666	17.443	21.212	22.287	32.398	45.620	25.493	27.357	14.259	25.609	264.994
1996	10.061	10.840	15.056	18.884	23.070	25.288	27.516	27.615	24.066	19.794	9.187	17.234	228.611
1997	11.950	10.924	10.168	20.455	24.475	32.892	25.710	43.060	35.580	33.042	28.522	24.561	301.339
1998	33.485	24.334	23.179	31.033	29.719	36.195	40.539	63.635	46.277	55.445	34.906	33.670	452.417
1999	36.718	15.201	33.360	41.018	44.173	31.292	41.700	38.957	41.649	32.637	17.553	9.893	384.151
2000	22.149	17.917	19.370	19.204	185.768	227.516	216.020	219.138	207.913	185.039	138.412	134.340	1.592.786
2001	147.658	134.129	149.702	153.603	174.093	189.745	228.124	255.815	216.942	295.628	173.856	173.457	2.292.752
2002	166.551	129.065	174.548	163.637	195.888	210.483	251.368	273.888	236.114	221.618	135.534	157.221	2.315.915
2003	158.358	143.278	140.388	147.362	181.878	212.861	257.035	232.075	195.982	175.050	116.353	123.395	2.084.015

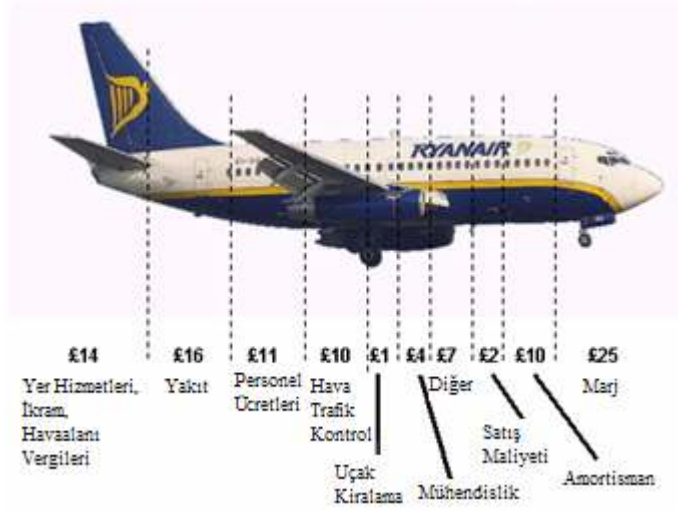
Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı; 1997, 2003

Tablo 2.9. Havalimanı Ve Meydanlara Göre Transit Yolcu Trafikî

AYLAR	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
ATATÜRK	157.462	123.940	157.808	148.302	164.367	175.690	210.115	227.996	192.962	182.557	121.825	136.648	1.999.672
ESENBOĞA	1.975	2.186	3.344	2.202	2.190	1.892	2.885	2.511	1.290	3.306	2.115	2.981	28.877
A.MENDERES	3.636		7.698	4.517	8.358	7.791	8.867	10.045	11.916	9.471	5.327	4.871	82.497
ANTALYA	2.912	2.791	4.911	3.724	7.303	6.677	11.015	13.326	11.771	12.042	3.600	10.496	90.568
DALAMAN	-	-	106	-	8.101	11.329	10.327	12.137	12.190	8.443	-	331	62.964
ADANA	557	138	-	-	1.075	1.454	2.050	1.860	1.888	2.075	163		11.260
TRABZON	-	-		-	-	213	180	-	-	-	471	962	1.826
MİLAS-BODRUM	-	-	680	3.054	4.442	4.888	5.775	5.969	4.097	2.403	658	145	32.111
DİĞERLERİ	9	10	1	1.838	52	549	154	44	-	1.321	1.375	787	6.140
TOPLAM	166.551	129.065	174.548	163.637	195.888	210.483	251.368	273.888	236.114	221.618	135.534	157.221	2.315.915

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı; 2003

EK G: DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARIN MALİYET TABANLARI



RYANAIR

- Düşük çalışan maliyeti
- İnternet yoluyla düşük satış maliyetleri
- Dış kaynak kullanımı ile düşük uçak bakım ve mühendislik maliyetleri
- Yaşlı uçakların filodan çıkarılması ile azalan yakıt giderleri
- Yüksek işletme kar marjı

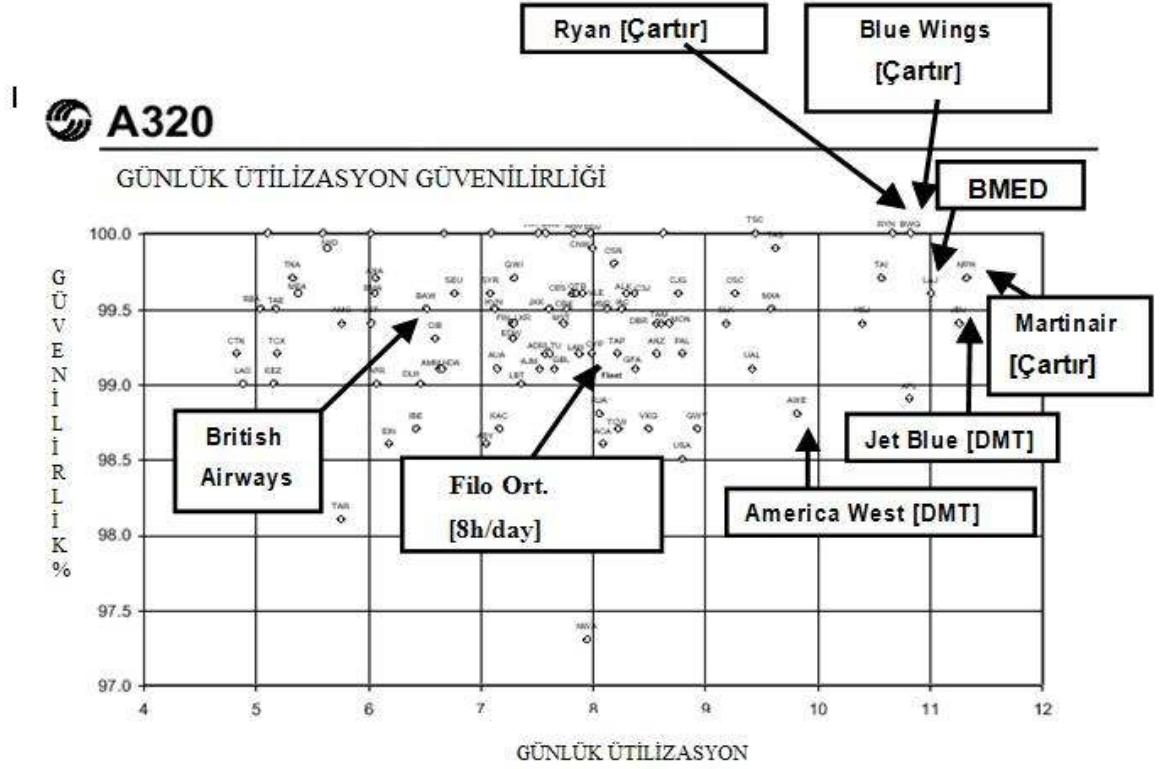


SOUTHWEST

- Çalışan giderleri ve Havaalanı ücretleri daha yüksek fakat yinede geleneksel taşıyıcıların altında
- ABD içi düşük ATC ücretleri
- ABD havayolu sektöründe yaşanan kriz sebebiyle düşük marj
- Diğer ABD li taşıyıcılardan daha yüksek işletme kar marjı

EK H: YÜKSEK UÇAK KULLANIMI

Airbus A320 filosunun günlük ortalama kullanımı 8 uçuş saati civarındadır. Jet Blue (11.3saat) yada Easyjet (9.3 saat) gibi düşük maliyetli taşıyıcıların günlük uçak kullanımları diğer taşıyıcılara oranla daha yüksektir.



Kaynak: Airbus A320 Günlük Ütilizasyon Güvenilirliği (Kasım 2003-Ocak 2004), Airbus Industrie

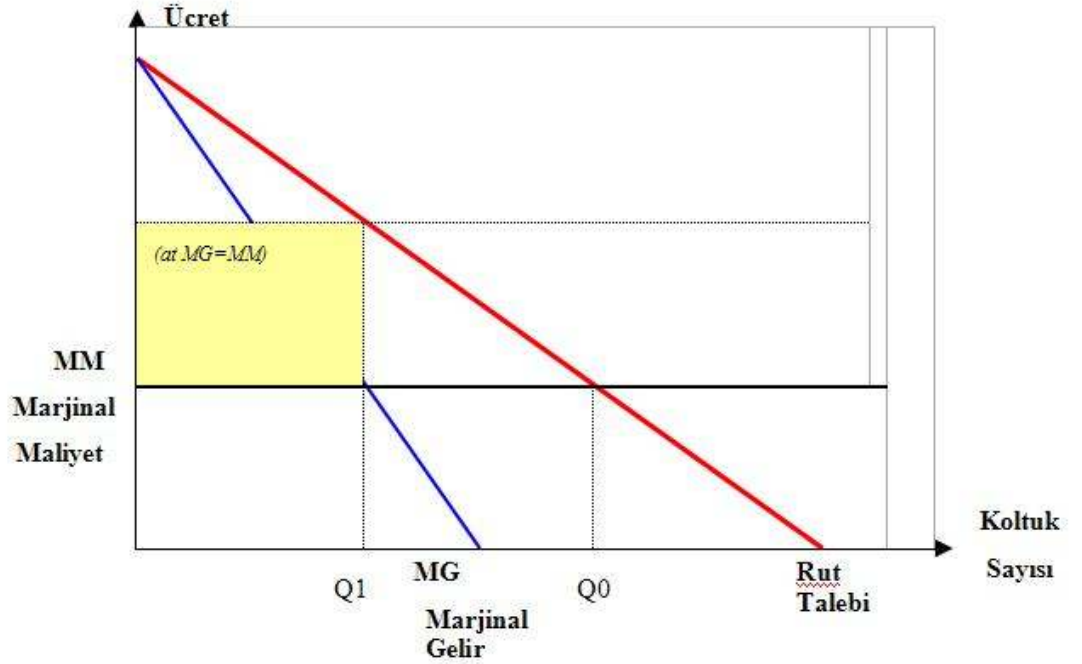
Boeing 737 filosu, bir süredir düşük maliyetli ve geleneksel havayolu şirketlerinin kısa mesafeli taşıma aracı olarak tercih edilmektedir. Boeing 737'lerin düşük maliyetli taşıyıcılar arasındaki üstünlüğü şimdilerde Airbus'ın dar gövdeli modeli A320 tehdidi altındadır.

	hours/day	cycles/day
EasyJet	9,1	6,5
Ryanair	7,9	6,6
Southwest Airlines	9,2	6,6
Average (lcc)	8,7	6,6
Air France	6,1	4,7
British Airways	6,3	4,8
Klm	7,1	4,4
Lufthansa	5,5	5,5
United Airlines	6,3	4,2
US Airways	6,5	5
Average (traditional)	6,3	4,8

Kaynak: Airline Fleet and Network Management, sayı 35

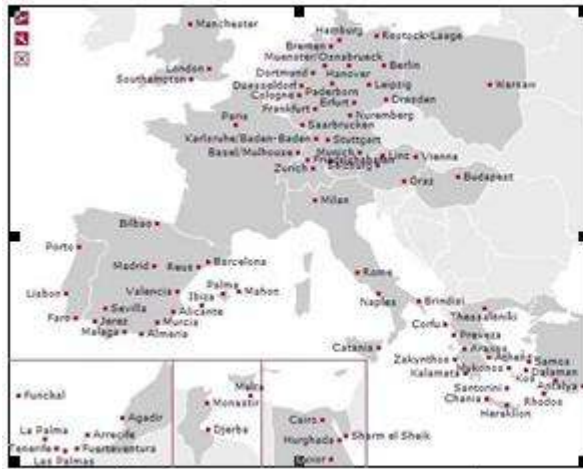
EK I: REKABETE TEŞVİK

Rekabetin az olduğu pazarlarda tekellerin gücü ve karlılığı fiyat politikalarını belirlerken birbirleriyle etkileşimlerine bağlıdır. Hatta bazı durumlarda, fiyat politikaları iki ülke hükümetinin aralarında yaptıkları hava taşımacılığı anlaşmalarıyla da belirlenebilir. Şirketler arasındaki bu işbirliği fiyatları oldukça karlı bir düzeyde tutmaya imkan verip yüksek kısa dönem karları elde etmeye imkan verirken aynı zamanda pazara dışardan rekabet edebilecek bir rakibin girmesini de zorlaştırır (Holloway, 2003). Bu işbirliği politikasının uzun dönemde zararlı gözükken yönü, düşük maliyetli taşıyıcıların fiyat rekabetinde bu taşıyıcıları zorlamalarına imkan vermemesidir.



Kaynak : Avrupa'daki Düşük Maliyetli Taşıyıcıların Pazar Analizi,Ocak 2004. Air Transport Group Research Report , Cranfield University

EK J: AVRUPALI BÜYÜK DÜŞÜK MALİYETLİ TAŞIYICILARIN UÇUŞ AĞLARI



Air Berlin – Ocak 2005



Easjet – Ocak 2005



Germania – Ocak 2005



Hapag Loyd Express - Ocak 2005



Ryanair – Ocak 2005



Sky Europe – Ocak 2005



German wings – Ocak 2005



Monarch Scheduled – Ocak 2005



BMIBaby – Ocak 2005



Flybe – Ocak 2005



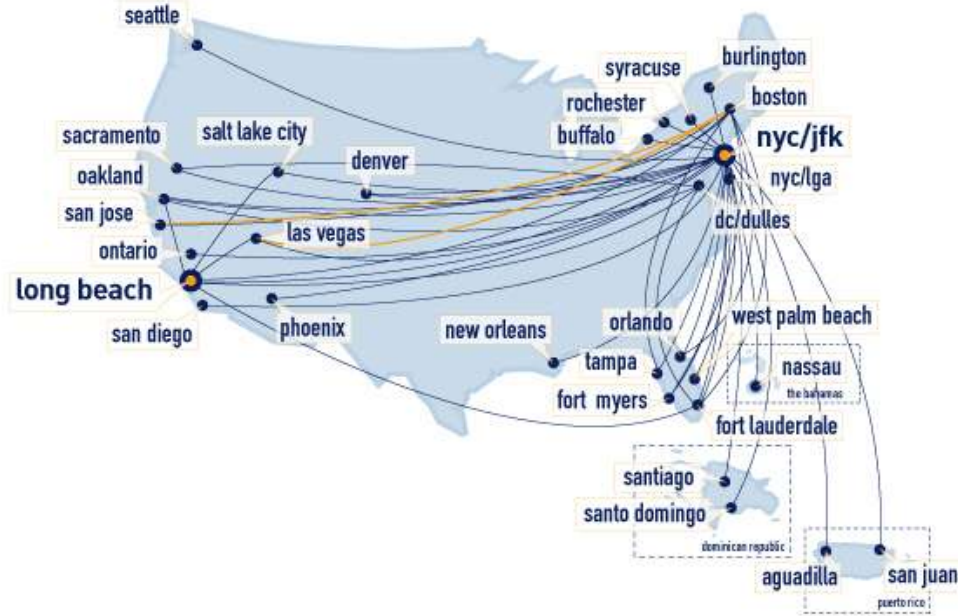
Virgin Express – Ocak 2005



Wizz Air – Ocak 2005

EK K: SOUTHWEST VE JETBLUE UÇUŞ AĞLARI

JetBlue Uçuş Ağı



Southwest Uçuş Ağı



EK L: ULAŞTIRMA BAKANLIĞI TEŞEKKÜR BELGESİ

T.C.
ULAŞTIRMA BAKANLIĞI
Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı

Sayı : B.11.0.APK.0.11.01/602-03-01/-1935-48393
Konu : Ulaştırma Ana Planı Stratejisi
Teşekkür Belgeleri

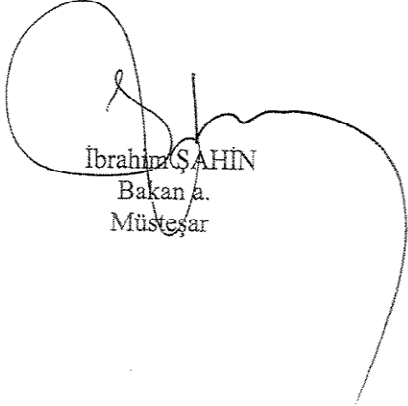
22 KASIM 2005

TÜRK HAVAYOLLARI A.O. GENEL MÜDÜRLÜĞÜNE
YEŞİLKÖY/İSTANBUL

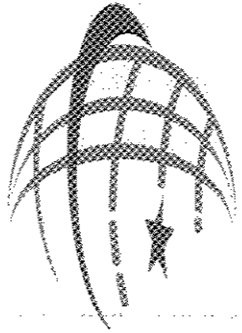
Bakanlığımız ile İstanbul Teknik Üniversitesi Rektörlüğü arasında imzalanan sözleşme uyarınca hazırlanan "Ulaştırma Ana Planı Stratejisi", 11 Ekim 2005 tarihinde tamamlanmış ve Bakanlığımıza teslim edilmiştir.

Ulaştırma Sektörünün daha sağlıklı planlanmasına imkan sağlayacak olan sözkonusu "Ulaştırma Ana Planı Stratejisi" hazırlıkları kapsamında oluşturulan; gerek "Akademik Çalışma Grupları"nda, gerekse "Yönlendirme Komitesi" ve "Yürütme Komisyonu"nda görev alanlar ile görüş ve önerileri ile çalışmalara katkıda bulunanlara, Sayın Bakanımız tarafından verilen "Teşekkür Belgesi" ilişikte gönderilmektedir.

Bilgilerinizi rica ederim.


İbrahim ŞAHİN
Bakan a.
Müsteşar

EK:
Teşekkür Belgesi (2 adet)



T.C.
ULAŞTIRMA BAKANLIĞI

TEŞEKKÜR BELGESİ

Sayın Ebru KARASI

Ulaştırma Ana Planı Stratejisi
Yönlendirme Komitesi Üyesi

Ulaştırma Ana Planı Stratejisi çalışmalarına vermiş olduğunuz değerli katkılardan dolayı teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim. 11 Ekim 2005


Binali YILDIRIM
Ulaştırma Bakanı

KAYNAKÇA

A. Kitaplar

Air Transport Group Research “Market Analysis of Europe’s Low Cost Airlines: An examination of trends in the economics and operating characteristics of Europe’s charter and no-frills scheduled airlines” Cranfield University, Rapor No 9, Londra, 2004

CALDER, Simon, “No Frills: The Truth behind The Low Cost Revolution In The Skies” Virgin Books, 2003

CASSANI, Barbara, “GO: an airline adventure”, Time Warner Books, 2003

ÇANCI, Metin, ERDAL, Murat “Uluslararası Taşımacılık Yönetimi” UTIKAD Yayınları, İstanbul, 2004

DOGANIS, Rigas, “**Flying Off Course The Economics of International Airlines**” Londra: Routledge, Üçüncü Baskı, 2002

DOGANIS, Rigas, “**The Airline Business in the Twenty-first Century**” Londra: Routledge, 2001

FARABI, Alemdari “Airline deregulation”, Cranfield Institute of Technology, 1989

HOLLOWAY, J. C. “Marketing for Tourism” 4. Baskı, Harlow: Prentice Hall, 2004

HOLLOWAY, Stephen, “Straight and Level: Practical Airline Economics” Ashgate Publishing Ltd., 2003

IATA KARGO ACENTALIK KURALLARI, IATA, Cenevre, 2000

KAYA, Ergün, BAŞAR Mehmet, GERED Ender, KUYUCAK, Ferhan, SÜRMEİ, Arda, “ Havaalanlarında Yap İşlet Dever Uygulamaları: Antalya ve Atatürk Havalimanlarındaki Uygulamaların Değerlendirilmesi”, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, No: 1649, Eskişehir, 2005

LAWTON, Thomas C, “Cleared for Take-Off Structure and Strategy in the Low Fare Airline Business”, İngiltere, Ashgate Publishing, 2002.

NYATHI, Michael “**Strategic Alliance Partner Choice in International Aviation**”, The University of Sydney, 1996

NELLIS, Joseph, PARKER, David, “Principles of Business Economics”, Financial Times, Prentice Hall, 2002

O'CONNOR, William, **An Introduction to Airline Economics**. USA: Praeger, Altıncı Baskı, 2001

OLEFGE, Wolfgang; BRADENBURG, Hans; WASCHKAU, Siegfried; OELFGE, Dorit **“Güterverkehr-Spedition-Logistik-Speditionsbetrieblehre”**, Bildungserlag EINS GmbH, Almanya, 2002

OUM, Tae Hoon ve CHUNYAN Yu, “Winning Airlines Productivity and Cost Competitiveness of the World's Major Airlines”, Kluwer Academic Publishers, Londra, 1998

TANEJA, Nawal K. “Simpli-Flying: Optimizing the Airline Business Model”, Ashgate Publishing Ltd., 2004

TEN – Invest Final Report, Planco Consulting GmbH, Essen, 2003

THE AIR CARGO TARIFF (TACT) RULES, 48. Baskı, IATA Yayınları, Hollanda, 1999

ÜLGEN, Hüseyin, **“Hava Taşıma Sözleşmesi”**, Banka ve Ticaret Hukuku Enstitüsü, Yayın No:201, İstanbul, 1987

B. Tezler

ALAM, Hamood, “A study of the current pricing and revenue management strategies of Major European Low Cost Airlines and Identification of potential revenue enhancement opportunities”, Msc Thesis, Air Transport Group, Cranfield School of Engineering, 2000

BROWN, Richard, “The segmentation of the long haul business travel market”, Msc Thesis, Cranfield College of Aeronautics, 2000

COLEMAN, Timothy, “The impact of Low Cost Carriers on Major US Airlines – The lessons to be learned by Europe” Msc Thesis, Cranfield College of Aeronautics, 1995

EDMOND Patrick, “Serving the long haul scheduled business market with single aisle aircraft: a feasibility study”, Msc Thesis, Cranfield College of Aeronautics, 2000

Findlay, Christopher, **Strategic Directions for ASEAN Airlines in a Globalizing World**, REPSF Project No. 04/008, 2005

NAJDA, Charles, “Low-Cost Carriers and Low Fares: Competition and Concentration in the U.S. Airline Industry” Stanford University, 2003

PILLET, Cyrille, “Can LCC compete on long haul routes?”, Exec Mba Programme, Cranfield School Of Management, 2005

ŞENGÜR, Yusuf, “**Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamaların Araştırılması**”, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enst.,2004

C. Makaleler

Airline Business, “Dream or Reality?”, <http://www.flightglobal.com/articles> iletişim adresli internet sayfası, 26,04,06

Air Transport World Magazine “Air France – Klm Group: Airline Of The Year”, Penton Publication, Şubat 2005

Aircraft Technology & Maintenance Magazine “Low Cost Mro Strategies” Ekim/Kasım 2004

Airline Fleet & Asset Management , “Outsourcing Management”, Mayıs/Haziran 2003

Airline Fleet & Asset Management “Mexican Wave” Kasım/Aralık, 2003

Airline Fleet & Asset Management “In Flight Connectivity” Mart/Nisan 2004

Airline Fleet & Asset Management, “Mro Outsourcing On The Rise” Kasım/Aralık 2004

Atw Air Transport World Magazine, Airline Market Leadership Award Şubat 2005

Atw Air Transport World Magazine “Air France – KLM Group: Airline Of The Year”, Penton Publication, Şubat 2005

Business Week, “Rolling Hubs”, Ekim Sayısı, 2002

BUYCK, Cathy , “The LCC Airport”, ATW Air Transport World, Penton publication, Şubat 2005

Çelebice, “Havayolu Trafiğinde Dünyadaki Genel Durum ve Eğilimler” Sayı 11, Şubat, 2006

ENDRES, Gunter, “Cost conscious” Airline Business, Reed Business Information, Ekim 2004

FENN, John William, “Low Cost air travel set for take off”, Middle East, Sayı 341, Ocak 2004

Flight International Magazine “Leasing Could Slow Civair”, Eylül 2004

Flight International Magazine, “Ryanair Shoots To Frill With Video”, Ekim 2004

Flight International Magazine, "Stoddart's Ozjet will lift off by operating business class service", Mart 2005

FLINT, Perry, "Continued growth continued pressure", ATW Air Transport World, Penton publication Ocak 2005

FLOTTAU, Jens, "Going the distance", Aviation Week, Mc Graw Hill, July 2004

GEREDE, Ender, "Uç Türkiye uç: İç hat havayolu taşımacılığındaki gelişmeler", <http://www.dunyagazetesi.com.tr>, 05/01/2004,

GÖKYÜZÜ HABERCİ, "Bölgesel Hava Taşımacılığının Önemi (1)" 15 Mayıs 2002, Yıl: 4 Sayı: 2002/10

KARP, "Licence to Frill: North American low-costers rewrite the rule", Flight International, 25-31 Mart 2003

KELLEHER, Herb, "Survival of an airline" www.Southwest.com, 2005

KUHLMAN, Ron, "Low-Cost Long-Haul: Don't Sell It Short", Aviation Week, Mc Graw Hill, Haziran 2004

MOSLEY, Bill, "More low fare airlines enter long haul markets", U.S Department of Transportation, Rapor No: DOT 60-03 Temmuz 2003

New York Times, "Low-Cost Carrier: JetBlue Airways", Sayı: 8/27/01

PAPATHEODOROU, A., "Civil Aviation Regimes and Leisure Tourism in Europe", Air Transport Management Dergisi, Sayı: 8(6): 381-388, 2002

PAPATHEODOROU, A. "Do we Need Airport Regulation?" Utilities Dergisi, 6(10): 35-37, 2003

PENDER, Lesley; BAUM, Tom, "Have The Frills Really Left The European Airline Industry?" International Journal of Tourism Research, Kasım/Aralık 2000.

PILLING, Mark, "In flight services: new cash flows" Airline Business, Reed Business Ocak 2005

SMITH, S. "Tourism as an Industry - Debate and Concepts", Economic Geography of the Tourism Industry Dergisi Ek Analizi, Sayfa: 31-52, D. Ioannides and K. G. Debbage, Londra 1998

The Economist, "Turbulent Skies", Ekim 2004

Time Magazine, "Culture and Control", Sayı: 07/10/01, 2003

YOUNG, Susan, "Low fare carriers take on Majors over the long haul", Travel Agent, Advanstar Communications, Temmuz 2000

WILLIAMS, George, “Will Europe’s charter carriers be replaced by “no-frills” scheduled airlines”, Journal of Air transport management, 2001

D. Raporlar & Diğer Kaynaklar

DHMI Genel Müdürlüğü. **DHMI İstatistik Yıllığı**. 1988-2003

DPT. **Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu**. Ankara: Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ulaştırma Bakanlığı, 2001

DPT. **Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu**. Ankara: Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ulaştırma Bakanlığı, 2005

PAPATHEODOROU, Andreas, ZHENG, “**Leisure Travel in Europe and Airline Business Models: A Study of Regional Airports in Britain**”, University of the Aegean& University of Surrey Bölüm 2, 2005

RICHARDS, Krista, “The Effect of Southwest Airlines on U.S. Airline Markets.” Research in Transportation Economics, v4: 33-47, 1996

T.C. Ulaştırma Bakanlığı, Ulaştırma Ana Planı Stratejisi, Ankara 2005

E. Konferanslar

Airbusiness Academy, “Keep It Simple- why do low cost carriers work”, Airbus, Toulouse, Mart 2005

MOSNER, A. “ The Central/Eastern Europe Aviation Market: A Darwinian View” Konulu Konferans, CEE Aviation, Prag, 2005

SKEELS, Jan, ELFAA presentation, “Competing in a Low Cost Airline World”, Havacılık Endüstrisi Konferansları, Londra, Ekim 2004

STEWART, London D., “Easyjet and Ryanair: what went right, Aerostrategy”, Düşük Maliyetli Taşıyıcılar Konulu Konferanslar, Londra, Ekim 2003

WILLIAMS, Michael C., “Do low cost subsidiaries work? - Competing in a Low Cost Airline World” Havacılık Endüstrisi Konferansları, Londra, Ekim 2004

F.İnternet siteleri

<http://www.aea.be/AEAWebsite>

<http://www.atwonline.com/>

<http://www.britishairways.com>

<http://www.dhmi.gov.tr>

<http://www.dlh.gov.tr/>

<http://www.dpt.gov.tr/>

<http://www.easyjet.com>
<http://www.iata.org/index.htm>
<http://www.jetblue.com>
<http://www.meteor.gov.tr>
<http://www.rati.com/>
<http://www.resortdergisi.com>
<http://www.ryanair.com/site/EN/>
<http://www.shgm.gov.tr/>
<http://www.shyo.anadolu.edu.tr/>
<http://www.thy.com>
<http://www.turizmdebusabah.com/>
<http://www.tursab.org.tr/content/turkish/home/>

ÖZGEÇMİŞ

Ebru Karasu, 1978 Adana doğumludur. 1997 yılında girdiği İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümünden 2001 yılında mezun oldu. Aynı yıl İstanbul Üniversitesi Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi'nde İngilizce Öğretmenliği Sertifika Programına katıldı. 2007 yılında Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümünde Yüksek Lisans eğitimini tamamladı. 1999 yılında Türk Hava Yolları'nda part time kabin memuru olarak çalışmaya başlayan Ebru Karasu, halen T.H.Y. A.O. Gelir Yönetimi Başkanlığı'nda Gelir Yönetimi ve Ücret Uzmanı olarak görev yapmaktadır.