

**BÖLGESEL HAVAYOLU  
TAŞIMACILIĞI ve TÜRKİYE'DE  
BÖLGESEL HAVAYOLU  
TAŞIMACILIĞININ GELİŞTİRİLMESİ  
İÇİN YAPILMASI GEREKENLER**

**Ali Emre SARILGAN**

**Bölgesel Havayolu Taşımacılığı ve Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının  
Geliştirilmesi İçin Yapılması Gerekenler**

Ali Emre SARILGAN

DOKTORA TEZİ

Sivil Havacılık Yönetimi Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Fevzi SÜRMEİ

Eskişehir

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Nisan 2007

## **DOKTORA TEZ ÖZÜ**

# **BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI VE TÜRKİYE’DE BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ GELİŞTİRİLMESİ İÇİN YAPILMASI GEREKENLER**

**Ali Emre SARILGAN**

**Sivil Havacılık Yönetimi Anabilim Dalı**

**Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nisan 2007**

**Danışman: Prof. Dr. Fevzi SÜRMEİ**

Bölgesel havayolu taşımacılığı dünyada çok önemli bir role sahip olan havayolu taşımacılığının en hızlı büyüyen bölümlerinden birisidir. Nispeten küçük kapasiteli uçaklarla genellikle büyük ve küçük yerleşim yerleri arasında, kısa ve orta mesafeli hatlarda hizmet veren bölgesel havayolu işletmeleri, hizmet verdikleri bölgelerin ekonomik ve sosyal hayatına büyük katkılar sağlamakta, bu bölgelere kolay ulaşma olanağı sunmaktadırlar.

Büyük bir coğrafyada yer alan Türkiye’de yolcu taşımacılığının %90’dan fazlası karayolu taşımacılığı, sadece %1’i havayolu taşımacılığı ile gerçekleşmektedir. Yolcu taşımacılığındaki bu durum çeşitli sorunları beraberinde getirmektedir.

Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığı ile ilgili gerekli yasal düzenlemeler ve çalışmalar yetersizdir. Bölgesel havayolu taşımacılığı kavramı da farklı şekillerde ele alınmaktadır. Bu çalışmada sektör yöneticileri ile yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının geliştirilmesi için neler yapılması gerektiği ortaya konulmuştur.

**ABSTRACT****REGIONAL AIRLINE TRANSPORTATION AND THE REQUIREMENTS OF  
DEVELOPING THE REGIONAL AIRLINE TRANSPORTATION  
IN TURKEY****Ali Emre SARILGAN****Anadolu University Institute of Social Sciences, April 2007****Advisor: Prof. Dr. Fevzi SÜRMEĒİ**

Regional airline transportation is the one of the fastest growing part of the air transportation system. The regional airlines which give the service with small size capacity and generally between large and the small cities, on small and long routes make a contribution to social and economic life of the regions they serve. Regional airlines also provide easily access to that regions.

In Turkey, which has been in a large geography, while more than 90% of the passenger transportation is providing through the highways, the percentage of air transportation is only 1%. This small proportion of air transportation causes some problems.

Legal procedures and regulations are usually not enough about the regional air transportation in Turkey. In addition the concept of regional air transportation usually deals with in different ways. In this study through the semi-structured interviews, industry managers are interviewed on what can be done on the issue of developing the regional airline transportation in Turkey.

## JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Ali Emre Sarılgan'ın "Bölgesel Havayolu Taşımacılığı ve Türkiye'de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Geliştirilmesi İçin Yapılması Gerekenler" başlıklı tezi ..... tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca, Sivil Havacılık Yönetimi Anabilim Dalı'nda Doktora Tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

**Adı Soyadı**

**İmza**

Üye (Tez Danışmanı): Prof. Dr. Fevzi SÜRMELE	.....
Üye : Yrd. Doç. Dr. Ergün KAYA	.....
Üye : Yrd. Doç. Dr. Hakan OKTAL	.....
Üye :	.....
Üye :	.....

.....  
Prof. Dr. Nurhan AYDIN

Anadolu Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

## ÖNSÖZ

*Akademik yaşantımın başından bugüne her konuda büyük ilgi, destek ve yardımlarını gördüğüm danışman hocam sayın Prof. Dr. Fevzi SÜRMELE'ye, her zaman görüş ve yardımlarına başvurduğum sayın Yrd. Doç. Dr. Ergün KAYA ve Yrd. Doç. Dr. Ender GEREDE'ye, tezi değerleyen diğer sayın jüri üyelerine, her zaman yanımda olan başta ANNEM ve BABAM olmak üzere tüm yakın çevreme sonsuz teşekkürlerimi sunarım.*

*Nisan 2007*

*Ali Emre SARILGAN*

## İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZ .....	ii
ABSTRACT .....	iii
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI .....	iv
ÖNSÖZ .....	v
ÖZGEÇMİŞ .....	vi
TABLolar LİSTESİ .....	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ .....	xiv
GİRİŞ .....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜ VE HAVAYOLU İŞLETMELERİ

1. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI KAVRAMI VE HAVAYOLU SEKTÖRÜ ..	3
1.1. Hava Taşımacılığı Kavramı .....	3
1.2. Havayolu Taşımacılığı Kavramı .....	3
1.3. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi .....	4
1.4. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Mevcut Durumu .....	8
1.4.1. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Dünyadaki Mevcut Durumu .....	8
1.4.2. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Türkiye'deki Mevcut Durumu ...	11
1.4.1. Havayolu İşletmelerinin Mevcut Durumu .....	11
1.4.2. Havaalanlarının Mevcut Durumu .....	16
2. HAVAYOLU İŞLETMELERİ .....	18
2.1. Havayolu İşletmeciliği Kavramı .....	19
2.2. Havayolu İşletme Stratejileri .....	19
2.3. Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması .....	25
2.3.1. ABD'de Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması .....	25
2.3.2. ICAO'ya Göre Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması .....	26
2.3.3. Türkiye'de Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması .....	29
2.3.4. Diğer Sınıflandırmalar .....	31

### İKİNCİ BÖLÜM

#### BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI

1. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ GELİŞİMİ, KAVRAMLAR VE DÜZENLEMELER .....	33
--	----

1.1. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişimi ve Faydaları .....	33
1.1.1. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Tarihsel Gelişimi .....	33
1.1.2. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişmesini Sağlayan Faktörler .....	35
1.1.3. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Faydaları .....	37
1.2. Bölgesel Havayolu Taşımacılığı Talebini Etkileyen Faktörler .....	38
1.3. Bölgesel Havayolu Taşımacılığı İle İlgili Temel Kavramlar .....	40
1.3.1. Bölgesel Havayolu İşletmesi Kavramı .....	40
1.3.2. Bölgesel Uçak Kavramı .....	42
1.3.2.1. Bölgesel Uçakların Tanımı ve Gelişimi .....	42
1.3.2.2. Bölgesel Uçakların Çeşitleri .....	46
1.3.2.3. Bölgesel ve Dar Gövdeli Uçak Performanslarının Karşılaştırılması .....	50
1.3.3. Bölgesel Havaalanı Kavramı .....	50
1.4. Bölgesel Havayolu Taşımacılığı İle İlgili Düzenlemeler .....	51
2. BÖLGESEL HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN ÖZELLİKLERİ .....	58
2.1. Stratejik Konumlandırma .....	59
2.2. Yolcu Karakteristikleri .....	60
2.3. Havayolu İşbirliği Stratejileri ve Biçimleri .....	61
2.3.1. Havayolu İşbirlikleri Hakkında Genel Açıklama .....	61
2.3.2. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin İşbirliği Stratejileri .....	61
2.3.3. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin İşbirliği Biçimleri .....	62
2.3.3.1. Kod Paylaşımı .....	63
2.3.3.2. Ayrıcalıklı Satış (Franchising) .....	64
2.3.3.3. Ekip Dahil Kiralama (Wet Leasing) .....	69
2.3.3.4. Uçuş Tarifelerinin Koordinasyonu .....	70
2.3.3.5. Dağıtım Kanallarının Paylaşımı .....	70
2.3.3.6. Sık Uçak Yolcu Programlarının Paylaşımı .....	70
2.4. Kullanılan Uçuş Ağ ve Hat Yapıları .....	71
2.4.1. Genel Olarak Uçuş Ağ Yapıları .....	71
2.4.1.1. Doğrusal Hat Yapısı .....	72
2.4.1.2. Çapraşık Ağ Yapısı .....	72
2.4.1.3. Topla&Dağıt Ağ Yapısı .....	73
2.4.2. Bölgesel Havayolu İşletmeleri Tarafından Kullanılan Ağ Yapıları ..	73
2.5. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Maliyet Yapıları .....	74
2.5.1. Maliyet Kavramı ve Maliyetlerin Sınıflandırılması .....	74
2.5.2. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Faaliyet Giderleri .....	76
2.5.2.1. Doğrudan Faaliyet Giderleri .....	77
2.5.2.2. Dolaylı Faaliyet Giderleri .....	79
2.5.3. Bölgesel Uçakların Maliyet Yapıları .....	81



2.5.3.1. Bölgesel Uçakların Uçuş Maliyetleri .....	82
2.5.3.2. Bölgesel Uçakların Birim Maliyetleri .....	85
2.6. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Kullandıkları Havaalanları .....	88
2.7. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Dağıtım Kanalları .....	90
3. BÖLGESEL HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN SINIFLANDIRILMASI .....	92
3.1. Sahiplik Yapısına Göre Sınıflandırma .....	92
3.1.1. Bağımsız Bölgesel Havayolu İşletmeleri .....	92
3.1.2. Büyük Havayolu İşletmelerinin Sahipliğindeki Bölgesel Havayolu İşletmeleri .....	93
3.2. Yaptıkları Operasyona Göre Sınıflandırma .....	94
3.3. İşbirliklerine Göre Sınıflandırma .....	95
3.3.1. Taktik İşbirliği Yapan Bölgesel Havayolu İşletmeleri .....	96
3.3.2. Stratejik İşbirliği Yapan Bölgesel Havayolu İşletmeleri .....	96
4. BÖLGESEL HAVAYOLU İŞLETMELERİ İLE İLGİLİ ÖRNEK OLAY İNCELEMESİ .....	97
4.1. ABD'den Bölgesel Havayolu İşletmesi İncelemesi .....	97
4.2. Avrupa'dan Bölgesel Havayolu İşletmesi İncelemesi .....	99
4.3. Asya Pasifik'ten Bölgesel Havayolu İşletmesi İncelemesi .....	101
4.4. Örnek İnceleme Sonuçlarının Değerlendirilmesi .....	102

**ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**  
**BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ MEVCUT DURUMU VE**  
**BEKLENEN GELİŞMELER**

1. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ MEVCUT DURUMU .....	103
1.1. Kuzey Amerika'daki Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Mevcut Durumu .....	103
1.2. Avrupa'daki Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Mevcut Durumu .....	114
1.3. Asya-Pasifik Bölgesindeki Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Mevcut Durumu .....	118
2. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA BEKLENEN GELİŞMELER .....	120

3. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ GELİŞİMİNİN ETKİLERİ .....	123
3.1. Hava Trafik Sistemine Etkisi .....	123
3.2. Havaalanlarına Etkisi .....	124
3.3. Havayolu Taşımacılığına Etkisi .....	125

**DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**  
**TÜRKİYE’DE BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ**  
**GELİŞTİRİLMESİ İÇİN YAPILMASI GEREKENLER**

1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ .....	126
2. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI .....	127
3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ .....	128
4. TÜRKİYE’DE YOLCU TAŞIMACILIĞININ MEVCUT DURUMU .....	128
4.1. Karayolu .....	129
4.2. Demiryolu .....	130
4.3. Denizyolu .....	131
4.4. Havayolu .....	134
5. TÜRKİYE’DE BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI İHTİYACINI DOĞURAN NEDENLER .....	140
5.1. Türkiye İçin Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Tanımı .....	140
5.2. Mevcut Ulaşımında Karşılaşılan Güçlükler .....	141
5.3. Ekonomik-Ticari-Turizm Faaliyetlerinin Geliştirilmesi .....	143
5.4. Sosyal Nedenler .....	145
5.5. Siyasi Nedenler .....	146
5.6. Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığı İhtiyacının Değerlendirilmesinden Çıkarılan Sonuç .....	147
6. TÜRKİYE’DE BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ UYGULANABİLİRLİĞİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ .....	147

6.1. Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişmemesinin Nedenleri .....	147
6.1.1. Kişi Başına Milli Gelirin Düşük Olması .....	148
6.1.2. İç Hatların Uzun Süre Rekabete Kapalı Olması .....	148
6.1.3. Bölgesel Havacılığı Destekleyici, Geliştirici Uygulamaların Hayata Geçirilememesi .....	149
6.1.4. Havayolu Sektöründeki Yüksek Vergi ve Harçlar .....	149
6.1.5. Bölgesel Havayolu Taşımacılığını Tanımlayan Yasal Çerçevenin Olmaması .....	150
6.1.6. Havayoluyla Seyahat Etmenin İmajı .....	150
6.1.7. Yerel Yönetimlerin Gerekli Desteği Sağlamaması .....	150
6.1.8. Havayolu İşletmelerinin Filo Yapılarını Çeşitlendirmek İstememeleri .....	151
6.1.9. Kırılgan Ekonomik ve Siyasi Yapı .....	151
6.1.10. Kaynak Yetersizliği ve Kaynak Maliyeti Yüksekliği .....	152
6.1.11. Türkiye Merkezli Havayolu İşletmelerinin Geçmişteki Olumsuzluklar Nedeniyle İtibar Sorunu .....	152
6.1.12. İşgücü Arzındaki Yetersizlikler .....	152
6.1.13. Ülke Kaynaklarının Verimsiz Kullanılması .....	153
6.2. Sektör Temsilcileri ile Yapılan Görüşmelerin Değerlendirilmesi .....	153
6.3. Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişmesi İçin Yapılması Gerekenler .....	179
6.3.1. Yasal Düzenlemelerin Yapılması .....	179
6.3.2. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Desteklenme İhtiyacı .....	180
6.3.3. Yerel Yönetimlerin Daha Fazla İnisiyatif Almaları İçin Gerekli Düzenlemelerin Yapılması ve Özendirilmesi .....	181
6.3.4. Maliyet Düşürücü Uygulamalar .....	181
SONUÇ .....	182
KAYNAKÇA .....	189

## TABLOLAR LİSTESİ

		<u>Sayfa</u>
Tablo 1	2005 Tarifeli Yolcu Trafikinin Bölgelere Göre Dağılımı ve Tahmini Büyüme Oranları .....	9
Tablo 2	2005 Yılında Dünyanın En Büyük 25 Havayolu İşletmesinin Ücretli Yolcu-Km, Yolcu Sayıları, Filo Büyüklükleri ve Net Karları .....	10
Tablo 3	2006'da Yolcu Sayısı, Kargo Hacmi ve Uçak Hareketi En Büyük On Havaalanı .....	11
Tablo 4	2006 Yılı İtibariyle Türkiye'deki Havayolu İşletmeleri ve Uçak Sayıları .....	12
Tablo 5	2001-2006 Yıllarına Ait Toplam Uçak Trafikliği .....	14
Tablo 6	1995-2006 Arası Yolcu Trafikliği .....	15
Tablo 7	Türkiye'deki Havayolu İşletmesi, Havaaracı ve Koltuk Sayıları ...	15
Tablo 8	Türkiye'deki Havaalanları ve Mevcut Statüleri .....	17
Tablo 9	ICAO'nun Havayolu İşletmeleri Sınıflandırması .....	27
Tablo 10	Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Yoğun Olarak Kullandığı Uçaklar .....	49
Tablo 11	Turboprop, Bölgesel Jet ve Dar Gövdeli Jetlerin Özellikleri .....	50
Tablo 12	Avrupa'daki PSO Hatları İle İlgili Genel Bilgi .....	56
Tablo 13	ERA Üyelerinin 1998-2004 Arasındaki Yolcu Karakteristikleri .....	60
Tablo 14	Havayolu Faaliyet Giderleri .....	76
Tablo 15	2003'te ABD'de Havayolu Gruplarının Birim Gelir ve Maliyetleri .....	87
Tablo 16	ABD'de En Fazla Bölgesel Trafikçe Sahip En Büyük Beş Havaalanının Toplam Trafikçe Oranı .....	89
Tablo 17	Havayolu İşletmelerinin Dağıtım Maliyetleri .....	90
Tablo 18	2004'te En Büyük 100 Bölgesel Havayolu İşletmesinin Yaptıkları Operasyona Göre Coğrafi Bölgelere Dağılımı .....	94

Tablo 19	2004 Yılındaki En Büyük 100 Bölgesel Havayolu İşletmesinin Bölgelere Göre Dağılımı .....	103
Tablo 20	Kuzey Amerika'daki En Büyük Onbeş Bölgesel Havayolu İşletmesi ve Taşıdıkları Yolcu Sayısı .....	104
Tablo 21	Büyük Havayolu İşletmeleri ve İşbirliği Yaptıkları Bölgesel Havayolu İşletmeleri .....	106
Tablo 22	ABD'de Bölgesel Havayolu İşletmeleri Tarafından En Çok Kullanılan Bölgesel Uçak Modelleri ve Sayısı .....	108
Tablo 23	ABD ve Avrupa'da 24 Saatte Gerçekleşen Uçuşların Uçak Çeşitlerine Göre Dağılımı .....	109
Tablo 24	Avrupa'daki En Büyük Onbeş Bölgesel Havayolu İşletmesi ve Taşıdıkları Yolcu Sayısı .....	114
Tablo 25	Asya-Pasifik Bölgesindeki En Büyük On Bölgesel Havayolu İşletmesi ve Taşıdıkları Yolcu Sayısı .....	119
Tablo 26	Bölgelere Göre Toplam ve Bölgesel Uçak Pazarının Büyüme Oranları .....	122
Tablo 27	Türkiye'de İç Hat Uçuş Düzenleyen İşletmeler, Uçuş Merkezleri ve Uçuş Noktaları .....	137
Tablo 28	Türkiye'de Havaalanı Olan Şehirlerin Nüfus Sayıları, Havaalanı Statüleri ve Faaliyette Bulunan Havayolu İşletmeleri .....	139
Tablo 29	Büyük Şehirlerden Diğer Şehirlere Yapılan Yolculuk Süreleri .....	143

## ŞEKİLLER LİSTESİ

		<u>Sayfa</u>
Şekil 1	Havayolu Sektöründe Toplam Ekonomik Etkilerin Bileşenleri.....	5
Şekil 2	Porter'in Beş Güç Modeli .....	20
Şekil 3	Porter'in Rekabet Stratejisi .....	21
Şekil 4	İşletme Stratejisi Oluşturmada Sektörel, Dikey ve Yatay Karar Kapsamları .....	24
Şekil 5	Ticari Uçakların Motor Özelliklerine Göre Sınıflandırılması .....	46
Şekil 6	Uçuş Ağ Yapıları .....	72
Şekil 7	Doğrusal ve Topla&Dağıt Ağ Yapısı .....	73
Şekil 8	Turboprop ve Bölgesel Jetlerin Uçuş Maliyeti .....	82
Şekil 9	Bölgesel ve Dar Gövdeli Jetlerin Uçuş Başına Uçuş Operasyon Maliyetleri 2002–2003 .....	84
Şekil 10	Bölgesel ve Dar Gövdeli Jetlerin Bir Saatlik Uçuş Maliyeti .....	84
Şekil 11	Arzedilen Koltuk Mil (ASM) Başına Uçuş Operasyon Maliyetleri, 2002–2003 .....	85
Şekil 12	Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Arzedilen Koltuk-Mil (ASM) Başına Maliyet ve Gelirleri .....	86
Şekil 13	SkyWest Uçuş Ağı .....	98
Şekil 14	Regional Airlines Uçuş Noktaları .....	100
Şekil 15	Aboriginal Air Services Uçuş Noktaları .....	101
Şekil 16	1998 ve 2003 Dallas Forthworth Havaalanından Yapılan Uçuşlar .....	110

## GİRİŞ

Bölgesel havayolu taşımacılığı havayolu taşımacılığı sektörünün en hızlı büyüyen bölümlerinden birisidir. Nispeten küçük kapasiteli uçaklarla, büyük uçaklarla hizmet vermenin karlı olmadığı hatlarda faaliyet gösteren bölgesel havayolu işletmeleri genellikle büyük yerleşim merkezi ve/veya toplanma merkezi havaalanlarından küçük ve orta büyüklükteki yerleşim merkezlerine tarifeli sefer düzenlemektedirler.

Büyük bir coğrafyada yer alan ve yolcu ulaşım modları arasında büyük bir dengesizliğin olduğu Türkiye’de, bunun sonucu çeşitli sorunlar ortaya çıkmaktadır. Havacılığın her geçen gün çeşitlendiği ve geliştiği Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığı ile ilgili yasal bir yapı ve bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmiş olduğu ABD ve AB gibi ülkelerdeki gibi bölgesel havayolu taşımacılığını destekleyici düzenlemeler yoktur. Sosyal bir devlet olan Türkiye’nin bölgesel havayolu taşımacılığı ile ilgili düzenlemeleri ivedilikle gerçekleştirip, bu hizmetten Türk Halkının faydalanabilmesi için gerekli şartları sağlaması gereklidir.

Bu çalışmada bölgesel havayolu taşımacılığı kavramı tüm yönleri ile ele alınarak, Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının geliştirilmesi için neler yapılması gerektiği Kamu ve özel sektör yöneticileri ile yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak ortaya konulmuştur.

Çalışmanın birinci bölümünde, hava ve havayolu taşımacılığı kavramları açıklanarak, havayolu taşımacılığının önemi ve havayolu taşımacılığı sektörünün dünyadaki ve Türkiye’deki mevcut durumu ele alınmıştır. Bu bölümde ayrıca havayolu işletmeciliği kavramı ele alınarak, havayolu işletme stratejileri ve havayolu işletmelerinin sınıflandırılmaları incelenmiştir.

İkinci bölümde, bölgesel havayolu taşımacılığın gelişimi, bölgesel havayolu taşımacılığı ile ilgili kavramlar ve düzenlemeler, bölgesel havayolu işletmelerinin özellikleri, sınıflandırılması ve bölgesel havayolu işletmeleri ile ilgili örnek olay incelemesi yapılmıştır.

Üçüncü bölümde ise, bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmiş olduğu bölgelerdeki mevcut durum incelenerek, beklenen gelişmeler ve bölgesel havayolu taşımacılığının hava trafik sistemine ve havaalanlarına etkileri ele alınmıştır.

Bu çalışmanın uygulama bölümü olan dördüncü bölümde ise, Türkiye’de yolcu taşımacılığının mevcut durumu ortaya konularak, Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığı ihtiyacını doğuran nedenler ele alınmış ve Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi Kamu ve özel sektör yöneticileri ile yapılandırılmış görüşme tekniğinden yararlanılmıştır.



## BİRİNCİ BÖLÜM

### HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜ VE HAVAYOLU İŞLETMELERİ

#### 1. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI KAVRAMI VE HAVAYOLU SEKTÖRÜ

##### 1.1. Hava Taşımacılığı Kavramı

En genel anlamıyla taşımacılık, varlıkların bir yerden başka bir yere taşınması işlemidir. Başka bir ifadeyle taşımacılık, ekonomik bakımdan yüklerin ve insanların, ihtiyaçlara göre zaman ve yer faydası sağlayacak şekilde yer değiştirmesini mümkün kılan hizmettir.<sup>1</sup> Hava taşımacılığı ise, insanların ve eşyanın (kargo, bagaj, posta) havadan taşınmasıdır.

Hava taşımacılığı (air transportation), havayolu taşımacılığı (airline industry) ve genel havacılık (general aviation) faaliyetlerini kapsamaktadır. Genel havacılık nispeten küçük hava araçları kullanılarak, ticari ya da ticari olmayan bir amaç ile yapılan havacılık faaliyetleridir. Eğitim amacı ile yapılan uçuşlar, hava taksi uçuşları, zirai ilaçlama, yangınla mücadele, arama kurtarma ve sportif amaçlı uçuşlar genel havacılık faaliyetlerine örnektir.<sup>2</sup>

##### 1.2. Havayolu Taşımacılığı Kavramı

Havayolu taşımacılığı ticari bir amaçla, hava araçlarıyla tarifeli veya tarifersiz olarak yolcu, yük ve postanın taşınmasıdır. Havayolu taşımacılığı yapan havayolu işletmelerinin büyüklükleri; yüzlerce uçaktan oluşan filolarıyla günde binlerce sefer yapan çok büyük havayolu işletmelerinden, küçük tek bir uçakla yılın sadece belirli aylarında operasyon yapan havayolu işletmelerine kadar geniş yelpazede yer alır.

---

<sup>1</sup> Ergün Kaya, **Havaalanlarında Fiyatlandırma Açısından Muhasebe Bilgi Sistemi**, (Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, 2000, Yayın no: 1204), s.5.

<sup>2</sup> Ender Gerede, "Havayolu Taşımacılığında Küreselleşme ve Havayolu İşbirlikleri-THY A.O'da Bir Uygulama", (Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2002), s.15.

Havayolu taşımacılığı sektörü sahip olduğu çok büyük uçuş ağı sayesinde şehirleri, ülkeleri ve kıtaları birbirine bağlar.<sup>3</sup>

İkinci Dünya Savaşı sonrası hızla büyüyen havayolu taşımacılığı, sağladığı ekonomik ve sosyal faydalarla modern yaşamın en önemli parçalarından birisi olmuştur.

### **1.3. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi**

Ulaştırma sektörünün önemli bir alt sektörü olan hava taşımacılığı sektörü; havayolu taşımacılığı, havaalanları, hava seyrüsefer ve hava trafik kontrol hizmetleri, yer ve ikram hizmetleri, eğitim, bakım, ilgili alt ve üst yapılar ve diğer havacılık faaliyetleri ile, bütün bu faaliyetlerin uluslararası kurallara göre koordinasyonu ve denetimini kapsamaktadır.<sup>4</sup>

Havayolu taşımacılığı, kısa sürede çok hızlı teknolojik ve yapısal değişiklikler gösteren bir sektördür. Geniş kapasiteli, yakıt tasarrufu sağlayan, düşük gürültü ve emisyon seviyelerine sahip uçakların geliştirilmesi, havayolu şirketlerinin faaliyetlerini, yönetimini, hizmet kalitesini ve kapsamını büyük ölçüde etkilemiştir. Diğer yandan serbestleşme, özelleştirme, sektörün daha ticari bir yapıya dönüştürülmesi ve işbirliklerinin oluşmasında sektörün yapısını değiştirmiş ve sektörü tüketicilerin hakim olduğu bir pazara dönüştürmüştür.<sup>5</sup>

Havayolu taşımacılığı sağladığı ekonomik ve sosyal faydalarla insanlara daha iyi bir yaşam olanağı sağlamaktadır. Ticaret ve turizm için gerekli olan dünya çapında ulaşım sistemini sadece havayolu taşımacılığı sunmaktadır. Hava taşımacılığının dünya ekonomisine doğrudan katkısı 275 milyar ABD doları, dolaylı katkısı 375 milyar dolar, uyarılmış katkısı<sup>6</sup> 175 milyar dolar ve katalizör katkısıyla<sup>7</sup> toplam katkısı yaklaşık 3

<sup>3</sup> Alexander T. Wells, **Air Transportation A Management Perspective** (Dördüncü Basım.USA: Wadsworth Publishing Company, 1999), s.25.

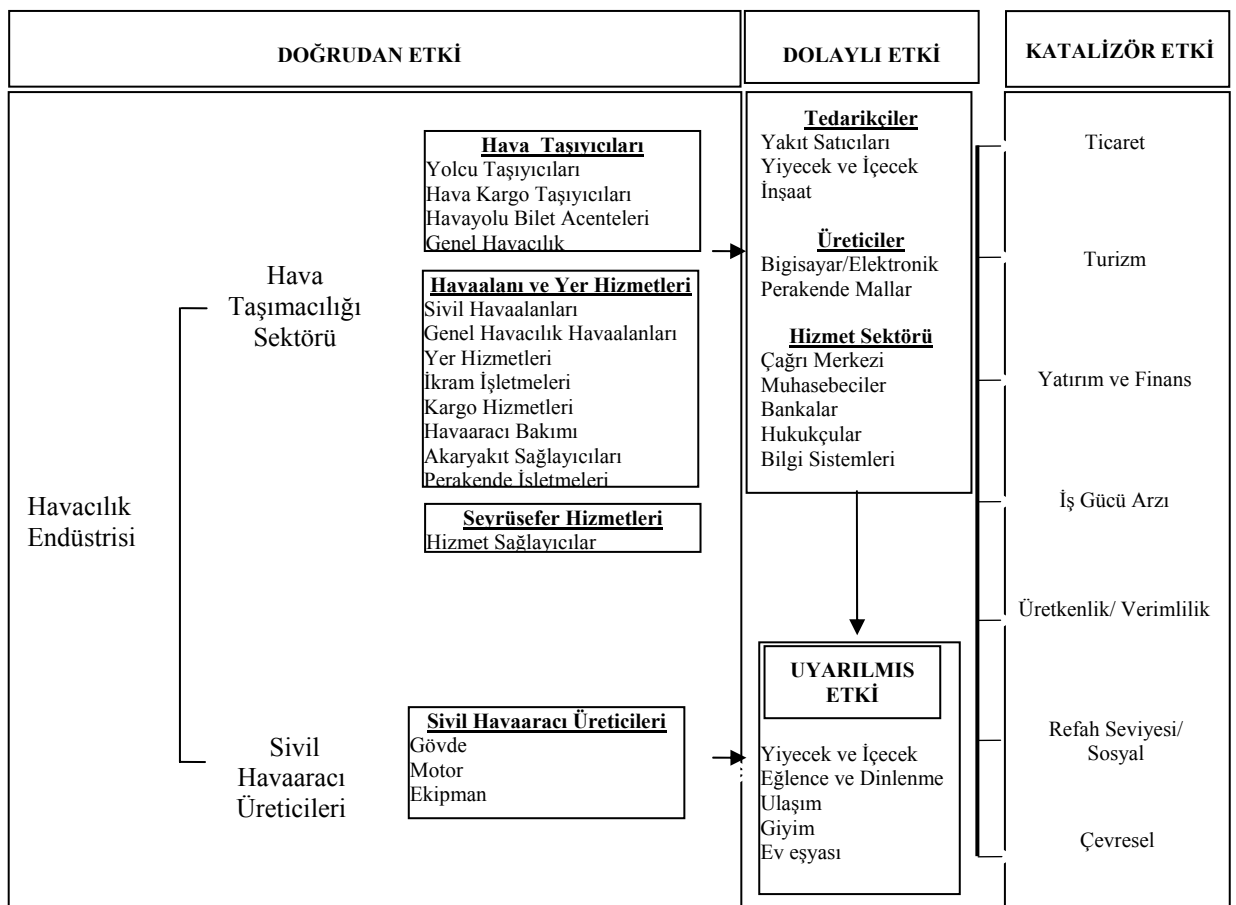
<sup>4</sup> T.C. Başbakanlık DPT, **Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, (Ankara: Yayın no: DPT: 2584- ÖİK: 596, 2001), s.1.

<sup>5</sup> DPT, **a.g.e.**, s.2.

<sup>6</sup> Uyarılmış (induced) katkı: Doğrudan ve dolaylı etki sonucu oluşan gelirlerin çarpan süreciyle ekonomik hayata girmesidir. Bu etkinin havayolu taşımacılığındaki çarpan katsayısı 0.4 ile 2.4 arasında derecelendirilmektedir. (Türkiye Sivil Havacılık Endüstrisi Ekonomik ve Yapısal Analiz, Ulaştırma Bakanı Oktay Vural'ın Konferans Notları, 18 Ekim 2001, s.22)

<sup>7</sup> Katalizör katkı: Havayolu Taşımacılığı endüstrisinin diğer sektörlerle olan etkisidir.

trilyon dolardır.<sup>8</sup> Doğrudan ekonomik katkı, havayolu, havaalanı ve havaalanındaki tüm aktivitelerden elde edilen değerdir. Dolaylı ekonomik katkı, yolcu ve taşıyıcılardan havaalanı dışındaki (seyahat acentaları, oteller, lokantalar, vb.) harcamalarından elde edilen gelirlerdir. Uyarılmış katkı, doğrudan ve dolaylı ekonomik etkiden yararlananların harcamalarının zincirleme olarak bir çarpan aracılığıyla tahmini olarak hesaplanmasıdır. Örneğin, havayolu çalışanları ücretlerinin bir kısmıyla araba satın almakta, araba satıcıları gelirlerinin bir kısmını markette harcamakta ve bu zincir böyle devam etmektedir. Katalizör katkı havayolu taşımacılığı sektörünün diğer sektörlerle olan etkisidir. Bu etkileşim Şekil 1’de özetlenmiştir.



**Şekil 1. Havayolu Sektöründe Toplam Ekonomik Etkilerin Bileşenleri**

Kaynak: <http://www.atag.org/files/Soceconomic-121116A.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (21.03.2006).

<sup>8</sup> <http://www.atag.org/files/Soceconomic-121116A.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (21.03.2006).

Hava taşımacılığı endüstrisi, 5 milyon kişiye doğrudan, 5,8 milyon kişiye dolaylı, 2,7 milyon kişiye uyarılmış ve 15,5 milyon kişiye katalizör etkisiyle olmak üzere toplam yaklaşık 29 milyon kişiye iş imkanı sağlamaktadır.<sup>9</sup> Avrupa’da yapılan araştırmalar sadece havaalanları için her bin yolcunun ortalama 4 kişiye iş imkanı sağladığını göstermektedir.<sup>10</sup> Küresel ekonomiye katkısı yaklaşık 2.96 trilyon \$ (Dünya GSMH %8’i) dır.<sup>11</sup>

Hava taşımacılığı sektörü yerel ve merkezi yönetimlere çok önemli miktarda vergi geliri sağlamaktadır. Yolcular ve havayolu işletmeleri uçak biletlerinden vergi vermektedirler. Ayrıca havacılık çalışanları maaşlarından gelir vergisi vermektedirler. Örneğin 2000 yılı itibariyle sadece ABD’de havayolları tarafından ödenen vergiler ve ücretlerin tutarının yaklaşık 9.2 milyar dolar olduğu tahmin edilmektedir. Buna ek olarak sadece havayolu çalışanları 2.2 milyar dolardan fazla gelir vergisi ödemişlerdir.<sup>12</sup>

IATA için Strategic Resources Institute (SRI) tarafından yapılan bir araştırmada, 22 Avrupa ülkesinde havacılığın 6.7 milyon kişiye iş imkanı sağladığı ve yaklaşık 200 milyar dolarlık bir gelir yarattığı hesaplanmıştır. ABD’de yapılan bir çalışmada Londra’ya ABD’den yeni bir şehirden uçuş başlatılmasının ABD yerel ekonomisine ilk yıl en az 268 milyon dolar katkısı olacağı hesaplanmıştır. Chicago havaalanı sisteminin yerel ekonomiye 420 bin ila 510 bin kişilik iş imkanı sağladığı ve uluslararası yolculuk yapan bir yolcunun iç hat uçuş yapan yolcuya göre beş kat daha fazla (2310 dolar) katkı yaptığı hesaplanmıştır.<sup>13</sup>

Hava taşımacılığı ve ekonomi arasında karşılıklı birbirini destekleyen bir ilişki olduğu genel kabul görmüştür. Hava taşımacılığı da pek çok yönden diğer ulaşım modlarının sağladığı benzer sosyal faydaları sağlamasının yanında çok uzun mesafelere ulaşım imkanı sağlayan en hızlı ve emniyetli ulaşım modudur. Hava taşımacılığının sosyal avantajları gelişmiş ülkelerle kültürel, etnik ve eğitsel bağlantılar kuran gelişmekte olan ülkelerde daha iyi görülebilir. Örneğin, hava taşımacılığı olmasaydı

<sup>9</sup> <http://www.atag.org/files/Soceconomic-121116A.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (21.03.2006).

<sup>10</sup> <http://www.atag.org/content/showfacts.asp?level1=2&level2=430&folderid=430&pageid=0> iletişim adresli internet sayfası, (01.12.2003).

<sup>11</sup> <http://www.atag.org/files/Soceconomic-121116A.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (21.03.2006).

<sup>12</sup> **The Economic Benefits of Air Transport**, 2000 Edition, Ocak 2000 s.13.

<sup>13</sup> Paul Upham, Janet Maughan, David Raper and Callum Thomas, “Towards Sustainable Aviation”, Earthscan, UK, 2003, s.38–39. (Robert Cawes, The Social and Economic Benefits of Aviation)

Afrika'dan gelişmiş ülkelere taze meyve ve çiçek gibi ürünlerin pazara ulaşımı mümkün olmazdı.<sup>14</sup>

Tüm bu yararlarının yanında havayolu taşımacılığı seyahat ve ulaşım maliyetlerini azaltarak, bir bölgeyi dünyayla bağlayarak o bölgede ticaretin gelişmesini sağlamakta, insanların ve malların hızlı hareket edebilmesiyle yeni teknolojilerin gelişmesini ve dağılımını sağlamaktadır.

Hava taşımacılığı sektörü yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve özel operasyon modellerinin uygulanmasıyla çevreye verdiği etkiyi azaltmıştır. Günümüzün uçakları 1960'larda üretilen ilk jetlerden %75 oranında daha sessiz ve %70 oranında daha az yakıt tüketmektedir. Hava taşımacılığındaki ölümlü kaza oranı bir milyon uçuşta birdir. Hızlı ve sürekli olarak artan hava trafiğine rağmen, geçtiğimiz elli yılda kaza oranı yaklaşık %50 oranında azalmıştır.<sup>15</sup>

Havaalanları pek çok sektörü ve ticari işletmeleri bir mıknatıs gibi kendine çekmektedir. Pek çok şirket, hava ulaşımına kolay erişebilmek için özellikle havaalanlarının yakınında konumlanmaktadır. Hava taşımacılığı sayesinde mallar, ekipmanlar ve personel 24 saat içinde dünyanın herhangi bir yerine ulaşabilmektedir. Hava taşımacılığı olmasa tam zamanlı üretim uygulamaları düşünülemezdi. İnternetin de dahil olduğu elektronik iletişimin gelişmesiyle, elektronik ticaret dünya çapında gelişmiş ve teslimat hizmetlerinin yüksek güvenilirlikte ve hızlı bir şekilde yapılması zorunluluğu yük ve kargo hava taşımacılığının gelişmesini hızlandırmıştır.

Havayolu taşımacılığı, farklı kültürlerin değişimini ve etkileşimini sağlamakta, turizm ve ekonomiyi etkileyen en önemli faktörlerin başında gelmektedir. Havayolu taşımacılığı sektörünün müşterileri, dünya ekonomisinin her sektöründen ve nüfusun her kesimindedir.<sup>16</sup> Havayolu taşımacılığı insanların yaşam kalitesini arttırmakta, küresel pazarlara girişi kolaylaştırmakta, ticareti ve gelişmiş ve/veya gelişmekte olan ülkeleri birbirine yakınlaştırmaktadır.<sup>17</sup>

<sup>14</sup> The Economic Benefits of Air Transport, **a.g.e.**, s.14.

<sup>15</sup> [http://www.aea.be/AEAWebsite/datafiles/Fast\\_Facts.pdf](http://www.aea.be/AEAWebsite/datafiles/Fast_Facts.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (01.09.2004).

<sup>16</sup> <http://www.atag.org/content/showstory2.asp?folderid=519&level1=1&level2=519&> iletişim adresli internet sayfası, (01.12.2003).

<sup>17</sup> <http://www.atag.org/files/Voice-102851A.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (01.12.2003).

Havayolu taşımacılığına olan talep yıllar itibariyle düzenli olarak artmıştır. Savaşlar, terörizm veya ekonomik durgunluk gibi olaylar havayolu taşımacılığını kısa dönemde geriletse de, uzun dönemde talep sürekli artmıştır. Önümüzdeki 12-15 yılda yolcu ve yük taşımacılığının ikiye katlanacağı beklenmektedir. Günümüzde 1.8 milyardan fazla yolcu taşıyan havayolu işletmelerinin 2010'da taşıyacağı yolcu sayısının 2.3 milyarı geçmesi tahmin edilmektedir.<sup>18</sup>

Havayolu taşımacılığı uzak bölgelere ulaşımı kolaylaştırarak, o bölgelerin yaşanabilirliğini arttırmakta ve büyük merkezlerle ulaşımını sağlamaktadır. Havayolu taşımacılığı doğal afet, açlık, savaş, sağlık hizmetleri gibi acil müdahale gerektiren durumlarda çok önemli bir rol oynamaktadır. Tüm bunlardan başka havayolu taşımacılığı kariyer ve hobi geliştirme gibi sosyal faaliyetlere de kolaylık sağlar.

#### **1.4. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Mevcut Durumu**

Havayolu taşımacılığı sektörünün mevcut durumu, dünyadaki ve Türkiye'deki mevcut durum başlıkları altında incelenmeye çalışılmıştır.

##### **1.4.1. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Dünyadaki Mevcut Durumu**

Havayolu taşımacılığı sektörü, Donald Douglas'ın 1936'da karlı bir biçimde yolcu taşımaya imkan veren DC-3'ü imal etmesiyle başlayan gelişmesini, 1958'de ilk ticari jet uçağı olan B-707 ile geliştirmiştir.<sup>19</sup> 1960'lardan sonra zaman zaman dünyadaki ekonomik krizler (1973 ve 1980 deki petrol krizleri, 1998 Asya krizi), savaşlar (1991 Körfez Savaşı), terörist saldırılar (11 Eylül 2001) ve Asya'dan tüm dünyaya yayılan SARS, Kuş Gribi (H5N1) gibi salgın hastalıklar yüzünden bu büyüme dursa veya gerilese de, bir süre sonra büyümeye devam etmiştir. Örneğin, havayolu sektörü en son büyük krizi olan 11 Eylül sonrasında 5 milyon yolcu kaybetmiş ve yaklaşık 1900 uçak çöle çekilmiştir.<sup>20</sup>

<sup>18</sup> <http://www.atag.org/content/showfacts.asp?folderid=430&level1=2&level2=430&> iletişim adresli internet sayfası, (19.03.2006).

<sup>19</sup> ---/---"The Death of Distance" *Fortune*, (26 Nisan 1999), s.203.

<sup>20</sup>Oya Torum, "Yeni Yılı Karşılarken Dünyada Havayolu Taşımacılığına Bakış" <http://www.uted.org/index.htm> iletişim adresli internet sayfası, (21.01 2003).

Havayolu taşıyıcılarının 2005'te gerçekleşen ücretli yolcu-km değerlerinin bölgelere göre dağılımı, 2005 yılı büyüme oranları ve 2006-2007 tahmini büyüme oranları Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1. 2005 Tarifeli Yolcu Trafikinin Bölgelere Göre Dağılımı ve Tahmini Büyüme Oranları**

Bölgeler	RPK <sup>21</sup> (milyar)	Dünya %	2005 Büyüme Oranı	2006 Tahmini Büyüme Oranı	2007 Tahmini Büyüme Oranı
Kuzey Amerika	1.326	36	6,3	4,5	4,2
Avrupa	990	27	7,6	6,6	6,5
Asya-Pasifik	987	27	9,2	8,4	8,3
Ortadoğu	166	4	11,8	12	8,8
Latin Amerika	156	4	6,2	5,5	5,6
Afrika	80	2	6,5	6,6	5,5
<b>Toplam</b>	<b>3.705</b>	<b>100</b>	<b>7,6</b>		

Airline Business, Traffic Flows, Şubat, 2006, s.27.

Tablo 1'de görüldüğü gibi dünyada gerçekleşen ücretli yolcu kilometrenin %36'sı Kuzey Amerika'da, %27'si Avrupa ve Asya-Pasifik bölgelerinde gerçekleşmektedir. 2005'de yolcu trafiğindeki büyüme IATA'nın %4,5'lik büyüme tahminini ve ICAO'nun %6,5'lik tahminlerini geçerek ortalama %7.6 oranında gerçekleşmiştir. 2006 ve 2007'de en hızlı büyümenin Ortadoğu bölgesinde olacağı tahmin edilmektedir.<sup>22</sup>

2006 Mayıs itibariyle dünyadaki toplam uçak sayısı 6.287'ü turboprop, 19.635'si jet motorlu olmak üzere toplam 25.922'ye ulaşmıştır. Dünyadaki jet motorlu araçların 10.696'sı Boeing, 3.993'ü Airbus tarafından üretilmiştir. Bunlardan başka 2.722 jet motorlu Regional Jet (RJ) ve 2.224 adet de diğer üreticilerin (büyük çoğunluğu eski Sovyetler Birliği) üretimi jet motorlu uçak bulunmaktadır. 2006 Mayıs itibariyle 4.176'sı jet motorlu ve 249'u turboprop olmak üzere toplam uçak siparişi 4.425'tir.<sup>23</sup>

2005 yılında dünyanın en büyük 25 havayolunun ücretli yolcu-km'leri, yolcu sayıları, filo büyüklükleri ve net karları Tablo 2'de görülebilir.

<sup>21</sup> RPK: Ücretli yolcu kilometre (Ücretli uçurulan yolcu ile uçtuğu yolun çarpımı sonucu bulunur).

<sup>22</sup> "Traffic Flows", **Airline Business**, (Şubat, 2006), s.26-27.

<sup>23</sup> "World Airline Report-World Fleet Summary", **Air Transportation World**, (Temmuz 2006), s.102.

**Tablo 2. 2005 Yılında Dünyanın En Büyük 25 Havayolu İşletmesinin Ücretli Yolcu-Km, Yolcu Sayıları, Uçak Sayıları ve Net Karları**

Sıra	Havayolu İşletmesi	Ücretli Yolcu Km (Milyon)	Sıra	Havayolu İşletmesi	Yolcu Sayısı (Bin)	Sıra	Havayolu İşletmesi	Uçak Sayısı	Sıra	Havayolu İşletmesi	Net Kar (Bin \$)
1	American	222.634	1	American	98.098	1	American	691	1	Air France-KLM	1.112.227
2	Air France-KLM	185.709	2	Southwest	88.474	2	Delta	462	2	FedEx Express	963.858
3	United	183.862	3	Delta	86.104	3	Southwest	453	3	British Airways	784.641
4	Delta	166.918	4	Air France-KLM	69.159	4	United	404	4	SIA Group	765.946
5	Northwest	122.155	5	United	66.801	5	SkyWest	395	5	Emirates Group	761.400
6	British Airways	111.859	6	US Airways Group	63.998	6	Northwest	365	6	Qantas Group	581.863
7	Continental	110.003	7	JAL Group	58.036	7	Air France-KLM	363	7	Southwest	548.000
8	Lufthansa Group	108.185	8	Northwest	56.536	8	US Airways Group	356	8	Lufthansa Group	536.555
9	US Airways Group	103.636	9	Lufthansa Group	51.255	9	Continental	350	9	Iberia	468.568
10	JAL Group	100.345	10	ANA	49.609	10	FedEx	338	10	Cathay Pacific	423.000
11	Southwest	97.097	11	China Southern	44.118	11	ExpressJet	272	11	Ryanair	370.395
12	Qantas	86.986	12	Continental	42.822	12	American Eagle	259	12	Air China	306.228
13	Singapore	80.906	13	British Airways	35.634	13	UPS Airlines	243	13	FL Group	271.703
14	Air Canada	75.243	14	SAS Group	34.926	14	British Airways	234	14	ANA	227.300
15	Cathay Pacific	65.110	15	Ryanair	33.384	15	Lufthansa	233	15	Air Canada	221.360
16	China Southern	61.923	16	Qantas	32.658	16	Japan Airlines	198	16	Gol	219.263
17	Emirates	59.299	17	Air Canada	30.000	17	China Southern	194	17	Aeroflot	212.220
18	ANA	58.481	18	EasyJet	29.600	18	Air Canada	192	18	Korean	197.000
19	Korean	52.534	19	China Eastern	29.377	19	China Eastern	178	19	TAM	182.000
20	Air China	52.405	20	Air China	27.695	20	Comair	169	20	Thai	165.361
21	Thai	50.633	21	Iberia	27.436	21	Iberia	159	21	LAN	146.601
22	Iberia	48.975	22	Alitalia	23.914	22	Mesa	157	22	Air New Zealand	126.000
23	Malaysia	44.226	23	Korean	22.966	23	Alitalia	147	23	SkyWest	112.267
24	China Eastern	43.024	24	TAM	19.571	24	Air Canada Jazz	140	24	UPS Air	108.998
25	Alitalia	37.969	25	Thai	18.133	25	ANA	139	25	Jet	101.647

“The World’s Top 25 Airlines”, **Air Transport World**, (Temmuz, 2006), s.37.



Dünya yolcu trafiğinin %32'si, 17 tanesi ABD'de olan toplam 25 havaalanında gerçekleşmektedir.<sup>24</sup> 2006 yılında dünyanın en fazla yolcu sayısına, trafik yüküne ve uçak trafiğine sahip on havaalanı ve bir önceki yıla göre değişim oranları Tablo 3'te görülebilir. Yolcu trafiği bakımından en büyük 10 havaalanından 5'i ABD'de, 3'ü Avrupa ve 2'si de Asya'da bulunmaktadır.

**Tablo 3. 2006'da Yolcu Sayısı, Kargo Hacmi ve Uçak Hareketi En Büyük On Havaalanı**

Yolcu Sayısı				Kargo Hacmi			Uçak Hareketi		
Gelen ve Giden Yolcu Sayısı. Transfer Yolcular Bir Kez Sayılmıştır. (Milyon)				Yüklenen ve Boşaltılan Yük ve Posta. (Milyar Ton)			İnen ve Kalkan Uçak Sayısı (Bin Adet)		
	Havaalanı	Toplam	% Değişim	Havaalanı	Toplam	% Değişim	Havaalanı	Toplam	% Değişim
1	Atlanta	84,9	-1.2	Memphis	3,7	2.6	Atlanta	976,5	-0.4
2	Chicago	76,3	-0.3	Hong Kong	3,6	5.1	Chicago	958,6	-1.4
3	Londra	67,6	-0.6	Anchorage	2,8	5.9	Dallas	700,4	-1.5
4	Tokyo	65,2	3.0	Seul	2,3	8.7	Los Angeles	656,8	1.0
5	Los Angeles	61,1	-0.7	Tokyo	2,3	-0.5	Las Vegas	619,5	2.4
6	Dallas	60,1	1.3	Shanghai	2,2	16.3	Houston	602,7	6.7
7	Paris	56,8	5.6	Frankfurt	2,1	8.4	Denver	597,3	6.7
8	Frankfurt	52,8	1.1	Louisville	2,0	9.3	Paris	541,6	3.6
9	Beijing	48,5	18.3	Singapur	1,9	4.2	Phoenix	541,3	-3.3
10	Denver	47,3	9.1	Los Angeles	1,9	-1.1	Philadelphia	515,9	-3.7

<http://www.airports.org> iletişim adresli internet sayfası, (14.07.2007).

DHL, TNT, UPS ve FedEx gibi taşıyıcılar dünya hava kargo yük pazarının %9.2'sini ellerinde tutmakta ve 2019'da bu grubun pazar paylarının %31'in üstünde olacağı tahmin edilmektedir.<sup>25</sup>

## 1.4.2. Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Türkiye'deki Mevcut Durumu

### 1.4.2.1. Havayolu İşletmelerinin Mevcut Durumu

Türkiye'de havayolu taşımacılığı sektörü özel havayolu işletmelerinin kurulabilmesine izin veren 14 Ekim 1983 tarihli, 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu'nun kabul edilmesinden sonra hızlı bir gelişme göstermiştir. Ancak bu büyümenin sağlıklı ve istikrarlı bir büyüme olduğu söylenemez. 1983'ten sonra, 2920

<sup>24</sup> Paul Upham, a,g,e., s.21.

<sup>25</sup> Aynı., 22.

sayılı yasa ile başlayan özel havayolu taşımacılığı hazırlıksız ve sağlıklı bir ortamda, sayıları hızla artan havayolu işletmelerinin sağlıklı bir alt yapıyla kurulup işletmeleri sonucunu doğurmuştur. Bu nedenle hava taksi ve genel havacılık işletmeleri hariç olmak üzere son 20 yılda sadece 20 havayolu işletmesi kurulmuş ve kapanmıştır. Bu durumun ulusal ekonomiye, havacılığa ve turizme olumsuz etkileri çok büyük olmuştur.

Türk Hava Yolları'nın 1933'te kurulmasıyla başlayan hava taşımacılığı, bayrak taşıyıcısı olan THY ve özel havayolu işletmelerinin gelişmesiyle günden güne büyümüştür. Türkiye'de Ocak 2006 itibariyle havayolu işletmelerinin filolarında bulunan uçak sayıları, koltuk sayıları ve kargo kapasiteleri Tablo 4'te belirtilmiştir.

**Tablo 4. 2006 Yılı İtibariyle Türkiye'deki Havayolu İşletmeleri ve Uçak Sayıları**

	İŞLETME ADI	UÇAK SAYISI	KOLTUK KAPASİTESİ	KARGO KAP. (TON)	YOLCU UÇAĞI SAYISI	KARGO UÇAĞI SAYISI
1	THY A.O.	88	14.652	38.000	87	1
2	ONUR HAVA TAŞIMACILIK A.Ş.	28	6.556	-	28	-
3	ATLASJET ULUSLARARASI HAVACILIK A.Ş.	18	3.072	-	18	-
4	PEGASUS HAVA TAŞIMACILIK A.Ş.	14	2.608	-	14	-
5	MNG HAVAYOLLARI TAŞIMACILIK A.Ş.	28	2.447	395.109	13	15
6	FLY HAVAYOLLARI A.Ş.	10	2.338	-	10	-
7	SUNEXPRESS HAVAYOLLARI A.Ş.	10	1.917	-	10	-
8	KIBRIS TÜRK HAVAYOLLARI LTD.ŞTİ	7	1.414	-	7	-
9	SKY HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.	5	863	-	5	-
10	SAGA HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.	3	703	-	3	-
11	FREEBIRD HAVAYOLU TAŞ. ve TİC. A.Ş.	3	534	-	3	-
12	INTER EKSPRES HAVA TAŞ. A.Ş.	4	513	-	4	-
13	DÜNYAYA BAKIŞ HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.	3	495	-	3	-
14	CORENDON TURİSTİK HAVA TAŞIMACILIK A.Ş.	2	296	-	2	-
15	KUZU HAVAYOLLARI KARGO TAŞ. A.Ş.	4	-	175.000	-	4
16	ACT HAVA YOLLARI A.Ş.	1	-	42.000	-	1
	<b>TOPLAM</b>	<b>228</b>	<b>38.408</b>	<b>650.109</b>	<b>207</b>	<b>21</b>

<http://www.shgm.gov.tr/doc3/istatistik.xls> iletişim adresli internet sayfası, (13.03.2006).

2006 yılı itibariyle Türkiye’de 16 havayolu işletmesi 21’i kargo toplam 228 uçakla faaliyet göstermektedir. Toplam koltuk sayısı 38 bini geçmiştir.

Sektörde THY halen en büyük havayolu olma özelliğini korumakta ve 100’den fazla noktaya uçuş düzenlemektedir. THY 2006’de 8.9 milyonu içhat, 8 milyonu dışhat, 300 bini hac ile umre ve 204 bini özel kira seferlerinde olmak üzere toplam 16.9 milyon yolcu taşımıştır. THY’de yaklaşık 11 bin kişi çalışmaktadır.<sup>26</sup> Özel havayolu işletmeleri içhatlarda 2006 yılında yaklaşık 4.5 milyon yolcu taşımışlardır. Havayolu taşımacılığı sektörü özellikle içhatlarda hızlı büyümesini sürdürmektedir.

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım’ın “ Türkiye’de uçağa binmeyen kalmayacak” sloganıyla başlattığı projeye iç hat uçuşlarına 20 Ekim 2003 tarihinde Flyair, İstanbul-Trabzon-İstanbul arasında başlamıştır. Flyair’den sonra iç hat taşımacılığına Onur Air, Atlasjet, Sunexpress ve Pegasus da girmiştir.

Ulaştırma Bakanlığının Bölgesel Havacılık Projesi'nin hayata geçirilmesinin ardından vergi ve meydan hizmetleri ücretlerinin indirilmesiyle (Maliye Bakanlığının Özel İşlem Vergisi ile Eğitime Katkı Payı'ndaki indirimi, Ulaştırma Bakanlığının meydan hizmetlerinden alınan ücretleri aşağıya çekmesi) iç hat uçuşlarında yolcu sayısı hızla artmıştır.<sup>27</sup> Bu artış sonrası yaklaşık 14.500 kişiye iş imkanı sağlanmış ve 1 milyar YTL tutarında kaynak sağlanmıştır.<sup>28</sup>

Dünya Seyahat ve Turizm Konseyinin (WTTC) yaptığı araştırmaya göre 2004’te Türkiye’de yaklaşık 700 bin kişiye istihdam sağlayan turizm sektörünün en dinamik kolu olan havacılık sektöründe çalışan 12 bin kişinin ekonomiye katkısı ise yaklaşık 5 milyar dolardır.<sup>29</sup>

Türkiye’deki hava trafiği hakkında bir fikir oluşturması amacıyla 2001-2006 arası Türkiye’de gerçekleşen tüm uçak trafiği sayısı ve bir önceki yıla göre değişimine ait veriler Tablo 5’te özetlenmiştir.

<sup>26</sup> [http://www.thy.com/download/THY\\_2006\\_faaliyet\\_raporu.pdf](http://www.thy.com/download/THY_2006_faaliyet_raporu.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (14.06.2006).

<sup>27</sup> <http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid~1@w~4@nvid~431055,00.asp> iletişim adresli internet sayfası, (15.03.2005).

<sup>28</sup> <http://www.ubak.gov.tr/ubak/tr/ilkler.php#hava> iletişim adresli internet sayfası, (15.07.2007).

<sup>29</sup> [http://www.hurriyetim.com.tr/archive\\_articledisplay/0,,authorid~41@sid~9@nvid~390116,00.asp](http://www.hurriyetim.com.tr/archive_articledisplay/0,,authorid~41@sid~9@nvid~390116,00.asp) iletişim adresli internet sayfası, (03.05.2005).

**Tablo 5. 2001-2006 Yıllarına Ait Toplam Uçak Trafikçi**

Yıl	İç hat	Değişim (%)	Dış hat	Değişim (%)	Toplam	Değişim (%)
2001	167.500	-	206.002	-	373.502	-
2002	155.353	-7.3	215.389	4.6	370.742	-0.7
2003	154.201	-0.7	214.193	-0.6	368.394	-0.6
2004	192.698	25.0	247.540	15.6	440.238	19.5
2005	256,806	33	277,285	12	534,087	21
2006	320.552	25	274.197	-1	594.749	11

<http://www.dhmi.gov.tr> iletişim adresli internet sayfası, (14.03.2006).

Türkiye’de 2001’de yaşanan ekonomik krizden sonraki yıllarda iç hat trafiğinde yaşanan düşüşe rağmen, Türk Lirası’nın yabancı para birimlerine karşı değer kaybetmesiyle yabancılara göre ucuzlayan Türkiye’ye doğru trafikte bir artış yaşanmıştır. Mart 2003’te ABD’nin Irak’a düzenlediği askeri operasyon nedeniyle trafikte bir miktar azalma yaşanmıştır. 2003 sonunda iç hatların rekabete açılmasıyla toplam uçak trafiğinde hızlı bir büyüme görülmektedir. Daha sonraki yıllarda dışhat uçuş trafiği büyüme hızı yavaşlarken, içhat büyüme hızı yüksek oranda büyümeye devam etmiştir.

Türkiye’de 1995-2006 arası içhat, dışhat ve toplam yolcu trafik sayıları Tablo 6’da görülmektedir. 1995’te yaklaşık 10 milyon olan içhat yolcu sayısı, yıllar itibariyle büyümesine rağmen yaşanan ekonomik krizler nedeniyle 2002 ve 2003 yıllarında 1995 yolcu sayısının altına düşmüştür. 2003’ten sonra ise hızlı bir büyüme göstererek dışhat rakamlarına yaklaşmıştır. Dışhatlar ise Türkiye’de ve dünyadaki ekonomik ve siyasi krizlerle bağlantılı inişli çıkışlı bir gelişim göstermektedir. Örneğin 1999’daki Irak krizi gibi nedenler ile dışhat yolcu sayısında bir azalma meydana geldiği aşağıdaki tablodan görülebilir.

**Tablo 6. 1995–2006 Arası Yolcu Trafikü**

YIL	YOLCU TRAFİKÜ		
	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
2006	26.644.450	32.133.322	58.778.131

<http://www.shgm.gov.tr/doc3/ucak.xls> iletişim adresli internet sayfası, (13.03.2006).

Son on senede iç hat yolcu sayısı yaklaşık iki kattan fazla ve dış hat yolcu sayısı ise iki kattan az artmıştır. Türkiye’de 2001’de yaşanan ekonomik kriz nedeniyle 2002’de iç hat yolcu sayısında bir azalma meydana gelirken aynı dönemde dış hat yolcu sayısı artmıştır. 2003’de ise iç hatlarda bir önceki döneme göre artan yolcu sayısına rağmen, dış hatlarda ABD’nin Irak’a düzenlediği askeri operasyon nedeniyle artış oranı çok düşük gerçekleşmiştir. İç hatların rekabete açılmasıyla yolcu sayısı iki sene içerisinde iki kattan daha fazla artmıştır.

Ocak 2006 itibariyle Türkiye’de 16 havayolu işletmesi, 52 hava taksi ve 34 genel havacılık işletmesi bulunmaktadır. Bu 102 işletmeye ait havaaracı ve koltuk sayısı Tablo 7’de görülebilir.<sup>30</sup>-

**Tablo 7. Türkiye’deki Havayolu İşletmesi, Sayıları, Havaaracı ve Koltuk Sayıları**

İşletme Çeşidi	İşletme Sayısı	Havaaracı Sayısı	Koltuk Sayısı
HAVAYOLU İŞLETMESİ	16	220	37.351
HAVA TAKSİ İŞLETMESİ	52	148	785
GENEL HAVACILIK İŞLETMESİ	34	157	340
<b>TOPLAM</b>	102	525	38.476

<http://www.shgm.gov.tr/doc3/istatistik.xls> iletişim adresli internet sayfası, (13.03.2006).

<sup>30</sup> 1) SHGM; kesin kayıtların bulunmadığı durumlarda yaklaşık değerler kullanılmıştır. 2) Yaklaşık sayılarla 120 toplam uçak ile 50 Zirai Mücadele İşletmesi dahil edilmemiştir. 3) SHGM kayıtlarında Genel Havacılık ve Hava Taksi İşletmelerine ait bazı uçakların koltuk sayıları belli olmadığı için bazıları tahmini değerdir.

#### **1.4.2.2. Havaalanların Mevcut Durumu**

Türkiye'deki havaalanları dış hat trafiğe açık havaalanları, iç hat trafiğe açık havaalanları ve özel statülü havaalanları olmak üzere 3 bölümde sınıflandırılabilir. Dış hat trafiğe açık 20, iç hat trafiğe açık 31 ve 11 özel statülü olmak üzere toplam 62 havaalanı faaliyet göstermektedir. Türkiye'de ki havaalanları ve mevcut statüleri Tablo 8'de görülebilir.

Tablo 8. Türkiye'deki Havaalanları ve Mevcut Statüleri

DIŞ HAT TRAFİĞE AÇIK HAVA ALANLARI			İÇ HAT TRAFİĞE AÇIK HAVA ALANLARI			ÖZEL STATÜLÜ HAVA ALANLARI
SİVİL	ASKERİ - Protokollü		SİVİL	ASKERİ - Protokollü		
	(Serbest Kullanım)	(Müsadeli Kullanım)		(Serbest Kullanım)	(Müsadeli Kullanım)	
<b>DHMİ:</b> 1- ADANA ŞAKIRPAŞA 2- İZMİR A. MENDERES 3- ANTALYA 4- İSTANBUL ATATÜRK 5- MUĞLA MILAS-BODRUM 6- ANKARA ESENBOĞA 7- NEVŞEHİR KAPADOKYA 8- İSPARTA S.DEMİREL 9- TRABZON 10- SAMSUN ÇARŞAMBA 11- GAZİANTEP 12- KARS 13- VAN FERİT MELEN <b>HEAŞ:</b> 14- İSTANBUL S. GÖKÇEN(2)	<b>DHMİ:</b> 1- MUĞLA (Hv.K.K.) DALAMAN 2- ERZURUM (Hv.K.K.) 3- KAYSERİ (Hv.K.K.) ERKİLET 4- BURSA (Hv.K.K.) YENİŞEHİR 5- KONYA (Hv.K.K.)	<b>DHMİ:</b> 1- DENİZLİ (Hv.K.K.) ÇARDAK	<b>DHMİ:</b> 1- ADIYAMAN 2- AĞRI 3- BALIKESİR EDREMİT (KÖRFEZ)(1) 4- KAHRAMANMARAŞ 5- MARDİN 6- SİİRT 7- ŞANLIURFA 8- TOKAT(3)	<b>DHMİ:</b> 1- TEKİRDAĞ (Hv.K.K.) ÇORLU(1) 2- ÇANAKKALE (Dz.K.K.) 3- DİYARBAKIR(1) (Hv.K.K.) 4- ELAZIĞ (K.K.K.) 5- ERZİNCAN (K.K.K.) 6- MALATYA (Hv.K.K.) ERHAÇ(1) 7- MUŞ (Hv.K.K.) 8- SİVAS(1) (Hv.K.K.)	<b>DHMİ:</b> 1- AFYON(1) (Hv.K.K.) 2- MANİSA (Hv.K.K.) AKHİSAR(1) 3- BALIKESİR (Hv.K.K.) MERKEZ(1) 4- BALIKESİR (Hv.K.K.) BANDIRMA(1) 5- BATMAN(1) (Hv.K.K.) 6- BURSA (Hv.K.K.) 7- KOCAELİ (Dz.K.K.) CENGİZ TOPEL 8- ZONGULDAK (Hv.K.K.) ÇAYCUMA 9- ÇANAKKALE (K.K.K.) GÖKÇEADA 10- EDİRNE (K.K.K.) KEŞAN 11- KÜTAHYA (Hv.K.K.) 12- AMASYA (Hv.K.K.) MERZİFON 13- ESKİŞEHİR (Hv.K.K.) SİVRİHİSAR 14- UŞAK (Hv.K.K.) 15- YALOVA (Hv.K.K.)	<b>THK:</b> 1- ANKARA ETİMESGUT(5) 2- ANTALYA KARAIN 3- İZMİR SELÇUK-EFES <b>İL ÖZEL İDARELERİ:</b> 4- SİVAS DİVRİĞİ 5- ANTALYA GAZİPAŞA <b>ÜNİVERSİTELER:</b> 6- BURSA ULUDAĞ ÜNİ. - GÖRÜKLE <b>JANDARMA GN. KOM.</b> 7- AYDIN ÇILDİR <b>UÇUŞ OKULLARI:</b> 8- İSTANBUL HEZARFEN (TOP AIR) 9- SAMSUN SAMSUN-SAMAIR <b>SİNOP İL JANDARMA K.LİĞİ:</b> 10- SİNOP(4) <b>ANADOLU ÜNİV.:</b> 11- ESKİŞEHİR ANADOLU(1)

(1) Bakan Onayı ile Geçici Hava Hudut Kapısı ilan edilmiş olan havaalanı. (Geçici olarak dış hat trafiğe açık)

(2) HEAŞ tarafından işletilen Savunma Sanayii Müsteşarlığı havaalanı.

(3) Tokat Havaalanı geçici olarak sivil trafiğe kapatılmış olup DHMİ'nin tüm personel ve ekipmanı diğer havaalanlarına devredilmiştir.

(4) Sinop Havalimanı geçici olarak hava trafiğine kapatılmış ve hava alanında DHMİ tarafından işletim faaliyetleri durdurulmuştur. Havaalanı, askeri amaçlarla kullanılmak üzere geçici olarak Sinop İl Jandarma Komutanlığına bir protokolle devredilmiştir. Daha önce dış hat trafiğe açık olan havaalanında şu an itibarıyla herhangi bir havacılık faaliyeti yoktur.

(5) Etimesgut Havaalanının bir pisti, yapılan bir protokolle sadece Türk Hava Kurumunun kullanımına açılmıştır.

**Not:** Güncelleme tarihi (31.12.2005) itibarıyla Sinop ve Tokat Havaalanları da dahil sivil trafiğe açık toplam 62 havaalanı bulunmaktadır.

<http://www.shgm.gov.tr/doc3/istatistik.xls> iletişim adresli internet sayfası, (19.03.2006).

31 Mart 1998’de hizmete giren Antalya Havalimanı Dış Hatlar Terminaliyle Türkiye Sivil havacılık sektöründe başlayan ‘‘Yap-İşlet-Devret’’ modeli daha sonra, 3 Ocak 2000’de hizmete giren İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminaliyle devam etmiştir. DHMİ’nin açtığı Antalya Havaalanı 2. Dış Hatlar Terminal Binası yapım ihalesini kazanan Çelebi Hava Servisi ve IC İçtaş grubu<sup>31</sup> terminali 11 ayda ve toplam 120 milyon dolara inşa etmiştir. 55 ay işlettikten sonra DHMİ’ye devredecektir.<sup>32</sup>

Bu modeli benimseyen DHMİ, diğer havaalanlarının işletimini de özel sektöre devretmiştir. Türkiye’deki büyük havaalanlarının işleticilerini ve işletme şartlarını aşağıdaki gibi özetleyebiliriz; Antalya havalimanı işletim hakkını 17 yıllığına Fraport-IC Holding ortaklığı 3 milyar 197 milyon dolara, İstanbul Atatürk Havalimanını yaklaşık 15.5 yıllığına 3 milyar dolara TAV, başlangıç yatırımı 150 milyon dolar olan ve işletme süresi yaklaşık 6.5 yıl olan İzmir Adnan Menderes Havalimanını kazanan Havaş-Bayındır ortaklığı haklarını daha sonra TAV’a devretmiştir. Başlangıç yatırımı 240 milyon dolar olan Ankara Esenboğa Havalimanı yaklaşık 16 yıllığına TAV<sup>33</sup>, başlangıç yatırımı 100 milyon dolar olan Dalaman Havalimanı yaklaşık 6.5 yıllığına ATM Grubu ve başlangıç yatırımı yaklaşık 100 milyon dolar olan Bodrum Havalimanı yaklaşık 4 yıl işletme karşılığı Teknotes-Belgrat Havalimanı ortaklığı gerçekleştirecektir.

2000’de Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali’nin inşası ile havaalanı yapım ve işletimi işinde uzmanlaşan TAV Grubu daha sonra büyümesini hızla devam ettirmiştir. İşletme Dubai (hangar çatısı inşası), Kahire (yeni terminal binası inşası), Gürcistan (Batum ve Tiflis havaalanlarının inşası ve Tiflis havalimanının işletilmesi) ve Katar Doha Uluslararası Havalimanı Terminali ihalelerini kazanarak havaalanı yapım ve işletmesi alanında uluslararası bir işletme konumuna gelmiştir.<sup>34</sup>

## 2. HAVAYOLU İŞLETMELERİ

Bu bölümde havayolu işletmeciliği kavramı, havayolu işletmelerinin şirket stratejileri ve havayolu işletmelerinin sınıflandırılması başlıkları altında incelenecektir.

<sup>31</sup> [http://www.celebi.com.tr/pdf/sayi6/haber\\_1.pdf](http://www.celebi.com.tr/pdf/sayi6/haber_1.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (13.06.2005).

<sup>32</sup> [http://www.celebi.com.tr/yayinlar/haberler\\_ocak2005.html#14](http://www.celebi.com.tr/yayinlar/haberler_ocak2005.html#14) iletişim adresli internet sayfası, (14.03.2006).

<sup>33</sup> <http://www.milliyet.com.tr/2004/04/13/ekonomi/eko06.html> iletişim adresli internet sayfası, (15.04.2004).

<sup>34</sup> <http://www.tav.com.tr/trindex.htm> iletişim adresli internet sayfası, (14.03.2006).



## 2.1. Havayolu İşletmeciliği Kavramı

Havayolu işletmelerini; bünyesinde bulunan hava araçlarını, ticari maksatla ücret karşılığında yolcu ve yük taşımak amacıyla kullanan işletmeler olarak tanımlamak mümkündür.<sup>35</sup> Dünyada faaliyet gösteren yaklaşık 1200 tarifeli havayolu işletmesinden 300'ü uluslararası hatlarda da operasyon yapmaktadır. Havayolu işletmeleri birbirinden farklı şekil ve yapıdadırlar.<sup>36</sup>

## 2.2. Havayolu İşletme Stratejileri

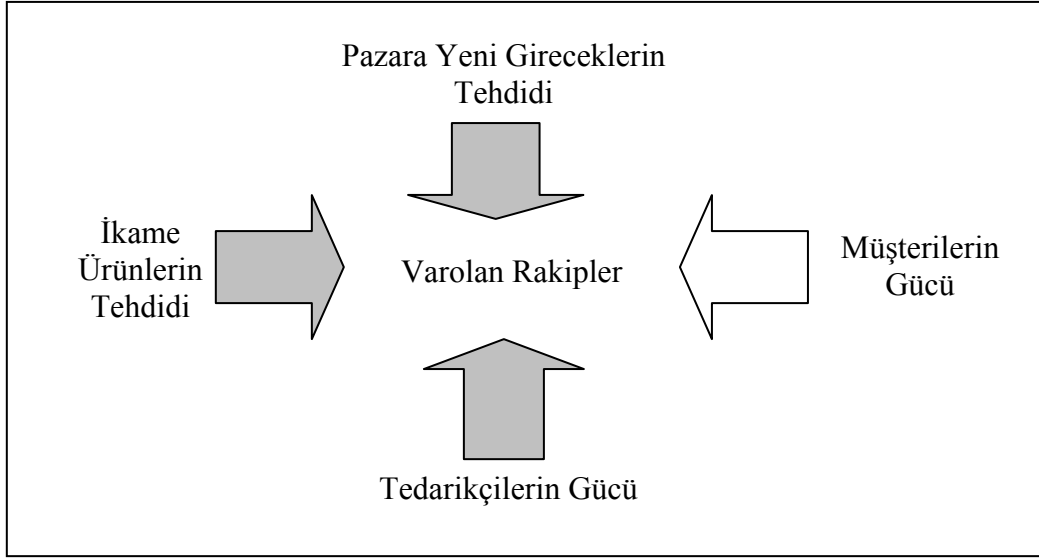
İşletme stratejisi işletmenin izleyeceği yolu tanımlamaktadır. Şirketler stratejilerini belirlerken kendilerini ve çevreyi analiz etmek amacıyla bazı modellerden yararlanmaktadırlar. Bunlardan birisi de Porter'in "Beş Güç Modeli"dir. Bu model, havayolu sektöründe rekabeti etkileyen güçleri anlamamıza yardımcı olmaktadır. Bir sektörde rekabeti belirleyen beş temel faktörü bir model çerçevesinde inceleyen Porter, firma üstünlüğünü sağlayacak rekabet dengesini, pazarda meydana gelebilecek değişimleri ve bu değişikliklerden rakiplerden önce faydalanma yollarını belirlemiştir.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Yıldırım Saldıraner, **Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi İçin Organizasyon Yapısı Önerisi**, (Eskişehir: Sivil Havacılık Meslek Yüksek Okulu Yayınları No:4, 1992) s.11.

<sup>36</sup> Pat Hanlon, **Global Airlines-Competition in a Transnational Industry** (Second Edition. England: Butterworth-Heinemann, 1999) s.1.

<sup>37</sup> Fulya Sarvan ve diğerleri, "On Stratejik Yönetim Okulu: Biçimleşme Okulunun Bütünleştirici Çerçevesi", **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı:6, (2003), s.80–82. <http://www.akdeniz.edu.tr/iibf/yeni/genel/dergi/Sayi06/09Sarvan.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (04.10.2005).

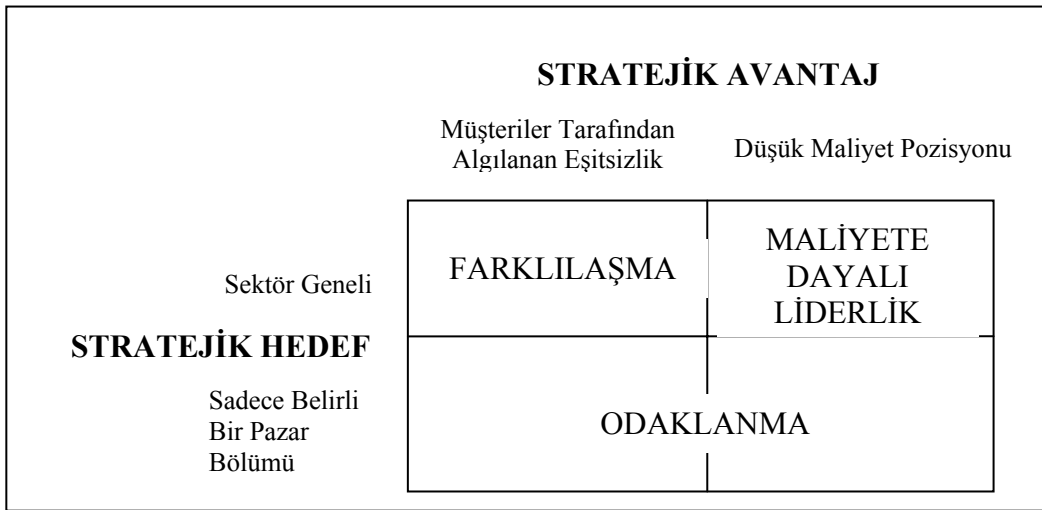


**Şekil 2. Porter'in Beş Güç Modeli**

Kaynak: Stephen Shaw, *Airline Marketing and Management*, Ashgate, İngiltere, 4. Basım, 1999, s.76.

Bu beş güçten birincisi, “varolan rakiplerdir (rekabettir)”. Genellikle stratejik karar alınırken yanlış bir şekilde sadece bu noktaya dikkat edilmektedir. İkinci güç, “ikame ürünlerin tehdididir”. Örneğin, havayolu işletmeleri günümüzde video konferans ve özellikle kısa mesafeli hatlarda yer temelli taşımacılığın gelişmesi (hızlı tren) tehlikesiyle karşı karşıya kalmışlardır. Üçüncü güç, “yeni gireceklerin tehdididir”. Havayolu sektöründe girişlerdeki kısıtlar gün geçtikçe azalmaktadır. Girişte engeller sadece girişimcilerin güvenlik ve finansla ilgili yeterli kriterleri sağlamaları ve havaalanı uçuş haklarıdır. Dördüncüsü “müşterilerin gücüdür”. Havayolu sektöründe müşterilerin gücü çok önemlidir. Çünkü talep ve müşterilerden kaynaklanan her türlü görüş, öneri ve şikayet havayolu işletmelerinin verdikleri her türlü kararda en etkili olanlardır. Sonuncusu “tedarikçilerin gücüdür”. Bunun anlamı bir veya az sayıda tedarikçinin kaynakların önemli bir kısmını kontrol etmesidir. Havayolu sektöründe küresel dağıtım kanallarını (KDK) buna örnek olarak verebiliriz. Dört büyük KDK (Sabre, Galileo, Worldspan ve Amadeus) yapılan toplam rezervasyonun çok büyük bir oranını gerçekleştirmektedir. Aynı zamanda alternatifi olmayan havaalanları ve hava trafik kontrol hizmetleri havayolu taşımacılığının tedarikçileridir ve havayolu hizmetinin verilmesinde çok önemli bir rol oynamaktadırlar.

Porter'in "rekabetçi avantajın kaynakları" isimli bir diğer modeli de havayolu işletmelerinin stratejilerini seçmede yardımcı olmaktadır. Porter bu modelde maliyete dayalı liderlik, farklılaştırma ve odaklanma stratejilerinden bahsetmektedir. Bu terimler Şekil 3'teki kutuları tanımlamaktadır. Bu model işletmenin kendi pazar alanında rakiplerinden daha iyi olmasını sağlayacak genel rekabet özelliklerini tanımlamaktadır. Stratejilerin seçilmesinde işletmenin dış çevre analizinin de yapılması, yani işletmelerin rekabet üstünlüklerini sağlayabilmeleri için strateji belirlerken güçlü yönlerini ve zayıf yönlerini teşhis etmeleri gerekmektedir.



**Şekil 3. Porter'in Rekabet Stratejisi**

Kaynak: Stephen Shaw, *Airline Marketing and Management*, s.82.

Maliyete dayalı liderlik stratejisi uygulayan işletmeler en az kaynak kullanımıyla, yüksek verimliliğe ulaşmak isterler. Yüksek verimlilik, ürün fiyatlarının ucuzlaması anlamına gelmektedir. Bu stratejiyi uygulayan işletmeler yolcunun ne isteyip istemediği kararını iyi vermelidirler. Bu kararı iyi verip, verimliliklerini de sağarlarsa başarılı olurlar. Bu stratejiyi uygulayan havayoluna örnek olarak, kurulduğundan beri zarar etmeyen Southwest Airlines'ı verebiliriz.

Farklılaştırma stratejisini uygulayan işletmeler aynı şemsiyede farklı pazar bölümlerine farklı ürünler sunarak sinerji yaratarak başarılı olmak isterler. Geleneksel havayolu işletmeleri genellikle bu stratejiyi uygulamaktadırlar. Farklılaştırma

stratejisini uygulayan havayolu işletmeleri uçaklarında hem birinci, hem ekonomi sınıfı hizmet vermekte, kendi bilet satış ofislerini açmakta, personelini eğitmek için eğitim birimleri kurmakta, bakım tesisleri kurmakta, yolcuyla beraber kargo da taşımaktadırlar. Bu gruba örnek olarak American Airlines, British Airways ve Air France'ı verebiliriz.

Odaklanma stratejisi uygulayan işletmeler tek bir faaliyete konsantre olarak tüm gücünü buna harcarlar. Bu işletmeler sinerjinin yaratacağı muhtemel faydalardan vazgeçmektedirler. Pazarın belli bir bölümünü kendilerine hedef seçerek buna uygun şekilde faaliyette bulunan havayolu işletmelerine, paket taşıyan kargo taşıyıcıları FedEx ve UPS'i; tatil amaçlı yolcu taşıyan charter taşıyıcısı Thomas Cook'u ve Brüksel-Londra arasında iş amaçlı yolcuları taşıyan VLM Airlines'ı; coğrafik odaklanma stratejisini izleyen havayolu işletmelerine de Air Malta'yı örnek olarak verebiliriz. Bunların yanında hem yolcu pazarının bölümlerine odaklanma stratejisi hem de coğrafik odaklanma stratejisi uygulayan havayolu işletmelerine de kısa mesafeli hatlarda belli pazarlara yönelik taşımacılık yapan bölgesel havayolu işletmelerini örnek olarak verebiliriz.

Bu üç strateji kutusunun dışında kalanlar “arada kalanlar” olarak adlandırılmaktadır. Porter'a göre bu tip işletmelerin başarılı olmaları çok zordur. Buna örnek olarak maliyetlerinin yüksek olmasına rağmen maliyete dayalı liderliği uygulayan veya yeterli uçuş ağı olmamasına rağmen farklılaşma stratejisi uygulayan havayolu işletmeleri verilebilir. Bu tip havayolu işletmeleri ancak devlet desteğiyle ayakta kalabilirler.

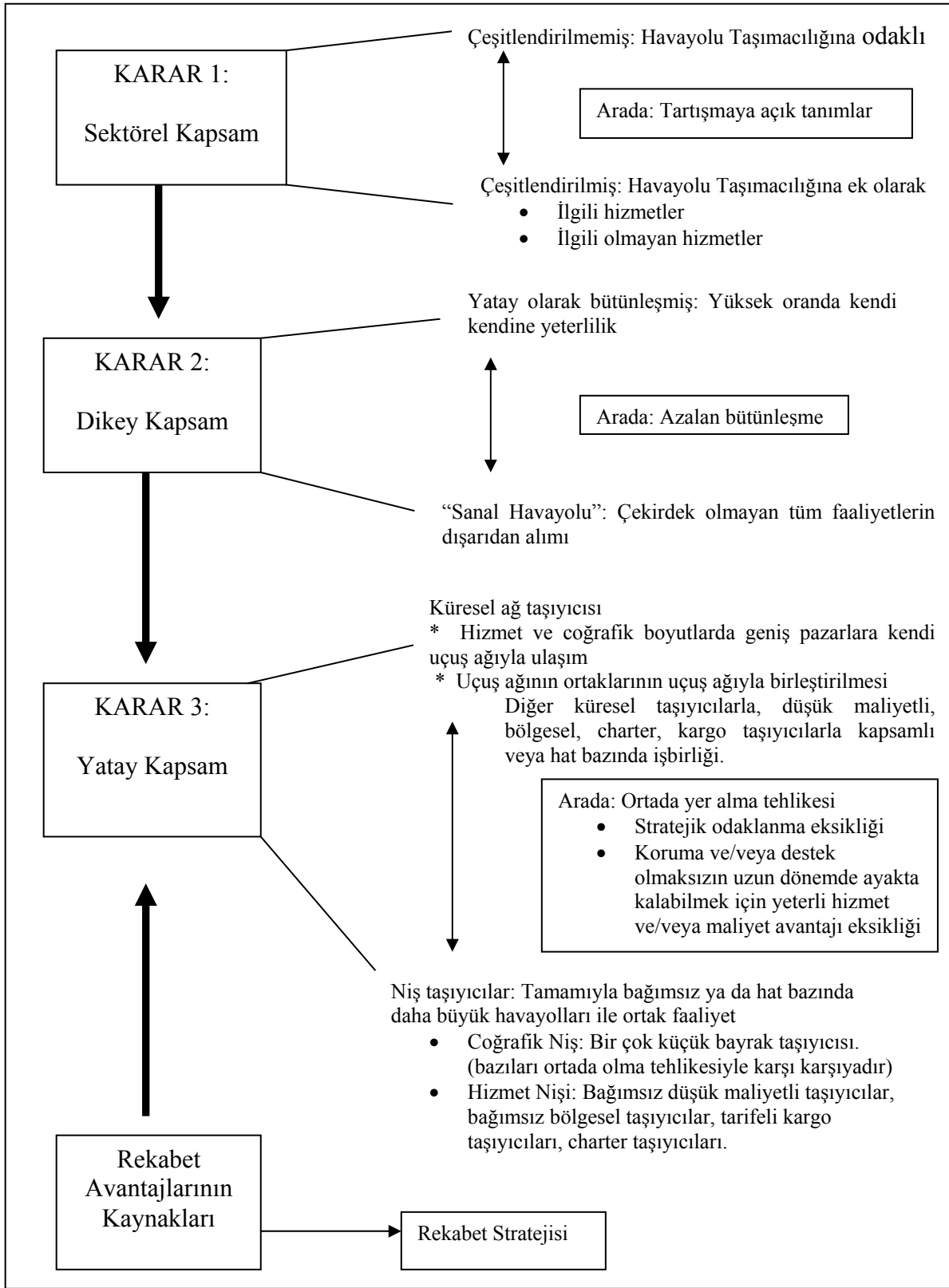
Havayolu işletmeleri stratejilerini belirlerken öncelikle sektör içerisinde hangi işlere eğileceğini belirten sektörel kapsamlarına, ikinci olarak dikey kapsamlarına ve son olarak da sektör içerisinde ne şekilde konumlanacağını belirleyen yatay kapsam hakkında karar vererek buna uygun rekabet stratejisini de süreç içerisine dahil ederler. Sonuç olarak Şekil 4'teki gibi ortaya işletme stratejisi çıkar.<sup>38</sup>

Şekil 4'te görüleceği gibi 1. karar, sektörel kapsamda alınır. Sektör içerisinde hangi alanlarda faaliyet gösterileceğine karar verilir. Örneğin, British Airways sadece havayolu taşımacılığında faaliyet gösterirken, Lufthansa havayolu taşımacılığının

---

<sup>38</sup>Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye'deki Uygulamalarının Araştırılması”, (Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2004), s. 25.

yanında havacılık sektörünün diğere alanlarında da faaliyet göstermektedir. 2. karar safhasında, dikey kapsamda hava taşımacılığı işinde, hangi işlerin kendi bünyesinde hangilerinin dışarıya yaptırılacağına kararı verilir. Büyük havayolu işletmeleri tüm işlerini kendileri yaparken, yeni kurulan havayolu işletmeleri bu hizmetleri dışardan alma eğilimindedirler. 3. karar safhasında, yatay kapsamda ne tür bir havayolu taşıyıcısı olacağı kararı verilir. İşletme bu safhada küresel bir taşıyıcı veya sadece belirli bir coğrafi veya hizmet pazarında faaliyet gösteren bir bölgesel taşıyıcı olma kararını verir.



**Şekil 4: İşletme Stratejisi Oluşturmada Sektörel, Dikey ve Yatay Karar Kapsamları**

Kaynak: Stephen Holloway, *Straight and Level: Practical Airline Economics*, s.17.

### 2.3. Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması

Havayolu işletmelerinin sınıflandırmasında dünyadaki örnekleri incelediğimizde çeşitli farklılıklar olduğunu görmekteyiz. Bu bölümde havacılığın doğduğu ve sivil havacılıkta en yüksek paya sahip olan ABD’de havayolu işletmeleri sınıflandırmasını ve Uluslararası Sivil Havacılık Organizasyonu (ICAO) havayolu işletmeleri sınıflandırmasını belirttikten sonra Türkiye’deki yapı ele alınacaktır.

#### 2.3.1. ABD’de Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması

ABD Ulaştırma Bakanlığı, havayolu işletmelerini yıllık gelirlerini temel alarak büyük, ulusal ve bölgesel havayolu işletmeleri olarak üç bölümde sınıflandırmaktadır.<sup>39</sup>

- **Büyük Havayolu İşletmeleri (Major Airlines):** Yıllık faaliyet gelirleri 1 milyar dolardan fazla olan havayolu işletmeleri büyük havayolu işletmeleri olarak adlandırılmaktadır. Bu gruptaki havayolu işletmelerine Alaska Airlines, American Airlines, Southwest Airlines, DHL, FedEx, UPS ve US Airways örnek olarak verilebilir.

- **Ulusal Havayolu İşletmeleri (National Airlines):** Yıllık operasyon geliri 100 milyon ve 1 milyar dolar arası olan havayolu işletmeleri ulusal havayolu işletmeleri olarak adlandırılmaktadır. Ulusal havayolu işletmeleri genellikle ülkenin belli bir bölgesinde hizmet verme eğiliminde olsalar da, uzun mesafeli uçuşlar da düzenlemektedirler. AirTran, Frontier Airlines, JetBlue ve Midwest Express örnek olarak verilebilir.

- **Bölgesel Havayolu İşletmeleri (Regional Airlines):** Yıllık operasyon geliri 100 milyon dolardan az olan ve genellikle küçük yerleşim bölgelerine hizmet veren havayolu işletmeleri bölgesel havayolu işletmeleri olarak adlandırılmaktadır. American Eagle Airlines, Atlantic Southeast Airlines, Atlantic Coast Airlines ve Chautauqua Airlines örnek olarak verilebilir.

Bölgesel havayolu işletmeleri büyük, orta ve küçük olmak üzere üç alt gruba ayrılırlar. Yıllık operasyon geliri 20-100 milyon dolar arasında olan bölgesel havayolu işletmeleri büyük bölgesel havayolu işletmeleridir. Uçaklarının çoğu 60 koltuktan

<sup>39</sup> <http://ostpxweb.dot.gov/aviation/index.html> iletişim adresli internet sayfası, (10.03.2004).

fazladır. Orta büyüklükteki bölgesel havayolu işletmeleri, büyük bölgesel havayolu işletmeleri ile aynı pazarlama stratejilerini izlerler ve aynı tip uçaklarla operasyon yaparlar. Aralarındaki tek fark operasyon gelirlerinin 20 milyon dolardan az olmasıdır. Zaman zaman “commuters” diye de adlandırılan küçük bölgesel havayolları bölgesel havacılık bölümünün en geniş bölümüdür. Küçük bölgesel havayolları için tanımlanmış bir gelir seviyesi yoktur. Bunları bir grup olarak diğerlerinden ayıran en önemli özellikleri operasyon yaptıkları uçağın büyüklüğüdür. Hepsinin koltuk sayısı 61 koltuktan azdır.<sup>40</sup>

### 2.3.2. ICAO’ya Göre Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması

International Civil Aviation Organization (ICAO) sivil havacılığın dünya çapında emniyetli, düzenli, etkin ve ekonomik gelişimini sağlamak amacıyla 188 üye devletin katılımıyla faaliyet gösteren uluslararası bir organizasyondur. ICAO, havacılıkta ortak standartların kullanılması, geleceğin seyrüsefer sisteminin oluşturulması (CNS/ATM), bölgesel planlama, kolaylıkların geliştirilmesi, ekonomi ve gelişme için teknik işbirlikleri konularında çalışmalar yapmaktadır. ICAO havayolu işletmelerini sundukları operasyon tipine, taşıdıkları trafik tipine, ulusal veya uluslararası pazardaki önemine veya operasyonlarının büyüklüğüne göre, pazarlama veya ekonomik önemlerine göre, bağlı oldukları ticari ortaklıklara göre ve sahiplik yapısına göre sınıflandırmıştır.<sup>41</sup>

<sup>40</sup> [http://www.airlines.org/publicationsfiles/handbook\\_v2001.pdf](http://www.airlines.org/publicationsfiles/handbook_v2001.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (02.05.2004).

<sup>41</sup> ICAO Manual on the Regulation of International Air Transport, Chapter 5.1-Air Carriers



**Tablo 9. ICAO'nun Havayolu İşletmeleri Sınıflandırması**

Yaptıkları Operasyon Tipine Göre	Tarifeli Havayolu İşletmeleri Tarifesiz Havayolu İşletmeleri Charter Havayolu İşletmeleri
Taşıdıkları Trafığın Tipine Göre	Yolcu Taşıyan Havayolu İşletmeleri Kargo Taşıyan Havayolu İşletmeleri
Ulusal veya Uluslararası Pazarda Üstlendikleri Role veya Operasyonların Büyüklüğüne Göre	Büyük Havayolu İşletmeleri Bölgesel Havayolu İşletmeleri Besleyici Havayolu İşletmeleri Commuter Havayolu İşletmeleri
Pazardaki ve Ekonomik Önemlerine Göre	Niş Havayolu İşletmeleri Yeni Kurulmuş Havayolu İşletmeleri Yeni Giren Havayolu İşletmeleri Düşük Maliyetli Havayolu İşletmeleri
Ticari Ortaklıklara Üye Olup Olmamlarına Göre	IATA Üyesi Havayolu İşletmeleri IATA Üyesi Olmayan Havayolu İşletmeleri
Sahiplik ve Kontrol Edilebilirliklerine Göre	Devlet Sahipliğindeki Havayolu İşletmeleri Özel Havayolu İşletmeleri Ortaklaşa Kurulan Havayolu İşletmeleri

- ICAO havayolu işletmelerini yaptıkları operasyon tipine göre aşağıdaki gibi sınıflandırmıştır:
  - Tarifeli Havayolu İşletmesi (Scheduled Air Carrier): Düzenlediği seferlerin çoğu tarifeli sefer olan havayoludur (aynı zamanda tarifesiz sefer de düzenleyebilir). Tarifeli havayolu, halka yayınladığı uçuş zamanlarına uygun olarak operasyon düzenleyen veya süreklilik arz eden şekilde belirli sıklıkta sistematik olarak uçuş düzenleyen havayoludur.
  - Tarifesiz Havayolu İşletmesi (Non-scheduled Air Carrier): Asıl işi tarifesiz sefer düzenlemek olan havayoludur.
  - Charter Havayolu İşletmesi (Charter Carrier): Sadece charter uçuşlar düzenleyen tarifesiz havayollarıdır.
- Havayolu işletmeleri taşıdıkları trafik tipine göre aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır:
  - Yolcu Taşıyan Havayolu İşletmesi (Passenger Air Carrier): Uçakla özellikle yolcu taşımacılığına odaklanmış işletmelerdir.
  - Kargo Taşıyan Havayolu İşletmesi (Cargo Air Carrier): Uçakla özellikle yük ve posta taşımacılığı yapan işletmelerdir.

- Havayolu işletmeleri ulusal veya uluslararası pazarda üstlendikleri role veya operasyonlarının büyüklüğüne göre şöyle sınıflandırılmıştır:
  - Büyük Havayolu İşletmesi (Major Air Carrier): Ana iç hatlarda ve/veya uluslararası hatlarda tarifeli hava taşımacılığı hizmeti veren, yoğun bir şekilde büyük bir alanda hizmet veren işletmelerdir.
  - Bölgesel Havayolu İşletmesi (Regional Carrier): Kısa mesafeli tarifeli yolcu ve yük taşıma hizmeti sunan, operasyonlarında genellikle turboprop ve/veya küçük jet uçaklarını kullanan ve küçük ve orta büyüklükteki yerleşim yerleriyle büyük şehirler ve toplanma merkezleri arasında operasyon yapan işletmelerdir.
  - Besleyici Havayolu İşletmesi (Feeder Carrier): Küçük ve bölgesel noktalarla uçuş merkezleri arasında genellikle küçük ve orta kapasiteli uçaklarla kısa mesafede operasyon yapan işletmelerdir.
  - Commuter Havayolu İşletmesi (Commuter Carrier): Besleyici ve/veya bölgesel hizmet sunan, genellikle noktadan noktaya 30 koltuktan az uçaklarla hizmet veren işletmelerdir. Bu kapasite sınırlaması yıllar itibariyle büyütülerek günümüzde 50 koltuğa ulaşmıştır.
- Havayolu işletmeleri pazardaki durumu ve ekonomik önemlerine göre aşağıdaki gibi sınıflandırılmıştır:
  - Niş (Belirli bir pazara hitap eden) Havayolu İşletmesi (Niche Carrier): Belirli hatlarda veya pazarın belli bir bölümünde uzmanlaşmış havayolu işletmeleridir.
  - Yeni Kurulmuş Havayolu İşletmesi (Start-up Carrier): Yeni kurulmuş olan havayolu işletmeleridir.
  - Yeni Giren Havayolu İşletmesi (New Entrant Carrier): Diğer havayollarının hizmet verdiği pazara, başka bir (yeni kurulmuş veya önceden varolan) havayolu işletmesinin girmesidir.

- Düşük Maliyetli Havayolu İşletmesi (Low-cost Carrier): Diğer havayolu işletmelerine göre oldukça düşük maliyet yapısına sahip ve düşük ücretlerle taşıma hizmeti sunan havayolu işletmeleridir.
- Havayolu işletmeleri ticari ortaklıklara üye olup olmamalarına göre sınıflandırılabilirler. Örneğin, IATA üyesi havayolu işletmeleri ve IATA üyesi olmayan havayolu işletmeleri gibi.
- Havayolu işletmeleri sahiplik yapılarına ve kontrol edilebilirliklerine göre de sınıflandırılabilirler:
  - Devlet Sahipliğindeki Havayolu İşletmesi (State-owned Carrier): Hisselerinin tamamı veya çoğunluğu devletin elinde olan havayolu işletmeleridir.
  - Özel Havayolu İşletmesi (Private Carrier): Hisselerinin tamamı veya çoğunluğu özel şirketlerin elinde olan havayolu işletmeleridir.
  - Ortaklaşa Kurulan Havayolu İşletmesi (Joint Venture Carrier): Aynı veya farklı ülkelerden iki veya daha fazla ana yatırımcı tarafından ortaklaşa kurulan havayolu işletmeleridir.

### 2.3.3. Türkiye’de Havayolu İşletmelerinin Sınıflandırılması

Türkiye’de 19.10.1983 tarih ve 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu ile sivil havacılık işletmelerinin sınıflandırılması yapılmamış olup, Kanun’un 18-30. maddelerinde ticari hava taşıyıcıları için işletme izni verilmesine esas genel kurallar açıklanmış, 33. madde ile de yabancı havayolu işletmelerinin yabancı ülkeler ile Türkiye arasındaki sivil havacılık faaliyetleri düzenlenmiştir. Türk Sivil Havacılık Kanunu’nun yayınlanması ile özel sektöre de sivil havacılık işletmeciliği faaliyetlerinde bulunma olanağı sağlanması sonucu, bu işletmelerin kuruluş koşullarını düzenlemek ve faaliyetleri ile ilgili kuralları belirlemek amacıyla, ICAO’nun 6 No’lu Ek’leri esas alınarak, 16.06.1984 tarihinde “Ticari Hava Taşıma İşletmeleri Yönetmeliği (SHY-6A)” yayınlanmıştır. Bakanlıktan işletme ruhsatı alan ve yurtiçi ve yurtdışı tarifeli, tarifersiz yolcu ve yük seferleri ile hava taksi hizmetleri yapacak olan uçak işletmeleri, hava araçlarını bu Yönetmelik esaslarına göre işletmektedir. Ticari Hava Taşıma İşletmeleri

Yönetmeliği'nde ticari hava taşımacılığı kapsamındaki taşıma türleri şu şekilde yer almaktadır:<sup>42</sup>

➤ **Dış Hat Taşımaları**

- Tarifeli Dış Hat Taşımaları: Türkiye'nin ikili anlaşma yaptığı ülkeler ile Türkiye arasında yolcu, yük ve posta taşımak üzere, Bakanlıkça önceden onaylanmış bir uçuş tarifesine bağlı olarak yapılan taşımalardır.
- Tarifersiz Dış Hat Yolcu Taşımaları: Yabancı ülkeler arasında ve bu ülkeler ile Türkiye arasında, önceden belirli bir uçuş tarifesine bağlı olmaksızın, yolcu taşımak üzere yapılan seferlerdir.
- Tarifersiz Dış Hat Yük Taşımaları: Yabancı ülkeler arasında ve bu ülkeler ile Türkiye arasında, önceden belirli bir uçuş tarifesine bağlı olmaksızın sadece yük taşımak üzere yapılan seferlerdir.

➤ **İç Hat Taşımaları**

- Tarifeli İç Hat Taşımaları: Türk Hava Sahası içinde işletmeye açık havaalanları arasında, Bakanlıkça onaylanmış bir uçuş tarifesine bağlı olarak yolcu, yük ve posta taşımak üzere yapılan seferlerdir. Tarifeli iç hat seferlerine izin verilmesinde Bakanlıkça; talep edilen hattaki mevcut yolcu ve yük potansiyeli, bu hatta başka bir işletmecinin faaliyet gösterip göstermediği, işletmede kullanılacak uçakların performans durumu, havaalanında mevcut yer hizmeti kolaylık durumu özellikle dikkate alınmaktadır.
- Tarifersiz İç Hat Yolcu Taşımaları: Türk Hava Sahası içinde, işletmeye açık havaalanları arasında, önceden belirli uçuş tarifesine bağlı olmaksızın yolcu taşımak için yapılan seferlerdir.
- Tarifersiz İç Hat Yük Taşımaları: Türk Hava Sahası içinde, işletmeye açık havaalanları arasında tarifersiz olarak yolcu taşımaksızın sadece yük taşımak için yapılan seferlerdir.

---

<sup>42</sup> Türk Sivil Havacılık Mevzuatı, Sivil Havacılık Yönetmelikleri, Mayıs 2002, [AIII] (6A) 10-11.

### ➤ Hava Taksi İşletmeciliği

Belirli bir uçuş tarifesine bağlı kalmaksızın yapılan yolcu, yük ve posta taşımacılığını kapsamaktadır.

- Özel Kiralama Uçuşları: Bir şahıs veya grup tarafından uçağın kiralanması ile yurt içinde veya yurt dışında yapılan yolcu seferleridir.
- Hasta ve Yaralı Nakli: Hasta ve Yaralılarla bunlara refakat edecek yolcuların taşınmasını kapsayan uçuşlardır.

### 2.3.4. Diğer Sınıflandırmalar

Bu çalışmada havayolu işletmeleri düzenledikleri faaliyetlere, faaliyet yapılarına ve şirket stratejilerine göre dört bölümde incelenecektir. Bunlar geleneksel havayolu işletmeleri, düşük maliyetli havayolu işletmeleri, charter havayolu işletmeleri ve bölgesel havayolu işletmeleridir.

- **Geleneksel Havayolu İşletmeleri:** Geleneksel havayolu işletmeleri, havayolu pazarındaki tüm yolcu pazar bölümlerine hizmet vermek amacıyla global dağıtım sistemlerini kullanarak, karmaşık ağ yapıları ve işbirliği yaptıkları havayolu işletmeleriyle, birbirinden farklı tip ve büyüklükteki uçaklarıyla faaliyette bulunurlar. Geleneksel havayolu işletmeleri yüksek maliyet yapılarından dolayı sabit olan kapasitelerini sürekli değişen ve belirsiz talebe karşı gelirlerini en büyükmek için genellikle gelir yönetimini kullanırlar.

- **Düşük Maliyetli Havayolu İşletmeleri:** Düşük maliyetli havayolu işletmeleri geleneksel havayolu işletmelerinin benimsediği bazı hizmetlerden vazgeçerek maliyetlerini azaltan ve buna bağlı olarak daha ucuz fiyatla hizmet sunan havayolu işletmeleridir. Düşük maliyetli havayolu işletmeleri yüksek uçak kullanım oranı, aktarmasız direkt uçuşlar, ikincil havaalanlarının kullanımı, aynı tip uçaklardan oluşan filo ve rezervasyon için yoğun olarak internetin kullanılması vb. uygulamalarla maliyetlerinde önemli oranda tasarruf etmektedirler.

- **Charter Havayolu İşletmeleri:** Charter havayolu işletmeleri, genellikle turistik merkezlere düzenlenen paket turlardaki (otel, transfer ve ulaşım), ulaşım ayağıdır. Yüksek doluluk oranlarıyla faaliyet gösteren charter havayolu işletmeleri genellikle tur operatörleriyle birlikte faaliyet gösterirler. Tek tek bilet satmak yerine uçağın bir bölümünü veya tamamını tur operatörlerine veya acentalara satarlar.

- **Bölgesel Havayolu İşletmeleri:** Bölgesel havayolu işletmeleri nispeten küçük uçaklarla genellikle kısa ve orta mesafeli hatlarda toplanma merkezi ve küçük yerleşim yerleri arasında besleyici nitelikli tarifeli hava taşımacılığı hizmeti veren havayolu işletmeleridir. Yeterli talep olduğunda noktadan noktaya uçuş hizmeti de vermektedirler. Bölgesel havayolu işletmeleri, bu çalışmanın ikinci bölümünde ayrıntılı olarak incelenecektir.

## İKİNCİ BÖLÜM

### BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI

#### 1. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ GELİŞİMİ, KAVRAMLAR VE DÜZENLEMELER

Bu bölüm de bölgesel havayolu taşımacılığının gelişimi ve faydaları, bölgesel havayolu taşımacılığı talebini etkileyen faktörler, bölgesel havayolu taşımacılığı ile ilgili temel kavramlar ve düzenlemeler ele alınacaktır.

##### 1.1. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişimi ve Faydaları

Bölgesel havayolu taşımacılığının gelişimini; tarihsel gelişim ve bu gelişimde etkili olan faktörler olarak iki bölümde inceleyebiliriz.

##### 1.1.1. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Tarihsel Gelişimi

Havacılığın doğduğu ve geliştiği ABD ve onu takip eden Avrupa, bölgesel havacılığın da başladığı ve günümüzde de en gelişmiş olduğu bölgelerdir. İlk uçakların uçabilecekleri mesafe kısıtlı olduğu için I. Dünya Savaşı sonrası Avrupa'da başlayan hava taşımacılığı bölgesel operasyon olarak tanımlanmaktadır. Daha sonra uçakların gelişmesiyle 1920 ve 1930'larda uluslararası ve kıtalararası uçuşlar başlamıştır.

ABD'de bölgesel havacılık ticari havacılığın başladığı andan itibaren gelişimini önemli bir kesintiye uğramadan sürdürmektedir. Avrupa'da ise gelişim 2. Dünya Savaşı sırasında (1939-1945 arası) kesintiye uğramıştır. Her iki bölgede de "bölgesel" kelimesinden kastedilen "büyük şehirler ile uzaktaki küçük yerleşim yerleri arasındaki hava hizmetidir".

Bölgesel havayolu filolarının gelişimi pistonlu motorlarla başlamış, daha sonra turboproplarla devam etmiş ve son olarak jet motorlu (turbofan) hava araçları geliştirilmiştir. Jet motorlu uçakların sivil havacılıkta kullanılmasından 40 yıldan fazla bir süre sonra bu teknoloji kısa-orta mesafeli bölgesel hava hizmetinde kullanılmaya başlanmıştır.

1960'ların sonunda az sayıdaki pistonlu ve turboprop hava aracıyla küçük, bağımsız, aile işletmeleri olarak operasyon yapan bölgesel havayolu işletmeleri günümüzde yüzlerce uçaktan oluşan filolarıyla milyarlarca dolarlık gelir elde eden işletmelere dönüşmüşlerdir. 330, 360 ve de Havilland Dash 7 turboprop uçakları gittikçe artan yüksek yoğunluklu kısa mesafeli hava taşımacılığı için üretilen ilk uçaklardır.<sup>43</sup>

Bölgesel jetlerin de dahil olduğu bölgesel uçakların çok büyük bir çoğunluğu, büyük havayolu işletmelerinin sahibi veya ortağı olduğu bölgesel havayolu işletmeleri tarafından işletilmektedir. Bölgesel ve büyük havayolu işletmelerinin ortaklık yapısı değişiklik göstermektedir.

Büyük havayolu işletmeleri değişen müşteri tercihlerini belirlemede ve ona göre hizmet sunmada çok başarılıdırlar. Geçtiğimiz 20 yıl boyunca yolcular tercihlerinin sık ve doğru zamanda direkt uçuşlar olduğunu göstermişlerdir. Örneğin, ABD iç hat pazarında B747, DC10 ve L1011 gibi büyük gövdeli jetlerin yerini A320, B737, MD80 ve B757 gibi dar gövdeli jetler almıştır. Günümüzde ise yolcular aktarma yapmadan ve sık uçuş istemektedirler. Bölgesel uçakları kullanan bölgesel havayolu işletmeleri bunu gerçekleştirmektedir.

Tüm bu değişikliklerden hem yolcular hem de havayolu işletmeleri memnundur. Gittikçe daha fazla insan uçmakta ve sektör doluluk oranı yükselmektedir. Bunun nedeni havayolu işletmelerinin yolcuların gittikçe artan ihtiyaçlarına uygun hizmeti sağlayabilmeleridir.

Bölgesel jet olarak adlandırılan, koltuk kapasitesi az olan jet uçakları on seneden az bir zamanda havayolu ağının önemli bölümlerinden biri olmuştur. Bu sayede büyük havayolu işletmeleri varolan hatlardaki frekanslarını arttırmışlar ve daha önce direkt uçulmamış hatlara da hizmet vermeye başlamışlardır.

---

<sup>43</sup> <http://www.regionalservice.org/carriers/index.php> iletişim adresli internet sayfası, (07.08.2004).



Bölgesel jetlerin yoğun bir şekilde kullanımı, 1992'lerin sonunda Avrupa'da (Lufthansa Cityline) ve 1993'lerin başında ABD'de (Delta Connection Comair) 50 koltuklu "Challenger 601" iş amaçlı jetin büyütülmüş ve güçlendirilmiş versiyonu CRJ-100 uçaklarının kullanımıyla başlamıştır.

### **1.1.2. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişmesini Sağlayan Faktörler**

Bölgesel havayolu taşımacılığının gerçek anlamda gelişimi son 15-20 yıl içinde olmuştur. Bu dönemde, nüfusun ve ticaretin arttığı küçük yerleşim yerlerinin pazar potansiyeli ve hava taşımacılığına olan talepleri artmıştır. Aynı dönemde küçük, sessiz, çevre dostu ve hızlı bölgesel uçakların geliştirilmesi bu büyümeyi olumlu yönde etkilemiştir.

Bölgesel jetlerin kullanımının artmasının nedeni birbirinden farklı olan ve hızla değişen müşteri tercihlerine cevap verebilmesi ve havayolu işletmelerinin dinamik çevre şartlarına uyum sağlayabilmesini ve kaynaklarını etkin kullanımını sağlamasıdır.

Son 10 yıldır hızla büyüyerek hava taşımacılığı sektörünün en hızlı büyüyen bölümlerinden biri olan bölgesel havayolu taşımacılığının hızla gelişmesinin nedenleri; yolcu taleplerinde meydana gelen değişiklikler, insanların gelirlerinin artması, büyük havayolu işletmelerinin desteği, bölgesel uçakların bazı hatlar için ekonomik olması, yeni hatların açılması, büyük havayolu işletmelerinin rekabet stratejileri, bölgesel uçakların kullanım kolaylıkları, düşük havaalanı ücretleri, yerel ve merkezi yönetimler tarafından desteklenmesi ve teknolojideki gelişmelerin bölgesel uçaklara uygulanması başlıklarında aşağıda maddeler halinde sıralanarak açıklanmıştır:

- Yolcu taleplerinde meydana gelen değişiklikler;

Yolcular gidecekleri yerlere uçuş sayısının fazla ve direkt uçmak istemektedirler. Eğer uçuş aktarmalıysa toplanma merkezlerinden en kısa sürede varacakları noktaya ulaşmak istemektedirler. Havayolu işletmeleri yolcuların bu isteklerini uçak büyüklüklerini küçülterek yani bölgesel uçakları kullanarak gerçekleştirmişlerdir. Böylece yolcular hem frekans sıklığına hem de kıtalararası veya uluslararası uçuşlardan sonra gidecekleri yerlere rahat bir şekilde ulaşma imkanına sahip olmuşlardır.

- İnsanların gelirlerinin artması;

İnsanların gelirlerinin artması ve çalışma sürelerinin kısalması nedeniyle gün geçtikçe büyüyen ve havacılık sektörüyle yakından ilişkili olan turizm ve seyahat sektörünün gelişmesi de bölgesel havacılığın gelişmesine katkıda bulunmuştur. Bölgesel havacılık sayesinde insanlar çok kısa sürede görmek istedikleri yerel noktalara toplanma merkezlerinden sonra hızlı ve emniyetli bir şekilde ulaşma imkanına erişmişlerdir.

- Büyük havayolu işletmelerinin desteği;

Bölgesel havayolu işletmelerinin bu kadar hızlı büyümesinin arkasındaki itici güçlerden biri de büyük havayolu işletmeleri tarafından desteklenmeleridir. Büyük havayolu işletmeleri sahibi veya ortağı oldukları bölgesel havayolu işletmelerinde düşük ücretli kabin ekibi ve personel çalıştırmaları sayesinde neredeyse aynı işletme içinde çalışan iki ayrı ücret tipine sahip olmuşlardır.

- Bölgesel uçakların bazı hatlar için ekonomik olması;

Düzensiz veya yetersiz talep nedeniyle büyük uçaklarla ekonomik olmayan uçuş hatları, bölgesel jetlerle ekonomik olabilmektedir. Havayolu işletmeleri geleneksel jetlerle yeterli doluluk oranına ulaşamadıkları hatlarda, bölgesel uçaklarla karlı bir şekilde faaliyet göstermektedirler.

- Yeni hatların açılması;

Talebin bölgesel uçakların karlı olarak kullanılması için yeterli olduğu bazı uçuş noktaları arasında, toplanma merkezlerine uğranmadan direkt uçuş yapabilme imkanı doğmuştur. Bu sayede hem toplanma merkezlerinin trafiği rahatlamış hem de yolculara aktarma yapmadan istediklere yere ulaşım imkanı sağlanmıştır.

- Büyük havayolu işletmelerinin rekabet stratejileri;

Küresel havayolu rekabetinde düşük maliyetli havayolu işletmeleriyle rekabet etmekte zorlanan **büyük havayolu işletmeleri, bölgesel havayolu işletmelerini kendi ulaşım ağlarına dahil ederek, düşük maliyetli taşıyıcıların hiçbir zaman ulaşamayacakları pazarlara ulaşma imkanı sağlamışlardır.** Büyük havayolu işletmeleri kendi geleneksel yüksek maliyetleri nedeniyle fiyatta rekabet edemedikleri düşük maliyetli havayolu işletmelerine karşı tüm dünyayı bir ağ gibi sararak, dünyanın

herhangi bir noktadan aldıkları yolcu, küresel işbirliklerinin de yardımıyla dünyanın herhangi bir noktasına ulaştırma imkanına sahip olmuşlardır.

- Bölgesel uçakların kullanım kolaylıkları;

Havayolu işletmeleri küçük uçakları yüksek gelir getiren pazarlarda talebe daha kolay eşleştirdikleri ve hızlı devir oranıyla kullanabildikleri için tek koridorlu ticari jetlerle benzer özelliklere sahip bölgesel jetleri kullanmayı tercih etmektedirler.

- Düşük havaalanı ücretleri;

Bölgesel havayolu taşımacılığının hızla gelişmesinin diğer nedeni bölgesel havaalanlarında slot bulma kolaylığı ve düşük havaalanı ücretleridir. Fakat pek çok büyük havaalanı, bölgesel uçakları düşük ağırlıkları yüzünden gelir kaybına yol açtığı gerekçesiyle meydanlarından uzaklaştırmak için farklı fiyatlama uygulamaları geliştirmektedir.

- Yerel ve merkezi yönetimler tarafından desteklenmesi;

Havayolu taşımacılığının refah ve gelişimi de beraberinde getirdiğini gören yerel ve merkezi yönetimler, bölgelerinde hava taşımacılığını geliştirmek için çeşitli kolaylıklar sağlamaktadırlar. Bu sayede büyük şehirlerden uzaktaki yerleşim yerlerine havadan (hızlı ve emniyetli) ulaşım sağlanabildiği için, o bölgenin ekonomisine büyük katkılar sağlanmaktadır. Bölgesel havacılığın gelişmesiyle ticaret ve turizm merkezlerinden uzak yerel ekonomiler de küresel dünyanın bir parçası olma imkanına sahip olmuşlardır.

- Teknolojideki gelişmelerin bölgesel uçaklara uygulanması;

Teknolojide meydana gelen gelişmelerin yolcuların istekleri doğrultusunda bölgesel uçaklara uygulanması sonucu (daha sessiz ve konforlu uçakların geliştirilmesi, hız ve menzillerinin arttırılması vb.) bu uçaklarla yapılan taşımacılık da artmıştır.

### **1.1.3. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Faydaları**

Bölgesel havayolu taşımacılığını, ticari bir amaçla genellikle büyük yerleşim yerleri ve/veya toplanma merkezi havaalanları ile küçük yerleşim yerleri arasında yolcu,

kargo ve postanın tarifeli ve tarifesiz olarak nispeten küçük uçaklarla taşınması olarak tanımlayabiliriz.

Bölgesel havayolu taşımacılığı coğrafik nedenlerle ulaşımın uzun ve zor olduğu ada toplumlarının, dağ veya deniz gibi doğal sınırlamaların olduğu yerleşim yerlerinin ve kış mevsiminin çok şiddetli ve uzun seçtiği bölgelerin büyük yerleşim yerleriyle ulaşımını kolaylaştırarak bu bölgelerin yaşanabilirliğini arttırmaktadır.

Bölgesel havayolu taşımacılığı bölgeler arası ulaşımı kolaylaştırarak bölgeler arasındaki etkileşimi arttırmakta, bölgesel gelişmişlik farklarının en aza indirilmesinde ve küçük yerleşim yerlerinin gelişmesini hızlandırmada önemli rol oynamaktadır. Bölgesel havayolu taşımacılığı küçük yerleşim yerlerindeki ticaret ve turizmin gelişmesine katkı sağlamaktadır.

Bölgesel havayolu taşımacılığı sayesinde yolcular dünyanın herhangi yerel bir noktasından diğer bir yerel noktaya ulaşma imkanına sahip olmaktadır. Bölgesel havayolu taşımacılığı sayesinde havayolu ulaşım ağı tüm dünyayı bir ağ gibi sararak en küçük yerel noktalara kadar ulaşılma olanağına sahip olmuştur.

Bölgesel havayolu taşımacılığı hizmet sunduğu tüm topluluklarda uzun dönemde önemli katkılarda bulunmaktadır. Bölgesel havayolu taşımacılığı küçük ve orta boy şehirler için kritik ekonomik gelişim araçları olduğu gibi büyük şehirlerdeki toplanma merkezi havaalanları için de daha fazla gelişim anlamına gelmektedir. Bu büyük havaalanları bölgesel havayolu taşımacılığı sayesinde daha önce sahip olduklarından daha fazla uçuş seçeneğine sahip duruma gelmektedir.

## **1.2. Bölgesel Havayolu Taşımacılığı Talebini Etkileyen Faktörler**

Bölgesel havayolu taşımacılığı talebini etkileyen başlıca faktörler; kişi başına düşen milli gelir, coğrafi koşullar, sanayi ve ticaretin gelişmişlik düzeyi ve turizm başlıkları altında açıklanabilir:

- Kişi başına düşen milli gelir;

Bölgesel havayolu taşımacılığı talebini etkileyen faktörlerden en önemlisi kişi başına düşen milli gelir yani o ülkenin refah düzeyidir. Hava taşımacılığı yüksek maliyetli bir iştir. Yüksek yatırımlar ve işletim maliyetleri gerektirir. Havacılığın

geliştiği bölgelere baktığımızda bölgelerin kişi başına düşen milli gelirlerinin yüksek olduğu görülür. Avrupa ve ABD’de 20.000 doların üzerinde olan kişi başına düşen milli gelir, 2004’te ülkemizde 3.383 dolardan<sup>44</sup> 4.172 dolara yükselmiştir.<sup>45</sup> Bu rakamlardan da anlaşılacağı gibi ülkemizde kişi başına düşen milli gelir, bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmiş olduğu bölgelerin beşte biridir ve bu durum bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesi önündeki en büyük engellerden biridir.

- Coğrafi koşullar;

Bölgesel havayolu taşımacılığı talebini etkileyen bir diğer önemli faktör de coğrafi koşullardır. Ada toplumlarında (Pasifik ve Atlantik’teki adalar arası ulaşım), yoğun kış nedeniyle kara ve deniz ulaşımının sağlanamadığı bölgelerde (Kuzey Avrupa, Kuzey Amerika vb.) ve coğrafi nedenlerle (dağlar vb.) yüzeysel ulaşımın uzun ve zahmetli olduğu bölgelerde bölgesel havayolu taşımacılığına olan talep daha da artmaktadır.

- Sanayi ve ticaretin gelişmişlik düzeyi;

Sanayi ve ticaretin gelişmişlik düzeyi o bölgede havayolu taşımacılığının gelişmesinde önemli rol oynamaktadır. Çünkü bu bölgelerde insanların gelirleri yüksek olduğu için gerek turizm, gerekse iş amaçlı uçuşlarda bölgesel havayolu işletmeleri yoğun olarak kullanılmaktadır.

Sanayi ve ticaret gelişmiş olduğu yerler o bölgenin doğal çekim merkezi haline gelmektedir. İş görüşmeleri, pazarlama, organize sanayi bölgelerindeki acil bakım onarım ihtiyaçları, lojistik hizmetleri vb. amaçlarla havayolu taşımacılığı yoğun olarak kullanılmaktadır. Sanayi ve ticaretin gelişmişlik düzeyi aynı ülke ve hatta aynı bölgedeki şehirler arasında bile büyük farklılıklara neden olmaktadır.

- Turizm;

İnsanların harcanabilir gelirlerinin ve tatil sürelerinin artması, alternatif turizm çeşitlerine (kültür, tarih vb.) yönelmesi sonucu bölgesel taşımacılığın büyüme hızı artmıştır. Turistler büyük toplanma merkezlerinden gidecekleri yerel turizm noktalarına bölgesel uçaklarla taşınarak farklı kültürlerle farklı yaşam tarzlarıyla tanışabilmektedir.

<sup>44</sup> <http://www.sabah.com.tr/2004/11/27/gnd103.html> iletişim adresli internet sayfası, (05.10.2005).

<sup>45</sup> <http://www.alarko-carrier.com.tr/haber.asp?ID=722&VT=haber> iletişim adresli internet sayfası, (05.10.2005).

İnsanlar daha önce gitmedikleri yerlere gitme, yeni yerler görme istekleri vb. nedeniyle bölgesel havayolu taşımacılığına olan talebi arttıran nedenlerden biridir. İnsanlar gitmek istedikleri bu bölgelere hızlı, rahat ve güvenli bir şekilde ulaşmak istemektedirler. Bölgesel havayolu taşımacılığı da insanlara bu hizmeti sağlamaktadır.

### **1.3. Bölgesel Havayolu Taşımacılığı İle İlgili Temel Kavramlar**

Bölgesel havayolu ile ilgili temel kavramlar bölümünde bölgesel havayolu işletmesi, bölgesel uçak ve bölgesel havaalanı kavramları ele alınmıştır.

#### **1.3.1. Bölgesel Havayolu İşletmesi Kavramı**

Ticari havacılığın en hızlı büyüyen bölümlerinden birisi olan bölgesel havayolu işletmeciliğinin tanımını yapmak günümüzden 15-20 sene öncesine göre daha zordur. Çünkü, o zamanlar teknik kapasiteleri sınırlı, birkaç uçaktan oluşan aile işletmeleri tarafından yönetilen, koltuk sayısı az, pervaneli uçaklarla hizmet veren bölgesel havayolu işletmeleri küçük yerleşim yerlerinden büyük şehirlere hava ulaşımını sağlamaktaydılar. Bu tanım, teknolojinin gelişmesi, yolcu taleplerinde meydana gelen değişimler, ticaret ve turizmin gelişmesi, harcanabilir gelirlerin artması ve küreselleşme nedeniyle hızla büyüyerek havayolu sektörünün önemli parçalarından biri haline gelen günümüz bölgesel havayolu işletmeciliğini tanımlamada yetersiz kalmaktadır.

Daha önce kısa menzilde dar bir alanda faaliyet gösteren bölgesel uçakların menzillerinin artması, bu dar alanın faaliyet alanını büyütüştür. Pervaneli, düşük hızla, az koltuk sayısına sahip uçaklarla yapılan faaliyetler; 1960'larda geliştirilen jet teknolojisinin bölgesel uçaklara 1990'larda uygulanmasıyla; bölgesel uçakların hızı, teknolojinin gelişmesiyle; yolcu kabinlerinin konforu ve havayolu işletmelerinin isteğiyle; koltuk sayısı artmıştır. Birkaç uçaktan oluşan, aile işletmeleri tarafından işletilen işletmelerin yerini, yüzlerce uçaktan oluşan filolarıyla büyük havayolu işletmelerinin ortağı veya sahibi olduğu işletmeler almıştır.

Geçmişte belli kalıplar içerisine kolaylıkla oturabildiğimiz bölgesel havayolu işletmesi kavramı günümüzde dünyanın farklı yerlerinde farklı şekillerde tanımlanmaktadır.

ABD merkezli Bölgesel Havayolları Birliği (Regional Airline Association-RAA) bölgesel havayolu işletmeciliğini aşağıdaki gibi tanımlamıştır: “Bölgesel havayolu işletmeleri küçük yerleşim merkezleriyle, büyük şehirler ve büyük toplanma merkezleri arasında 9-68 koltuklu turboprop ve 30-100 koltuklu bölgesel jetlerle kısa ve orta mesafeli tarifeli uçuş hizmeti sunarlar.”<sup>46</sup>

Avrupa Bölgeleri Havayolu Birliği (European Regions Airline Association-ERA) bu tanıma katılmakla beraber uçak koltuk kapasitesini 100 koltukla sınırlamayıp Airbus ve Boeing şirketlerinin tek koridorlu kısa ve orta mesafeli uçaklarının da (A-320 serisi ve B-737, B-717) bölgesel havayolu işletmeciliğinde kullanılabileceğini belirtmiştir.<sup>47</sup> ERA bölgesel havacılıktaki hızlı değişim ve gelişme nedeniyle bölgesel havayolu işletmesinin kesin tanımını yapmaktan kaçınmakla beraber, bölgesel havayolu işletmelerini “bölgesel bir noktadan bir diğer bölgesel noktaya veya büyük havaalanlarına şu an için 19-120 koltuklu turboprop veya turbofan (jet) uçaklarıyla operasyon yapan havayolu işletmeleri” olarak tanımlamaktadır.<sup>48</sup>

Avrupa’da genel olarak bölgesel havayolu operasyonu denilince “birkaç yüz mile kadar kısa ve orta mesafede, tarifeli, uluslararası veya herhangi bir ülkenin sınırları içerisinde, başkentler arasındaki direkt uçuşlar haricindeki hatlardaki uçuşlar” anlaşılmaktadır.<sup>49</sup>

Atlantik’in her iki yakasında da bölgesel operasyon denilince genellikle “yetersiz talep nedeniyle büyük taşıyıcılar tarafından hizmet verilmeyen küçük yerleşim yerlerinden büyük yerleşim yerlerine veya toplanma merkezlerine” yapılan operasyonlar anlaşılmaktadır. Bu tanım Çin, Güney Amerika, Avustralya ve Japonya’da da geçerlidir.<sup>50</sup>

Düşük maliyetli taşıyıcıların artmasıyla beraber benzer koltuk sayısı sunan ve artan uçuş menzilleri ile Embraer 170/190 ailesi, B717 ve A318 tipi uçaklar bölgesel havayolu işletmesinin tam olarak tanımlandırılmasını daha da zorlaştırmaktadır.

Dolayısıyla bu kadar geniş yelpazede faaliyet gösteren bölgesel havayolu işletmelerini geçmişteki gibi sadece kullandıkları uçak tipi yani buradan hareketle koltuk sayısı ve uçuş mesafesi ile belirlemek oldukça güçtür.

Dünyada bölgesel havayolu işletmeleri değişik isimlerle adlandırılmaktadırlar. Bunlar, bölgesel taşıyıcılar/havayolları (regional carriers/airlines), besleyici taşıyıcılar/havayolları (feeder carriers/airlines), günübirlik yolcu taşıyıcıları/havayolları (commuter

<sup>46</sup> <http://www.raa.org/newsdesk/Industry%20Fact%20Sheet.htm> iletişim adresli internet sayfası, (01.08.2004).

<sup>47</sup> <http://www.eraa.org/regionalaircraft.html> iletişim adresli internet sayfası, (02.08.2004).

<sup>48</sup> <http://www.eraa.org/faqs.html> iletişim adresli internet sayfası, (02.08.2004).

<sup>49</sup> <http://www.marketresearch.com/researchindex/726865.html> iletişim adresli internet sayfası, (02.08.2004).

<sup>50</sup> Aynı.

carriers/airlines) şeklindedir. Ancak bölgesel havayolu işletmesi kavramı genel olarak diğer iki adlandırmayı da kapsadığından bu çalışmada bu şekilde kullanılması uygun bulunmuştur. Bölgesel havayolu işletmesi kavramı genel olarak, **“küçük yerleşim yerlerinden toplanma merkezlerine havayolu ile ulaşımı sağlayan, geleneksel veya düşük maliyetli havayolu işletmelerinin yeterli veya düzenli talep olmadığı için hizmet vermediği ulusal ve/veya uluslararası hatlarda faaliyette bulunan havayolu işletmeleri”** anlamında kullanılmaktadır. Bir diğer bölgesel havayolu işletmesi tanımı da, **“filosunun büyük çoğunluğu bölgesel uçaklardan oluşan ve hitap ettikleri pazarlar bakımından diğer havayolu işletmelerinden ayrılan, genellikle yoğunluğu düşük kısa mesafelerde uçan ve en önemlisi kendilerini havayolu pazarında coğrafik ve hizmet bakımından belirli bir pazar bölümüne hitap eden havayolu işletmeleri olarak konumlandıran havayolu işletmeleri”**dir. Bölgesel havayolu işletmesi kavramının altında değişik uygulamalar mevcut olmasına rağmen, çoğunlukla bu havayolu işletmeleri çalışmanın bu bölümünde bahsedileceği üzere benzer özellikler taşımaktadır.

### 1.3.2. Bölgesel Uçak Kavramı

Bu bölümde, bölgesel uçakların tanımı ve gelişimi, bölgesel uçak çeşitleri ve bölgesel uçaklar ile dar gövdeli uçakların performanslarının karşılaştırılması konularına yer verilmiştir.

#### 1.3.2.1. Bölgesel Uçakların Tanımı ve Gelişimi

Bölgesel uçak kavramı genel olarak turboprop ve yolcu kapasitesi 100 kişiyi aşmayan jet motorlu uçaklar için kullanılmaktadır. Ancak yolcu kapasitesi 120 kişiye kadar çıkabilen Boeing ve Airbus uçak üreticilerinin ürettikleri Boeing 717, Airbus 318 uçak modelleri de zaman zaman bölgesel uçak kavramı (Compact Commercial Jet) altında değerlendirilmektedir. Ticari uçak üreticileri ile işletmecilerin farklı tanımladığı bölgesel uçak kavramı, bu çalışmada yolcu kapasitesi 100 koltuktan az, dar gövdeli ticari uçaklardan hacim ve taşıma kapasitesi itibariyle daha küçük uçaklar için kullanılacaktır.



Bölgesel uçak üreticilerinin, havayolu işletmelerinden gelen talep doğrultusunda daha büyük ve uzun menzilli uçaklar üretmeye başlamalarıyla, “bölgesel” ve “ticari dar gövdeli” jet uçakları arasındaki ayırım yapmak gittikçe zorlaşmaktadır.

Bölgesel jetlerin tarihçesine baktığımızda:<sup>51</sup> 1960’ların sonunda Saab’ın, 34 koltuklu Saab340 turboprop uçağını ürettiğini görürüz. Daha sonra Saab 1072 adıyla üretmeyi planladığı çift motorlu 40 koltuklu bölgesel jet projesinde ise başarıya ulaşamamıştır. Aynı yıllarda Fransız Dassault firması iş amaçlı jeti olan Falcon 20’yi büyütüp Falcon 30 adıyla bölgesel jet olarak piyasaya sürmeye hazırlanmaktaydı. Dassault bu projesini gerçekleştirmedi fakat, iş amaçlı jetlerin bölgesel jet olarak kullanılma fikri ortaya çıkmıştı.

Rusya’da yaygın bir şekilde kullanılan üç motorlu Yak-40 uçakları yüksek operasyon maliyetleri, bakım ve motorların büyük bakımları ile ilgili problemler dolayısıyla Rusya dışında başarılı olamamıştır.

İlk nesil bölgesel jet uçaklarını üreten ve satan başka işletmeler de vardı. 1970’lerin başında Alman-Hollanda ortaklığı VFW-Fokker firması 40 koltuklu VFW 614 uçağını üretip satmasına rağmen ticari bir başarı elde edememişlerdir.

1960’ların sonunda ABD’nin batı sahillerinde bazı havayolu işletmeleri küçük kapasiteli jetlerle, taşımacılık yapıyorlardı. Daha sonra bu hatlarda gerçek anlamda ilk bölgesel jet olan 65 koltuklu Fokker-28’ler kullanılmaya başlanmıştır.

Diğer uçak üreticisi firmalar da küçük kapasiteli jet programları yürütüyorlardı. 1970’lerin başında İngiliz uçak üreticisi Hawker Siddeley Aviation (HSA) turboprop uçaklar yerine 85-100 kişilik jet tasarlamıştı. Dört motorlu, yukarıdan kanatlı olan HS-146 toprak pistlere de inebilecek şekilde tasarlamıştı. 1970’lerin ortalarında bu program da askıya alınmıştır.

1977’de HSA, British Aircraft Corporation ve Scottish Aviation’la birleşerek British Aerospace (BAe) doğmuştur. Bu birleşme BAe’i sivil havacılıkta daha da güçlendirmiş ve HS-146 programı BAe 146 programına dönüştürülüp, projeye başlanmıştır. İlk BAe 146 1981’de uçuşunu gerçekleştirmiş ve 1983’te hizmete

---

<sup>51</sup> <http://www.regionalservice.org/history/index.php> iletişim adresli internet sayfası, (12.08.2004).

girmiştir. Daha sonra RJ70, RJ85 ve RJ100 adıyla 1993-2002 arasında 70-100 koltuklu toplam 166 adet uçak üreten BAe üretimini durdurmuştur.<sup>52</sup>

Kuzey İrlanda'da Short Brother Ltd. bölgesel jet üretimi üzerine çalışmaktaydı. 1987'de SD-330/360 uçağını bölgesel havayolu işletmeleri için üretmekteydi. Short Brother Ltd. 50 ve 75 koltuklu yeni bölgesel jet üretmeyi planlıyordu. Devlet tarafından desteklenen ve daha sonra kamulaştırılan Belfast merkezli üreticinin Brezilyalı Embraer şirketiyle risk paylaşımı anlaşması vardı.

1980'lerde devletlerin elindeki işletmelerin özelleştirilmesiyle Shorts şirketi Montreal merkezli Bombardier şirketiyle birleşmiştir. Bu birleşme sonrası Shorts şirketi mühendisleri Bombardier yetkilileriyle görüşmüşler, daha sonra Bombardier yetkilileri yeni bir bölgesel jet geliştirmektense Challenger Business Jet'i geliştirmenin daha uygun olacağını düşünmüşlerdir. Böylece 1 milyar dolardan fazla olarak düşünülen yeni uçak geliştirme maliyeti sadece 250 milyon dolar olmuştur. Bombardier CRJ programına başlayınca, Embraer kendi bölgesel jetini geliştirmeye karar vermiştir.

CRJ'lerin geçmişi daha sonra millileştirilen ve Bombardier Aerospace'in bir parçası olan Canadair Ltd'in bölgesel havayollarınca kullanılan küçük turbofan hava araçlarının potansiyel pazar payını araştırmaya başlamasına kadar gitmektedir. 130 büyük ve bölgesel havayoluyla görüşmeler yapılmış ve uzmanlarca bölgesel jet pazarının büyüyeceği ortaya konulmuştur. İlk CRJ'ler 1987'de 48 koltuklu, 1000 mil menzilli ve 488mph (cruise speed)'lik uçaklardı. 1992'de geliştirilen uçaklardan 500'üncüsü 2001'de üretilmiştir.

2000 yılı CRJ programında dönüm noktası olmuştur, Comair (Delta Connection) ve ASA (Atlantic Southeast Airlines) beraber 2.2 milyar dolarlık 94 adeti kesin, 406'sı opsiyonlu toplam 500 adet CRJ 200 ve CRJ 700 siparişi vermiştir. Tarihteki en büyük bölgesel uçak siparişi olan bu işlem, bölgesel jetlerin pazar için nedenli önemli olduğunu göstermiştir. 2004 yılı itibarıyla 1174 CRJ teslim edilmiş ve toplam 1410 sipariş alınmıştır.<sup>53</sup>

Embraer'in programı ise 1989'lara kadar geriye gitmektedir. Üreticinin beş üyeli jet ailesinin, ilk üyesi olan ERJ 145'in ilk tasarımlarında iki jet motoru önce kanat

<sup>52</sup> <http://www.aerospace-technology.com/projects/avro.rj/> iletişim adresli internet sayfası, (15.04.2005).

<sup>53</sup> <http://www.bombardier.com> iletişim adresli internet sayfası, (14.08.2004).

üstünde, daha sonra kanat altında ve en sonunda uçak gövdesine yerleştirilmiştir. Başlangıçta çok az kişi ERJ'lere Bombardier'in CRJ'leri karşısında başarılı olabileceğine ihtimal veriyordu. Fakat Brezilyalı üretici daha sonra aldığı yüksek sayıdaki sipariş ile başarısını kanıtlamıştır. ERJ 145 Brezilyalı şirket için sadece başarılı bir ürün olmamış, neredeyse iflas etmekte olan şirketin ayakta kalmasını sağlamıştır. Yeni bir bölgesel jet modeli tüm bölgesel jet pazarı için olumlu olmuştur. Embraer, pazar lideri Bombardier'e başarılı bir alternatif sunmuş ve tüm dünyada çok hızlı artan bölgesel jet talebine yeterli uçağın sunulabileceğini garanti etmiştir. Mart 2004 itibariyle 1387 ERJ siparişi verilmiştir.<sup>54</sup>

Fairchild Dornier's bölgesel jet pazarına daha geç girmiştir. 1996'da Alman üretici Dornier, Teksas merkezli Fairchild Aircraft tarafından satın alınmıştır. Fairchild 19 koltuklu Metro'yu, Dornier ise Dornier 328 turboprop'ları üretmekteydi. Fairchild daha sonra 32 koltuklu 328 turboprop uçağı pazara kendi mikro jeti (50 yolcudan az turbofan) olarak sunmaya karar verdi. İlk uçuşunu 1988'de yapan ve 1999'da hizmete giren 328JET, 6 tanesi şirket amaçlı kullanılmak üzere toplam 72 adet üretilmiştir.<sup>55</sup>

Bu iki üreticiden başka Çin'de 70-90 koltuklu, 3500 km menzilli ARJ21 uçakları üretilmektedir. Bölgesel uçak üretimindeki geleceği gören Rusya'da motorunu Snecma, pazarlama, satış ve üretim konularında Boeing'den danışmanlık alarak, Batı pazarlarının istekleri doğrultusunda 70-90 koltuklu Russian Regional Jet (RRJ) projesine başlamıştır. 50 uçaklık ilk sipariş Sibiryaya Havayolları tarafından verilmiştir. 2007 yılında uçuş sertifikasının alınması planlanmaktadır.<sup>56</sup>

Bölgesel jet pazarında yukarıda sözü edilen oyunculardan başka Boeing'in 100-127 koltuklu B717 ve Airbus'ın 106 koltuklu A318 modelleri de vardır. Bu uçakların bölgesel jet olup olmadığıyla ilgili çeşitli tartışmalar vardır. Bu uçaklar genellikle büyük bölgesel ve niş havayolu işletmeleri<sup>57</sup> tarafından kullanılmaktadır.

Bölgesel uçak üreticilerinin çoğu gelecekte sektörün daha büyük ve uzun mesafeli bölgesel jetlere yöneleceğini tahmin etmektedir. Fairchild 728 JET ve 90-110 koltuklu 928JET'ini, Embraer 70-100 koltuklu ERJ170-190 modellerini, Bombardier 98

<sup>54</sup> <http://www.embraer.com> iletişim adresli internet sayfası, (07.08.2004).

<sup>55</sup> <http://www.regionalairservice.org/history/index.php> iletişim adresli internet sayfası, (07.08.2004).

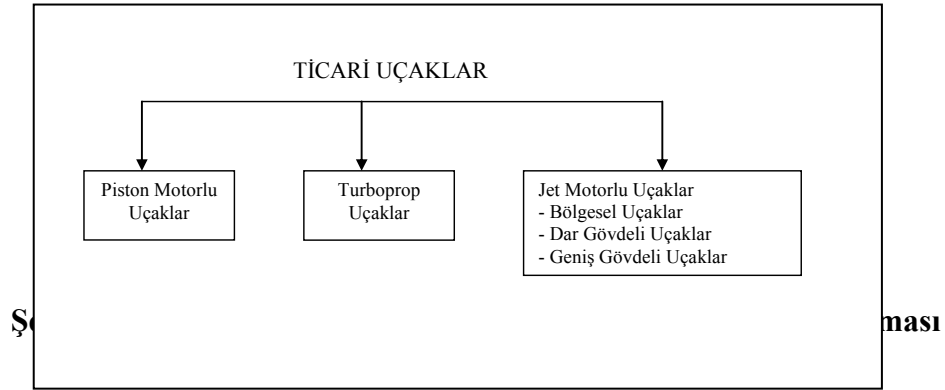
<sup>56</sup> Sandra Arnoult , "Will Bigger Be Better for US Regionals?", **Air Transport World**, (Mayıs 2005), s.28.

<sup>57</sup> Niş havayolu işletmesi: Sadece belirli bir veya birkaç hatta uzmanlık kazanmış havayolu işletmesi.

koltuklu CRJ-900 modelini piyasaya sürmüştür. Çok başarılı olan ATR-42 ve ATR-72 turboprop uçaklarını üreten Avions de Transport Regional (ATR), İngiliz British Aerospace ile ortaklaşa üretmeyi planladıkları 58-70 koltuklu bölgesel jet uçağı projesinden sermaye yetersizliğı ve risk paylaşılacak başka ortak bulunamadığı için vazgeçilmiştir.

### 1.3.2.2. Bölgesel Uçakların Çeşitleri

Ticari uçaklar, Şekil 5'te de görüleceğı üzere yolcu ya da yük taşımaya bakılmaksızın sahip oldukları motor özelliklerine göre piston motorlu, turboprop ve jet olmak üzere üç bölümde sınıflandırılabilir. Jet motorlu uçaklar kendi aralarında bölgesel, dar gövdeli (tek koridorlu) ve geniş gövdeli (çift koridorlu) olmak üzere üç sınıfta incelenebilir.



Bölgesel uçaklar ise turboprop ve jet olmak üzere iki ana grupta incelenebilir. Piston motorlu bölgesel uçaklar da mevcut olmasına karşın, toplam taşınan yolcu payındaki oranları çok azdır. Bölgesel turboprop uçaklara olan talep bölgesel jetlerin gelişiminden sonra azalmıştır. Başlıca bölgesel turboprop motorlu uçak üreticileri Embraer, Raytheon, Bombardier ve ATR'dir. Bunlardan sadece son ikisi üretimlerini sürdürmektedirler. Jet motorlu uçaklardan, 30-100 koltuklu ve 800-1000 mil mesafe uçuş kapasitesine sahip uçaklar bölgesel jet olarak tanımlanabilir.<sup>58</sup>

- **Piston Motorlu Bölgesel Uçaklar**

<sup>58</sup> Aleksandra Mozdzanowska ve R. John Hansman, "Evaluation of Regional Jet Operating Patterns in the Continental United States", **MIT International Center for Air Transportation Report**, Mayıs 2004.

Büyüklikleri, koltuk sayıları ve bölgesel hava taşımacılığı pazarındaki payları çok azdır. Piston motorlarıyla, genellikle talebin çok az olduğu hatlarda veya zorunlu hava hizmeti anlaşmalarının olduğu hatlarda faaliyet göstermektedirler. Bu gruba örnek olarak Cessna 402'yi bölgesel uçağı verebiliriz.

- **Turboprop Bölgesel Uçaklar**

Genellikle 10-70 koltuk arasında, turboprop motorlarla hizmet veren bölgesel uçaklardır. Küçük şehirlerin hava hizmeti talebi hala bölgesel jet kullanacak düzeyde olmadığından genellikle bu hatlarda turboprop kullanılmaktadır.

Başlıca bölgesel turboprop; ATR42-72, Bombardier Q Serisi, Saab 340 ve 2000, Fairchild Dornier 328, Embraer 120 uçaklarıdır. Alenia Aeronautica (İtalyan) ve EADS (Fransız, İspanyol, Alman) ortaklığıyla üretilen ATR uçakları 5 kıtada, 65 ülkeye 600'den fazla çeşitli tiplerde ATR uçağı teslim edilmiştir.<sup>59</sup> Fokker, British Aerospace, Embraer, Fairchild Dornier ve Saab üreticileri turboprop üretimini durdurmuşlardır.

Batı turboprop üretici pazarında sadece iki üretici kalmıştır. Bombardier 1984'de hizmete giren Dash 8 ailesini geliştirerek, Q Serisi olarak pazara sunmuştur. Q Serisi uçakların 37-78 yolcu kapasiteli çeşitli konfigürasyonları vardır. Bombardier'in rakibi Avrupada 42-74 yolcu kapasiteli uçaklar üreten ATR'dir.

Q Serisi uçaklar 37-78 koltuk, ATR'ler ise 42-74 koltuk arası modeller sunmaktadırlar. Fakat faydalı ömrünü önümüzdeki yıllarda dolduracak olan ve Kuzey Amerika pazarında yoğun olarak kullanılan 30 koltuklu Saab 340, Fairchild Dornier 328 ve Jetstream 41 ve 19 koltuklu Jetstream 31 tipi uçak pazarında bir boşluk olacaktır.<sup>60</sup> 2004 yılında 13 ATR, 22 Bombardier ve 1 adet Raytheon olmak üzere toplam 36 turboprop uçak bölgesel havayolu işletmelerine teslim edilmiştir.

Turboprop uçakların en büyük avantajı düşük yakıt tüketimleridir. Gittikçe artan yakıt fiyatları nedeniyle turboprop uçaklarla ilgili gelişmeler dünyada dikkatle incelenmektedir. Üreticiler tarafından uçak el kitapçıklarında belirtildiğine göre 500 nm'lik mesafede 70 kişilik turboprop, aynı koltuk sayısına sahip bölgesel jetlerden

<sup>59</sup> [www.atraircraft.com](http://www.atraircraft.com) iletişim adresli internet sayfası, (04.05.2005).

<sup>60</sup> Günter Endres, "Full Circle", **Airline Business**, (Mayıs 2005), s.58-59.

yaklaşık %30 daha az yakıt harcamaktadır. Uzun dönemde yakıt fiyatları artmaya devam ederse, bölgesel havayolu işletmeleri şimdiye kadar uzak durdukları turboproplarla yakından ilgilenmek zorunda kalabilirler. Yakıt fiyatlarındaki artışı bilet fiyatlarında görmek istemeyen yolculara daha çekici gelebilecektir.<sup>61</sup>

Turbopropların rolü ve pazara sundukları hizmetle ilgili bazı gelişmeler olmuştur. Örneğin, merkezi Southhamton olan FlyBe turboprop uçaklarıyla yeni bir uçuş ağı oluşturmuştur. FlyBe turboprop uçaklarıyla, düşük maliyetli havayolu işletmelerinin modelini izlemektedir.

ATR ise kargo pazarına odaklanmıştır. Ekonomik ömrünü tamamlamış turboprop yolcu uçağından, kargo uçağına çevrilmiştir. ATR'ler özellikle düşük hızlarda rakiplerinden daha az yakıt harcamakta ve standart konteynır alabilmektedir.

- **Jet Motorlu Bölgesel Uçaklar**

Jet motorlu bölgesel uçaklar, 30-100 koltuklu, jet motorlu, bölgesel uçak denilince genelde akla gelen ve pazar payı en büyük olan uçaklardır.

Bölgesel jet pazarında Bombardier (CRJ) ve Embraer (ERJ) dışında üretici kalmamıştır. Bu iki üretici benzer büyüklükte ve performansta uçakları piyasaya sunmaktadırlar. Uçaklar arasındaki en temel fark Embraer jetlerinin Bombardier jetlerinden daha hızlı tırmanması, buna karşın Bombardier'lerin seyahat süratının daha yüksek olmasıdır. Yeni nesil bölgesel jetlerin konfor seviyesi tek koridorlu jetlerle benzerdir. Yolcuların konfor algılamaları farklı olabilir. Örneğin kimi yolcuya göre konfor kişisel boşluk alanı iken, kimine göre sessiz kabin, kimine göre de uçuş sırasındaki hizmettir. Bir havayolu işletmesinin yaptırdığı çalışmaya göre turboprop uçakların bölgesel jetlerle yer değiştirilmesi sonucu bazı hatlarda trafik artışı %20'lere kadar artmaktadır.<sup>62</sup>

Tablo 10'da bölgesel havayolu işletmeleri tarafından yoğun olarak kullanılan uçak modelleri, uçak üreticileri, koltuk sayıları, uçuş menzilleri ve uçuş hızları görülebilir.

<sup>61</sup> Karen Medweth, "Turboprop Resurgence", **Regional Airline World**, Cilt:21, Sayı:9, (Kasım 2004), s.28-29.

<sup>62</sup> **Regional International**, (Şubat 2005), s.12-14.

**Tablo 10. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Yoğun Olarak Kullandığı Uçaklar**

ÜRETİCİ	MODEL	KOLTUK SAYISI	UÇUŞ MENZİLİ (NM)	UÇUŞ HIZI (KM/S)
<b>Airbus</b>	A318	107-117	2850	833
<b>Aerospatiale</b>	<i>ATR42-500</i>	46-50	840	556
	<i>ATR 72-500</i>	64-72	900	510
<b>Bac/Avro</b>	BA146 (RJ85)	70-100	1600	546
<b>Boeing</b>	B717	106	2060	822
	B737-600	110-132	3510	833
<b>Bombardier</b>	<i>Q 100 (Dash 8)</i>	37-39	1020	500
	<i>Q 200</i>	37-39	925	537
	<i>Q 300</i>	50-56	1098	528
	<i>Q 400</i>	68-78	1362	667
	CRJ 100/200	50	987-2005	860
	CRJ 700	64-75	2000	876
	CRJ 900	86-90	1798	860
<b>Embraer</b>	<i>EMB 120</i>	30	800	555
	ERJ 135	37	1750	833
	ERJ 140	44	1650	833
	ERJ 145	50	1550	833
	ERJ 170	70-78	2000	870
	ERJ 175	78-86	1800	870
	ERJ 190	94-106	2200	870
	ERJ 195	106-118	1800	870
<b>Fairchild</b>	328 JET	32	1000	613
<b>Dornier</b>	728 JET	70-85	1400	870
<b>Fokker</b>	F28	85	1000	833
	F100	107-122	1500	833
<b>Raytheon</b>	<i>1900</i>	19	700	495
<b>Saab</b>	<i>340</i>	30-35	1000	530

Uçak üreticilerinin internet sitelerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

### 1.3.2.3. Bölgesel ve Dar Gövdeli Uçak Performanslarının Karşılaştırılması

Bölgesel turboprop ve jetlerin dar gövdeli jetlerle olan farklarını daha iyi anlayabilmek için Tablo 11’de B190, CRJ200 ve B737-300 uçaklarının özelliklerine bakmak yeterlidir. Bu tablodan da anlaşılacağı gibi bölgesel jetler benzer performans özelliklerine sahip olan dar gövdeli jetlerden daha küçük ve hafiftirler ve daha az yolcu taşıma kapasitesine sahiptirler. Bölgesel jetlerden daha küçük olan turbopropların uçuş menzili daha kısa, uçuş sürati daha yavaş olmasına rağmen iniş ve kalkış için daha az pist uzunluğuna ihtiyaç duymaktadırlar.

**Tablo 11. Turboprop, Bölgesel Jet ve Dar Gövdeli Jetlerin Özellikleri**

Uçak tipi	B190	CRJ200	B737-300
-----------	------	--------	----------

Üretici	Raytheon	Bombardier	Boeing
Koltuk Sayısı	19	50	126
Kanat Açıklığı (m)	16.61	21.21	28.9
Kanat Alanı (m <sup>2</sup> )	28.15	48.35	91.04
Uzunluk (m)	17.64	26.77	33.41
Yükseklik (m)	4.54	6.22	11.13
Boş Ağırlık (kg)	4.603	13.832	32.924
Seyir Hızı (km/s)	427	786	786
Kalkışta İhtiyaç Duyulan Pist Uzunluğu (m)	1.158	1.768	2.030
İnişte İhtiyaç Duyulan Pist Uzunluğu (m)	735	1.423	1.396
Menzil (km)	385	3.547	2.600

Kaynak: Mozdzanowska ve Hansman, **Evaluation of Regional Jet Operating Patterns in the Continental United States**, 42.

### 1.3.3. Bölgesel Havaalanı Kavramı

Türk Sivil Havacılık Kanunu'nda havaalanı “karada ve su üzerinde havaaraçlarının kalkması ve inmesi için özel olarak hazırlanmış, havaaraçlarının bakım ve diğer ihtiyaçlarının karşılanmasına, yolcu ve yük alınmasına ve verilmesine elverişli tesisleri bulunan yerler” olarak tanımlanmıştır.<sup>63</sup> Bu tanımın da yardımıyla havaalanını, yolcu ve uçak trafiğinin düzenlenmesi için gerekli binaları, uçakları uçuşa hazırlamak için gerekli altyapıları kapsayan ve uçakların iniş ve kalkışını sağlamak için özel şekilde düzenlenmiş alanlar olarak tanımlanabiliriz. Karmaşık endüstriyel yatırımlar olan havaalanları, hava ve yer ulaşımı arasındaki değişimi kolaylaştırmak için farklı elemanların bir araya getirildiği ve faaliyetlerin gerçekleştirildiği yerlerdir. Havaalanı, uçakla taşınan yolcu ve kargo işlemlerinin yapıldığı terminal ve diğer binalarla birlikte, apron, taksi yolu gibi tesisler ve bir ya da birden fazla pistten oluşmaktadır.<sup>64</sup>

Bölgesel havaalanı kavramını yukarıdaki tanımın da yardımıyla, uluslararası ve kıtalararası uçuşların yoğun olduğu büyük havaalanlarını besleyici ve genel havacılık uçuşlarının düzenlendiği, genellikle sınırlı sayıda uluslararası sefer düzenlenen, pist uzunluğu ve genişliğinin ve terminal binaları boyutunun sınırlı olduğu ve sahibi genellikle yerel otoriter olan havaalanları şeklinde tanımlayabiliriz. Bu tip

<sup>63</sup> [http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/kanun\\_yonetmelik/kanunlar/k2920.pdf](http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/kanun_yonetmelik/kanunlar/k2920.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (19.03.2006).

<sup>64</sup> Hatice Küçükönel, “Havaalanı Güvenliği ve Sabiha Gökçen Uluslararası Havaalanı Güvenlik Sistemi İçin Bir Model Önerisi”, (Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2001), s.3.



havaalanlarına örnek olarak Pennsylvania’da iki piste sahip Regional Airport’u<sup>65</sup> ve Florida’daki yıllık 1.5 milyon trafiğe sahip Pensacola Regional Airport’u<sup>66</sup> verebiliriz.

Havaalanlarını Ulusal, Bölgesel, Küçük ve Kuzey Kutbu Havaalanları olmak üzere 4 bölümde sınıflandıran Kanada, bölgesel havaalanını yıllık 200.000’den az yolcuya tarifeli yolcu taşımacılığı hizmeti veren havaalanı olarak tanımlamıştır.<sup>67</sup>

#### **1.4. Bölgesel Havayolu Taşımacılığı İle İlgili Düzenlemeler**

Avustralya, AB ve ABD gibi serbest piyasanın uygulandığı yerlerde hükümetler tarafından bölgesel havayolu işletmelerine çeşitli uygulamalarla destek verilmektedir. Bu uygulamaların en önemli özelliği hatların özelliklerinin iyi tanımlanması ve sübvansiyonun doğrudan, kesin ve açık bir şekilde verilmesidir.<sup>68</sup> Bu bölümde hükümetler tarafından bölgesel havacılığa verilen destekler incelenecektir. ABD’de Essencial Air Servises (EAS) ve Avrupa’da Public Service Obligations (PSOs) olarak adlandırılan bu düzenlemelerle ilgili ABD’deki durum kısaca özetlenerek Avrupa’daki durum ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır.

1978’de iç hatlarını serbestleştiren ABD’de bu gelişmeden olumsuz etkilenen ve havayolu hizmetinden mahrum kalan yerleşim yerlerine belirli bir süre için havayolu hizmeti sağlamak için oluşturulan EAS, daha sonra her 10 yılda bir yenilenerek günümüze kadar gelmiştir. 2007 yılında 152 noktaya hizmet verecek olan programın bütçesi 207 milyon dolar olarak belirlenmiştir.<sup>69</sup>

Avrupa’da ise; Zorunlu Kamu Hizmeti (Public Service Obligations -PSOs) belirli bir ulaşım modunda serbest piyasa şartlarında yeterli gelir elde edilemeyecek bölgelere sosyal ve ekonomik fayda sağlamak amacıyla ulaşım maliyetlerinin bölgesel

<sup>65</sup> <http://www.readingairport.org> iletişim adresli internet sayfası, (05.12.2004).

<sup>66</sup> <http://www.flypensacola.com> iletişim adresli internet sayfası, (05.11.2004).

<sup>67</sup> <http://www.tc.gc.ca/programs/airports/status/menu.htm> iletişim adresli internet sayfası, (14.03.2006).

<sup>68</sup> <http://www.commark.org/Downloads/Benefits%20of%20Liberalising%20Air%20Transport%20-%20Global%20Experience.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (22.03.2006).

<sup>69</sup> [http://www.naco.org/Template.cfm?Section=Media\\_Center&template=/ContentManagement/ContentDisplay.cfm&ContentID=20361](http://www.naco.org/Template.cfm?Section=Media_Center&template=/ContentManagement/ContentDisplay.cfm&ContentID=20361) iletişim adresli internet sayfası, (11.12.2006)

veya ulusal fonlarla sübvansede edilmesidir. PSO deniz, hava, kara veya demiryolu gibi herhangi bir ulaşım modunda olabilir.<sup>70</sup>

PSO uzak, gelişmekte olan bölgelere ve hava ulaşımının yaşamsal öneme sahip olan bölgelere düzenli havayolu hizmeti sunar ve havayolu işletmesine bölgeye yapılacak hava hizmetinden zarar etmeme garantisi verir.

Avrupa'daki serbestleşmeden sonra yeni rekabetçi kurallar nedeniyle, hükümetlerin havayolu işletmelerini sübvansede etmeleri daha zor hale gelmiştir. Buna rağmen bir çok ülke küçük havaalanlarını çalıştırmak adına havayolu işletmelerine PSO adı altında finansal destek vermektedir.

Avrupa ülkeleri PSO'ları farklı amaçlar için kullanmaktadırlar. Bazı ülkeler PSO'ları ada veya uzaktaki yerleşim yerleri ile bağlantı için kullanırken (İspanya, Portekiz, İngiltere, İsveç), bazıları bölgesel gelişim amacıyla kullanmaktadır (Fransa, Almanya, İrlanda). Birçok uzman bölgeye erişilebilirliğin kolay olmasının, bölgenin ekonomik gelişimini arttırdığı konusunda hem fikirdirler. Ulaşılabilir olmanın işletmelerin bölgesel yer seçiminde önemli bir rolü vardır.<sup>71</sup>

AB'de PSO hatları Council Regulation (EEC) No:2408/92 'a bağlı olarak düzenlenmektedir. PSO hatları "Official Journal of the European Union" 'a sunulmalı ve AB üyesi ülkelere kayıtlı tüm taşıyıcılara açık olmalıdır. Genellikle PSO hattında taşımacılık yapan işletme o hatta tekdır fakat uçak tipi ve büyüklüğü, hizmetin servis zamanı, koltukların satış fiyatı, rezervasyon sistemine sahip olup olmaması, hizmetin kalitesi gibi istenilen koşulları hükümetler belirler.<sup>72</sup>

PSO'nun nasıl uygulanacağına dair kurallar, Regulation 2408/92 ve Regulation 95/93'te ortaya konulmuştur. Hükümetlerin PSO uygulayacakları yerlerde varolan EU Regulation 2408/92'deki üç koşul sağlanmalıdır.<sup>73</sup>

<sup>70</sup> <http://www.answers.com/topic/public-service-obligation> iletişim adresli internet sayfası, (11.07.2006)

<sup>71</sup> The importance of air transportation for the regional economy of mikkeli, Savonlinna and Varkaus, mayıs 2003, University of Joensuu, Savonlinna Institute for Regional Development and Research.

<sup>72</sup> <http://www.answers.com/topic/public-service-obligation> iletişim adresli internet sayfası, (11.07.2006)

<sup>73</sup> [http://www.dft.gov.uk/stellent/groups/dft\\_aviation/documents/page/dft\\_aviation\\_031497.hcsp](http://www.dft.gov.uk/stellent/groups/dft_aviation/documents/page/dft_aviation_031497.hcsp) iletişim adresli internet sayfası, (10.07.2006)

- PSO hattı uzak veya gelişen bir bölgede veya talebin az olduğu bir hatta olmalıdır.
- Hava hizmeti bölgeye hayati ekonomik gelişme sağlamalıdır.
- PSO yeterli seviyede (yoğun ve yoğun olmayan dönemlerde) hizmet sunmalıdır.

2002’de Cranfield Üniversitesinin Hitrans için yaptığı “Public service obligations in Europe: a comparative study” adlı araştırma raporunda aşağıdaki bilgiler alınmıştır.<sup>74</sup>

Avrupa Komisyonu’nun hava taşımacılığı liberelizasyonu ile ilgili 3. Paket Komisyon Kanunları No:2408/92 ile AB’deki tarifeli hava hizmetlerinde, PSO uygulamalarını düzenlemiştir. Buna göre, AB üyesi ülkeler uzak veya gelişmekte olan bölgeler için PSO hattı açmakla yetkilidirler. Ülkeler aynı zamanda sınır ötesi hatlarda da PSO hattı açabilirler. Havaalanının olduğu bölgede havaalanının kullanılması ekonomiyi önemli ölçüde geliştirecek ve havayolu işletmeleri bu hattı kendi ticari gelirleriyle sürekli bir kapasite ve fiyatta hizmet veremeyeceklerse PSO hattı açmaları mümkün görülmektedir. AB üye ülkeleri PSO hattı açmadan önce diğer alternatif ulaşım modlarının da yeterliliğini göz önüne almalıdırlar.

PSO hatlarının sahip olması gereken teknik kurallar aşağıdaki gibi açıklanmıştır:

AB üye ülkeleri açacakları PSO hat veya hatları için üye ülkelere kayıtlı tüm taşıyıcıları davet edecek şekilde “Official Journal of the European Communities” ‘de belirtildiği gibi davranmalıdırlar. Başvuru tarihi yayınlanma tarihinden bir ay sonra olmalıdır.

Davet mektubu aşağıdaki noktaları içermelidir;

- Havayolunun sağlanması istenen kapasite, sıklık ve tarife gibi an az hizmet seviyesi sınırları.

<sup>74</sup> Air Transport Group, Cranfield University (2002), Public Service Obligations in Europe: a comparative study. Cranfield: Cranfield University, School of Engineering. [http://www.hie.co.uk/HIE-cranfield-psy-report\(small\).pdf](http://www.hie.co.uk/HIE-cranfield-psy-report(small).pdf) iletişim adresli internet sayfası, (29.07.2006)

- Fiyat ve özel fiyatlar hakkında kurallar ve sınırlılıklar.
- Talep ve maliyetlerde önceden tahmin edilemeyen değişiklikler sonucu sözleşmeye eklenebilecek veya sınırlandırılacak maddeler.
- Kontrat süresi (en fazla 3 sene)
- Havayolu işletmesinin PSO kural ve uygulamalarına uymaması halinde ödeyeceği tazminat.

Havayolu işletmelerine ilk önce hatta sübvansiyon olmadan faaliyet göstermeleri için çağrı yapılır, hiçbir taşıyıcı istenilen sıklık ve fiyatlarla uçuş gerçekleştirmek istemese, yetkili otorite o hattı sübvansiyon ederek 3 yıla kadar süreyle uçuş izni verebilir.

Seçme işlemi diğer birlik üyesi ülke taşıyıcılarına da yeterli zaman sağlanması amacıyla teklif sunulmasından 2 ay sonra yapılmalıdır.

Farklı sosyal, ekonomik ve bölgesel politikaları olan hükümetler hangi hatlara PSO statüsü vereceklerine kendileri karar vermektedir. Örneğin, İskoçya'da PSO hatları ekonomi ve sosyal hayat (hastane, eğitim vb.) için hayati öneme sahiptir. Alternatif ulaşım modları ile ulaşım hem çok uzun zaman sürmekte hem de süreklilik sağlamamaktadır.

PSO'larda yetkili otorite, havayolu işletmesinden uçak kapasitesi, uçuş sıklığı, uçuş zamanı gibi konularda sürekliliğin sağlanmasını istemektedir. Uçak büyüklüğü şartı bir çok PSO'da hattın trafik özelliklerine, faaliyet koşullarına ve bölgedeki trafiğin yapı ve hacmine uygun olacak şekilde belirlenir. Örneğin, Fransız ana kıtasından PSO hatlarında uçak büyüklüğü 8-30 koltuk arası değişmektedir. Korsika'dan ana kıtaya yapılan uçuşlarda jet uçağı şartı aranmaktadır. Norveç'te ise havayolu işletmesi, bir hatta doluluk oranı %70'i geçerse kapasiteyi arttırmak zorundadır, %35'in altına düşerse kapasiteyi azaltabilir. AB ülkelerinde PSO'lar ile ilgili genel bilgi Tablo 12'de görülebilir.

**Tablo 12. Avrupa'daki PSO Hatları İle İlgili Genel Bilgi**

Ülke	PSO Sayısı	Tarifeli İç Hat Uçuşlarının PSO Uçuşlarına Oranı %	Tarifeli İç Hat Koltuk Sayısının PSO Koltuk Sayısına Oranı %	Ortalama Seyahat Mesafesi (Km)	Ortalama Koltuk Sayısı	Kim Tarafından Yönetiliyor	Toplam Sübvansiyon Miktarı (Milyon Pound)	Toplam Taşınan Yolcu Sayısı (Bin)	Yolcu Başına Sübvansiyon (Pound)
Norveç	61	21	11	180	40	Merkezi Hükümet	29,08	766	38
Fransa	46	14	11	580	70	Bölgesel Yönetim	-	-	-
İspanya	13	12	5	170	45	Bölgesel Yönetim	-	-	-
İskoçya	12	26	10	93	8	Bölgesel-Merkezi Yönetim	1,68	41	41
Portekiz	10	36	39	1105	110	Merkezi Hükümet	16,93	809	21
İtalya	6	7	9	410	150	Bölgesel Yönetim	-	-	-
İrlanda	5	47	23	200	50	Merkezi Hükümet	2,63	188	14
Almanya	5	2,2	0,73	190	30	Bölgesel Yönetim	1,6	18	87
İsveç	1	1	0,26	290	40	Merkezi Hükümet	0,37	11	34
İzlanda	1	2	1	360	10	Merkezi Hükümet	0,1	0,3	340
TOPLAM	160								

[http://www.hie.co.uk/HIE-cranfield-psy-report\(small\).pdf](http://www.hie.co.uk/HIE-cranfield-psy-report(small).pdf) iletişim adresli internet sayfası, (29.07.2006)

2003'te Cranfield Üniversitesi'nin yayınladığı Avrupa ülkelerindeki PSO'lar ile ilgili çalışmaya göre Avrupa'da 10 ülkede toplam 160 PSO hattı bulunmaktadır. Bu hatların üçte ikisi Norveç ve Fransa'dadır.

PSO hatlarının toplam içhat tarifeli trafiğe oranlarına baktığımızda en yüksek oranın %47 ile İrlanda ve %36 ile Portekiz'de olduğu görülür. En düşük oranlar İsveç %1, İzlanda %2 ve Almanya %2,2'dir.

PSO hatlarındaki koltuk sayısının toplam içhat tarifeli trafikteki koltuk sayısına oranına baktığımızda %39 ile Portekiz ve %23 ile İrlanda'nın en yüksek oranlara sahip olduğunu görürüz. En düşük oran ise %0,26 ile İsveç, %0,73 ile Almanya ve %1 ile İzlanda'dır.

PSO hatlarının ortalama seyahat mesafeleri incelendiğinde her ülkenin kendine özgü bir durumu ortaya çıkmaktadır. Portekiz, İtalya ve Fransa gibi uzak ada topluluklarına hizmet sunan PSO hatları uzun, İskoçya gibi küçük bir ülkede faaliyet gösteren PSO hatları ise çok kısadır.

PSO hatlarında faaliyet gösteren uçakların koltuk kapasitelerine baktığımızda İtalya ve Portekiz gibi adalara hizmet veren uçakların koltuk kapasitelerinin, dar ve dağlık bir bölgede faaliyet gösteren İskoçya ve İzlanda gibi ülkelerin ise koltuk kapasitesinin az olduğu görülebilir. İrlanda, İspanya, Norveç ve İsveç'te ise genellikle 30-50 koltuklu turboprop uçaklar kullanılmaktadır.

PSO hatlarının yönetimi ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Fransa, İspanya, İtalya ve Almanya'da Bölgesel yönetimler ve Belediyeler söz sahibiyken, İskoçya hariç diğer ülkelerde merkezi hükümetler tarafından yönetilmektedir. İskoçya'da ise yerel ve merkezi yönetimler tarafından ortaklaşa yönetilmektedir. Genellikle nüfus yoğunluğunun düşük ve yerleşimin dağınık olduğu ülkelerde PSO'ların yönetiminden merkezi hükümetler sorumludurlar.

Ülkelerin uyguladıkları sübvansiyon maliyetleri incelendiğinde (bazı ülkelerden bu bilgi elde edilememiştir) en yüksek maliyetin 29 milyon pound'la Norveç daha sonra yaklaşık 17 milyon pound'la Portekiz gelmektedir. Taşınan yolcu sayısı Portekiz'de 809 bin ve Norveç'te 766 bindir. İzlanda'da ise sadece 300 yolcu taşınmıştır. Yolcu başına

sübvansiyon maliyetlerinde İzlanda 340 pound'luk maliyetle başı çekerken, İrlanda'nın sadece 14 pound'dur.

İtalya, Portekiz ve Fransa ada sakinlerine, öğrencilere ve emeklilere özel indirimli fiyatlar uygularken, diğer ülkelerde tek bir sabit fiyat uygulanmaktadır. Bundan başka Fransa, Almanya ve İtalya yoğun havaalanlarında PSO hatları için slot tahsis etmektedirler.

Bu araştırma sonunda PSO olan ve PSO olmayan hatların arasında kesin bir çizgi belirlenememiştir. Bir ülkede PSO hattı özelliklerine sahip olan bir diğer ülkede PSO hattı olmayabilir. Bunun en büyük nedeni ülkelerin birbirlerinden farklı olan politik, ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarıdır. PSO hatlarının açılması genellikle coğrafi ve hükümet politikalarına bağlıdır.

Fransa hızlı tren alternatifi olmasına rağmen, PSO'ları yaygın bir şekilde kullanan ülkelere biridir. Sübvansiyonların bir kısmı Fransız havaalanlarını kullanan yolculardan alınan 1Ffr ile karşılanmaktadır. Uçuş zamanları belirlenirken, yolcunun sabah evinden çıkıp, 8 saat iş için, akşam da evine döneceği varsayılarak hesaplanmaktadır. Dolayısıyla günde en az iki gidiş-dönüş yapılmaktadır. Almanya'da Fransa gibi hızlı tren alternatifi olmasına rağmen kullanılmaktadır. Hızlı trenle 3-4 saat arası olan mesafelere yaklaşık 1 saat süren PSO hatlarıyla sefer düzenlemektedir. En fazla PSO hattı olan ülke Norveç'tir. Uzak bölgeleri büyük yerleşim yerlerine bağlayan PSO hatları olmasa tren ve deniz yolu ile yolculuk 8-12 saat arası sürerken havayolu ile 1 saat civarı sürmektedir.<sup>75</sup> Yunanistan hükümeti 2001 yılı için 10 hatta PSO uygulamaktadır.<sup>76</sup>

## 2. BÖLGESEL HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN ÖZELLİKLERİ

Bu bölümde bölgesel havayolu işletmelerinin özellikleri stratejik konumlandırma, yolcu karakteristikleri, havayolu işbirliği stratejileri ve biçimleri, kullanılan uçuş ağ ve hat yapısı, bölgesel havayolu işletmelerinin maliyet yapıları,

<sup>75</sup> <http://www.intertradeireland.com/uploads/pdf/Fullairsrvrpt.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (14.07.2006).

<sup>76</sup> [http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2001/c\\_239/c\\_23920010825en00020003.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2001/c_239/c_23920010825en00020003.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (10.06.2006).

bölgesel havayolu işletmelerinin kullandıkları havaalanları ve bölgesel havayolu işletmelerinin dağıtım kanalları başlıkları altında incelenmiştir.

### 2.1. Stratejik Konumlandırma

Birinci bölümde (1.2.2. Havayolu işletmelerinin Şirket Stratejileri) açıklanan şirket stratejilerini havayolu sektörüne uyguladığımızda, bölgesel havayolu işletmelerinin genellikle odaklanma stratejisini uyguladığını görürüz. Bölgesel havayolu işletmeleri pazarın belirli bir bölümünü kendilerine hedef seçerek buna uygun bir şekilde faaliyette bulunurlar.

Bölgesel havayolu işletmeleri talep az veya düzensiz olduğu için büyük uçaklarla faaliyette bulunmaya uygun olmayan ve genellikle kısa-orta mesafeli hatlarda faaliyette bulunmaktadır.

Bölgesel havayolu işletmeleri odaklanma stratejisini kullanırken bir takım farklı uygulamalarda bulunmaktadır. Örneğin İngiltere merkezli bölgesel havayolu işletmesi flybe kendisini “düşük maliyetli bölgesel havayolu işletmesi (low cost regional airlines)” olarak adlandırarak odaklanma ve maliyete dayalı liderlik stratejisini beraber kullanmaktadır. Bununla beraber sadece pazardaki belirli bir müşteri grubuna odaklanan bölgesel havayolu işletmeleri de vardır. Örneğin, 15 adet 50 koltuklu F-50 bölgesel turboprop, 11 noktaya sefer düzenleyen VLM Airlines, Brüksel-Londra pazarındaki iş amaçlı trafiğe odaklanmıştır. Bu amaçla uçuşlarını Londra'nın merkezindeki London City Airport'a düzenleyerek zamandan kazanmak için fazla ödeme yapmaya razı işadamlarını kendine çekmektedir.<sup>77</sup>

Bölgesel havayolu işletmeleri stratejileri doğrultusunda pazarda kendilerini çeşitli şekillerde konumlandırmaktadırlar. Belirli bir coğrafyaya ve belirli bir pazar bölümüne yoğunlaşan, diğer pazarlarla ilgilenmeyen odaklanma stratejisini uygulayan bölgesel havayolu işletmeleri de vardır. Bunlara örnek olarak coğrafi odaklanmaya İskandinav pazarında faaliyet gösteren Malmö Aviation, pazar odaklı havayolu işletmesine ise Belçika-İngiltere arasında iş amaçlı trafiğe odaklanan VLM Airlines'ı verebiliriz. Farklılaşma stratejisi uygulayan bölgesel havayolu işletmelerine de kendi ve büyük havayolu işletmeleri adına toplanma merkezlerine yolcu taşıyan bölgesel havayolu işletmelerini verebiliriz.

<sup>77</sup> <http://www.flyvlm.com> iletişim adresli internet sayfası, (19.02.2006).



## 2.2. Yolcu Karakteristikleri

Bölgesel havayolu işletmelerinin yolcu karakteristikleri incelendiğinde genellikle iş amaçlı yolcu tipine benzer isteklerin olduğu görülmektedir. Örneğin, bölgesel havayolu işletmelerinin yolcuları uçağa köprüden geçerek binmeyi, biniş ve varış istasyonlarında zaman kazanmak için bagajlarını mümkün olduğunca kabin içine yanlarına almayı ve aktarma yapacakları zaman uçak kapıları birbirine yakın olduğu için kod paylaşımı yapan bölgesel ve büyük havayolu işletmelerini tercih etmektedirler.<sup>78</sup>

2004'de sadece ABD'de 129 milyon yolcu taşıyan bölgesel havayolu işletmelerinin taşıdıkları yolcuların yaklaşık %65'i iş amaçlı yolculardır. Avrupa'da her yıl yaklaşık 77 milyon yolcu taşıyan ERA üyesi havayolu işletmelerinin taşıdıkları yolcuların seyahat amaçları, seyahatlerinin çeşidi, ödedikleri ücret türü ve gittikleri yerde kalış süreleri Tablo 13'te görülebilir.<sup>79</sup>

**Tablo 13. ERA Üyelerinin 1998-2004 Arasındaki Yolcu Karakteristikleri<sup>80</sup>**

	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Seyahatin Amacı (%)							
İş amaçlı	50	54	57	56	56	60	57
Ziyaret-gezi amaçlı	50	46	43	44	44	40	43
Toplam Trafiğin (%)							
İçhatlarla aktarmalı	4	9	21	12	7	12	8
Uluslararası aktarmalı	6	4	10	16	17	21	19
AB aktarmalı	7	7	4	12	-	-	-
Noktadan noktaya	83	80	65	60	76	67	73
Ücret tipi (%)							
Tam Fiyatlı	23	36	44	42	43	48	41
İndirimli	77	64	56	58	57	52	59
Kalış süresi (%)							
Günü birlik	29	29	35	25	32	28	32
Bir gece	18	17	13	18	19	14	19
İki gece	17	14	17	15	17	12	16
Üç gece ve üzeri	37	40	35	42	34	45	33

<http://www.eraa.org/stats/pdfs/MarketCharacteristics.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (02.06.2005).

<sup>78</sup> <http://www.raa.org/whoweare/fact%20sheet%20for%2020041.htm> iletişim adresli internet sayfası, (06.06.2005).

<sup>79</sup> <http://www.eraa.org/whatwedo.html> iletişim adresli internet sayfası, (06.06.2005).

<sup>80</sup> Bu araştırmaya ERA üyelerinin %60'ı katılmıştır.

Tablo 13'te görüldüğü gibi, toplam taşınan yolcu içerisinde ziyaret-gezi amaçlı seyahatlerin, indirimli biletlerin ve noktadan noktaya uçuşların oranı artmıştır.

Bölgesel havayolu işletmelerinin uçtukları hatlar itibariyle yolcu karması değişmekle beraber, yolcularının genellikle iş amaçlı trafik olduğu görülmektedir. Bölgesel havayolu işletmeleri uçuşlarını genellikle iş amaçlı trafiğin ihtiyaçlarını göz önüne alarak düzenlemektedirler.<sup>81</sup> Yüksek birim maliyetlere sahip olan bölgesel havayolu işletmeleri yolcularından uçtukları kilometreye göre diğer havayolu işletmelerinden (geleneksel ve düşük maliyetli) daha fazla ücret tahsil etmektedirler. Bölgesel havayolu taşımacılığında coğrafi nedenler (ada toplumu, dağlar vb) dışında ve turistik bölgelere yapılan uçuşlar haricindeki uçuşlarda iş amaçlı trafiğin oranı daha yüksek olduğu söylenebilir.

### **2.3. Havayolu İşbirliği Stratejileri ve Biçimleri**

#### **2.3.1. Havayolu İşbirlikleri Hakkında Genel Açıklama**

İşbirliği en temel anlamı ile, iki veya daha fazla işletme arasında yapılan ve birlikte çalışmaya yönelik olan bir düzenlemedir. Bu düzenleme bağımsız işletmelerin kendi amaçlarına ulaşabilmeleri amacıyla ortak çaba harcamalarını ve birlikte çalışmalarını ifade eder.<sup>82</sup> Havayolu işletmeleri küresel pazara ulaşmak, satın alma maliyetlerini düşürmek vb. nedenlerle gittikçe artan oranda işbirliği yapmaktadırlar. Havayolu işletmeleri işbirliği yaparak uçuş ağlarını genişletmekte, yolcularına daha fazla noktaya uçuş imkanı sağlamaktadırlar. Havayolu işletmeleri arasındaki işbirlikleri zamanla gelişerek, Star Alliance, Oneworld gibi her gün binlerce uçuşun düzenlendiği küresel işbirliği gruplarına dönüşmüştür.

#### **2.3.2. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin İşbirliği Stratejileri**

Bölgesel havayolu işletmelerinin büyük havayolu işletmeleri ile yaptığı işbirliği stratejilerine bakılarak; pazara erişimin ve girişin sağlanması, maliyetleri azaltma, riski

<sup>81</sup> [http://www.airnostrum.es/air\\_02.asp?ruta=HTML\Aviacion\\_regional\2\\_claves\\_sector.htm&titulo=Regional%20Aviation&subtitulo=Key%20Points%20in%20the%20Sector](http://www.airnostrum.es/air_02.asp?ruta=HTML\Aviacion_regional\2_claves_sector.htm&titulo=Regional%20Aviation&subtitulo=Key%20Points%20in%20the%20Sector) iletişim adresli internet sayfası, (11.10.2005).

<sup>82</sup> Gerede, **a.g.e.**, s.121.

dağıtmak, yoğun rekabetten korunmak ve küresel uçuş ağının bir parçası olmak şeklinde sınıflandırılabilir:

- Pazara Erişimin ve Girişin Sağlanması,

Bölgesel havayolu işletmeleri slot kısıtları, ikili hava hizmeti anlaşmaları gibi kısıtlar yüzünden pazara erişememe sorununu büyük havayolu işletmeleriyle işbirliği yaparak aşmaktadırlar. Bu sayede bölgesel havayolu işletmeleri bu pazarlara hizmet verebilmektedirler.

- Maliyetleri azaltma

Bölgesel havayolu işletmeleri, kullandıkları malzemeleri (yakıt, catering malzemeleri vb.) ve hizmetleri, işbirliği yaptıkları büyük havayolu işletmeleri sayesinde daha uygun fiyatlardan alma şansına sahip olmaktadır.

- Riski dağıtmak

Bölgesel havayolu işletmeleri, havayolu sektöründe meydana gelen dalgalanmalardan yaptıkları işbirlikleri sayesinde daha az etkilenmektedirler. Örneğin, ABD’de 11 Eylül saldırılarından sonra büyük havayolu işletmeleri milyarlarca dolar zarar ederken, bölgesel havayolu işletmeleri yaptıkları anlaşmalar sayesinde bu dönemi kayıpsız atlattırlar. Bölgesel havayolu işletmeleri özellikle ABD’de maliyet artı belirli bir kar yüzdesiyle faaliyet göstermektedirler.

- Yoğun rekabetten korunmak

Bölgesel havayolu işletmeleri, rekabet etmek yerine büyük havayolu işletmeleri ile işbirliğine giderek, kendilerini yoğun rekabetin getireceği zararlardan korumaktadırlar.

- Küresel uçuş ağının bir parçası olmak

Bölgesel havayolu işletmeleri işbirlikleri sayesinde, küresel uçuş ağlarına dahil olmakta ve o bölgeye dünyanın her tarafından gelen ve giden yolculara hizmet vermektedirler.

### **2.3.3. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin İşbirliği Biçimleri**

Bölgesel havayolu işletmelerinin büyük havayolu işletmeleri ile yaptıkları

işbirliklerini kod paylaşımı, ayrıcalıklı satış, ekip dahil kiralama, uçuş tarifelerinin koordinasyonu, dağıtım kanallarının paylaşımı ve sık uçan yolcu programlarının paylaşımı olmak üzere altı bölümde sınıflandırabiliriz.

### 2.3.3.1. Kod Paylaşımı

ICAO tarafından havayolu işletmelerine rezervasyon hizmetlerinde, uçak biletlerinde, havaalanı bilgi sistemlerinde ve tarifelerde kullanılmak üzere genellikle iki harften oluşan (AA-American Airlines, AF Air France, vb) uçuş kodu verilir. Havayolu işletmeleri bu iki harflik kodun sonuna varış ve gidiş noktasını tanımlayan uçuş rakamları ekleyerek (AA 1254, AF 1903 vb.) kullanırlar.

İşbirliği yapan iki havayolunun kendi uçuş kodlarıyla (uçuşun iki kodu vardır) aynı uçuşu satması olarak tanımlanan kod paylaşımında iki çeşit uygulama vardır: Bunlardan birincisi serbest satış (free sale) modeli, diğeri de belli sayıda koltuğun ayrılmasıyla (block space) uygulanan modeldir. Serbest satış modelinde uçuşu gerçekleştiren havayolu kapasiteyi kontrol etmekle beraber, ortağı olan havayoluna kendi koduyla koltuk satma olanağı verir. Her iki havayolu da kendi koduyla bilet satar, bileti kimin sattığına bakılmaksızın gelirler operasyonu yapan havayolunda toplanır. Uçuşu gerçekleştiren havayolu, diğesine yolcu başına belirli bir komisyon öder. Belli bir sayıda koltuğun ayrılmasıyla gerçekleştirilen kod paylaşımı anlaşmasında, uçuşu yapan havayolu belirli sayıdaki koltuğu kendi kodu ile pazarlama ve satışından sorumlu olan kod paylaşımı yaptığı ortağına satar.<sup>83</sup>

Bölgesel havayolu işletmeleri kod paylaşımı anlaşması ile büyük havayolu işletmelerinin uçuş kodunu kullanmaktadır. Böylece bilgisayarlı rezervasyon sistemlerinde ve bilet işlemlerinde çok büyük kolaylık sağlanmaktadır. Kod paylaşımı anlaşması sayesinde bölgesel havayolu işletmeleri büyük havayolu işletmelerinin kodunu kullanarak bilgisayarlı rezervasyon sistemlerinde yer almakta ve yolcu tek bir biletle çok bacaklı uçuşunu gerçekleştirebilmektedir. Örneğin Gulfsteam International

<sup>83</sup> Harumi Ito ve Darin Lee, "Domestic Codesharing Practices in the US Airline Industry", **Journal of Air Transport Management**, Cilt:11, Sayı:2, (2005), s.89-97.

birkaç Florida ve Karayip uçuş noktasına Continental Connection, United ve Northwest koduyla uçuş düzenlemektedir.<sup>84</sup>

Bölgesel havayolu işletmeleri ve kod paylaşımı yaptıkları ortaklarının tarifeleri birbirlerine uyumlaştırılarak hizmetin kesintisiz olması sağlanmaktadır. Bunlara ek olarak check-in ve bagaj hizmetleri de birbirine uyumlaştırılmaktadır. Bölgesel ve büyük havayolu işletmeleri arasındaki kod paylaşımı uluslararası uçuşlardaki kod paylaşımı anlaşmalarından iki yönüyle ayrılmaktadır. Birincisi, bölgesel havayolu işletmeleri kendi kodlarıyla ortaklarına ait uçuşları satmazlar. İkincisi ise, bölgesel havayolu işletmelerinin kendisine ait çok az sayıda (kendi renklerinde) uçağı vardır. Genellikle bölgesel havayolu işletmelerinin uçakları adına uçtukları büyük havayolu işletmesinin renklerine boyalıdır, personelin kıyafetleri büyük havayolu işletmesininkilerle aynıdır.<sup>85</sup>

Kod-paylaşımı anlaşmalarına zaman zaman yolculardan tepkiler gelmektedir. Yolcular bir havayoluna rezervasyon yaptırıp, kendilerini taşıyacak başka bir havayolu olduğunu görünce rahatsız olmaktadır. Bu sorun genellikle ortak bir hizmet kültürü olmayan kod-paylaşımı anlaşmalarında görülmektedir.<sup>86</sup>

### 2.3.3.2. Ayrıcalıklı Satış (Franchising)

Tanınmış bir markanın, oluşmuş bir imajın, belli bir bedel karşılığında, belirli standartlar içinde bağımsız yatırımcıya kullanılması olan ayrıcalıklı satış bölgesel havayolu işletmeleri tarafından yoğun olarak kullanılmaktadır.<sup>87</sup> Ayrıcalıklı satış bölgesel havayolu sektöründeki en önemli gelişmelerden biridir ve hacmi ve coğrafi kapsamı hızla genişlemektedir. Bölgesel havayolu işletmelerinin uçuş ekipleriyle ve bölgesel uçaklarla, büyük havayolu işletmelerinin uçuş kodları kullanılarak hizmet verildiği ekip dahil kiralama ile benzeşse de ayrıcalıklı satış, büyük havayollarının

<sup>84</sup> <http://www.sebring-airport.com/pdf/Air%20Service%20Study.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (17.11.2005).

<sup>85</sup> [http://econ.ucsd.edu/seminars/0506seminars/Januszewski\\_FA05.pdf](http://econ.ucsd.edu/seminars/0506seminars/Januszewski_FA05.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (06.12.2005).

<sup>86</sup> Nicholas Denton ve Nigel Dennis, "Airline Franchising in Europe: Benefits and Disbenefits to Airlines and Consumers" **Journal of Air Transport Management**, Cilt:4, Sayı 6, (2000), s.179–190.

<sup>87</sup> <http://www.opal.com.tr/yd/franchising.asp> iletişim adresli internet sayfası, (17.11.2005).

hizmet kalitesine sahip olma ve aynı ürünü sunmak gibi farklılıklarla değişik bir pazarlama anlayışının ürünüdür.<sup>88</sup>

ABD’de 1967’de Allegheny Airlines ile başlayan 1984’den sonra kullanım alanı genişleyen ayrıcalıklı satış, Avrupa’da 1993’te British Airways tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Avrupa’da küçük taşıyıcıların uçuşlarının bir kısmını veya tümünü büyük taşıyıcılar adına yapması yaygın bir şekilde gerçekleşmekteydi fakat ayrıcalıklı satış bu ortaklaşa operasyonları bir adım daha ileri götürmüştür.<sup>89</sup>

Ayrıcalıklı satışta marka hakkını alan (franchisee) ücret karşılığı marka hakkı verenin (franchisor) markasını kullanarak hizmet verir. Marka’ya uçak iç ve dış tasarımı, personel üniformaları, yolcuya davranış biçimi ve uçuş kodu da dahildir. Servis bölgesel havayolu (franchisee) tarafından satış, rezervasyon hizmetleri, gelir paylaşımı, gelir yönetimi ve sık uçan yolcu programı büyük havayolu (franchisor) tarafından sağlanır. Marka hakkını alan havayolunun operasyonel bağımsızlığı vardır, kendi taşımacılık belgesiyle uçar ve uçağı rotaları, tarifeyi ve fiyatları genellikle kendisi belirler.

Ayrıcalıklı satış anlaşmalarının süresi genellikle 5-10 yıl olmaktadır. Bölgesel havayolu büyük havayoluna isim hakkı olarak ve personel eğitimi için belirli bir ücret ve yolcu başına komisyon öder. Bu anlaşmalar havayolundan havayoluna değişmektedir.

Ayrıcalıklı satışın büyük havayolu işletmelerine ve bölgesel havayolu işletmelerine sağladığı avantaj ve dezavantajları aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:<sup>90</sup>

Ayrıcalıklı satışın büyük havayolu işletmelerine avantajları:

- Büyük havayolu işletmesi hiçbir finansal risk almadan kendi karlı bir şekilde işletmeyeceği hatlarda markasını yaygınlaştırma imkanı sunar.
- Bölgesel havayolu işletmesinin getirdiği trafikten diğer hatlarını besler.
- Ayrıcalıklı satış komisyonu alır.

<sup>88</sup> Brian Graham, “Regional Airline Services in the Liberalized European Union Single Aviation Market”, **Journal of Air Transportation**, Sayı 3, (199)7. s.227–238.

<sup>89</sup> Denton ve Dennis, **a.g.e.**, s.179-190.

<sup>90</sup> Graham, **a.g.e.**, s.227-238.

- Yoğun havaalanlarında slot kısıtları nedeniyle uçuşlarını besleyen talebin az olduğu, az kazançlı hatları bölgesel havayolu işletmesine bırakarak, kendisi uluslararası daha karlı hatlarda uçuş yapar.

Ayrıcalıklı satışın büyük havayolu işletmelerine dezavantajları:

- Marka imajının zedelenmesi: Marka imajının zedelenmesi iki yolla olur. Birincisi finansal krize giren bölgesel havayolu işletmesinin uçuşları gerçekleştirilemeyecek olması ve büyük havayolu işletmesinin uçuşları gerçekleştirecek başka bir havayolu bulması arasında geçen sürede marka zarar görebilir. İkincisi de bölgesel havayolu işletmesinin yolculara büyük havayolu işletmesiyle aynı hizmet kalitesini sağlayamamasıdır. Örneğin, ABD’de United Airlines Mesa Airlines ile ayrıcalıklı satış anlaşmasını yetersiz hizmet standartları nedeniyle sona erdirmiştir. Aynı nedenle Delta Air Lines Atlanta merkezli bölgesel ayrıcalıklı satış ortağı olan Atlantic Southeast Airlines’ı satın almıştır.
- Kaza riski: Küçük uçakların kaza oranı istatistiksel olarak büyük uçakların kaza yapma olasılığından daha fazladır. Örneğin, Avrupa’da havacılıkta ayrıcalıklı satışın yoğun olarak kullanılmaya başlandığı 1993’den itibaren 1994-2000 arasında Avrupa’da büyük tarifeli havayolu işletmeleri ölümle sonuçlanan 3 kaza yapmışken bu sayı bölgesel havayolu işletmelerinde 10 olarak gerçekleşmiştir.
- Bağımlılık: Bölgesel havayolu işletmesi herhangi bir nedenden dolayı uçuşlarını durdurursa, büyük havayolu işletmesinin uçuş ağında bir boşluk meydana gelebilir.

Ayrıcalıklı satış anlaşmasının bölgesel havayolu işletmelerine sağladığı avantajları aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

- Büyük havayolu işletmesinin marka gücünden yararlanır: Bölgesel havayolu işletmeleri adına uçtukları British Airways, Lufthansa gibi dünyaca tanınan, güvenilen markaların gücünü arkalarına alırlar.

Yolcular az tanınan yerel markalar yerine, dünyaca bilinen tanıdık markalarla uçmayı tercih ederler.

- Büyük havayolu işletmelerinin sık uçan yolcu programlarından yararlanırlar: Ayrıcalıklı satış sayesinde yolcular üyesi oldukları sık uçan yolcu programlarından bölgesel hatlarda da mil kazanma ve harcama olanağına sahip olmaktadır.
- Satış ve dağıtım sistemlerinden yararlanırlar: Bölgesel havayolu işletmesinin uçuşu bilgisayarlı rezervasyon sistemlerinde ana hat taşıyıcıları gibi en üst seviyede görünürlük düzeyine erişir. Bölgesel havayolu işletmelerinin yaptığı uçuşlar büyük havayolu işletmelerinin dağıtım kanallarının büyük gücüyle pazarlanır.
- Trafik artışı sağlar: Bölgesel havayolu işletmeleri ayrıcalıklı satış anlaşması yaptıktan sonra trafikleri büyük ölçüde artmıştır. Örneğin, British Airways ile ayrıcalıklı satış anlaşması yapan GB Airways trafiğini %309 arttırmış, Lufthansa'yla ayrıcalıklı satış anlaşması yapan Augsburg Airways 1996'da yolcu sayısını 146 binden 574 bine çıkarmıştır.
- Doluluk oranı yükselir: Bölgesel havayolu işletmelerinin yolcu sayısı ile beraber doluluk oranları da artmaktadır. Örneğin, Loganair'in doluluk oranı 1994 Haziran'ında %47 iken British Airways'le yapılan ayrıcalıklı satış anlaşması sonrası Eylül'de %60'a çıkmıştır. Almanya'da da Augsburg Airways'in doluluk oranı 1996'da %34'den 1998'de %50'ye yükselmiştir.
- Gelirler artar: Trafik ve doluluk oranının artması gelir artışını da beraberinde getirmektedir. Örneğin, British Airways'le ayrıcalıklı satış anlaşması yapan CityFlyer Express'in gelirleri 1992-1993'de 28 milyon dolardan 1996-1997'de 104 milyon dolara çıkmıştır. Lufthansa'yla yaptığı ayrıcalıklı satış anlaşması öncesinde zor durumda bulunan Augsburg Airways de gelirini bir sene içinde iki kat artırarak 87 milyon dolara yükseltmiştir.



Ayrıcalıklı satış anlaşmasının bölgesel havayolu işletmelerine olan dezavantajları aşağıdaki gibi açıklanabilir:

- Maliyetleri arttırır: Büyük havayolu işletmeleri bölgesel havayolu işletmelerine o hattın gerektirmeyeceği şekilde yüksek hizmet standartları yükleyebilmektedir. Bu da operasyon maliyetlerini arttırmaktadır.
- Marka imajıyla ilgili sorunlar olabilir: Büyük havayolu işletmesinin markayla ilgili problemleri bölgesel havayolu işletmesini de olumsuz yönde etkilemektedir. Örneğin, büyük havayolu işletmesinin çalışanlarının grev yapması veya grev tehdidi bölgesel havayolu işletmesinin rezervasyonlarında azalmaya yol açmaktadır.
- Bağımsızlığın tekrar zor kazanılması: Tüm faaliyetlerini ayrıcalıklı satış anlaşmasıyla yürüten bir havayolu işletmesinin, kendi markası ve yönetici kadrolarının çoğu gözardı edilir ve bunu tekrar geri kazanmak zordur.
- Uyumsuzluk: Bazı hatlarda bazı bölgesel havayolu işletmeleri diğer büyük havayolu işletmesiyle daha iyi uyum sağlayabilirler. Büyük havayolu işletmelerinin toplanma merkezine uçuş düzenlemek yoğun rekabet nedeniyle zordur. Filo sayısı kısıtlı olan küçük bölgesel havayolu işletmeleri için farklı büyük taşıyıcılar için farklı hatlarda hizmet vermek yerine ekip dahil kiralama hizmeti vermek daha kolaydır.

Yolcular ayrıcalıklı satış sayesinde sabit hizmet standartlarıyla daha fazla uçuş noktasına ve uçuş sayısına sahip olmanın yanında, düşük maliyetlerle faaliyette bulunan küçük bölgesel havayolu işletmeleri sayesinde de makul fiyatlarla seyahat etme imkanına sahip olurlar.

ABD’de bölgesel havayolu işletmelerinin bir çoğu ayrıcalıklı satış veya kapsamlı kod paylaşımı anlaşması yaparak faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu tür bölgesel havayolu işletmelerine örnek olarak SkyWest’i verebiliriz. SkyWest 73

turboprop, 137 bölgesel jet olmak üzere toplam 210 bölgesel uçağıyla, United Express, Delta Connection ve Continental Connection adına günde 1500 civarında uçuş gerçekleştirmektedir.<sup>91</sup>

Avrupa'daki ayrıcalıklı satış anlaşmalarının ABD'dekilerden farkı BA'nın başka bir ülkede faaliyet gösteren (Güney Afrika merkezli) marka hakkı alan havayolu işletmesinin (Comair) olmasıdır. Ayrıcalıklı satış anlaşmasıyla British Airways adına BMED (Ortadoğu, Afrika ve Orta Asya'ya), Comair (Güney Afrika merkezli Afrika'daki büyük şehirlere), GB Airways (Londra merkezli Akdeniz ülkelerine), Glasgow merkezli Loganair ve Danimarka merkezli Sun-Air of Scandinavia faaliyette bulunmaktadır.<sup>92</sup>

Artan kullanımına karşın bazı yorumcular havayolu taşımacılığının doğal eğilimi olan oligopoliyi cesaretlendirdiği nedeniyle ayrıcalıklı satış anlaşmalarını eleştirmektedirler. Ayrıcalıklı satış istikrarı desteklemekte, hizmetin devamını sağlamakta, yeni pazarlar açmakta ve uçuş sıklığını artırmaktadır. Özellikle kenarlardaki yerleşim bölgeleri için tüm bu faktörler hat bazındaki fiyat rekabetinden daha önemlidir.<sup>93</sup>

### 2.3.3.3. Ekip Dahil Kiralama (Wet Leasing)

Ekip dahil kiralama büyük havayolu işletmelerinin, bölgesel havayolu işletmelerinin uçaklarını ve ekibini kendi adına uçması için kiralamasıdır. Önceleri bu uygulama Air Littoral, Brit Air ve TAT bölgesel havayollarının Air France ve Air İnter adına uçtukları Fransa'da yaygındı. Bu sistem şu an Almanya'da kullanılsa da iki tarafa daha fazla avantaj sağlayan ayrıcalıklı satış anlaşmalarının çoğalması sonucu bu tür anlaşmaların sayısı azalmıştır.<sup>94</sup>

Avrupa Birliği Komisyonu kısa süreli ekip dahil kiralamayı önlemek için Haziran 2005'te havayolu yolcularının check-in öncesi uçak ve uçuşu yapacak şirketle ilgili bilgilendirilmesini zorunlu kılmıştır. Yolcuya operasyon yapacak uçak tipi veya

<sup>91</sup> <http://www.skywest.com> iletişim adresli internet sayfası, (09.11.2005).

<sup>92</sup> [https://www.britishairways.com/travel/bafran/public/en\\_gb](https://www.britishairways.com/travel/bafran/public/en_gb) iletişim adresli internet sayfası, (19.11.2005).

<sup>93</sup> Graham, a.g.e., s.227-238.

<sup>94</sup> Aynı.

işletme değiştiğinde uçmama hakkı verilmiştir. Bu durumun yoğun olarak ekip dahil kiralama anlaşması yapan bölgesel havayolu işletmelerini etkilemesi beklenmektedir.<sup>95</sup>

#### **2.3.3.4. Uçuş Tarifelerinin Koordinasyonu**

Bölgesel havayolu ve büyük havayolu işletmeleri arasında görülen bir diğer işbirliği biçimi de uçuş tarifelerinin koordinasyonudur. Yolculara kesintisiz bir uçuş ağı sunmak isteyen havayolu işletmeleri, aktarma zamanlarını en aza indirerek, tarifelerini yolcuların havaalanlarında en az bekleyecek şekilde uyumlaştırırlar. Genellikle kod paylaşımı yapan bölgesel ve büyük havayolu işletmeleri uçuş tarifelerini yolcuyu havaalanında diğer uçuşlarını da göz önüne alarak en kısa sürede diğer uçuşunu yapacak şekilde yeniden düzenlerler.

#### **2.3.3.5. Dağıtım Kanallarının Paylaşımı**

Bölgesel havayolu işletmeleri çok pahalı olan dağıtım kanalları geliştirme işine girmek istemezler. Genellikle işbirliği yaptıkları büyük havayolu işletmelerinin dağıtım kanallarını kullanırlar. Bölgesel havayolu işletmeleri büyük havayolu işletmelerinin şehir merkezindeki bilet satış ofislerinden, internet sitelerinden, bilgisayarlı rezervasyon sistemlerinden ve telefonla rezervasyon yapan merkezlerinden yararlanırlar. Örneğin, dünyanın en büyük bölgesel havayolu işletmesi Skywest'in tüm rezervasyonları Delta Air Lines ve United Airlines tarafından yapılmaktadır.<sup>96</sup>

#### **2.3.3.6. Sık Uçan Yolcu Programlarının Paylaşımı**

Sık uçan yolcu programlarını (SUYP), havayolu işletmelerinin kendilerini tercih etme karşılığı olarak yolcularına gerçekleştirdikleri uçuşa göre mil puanı kazandıran, yolcuları daha fazla mil puanı biriktirmeye teşvik eden ve yolcular üzerinde önemli

<sup>95</sup> Justin Wastnage, "Regionals to Fight EU Air Safety Bill Over Restriction on Wet-Leasing", **Flight International**, Sayı:168, (Eylül 2005), s.21.

<sup>96</sup> <http://www.skywest.com/reservations.php> iletişim adresli internet sayfası, (28.02.2006).

etkisi olan pazarlama araçları olarak tanımlayabiliriz.<sup>97</sup> Büyük havayolu işletmeleri sahibi oldukları SUYP'lara işbirliği yaptıkları bölgesel havayolu işletmelerinin de katılmasına izin vermektedirler. Bu şekilde yolcular daha geniş bir uçuş ağında mil harcama ve kazanma imkanına sahip olmaktadır. Bundan başka sayıları milyonlarla ifade edilen büyük havayolu işletmelerinin SUYP üyeleri, bölgesel havayolu işletmesinin uçuş düzenlediği hatlarda uçmak istediğinde işbirliği yapılan havayolu tercih sebebi olacaktır. Örneğin, Scandinavian Air System (SAS) Danimarka merkezli bölgesel havayolu işletmesi Climber Air ile SUYP'larını birleştirmiştir. SAS yolcuları Climber Air'in uçuş düzenlediği 10 hatta uçtuklarında da uçuş mili kazanmaktadırlar.<sup>98</sup>

## **2.4. Kullanılan Uçuş Ağ ve Hat Yapıları**

Kullanılan uçuş ağ ve uçuş hat yapısı bölümü, genel uçuş ağ yapıları ve bölgesel havayolu işletmeleri tarafından kullanılan ağ yapısı başlıkları altında incelenecektir.

### **2.4.1. Genel Olarak Uçuş Ağ Yapıları**

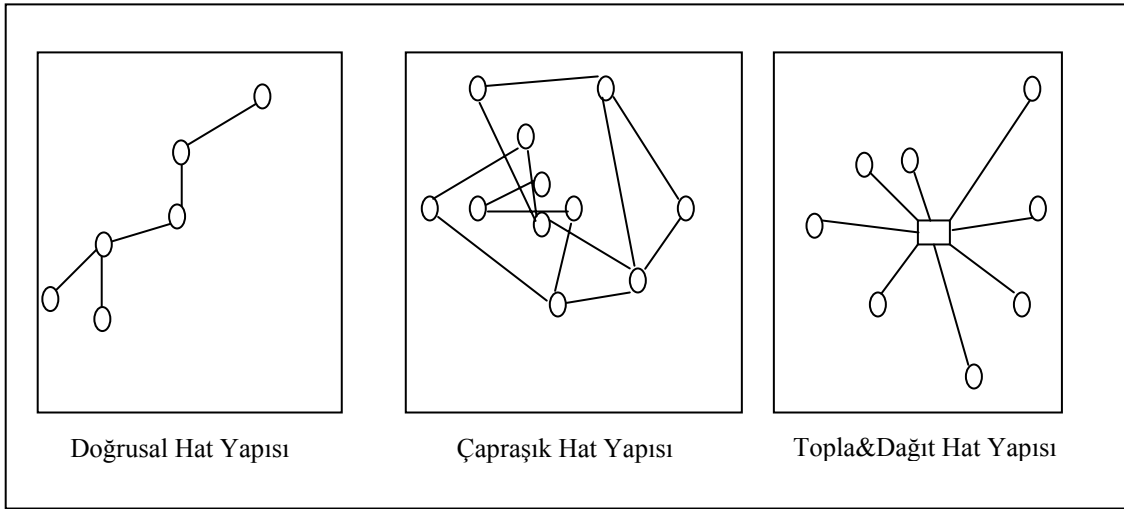
Havayolu işletmeleri tarafından kullanılan uçuş ağları doğrusal, çarpışık ve topla&dağıt uçuş ağ yapıları olarak üç bölümde incelenebilir.<sup>99</sup> Şekil 6'da havayolu işletmelerinin kullandığı uçuş ağları görülmektedir.

---

<sup>97</sup> Özlem Atalık, "Havayolu İşletmelerinde Bir Müşteri Bağlılık Yaratma Aracı Olarak Sık Uçan Yolcu Programları ve THY Araştırması", (Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2003). s.80.

<sup>98</sup> <http://www.cimber.dk/sw1151.asp> iletişim adresli internet sayfası, (28.02.2006).

<sup>99</sup> Pat Hanlon, **Global Airlines: Competition in a Transnational Industry**, (2.Basım. İngiltere: Butterworth Heinemann, 1999), s.83–86.



**Şekil 6: Uçuş Ağ Yapıları**

Kaynak: Pat Hanlon, **Global Airlines: Competition in a Transnational Industry**, s.83.

#### **2.4.1.1. Doğrusal Hat Yapısı**

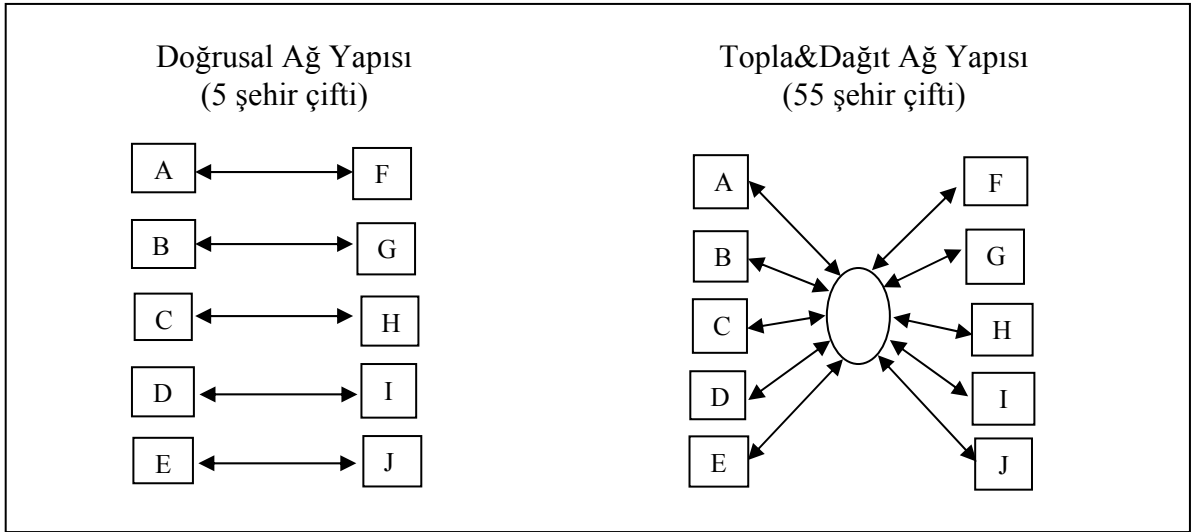
Doğrusal hat yapısında ana havaalanından uçuşa başlayan uçak son varış noktasına kadar bir çok ara noktada yakıt ve yolcu almak için durmaktadır. Ara noktalar olmaksızın uzun mesafeli uçuşların ekonomik olmadığı durumlarda kullanılan bir modeldir. Uçak uçuş mesafeleri arttıkça ve uzun mesafeli trafik arttıkça ara noktalara olan ihtiyaç azalmaktadır. Doğrusal hat yapısında istasyon ve uçuş maliyetleri yüksektir. Kokpit ve kabin ekibi, uzun hatlarda geri taşınmak veya bir sonraki uçuşa kadar konaklamak zorundadır. Bu da maliyetleri arttırmaktadır. Buna karşın uçuş sıklığının az olması nedeniyle gelirler genelde düşüktür.

#### **2.4.1.2. Çapraşık Ağ Yapısı**

Çapraşık ağ yapısı genellikle iç hat uçuş ağ yapılarında gözlenmektedir. Hindistan ve serbestleşme öncesi ABD'deki uçuş ağ yapısı bu şekildedir. Çapraşık ağ yapısının en büyük avantajı personel ve ekipmanın yüksek kullanım oranlarıdır. Uçuşlar geri dönüşlerinde geliri en büyükleyecek şekilde (gittiği rotayı takip ederek dönmeyebilir) geri gelebilir.

### 2.4.1.3. Topla Dağıt Ağ Yapısı

Bir merkez havaalanı ve çevresindeki daha küçük havaalanlarından oluşan topla dağıtım ağ yapısında, merkez havaalanı çevresindeki havaalanları arasında bir transfer noktası olarak kullanılmaktadır. Bu sayede herhangi bir küçük havaalanından diğer küçük havaalanına gitmek mümkün olur. Bu sayede çok daha fazla noktaya hizmet verilebilir. Doğrusal hat ağ modeliyle 10 şehir çifti arasında, 5 şehir çifti oluşturulurken, topla dağıtım sistemiyle bu sayı 55'e çıkmaktadır. Bunu şekil 7'de görebiliriz.



Şekil 7. Doğrusal ve Topla&Dağıtım Ağ Yapısı

Kaynak: Pat Hanlon, *Global Airlines: Competition in a Transnational Industry*, s.84.

### 2.4.2. Bölgesel Havayolu İşletmeleri Tarafından Kullanılan Ağ Yapıları

Bölgesel havayolu işletmelerinin uçuş ağları incelendiğinde, bölgesel havayolu işletmelerinin bu üç ağ yapısını da kullandıkları görülür. Küçük bölgesel havayolu işletmeleri genellikle doğrusal hat ağ yapısını kullanırken, orta büyüklükteki bölgesel havayolu işletmeleri genellikle çapraşık ve topla dağıtım ağ yapısını kullanmaktadırlar. Büyük havayolu işletmeleri ise genellikle topla dağıtım ağ yapısını kullanmaktadırlar. Dünyadan bölgesel havayolu işletmeleri incelemesinde bölgesel havayolu işletmelerinin kullandıkları ağ yapıları daha açık bir şekilde görülecektir.

## 2.5. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Maliyet Yapıları

Bölgesel havayolu işletmelerinin maliyet yapılarını inceleyeceğimiz bu bölümde önce maliyet kavramı ve maliyetlerin sınıflandırılması ele alınacak, daha sonra bölgesel havayolu işletmelerinin faaliyet maliyetleri ve bölgesel havayolu işletmelerinin maliyetlerini etkileyen en önemli unsurlardan birisi olan bölgesel uçakların maliyet yapıları incelenecektir.

### 2.5.1. Maliyet Kavramı ve Maliyetlerin Sınıflandırılması

Maliyeti, belirli bir amaca ulaşmak için katlanılan ve genellikle parayla ölçülebilen fedakarlıkların bütünü olarak tanımlayabiliriz. Zaman zaman maliyetle karıştırılan gider ise belli bir dönemde gelir elde etmek için kullanılmış, tükenmiş maliyetlerdir. Bir başka ifadeyle gider, işletmeye ekonomik fayda sağlamak üzere yapılan harcama veya tüketim anlamındadır.<sup>100</sup> Havayolu işletmelerinin sunduğu hizmetlerin maliyetinin bilinmesi yöneticiler tarafından karar almada kullanılan en önemli girdilerden biridir. Havayolu işletmeleri maliyetlerini sınıflandırmak için çeşitli yöntemler kullanmaktadır. Havayolu işletmeleri maliyet bilgilerine başlıca dört nedenden dolayı ihtiyaç duymaktadırlar:<sup>101</sup>

- Havayolu işletmeleri genel yönetim ve muhasebe açısından farklı maliyet kategorilerindeki toplam maliyetlerini ayrıntılı olarak görmek isterler. Maliyetlerin zaman içerisindeki değişimi, bakım veya uçuş operasyon maliyetlerinin belirlenmesi, faaliyet ve faaliyet dışı kar ve zararların ölçülmesi için bir maliyet sınıflandırmasına ihtiyaç duyarlar.
- Havayolu işletmelerinin uçuş sayısını arttırmak veya azaltmak gibi kararları alabilmek için o uçuş ve hatla ilgili detaylı maliyet bilgilerine ihtiyaçları vardır.
- Yolcu bilet ve kargo ücretlerini belirlemek için maliyetlerin tanımlanması çok önemlidir.

<sup>100</sup> Kaya, a.g.e., s.81.

<sup>101</sup> Rigas Doganis, *Flying Off Course*, (London: Routledge, 2002), s.75.

- Yeni uçak alımı, yeni hat açılması gibi her türlü yatırım kararının değerlendirilmesinde maliyet bilgileri kullanılır.

Bunların hepsini sağlayacak tek bir maliyet sınıflandırma düzeni olmadığından, pek çok havayolu işletmesi iki veya daha fazla yöntemle maliyetlerini sınıflandırmaktadır. Havayolu işletmeleri maliyet sınıflandırması ülkelerindeki muhasebe sistemine göre değişiklik göstermektedir.

ICAO maliyetleri Faaliyet Giderleri (Operation Costs) ve Faaliyet Dışı Giderler (Non-Operating Costs) olmak üzere iki bölümde sınıflandırmıştır. Faaliyet Giderleri, havayolu işletmesinin yaptığı faaliyetlerden kaynaklanan giderlerden, Faaliyet Dışı Giderler ise havayolunun aldığı kredi faizi, döviz kurlarında meydana gelen değişiklikler, tesis ve ekipmanların kullanılmasından kaynaklanan giderler ve bağlı şirketlerden kaynaklanan giderlerden meydana gelir. Bu bölümde bölgesel havayolu işletmelerinin faaliyetlerinden kaynaklanan maliyetleri inceleyeceğimiz için faaliyet maliyetlerini ayrıntılı bir şekilde ele alacağız.

Faaliyet maliyetleri doğrudan ve dolaylı faaliyet maliyetleri olarak iki bölümde sınıflandırılır. Doğrudan faaliyet maliyetleri uçuş operasyonlarına bağlı olan ve uçuş olmadığında doğrudan etkilenen tüm maliyetleri içermektedir. Uçuş ekibi ücretleri, yakıt ve yağ maliyetleri, tüm uçak bakım ve amortisman maliyetleri doğrudan faaliyet maliyetlerine dahildir. Dolaylı faaliyet maliyetleri ise, uçak operasyonlarına doğrudan bağlı olmayan maliyetlerdir. Bu maliyetler de, genel ve yönetim maliyetleri, istasyon, yer hizmeti maliyetleri ve yolcu hizmeti maliyetlerini kapsamaktadır.<sup>102</sup> ABD ve Avrupa'da büyük havayolu işletmeleri tarafından da yoğun olarak kullanılan faaliyet maliyetleri sınıflandırması Tablo 14'te görülebilir.

---

<sup>102</sup> Şengür, a.g.e., s60.



**Tablo 14. Havayolu Faaliyet Giderleri**

FAALİYET GİDERLERİ (OPERATING COSTS)	
Doğrudan Faaliyet Giderleri (Direct Operating Costs)	
1. Uçuş operasyonu giderleri	
2. Bakım onarım giderleri	
3. Amortisman giderleri	
Dolaylı Faaliyet Giderleri (Indirect Operating Costs)	
1. İstasyon ve yer hizmeti giderleri	
2. Yolcu hizmetleri giderleri	
3. Biletleme, satış ve promosyon giderleri	
3. Genel ve yönetim giderleri	
4. Diğer faaliyet giderleri	

Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, s.79.

### 2.5.2. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Faaliyet Giderleri

Bölgesel havayolu işletmelerinin faaliyet giderleri doğrudan ve dolaylı faaliyet giderleri olarak aşağıdaki gibi incelenmiştir.

Bölgesel havayolu işletmeleri için en önemli konu giderlerini kontrol altında tutmaktır. Bölgesel havayolu işletmelerinin üstünde yeni ekonomik çevre şartlarıyla rekabet edebilmesi için giderlerini sabit tutmak veya azaltmak için çok büyük baskı vardır. Bunu yapamayan bölgesel havayolu işletmeleri kendilerini pazarın dışında bulma riskiyle karşı karşıyadırlar.<sup>103</sup>

Bölgesel havayolu işletmelerinin doğrudan ve dolaylı faaliyet maliyetlerini, büyük havayolu işletmelerinin faaliyet maliyetlerini göz önüne alarak incelemek daha uygun olacaktır. Genelde büyük havayolu işletmelerinin doğrudan faaliyet giderleri dolaylı faaliyet giderlerinden daha düşük oranlıdır. Bölgesel havayolu işletmelerinde ise tam tersi doğrudan faaliyet giderleri dolaylı faaliyet giderlerinden daha yüksek oranlıdır.

ICAO'nun 1999'da yaptığı çalışmada tarifeli havayolu işletmelerinin faaliyet maliyetlerinin oranları doğrudan faaliyet giderleri %53 (uçuş operasyonu %35, bakım %11, amortisman %7), dolaylı faaliyet giderleri %47 (istasyon ve yer hizmeti %11,

<sup>103</sup> RAA Convention News, (2003, 19 Mayıs), s.3.

yolcu %11, biletleme, satış, dağıtım %14, yönetim ve diğer %12) olarak belirlenmiştir.<sup>104</sup>

### **2.5.2.1. Doğrudan Faaliyet Giderleri**

Doğrudan faaliyet giderleri havayolu işletmesinin faaliyetlerinin temelini oluşturan hava aracının uçuşuyla ilgili giderlerdir. Bu giderler havayolu işletmesinin filosundaki uçak tipiyle yakından ilişkilidir. Doğrudan faaliyet giderleri uçuş operasyonu giderleri, bakım onarım giderleri ve amortisman giderleri olmak üzere üç ana başlık altında incelenebilir.

Bölgesel havayolu işletmelerinin doğrudan faaliyet giderleri incelendiğinde genellikle kısa mesafeli uçuşlar yaptıkları için toplam giderler içindeki yakıt giderlerinin oranı fazla, fakat düşük ücretle personel çalıştırdıkları için işgücü giderlerinin daha az oranlı olduğu görülür. Bakım ve amortisman giderlerinin oranı ise bölgesel havayolu filosunun durumuna (filo yaşı, satın alma şekli, filo tipi vb.) göre değişiklik göstermektedir. Bölgesel havayolu işletmelerinin doğrudan faaliyet giderlerinin oranı genellikle büyük havayolu işletmelerininkinden daha yüksektir. Örneğin, Fransız Air Littoral'ın doğrudan faaliyet giderlerinin, faaliyet giderleri içindeki oranı %64,1 iken, bu oran İspanyol Air Nostrum'da %55,9'dur.<sup>105</sup>

#### **i) Uçuş Operasyonu Giderleri**

Doğrudan faaliyet giderlerinin en büyük kalemi olan uçuş operasyonu giderleri; uçuş mürettebat maaşları ve giderleri, yakıt ve yağ giderleri, havaalanı ve yol ücretleri (ICAO bu gideri dolaylı faaliyet gideri olarak istasyon ve yer hizmetleri giderleri altında sınıflandırmaktadır), uçak sigortası ve uçuş donanım ve ekibinin giderlerinden oluşmaktadır.

Bölgesel havayolu işletmeleri pilotlarına, uçuş ekibi ve çalışanlarında büyük havayolu işletmelerinden daha az maaş vermektedirler. Yakıt ve yağ giderleri bölgesel havayolu işletmelerinin en büyük gider kalemlerinden birisidir. Uçak tipinden

<sup>104</sup> Doganis, a.g.e., s.88.

<sup>105</sup> ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C89- C209.

(turboprop-jet), üretim yılına kadar (eski-yeni nesil) birçok faktör bu gider kalemini etkilemektedir. Bölgesel havayolu işletmeleri genellikle kısa mesafeli uçuşlar yaptıkları için, yakıt tüketimlerinin kilometre koltuk başına ortalaması orta ve kısa mesafe uçuş yapan havayolu işletmelerine göre daha fazladır. Hava trafik ücretleri tüm uçaklar için aynı olmakla birlikte bölgesel havayolu işletmeleri uçakları hafif olduğu ve genellikle bölgesel havaalanlarını kullandıkları için daha az havaalanı ücreti ödemektedirler.

## ii) Bakım Giderleri

Bakım giderleri, bakımın farklı bir çok boyutu ile ilgili giderler toplamıdır. ICAO tüm bakım giderlerini bir kalem içinde ele almaktadır. Değişen ve onarılan parçalar, hangar ve bakımla ilgili ofis giderleri bu kaleme toplanmaktadır.

Bölgesel havayolu işletmelerinin bakım giderleri filolarındaki uçak modeline göre değişiklik göstermektedir. Filosu eski nesil uçaklardan ve değişik uçak çeşitlerinden oluşan bölgesel havayolu işletmelerinin bakım maliyetleri yüksekken, tek tip yeni nesil turboprop'lardan oluşan filoya sahip bölgesel havayolu işletmelerinin bakım giderleri çok daha azdır. Genelde bakım giderleri büyük havayolu işletmeleriyle kıyaslandığında düşük çıkmaktadır. Özellikle turboprop ağırlıklı filoya sahip bölgesel havayolu işletmelerinin bakım giderleri bu tip uçakların bakım maliyetleri daha az olduğu için daha düşük olmaktadır.

## iii) Amortisman ve Kira Giderleri

Geniş gövdeli uçaklar için uçuş ekipmanlarının amortismanı 14-16 yıl arasındayken, bölgesel uçaklar özellikle turboprop'lara için bu süre 8-10 yıl civarında hesaplanmaktadır.<sup>106</sup> Bu nedenle bölgesel havayolu işletmelerinin amortisman ve kira giderleri daha yüksektir. Örneğin, Air Nostrum'um da bu oran %5.5 iken, Iberia'da %3.9'dur.<sup>107</sup>

<sup>106</sup> Doganis, a.g.e., s.83.

<sup>107</sup> ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C209, C215.

### 2.5.2.2. Dolaylı Faaliyet Giderleri

Dolaylı faaliyet giderleri; istasyon ve yer hizmeti giderleri, yolcu hizmeti giderleri, biletleme, satış ve promosyon giderleri, genel ve yönetim giderleri ve diğer faaliyet giderleri kalemlerinden oluşmaktadır.

Bölgesel havayolu işletmelerinin dolaylı faaliyet giderleri büyük havayolu işletmelerininkine kıyaslandığında daha düşüktür.<sup>108</sup> Örneğin, Air Littoral'de bu oran %35.9, Air Nostrum'da %44.1'dir.<sup>109</sup> Bunun nedeni bölgesel havayolu işletmelerinin kullandığı havaalanlarının tarifelerinin ucuz ve uçakların hafif olması, yolcu hizmeti, biletleme, satış gibi işlemlerin daha çok işbirliği yaptıkları büyük havayolu işletmeleri tarafından yapılması ve az sayıda personel istihdam ettikleri için yönetim giderlerinin az olmasıdır. Örneğin, İngiltere'de faaliyet gösteren Cityflyer Express'in genel ve yönetim giderlerinin faaliyet maliyetlerine oranı %5,5, biletleme, satış ve promosyon maliyetlerinin oranı ise sadece %2,6'dır.<sup>110</sup>

#### i) İstasyon ve Yer Hizmeti Giderleri

İstasyon ve yer hizmeti giderleri, iniş ücreti ve diğer havaalanı ücretleri dışında kalan havayolunun havaalanında aldığı hizmetlerden kaynaklanan giderlerdir. Bu giderlere örnek olarak yer hizmeti işletmelerine ödenen ücretler, yer hizmeti personeli maaşları, özel bekleme salonu için ödenen ücretler, yer ekipmanları ve bunlar için ödenen kiralar verilebilir.

Bölgesel havayolu işletmeleri bu hizmet giderleri büyük havayolu işletmelerine göre çok düşüktür. Bunun nedeni bölgesel havayolu işletmelerinin havaalanlarında özel bekleme salonları, büyük ofisler ve yer hizmeti için gerekli araç gereç için harcama yapmamasıdır. Bölgesel havayolu işletmeleri genellikle büyük havaalanlarında işbirliği yaptığı büyük havayolu işletmesinin imkânlarından faydalanmaktadırlar. Bölgesel havaalanlarında ise bu işleri düşük ücretle çalıştırdıkları kendi personelleri tarafından yapılmaktadır.

<sup>108</sup> <http://event.on24.com/event/17564/1/documents/slidepdf/master4.pdf> iletişim adresli internet sayfası, Warren R. Wilkinson, "New Generation Regional Jets Reshape the Market" (25.12.2005).

<sup>109</sup> ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C89, 255

<sup>110</sup> ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C255.

## ii) Yolcu Hizmeti Giderleri

Yolcu hizmet giderlerinin en büyük kalemini yolcu hizmet personeline ödenen maaşlar ve diğer yolcu hizmet personeliyle doğrudan ilgili giderlerden oluşmaktadır. Bunlardan başka uçuş sırasında verilen yemek servisi gideri, transit yolcuların konaklama giderleri, yolcuların yerde rahatını sağlamak için katlanılan giderler ve uçuş iptali veya gecikmesi sonucu yapılan giderlerde bu kaleme incelenir. Son olarak yolcu sigorta giderleri de bu kalem içinde incelenmektedir.

Bölgesel havayolu işletmelerinin yolcu hizmet giderleri büyük havayolu işletmeleriyle karşılaştırıldığında yolcu hizmet giderleri daha düşüktür. Çünkü bölgesel havayolu işletmeleri en düşük fiyatlarla yer personeli çalıştırmakta, genellikle uçuş süresi kısa olduğu için uçuş sırasında ikram vermemekte ve büyük havaalanlarında yolcu bekleme salonları hizmeti vermemektedirler.

## iii) Biletleme, Satış ve Promosyon Giderleri

Bu kalem biletleme, satış ve promosyon hizmetlerinde çalışan personel ile bu hizmetler ile ilgili büro giderlerini kapsamaktadır. Seyahat acentalarına ödenen komisyonlar, kredi kartı komisyonları, bilgisayarlı rezervasyon sistemlerine ödenen giderlerin hepsi bu kaleme hesaplanmaktadır. Son olarak reklam ve diğer tüm promosyon çeşitleri promosyon giderleri altında toplanmaktadır.

Bölgesel havayolu işletmelerinin biletleme, satış ve promosyon işleri genellikle işbirliği yaptığı büyük havayolu işletmeleri tarafından yapılmaktadır. Bağımsız faaliyet gösteren büyük havayolu işletmeleri ise bu gider kalemlerini düşürmek için yolcuları internette bilet almaya yönlendirmektedirler. Bu yüzden bölgesel havayolu işletmelerinin bu gider kalemi daha azdır.

## iv) Genel ve Yönetim Giderleri

Havayolu işletmelerinin toplam faaliyet giderlerinde düşük bir kalem oluşturan genel ve yönetim giderleri, bölgesel havayolu işletmelerinde daha düşük oranlıdır. Bunun nedeni yönetim için daha küçük binalara ihtiyaç duymaları, daha az sayıda ve düşük ücretli işgücüyle faaliyet göstermeleridir.

### v) Diğer Faaliyet Giderleri

Havayolu işletmeleri yukarıda açıklanan gider kalemlerinde gösteremedikleri giderlerini diğer faaliyet giderleri kalemi içerisinde gösterirler. Bu kalemin yüksek olması havayolu işletmesinin maliyet kontrolün zayıf ve\veya yetersiz muhasebe süreçleri olduğunu gösterir.

Bölgesel havayolu işletmelerinin maliyet yapılarını oluşturan ana unsurlardan biri olan bölgesel uçakların maliyet karakteristiklerini incelemekte fayda vardır.<sup>111</sup>

### 2.5.3. Bölgesel Uçakların Maliyet Yapıları

Bölgesel uçak maliyeti denilince ilk akla gelen satın alım maliyeti ve operasyon maliyetidir. Dünya filusunda gittikçe sayısı artan bölgesel uçakların çok büyük bir bölümünü bölgesel jetler oluşturmaktadır. Bölgesel jetlerin bu kadar popüler olmasının nedeni ekonomik operasyon maliyetleri ve yolcuların bu uçaklara olan yoğun ilgisidir.

Bölgesel jetlerin satın alım maliyeti (yatırım maliyeti) turboproplardan daha yüksektir. Fiyatlar üretici firmalara, modellere ve hatta uçaktaki donanımlara göre değişmekle beraber, bir örnek vermek gerekirse, 50 koltuklu Bombardier CRJ 200'ün fiyatı 22 milyon dolarken, 50 koltuklu turboprop Q300'ün fiyatı 14.3 milyon dolardır.

112

Yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve verimliliği arttıran operasyon stratejilerinin uygulanması genellikle havayollarının ve uçak üreticilerinin maliyetlerinin azalmasıyla sonuçlanmaktadır. Bölgesel jetler daha fazla yakıt harcamasına rağmen turboproplarla maliyetlerde rekabet edebilmektedirler. Bunun nedeni bölgesel jetlerin daha yüksek doluluk oranlarına sahip olması ve yakıt gibi değişken maliyetlerin kısa mesafeli uçuşlarda uçağın birim maliyetlerine etkisinin sınırlı olmasıdır.

Bölgesel uçakların operasyon maliyetleri, uçuş maliyeti ve birim maliyetler başlıkları altında incelenecektir.

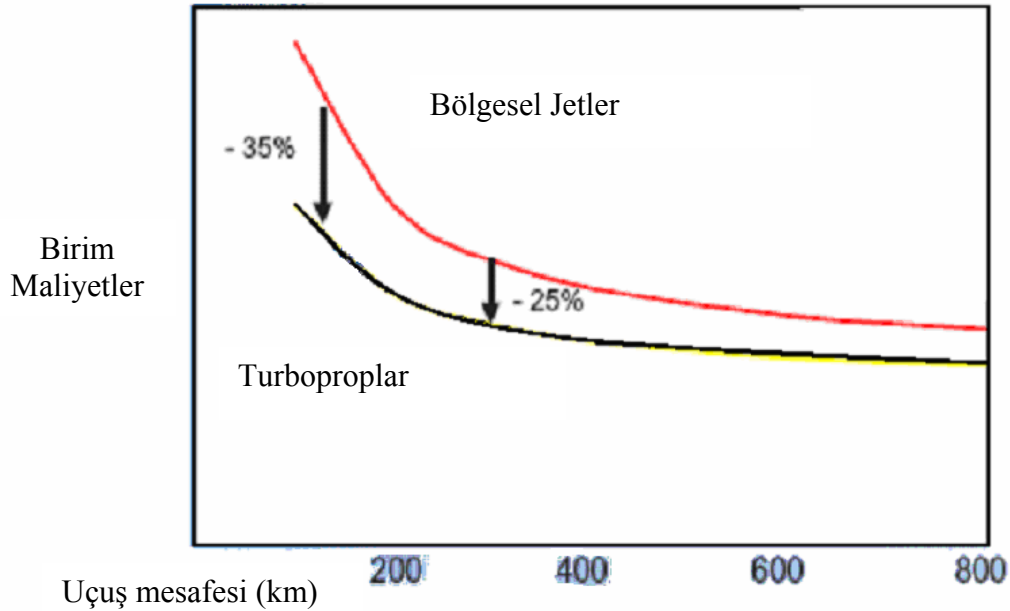
---

<sup>111</sup> Raffi Babikian, Stephen P. Lukachlo, Ian A. Witz, "The Historical Fuel Efficiency Characteristics of Regional Aircraft From Technological, Operational and Cost Perspectives", **Journal of Air Transport Management**, (2002), s. 389–400.

<sup>112</sup> Martin Dresner, Robert Windle ve Ming Zhou, "Regional Jet Services: Supply and Demand" **Journal of Air Transport Management**, Sayı: 8, (Eylül 2002), s.267–273.

### 2.5.3.1. Bölgesel Uçakların Uçuş Maliyeti

Uçuş maliyeti kavramını bir uçağın belirli bir zaman dilimindeki, veya herhangi iki nokta arasındaki uçuşla ilgili maliyetlerinin toplamı olarak tanımlayabiliriz. Bölgesel uçakların uçuş maliyetlerine baktığımızda, turbopropoların faaliyet maliyetleri ve satın alma maliyetlerinin daha az olması, düşük yakıt, bakım, havaalanı ve seyrüsefer hizmetleri ve kabin ekibi ücretleri nedeniyle mesafeye bağlı olmaksızın bölgesel jetlerden daha az maliyetli olduğu görülür.<sup>113</sup> Şekil 8’de bu durum görülmektedir.



**Şekil 8. Turboprop ve Bölgesel Jetlerin Uçuş Maliyeti**

Kaynak: [http://www.atraircraft.com/media/dnl/documentation/D\\_pliant%20Low-cost.pdf](http://www.atraircraft.com/media/dnl/documentation/D_pliant%20Low-cost.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (15.12.2005).

Kanadalı motor üreticisi Pratt&Whitney’in (ATR ve CRJ uçaklarını kullanarak) yaptığı bir araştırmada 300 millik geleneksel bölgesel uçuş mesafesinde 70 koltuklu bir turbopropun bölgesel jetten %54 daha az yakıt harcadığı ortaya çıkmıştır. Bu Avrupa içi

<sup>113</sup> [http://www.atraircraft.com/media/dnl/documentation/D\\_pliant%20Low-cost.pdf](http://www.atraircraft.com/media/dnl/documentation/D_pliant%20Low-cost.pdf) iletişim adresli internet sitesi, (17.11.2005).

bir uçuşta yolcu başına 20-30 dolar daha az maliyet demektir. Tüm koltukların (70) tamamen dolu olarak kabul edilirse, uçuş başına yaklaşık 2000 dolarlık bir fark vardır. Her iki tip uçağın da yılda 2450 saat kullanılacağını ve yakıt fiyatının galonunu 1 dolar olarak hesaplanırsa, turboprop kullanan işletmenin uçak başına yıllık 620 bin dolar daha az yakıt parası ödeyeceği hesaplanmıştır.<sup>114</sup>

Uçuş mesafesi kısaltıkça bölgesel jetler turbopropalara göre daha fazla yakıt harcamaktadırlar. Örneğin, 200 nm'lik mesafede turbopropalar (ATR72) aynı koltuk sayısına sahip bölgesel jetlerden ortalama % 60, 300 nm'de ise ortalama % 40 daha az yakıt harcamaktadır.<sup>115</sup> ABD'de genellikle 250 milden az mesafeli yerlere turbopropalar, 250-700 mil arası hatlarda bölgesel jetler kullanılmaktadır.<sup>116</sup>

Bombardier'in yaptığı çalışmada ABD havacılık şartlarında 175 nm'den (320 km) uzun hatlarda turbopropalar çeşitli maliyet kalemlerinde %14-80 (kabin ekibi %14, sermaye %18, uçak ağırlığıyla ilgili %20, uçağın gövdesiyle ilgili bakımdan kaynaklanan %26, yakıt %28, motor bakımı maliyeti %83) daha az maliyetli olduğu belirlenmiştir. Aynı koltuk kapasitesine sahip Q400 ve CRJ700'lerin maliyetlerinin ölçüldüğü çalışma sonucunda turbopropaların kısa mesafelerde tartışmasız şekilde üstün olduğu ortaya çıkmıştır. 320 km'lik mesafede, ortalama 45 dolarlık bilet ücretinden hesaplandığında Q400'ler %36 daha az faaliyet maliyetine sahiptir ve her uçuşta başa baş noktasına 8 koltuk daha az satarak (ayda ortalama 2194 koltuk) ulaşabilmektedirler.<sup>117</sup>

Bölgesel ve dar gövdeli jetlerin uçuş maliyetlerine baktığımızda, bölgesel jetlerin uçuş maliyetlerinin dar gövdeli jetlerden daha düşük olduğunu görürüz. Anlaşmaların birçoğunun uçuş başına maliyetler üzerinden yapıldığı ABD'de büyük havayolu işletmeleri için bölgesel uçakları kullanmak, havayolunun kendi dar gövdeli uçağıyla operasyon yapmasından daha ekonomik olmaktadır.<sup>118</sup> Şekil 9'da bölgesel ve

<sup>114</sup> [http://www.ainonline.com/Publications/era/era\\_04/era\\_newturbop18.html](http://www.ainonline.com/Publications/era/era_04/era_newturbop18.html) iletişim adresli internet sayfası, (19.11.2005).

<sup>115</sup> <http://www.atraircraft.com/outstandfig.htm> iletişim adresli internet sayfası, 10.10.2005.

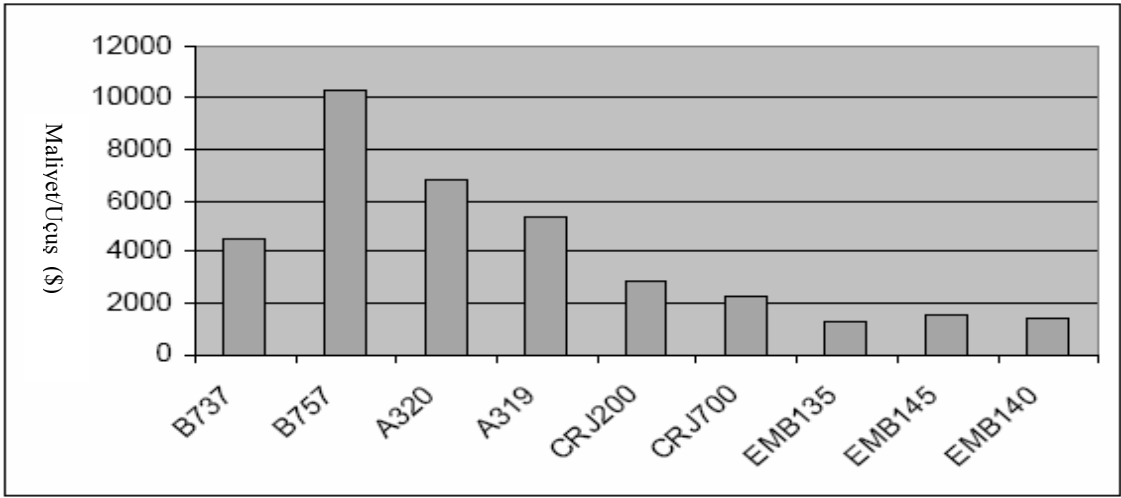
<sup>116</sup> [http://www.faa.gov/ats/asc/publications/00\\_ACE/Chptr\\_1.pdf](http://www.faa.gov/ats/asc/publications/00_ACE/Chptr_1.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (17.11.2005).

<sup>117</sup> <http://www.flightinternational.com/Articles/2005/06/28/Navigation/200/199976/Turboprops+are+back.html> iletişim adresli internet sayfası, 20.11.2005.

<sup>118</sup> Bölgesel ve geleneksel jetlerin maliyeti karşılaştırılırken Form 41 verileri kullanılmıştır. Form 41 verileri tüm büyük ABD havayolu işletmeleri tarafından doldurulması gereken finansal verilerdir. Bu veriler yıllık geliri 20 milyon doları geçen tüm havayolu işletmelerinin maliyet ve faaliyet bilgilerini



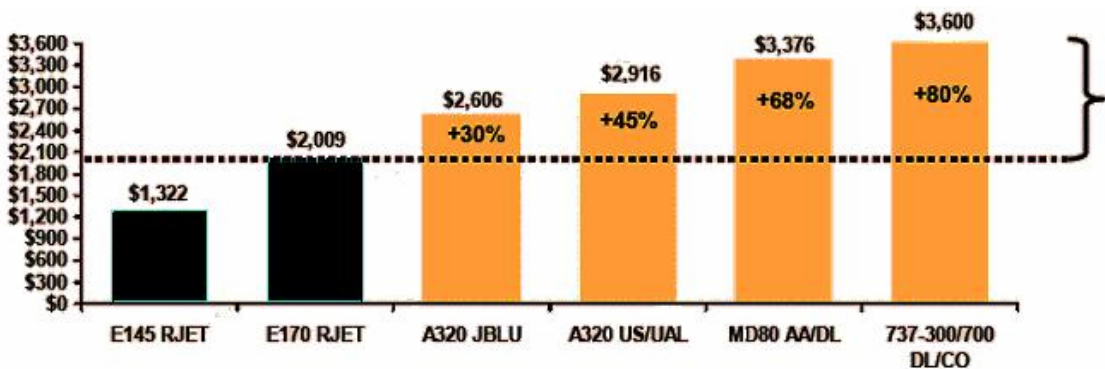
dar gövdeli uçakların uçuş maliyetleri görülebilir. 70 koltuklu CRJ 700'ün uçuş maliyeti yaklaşık 2200 dolarken, yaklaşık 150 koltuklu B 737'nin yaklaşık 4400 dolardır.



**Şekil 9. Bölgesel ve Dar Gövdeli Jetlerin Uçuş Başına Uçuş Operasyon Maliyetleri 2002-2003**

Kaynak: Mozdzanovska ve Hansman, a.g.e., s.42.

Republic Airways Başkan yardımcısı Warren R. Wilkinson, ABD'de havayolu taşımacılığı sektöründeki uçakların uçuş maliyetlerini Şekil 10'daki gibi açıklamıştır. Bu şekilde 50 (E145) ve 70 (E170) koltuklu bölgesel jetlerin ve dar gövdeli (A320, MD80 ve B737) jetlerin bir saatlik uçuş maliyeti verilmiştir. Bu şekilden de anlaşılacağı üzere bir saatlik ERJ 170 uçuşunun maliyeti yaklaşık 2000 dolarken, B737'nin maliyeti %80 daha fazla 3600 dolardır.<sup>119</sup>



**Şekil 10. Bölgesel ve Dar Gövdeli Jetlerin Bir Saatlik Uçuş Maliyeti**

içerir. Dolayısıyla yıllık geliri 20 milyon dolar altında olan pek çok bölgesel havayolu işletmesi bu çalışmaya dahil edilmemiştir. Bunlara ek olarak bilgiler havayolu işletmelerinden uçak tiplerine göre toplanmıştır.

<sup>119</sup> <http://event.on24.com/event/17564/1/documents/slidepdf/master4.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (13.12.2005).

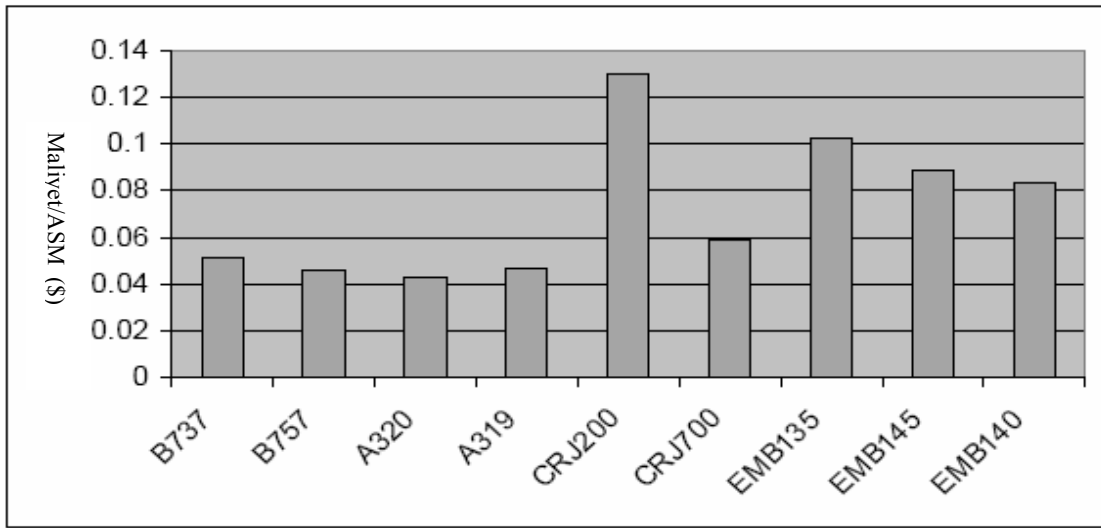
Kaynak: <http://event.on24.com/event/17564/1/documents/slidepdf/master4.pdf> iletişim adresli internet sayfası (13.10.2005).

### 2.5.3.2. Bölgesel Uçakların Birim Maliyetleri

Direkt operasyon maliyetlerinin, arz edilen koltuk kilometre'ye<sup>120</sup> bölünmesiyle elde edilen birim maliyetler, potansiyel yolcunun birim maliyetidir. Genel olarak uçak büyüklüğü (koltuk sayısı) arttıkça birim maliyetler düşmektedir. Bölgesel uçaklar için de uçuş mesafesi faktörü dışarıda tutulduğunda durum benzerdir. Uçak fiyatları arttıkça birim maliyetlerin düştüğü görülmektedir.

Bölgesel jetlerin birim maliyetlerinin dar gövdeli uçaklardan daha yüksek olmasının nedeni bölgesel jetlerin koltuk sayısının az olması ve genellikle kısa mesafeli hatlarda uçmalarıdır.

Şekil 11'de dar gövdeli ve bölgesel jetlerin uçuş başına birim maliyetleri görülmektedir. B737'nin koltuk maliyeti mil başına yaklaşık 5 cent iken, bu değer 50 koltuklu CRJ 200 için 13 cent, 70 koltuklu CRJ 700 için 6 cent'tir.



**Şekil 11. Arzedilen Koltuk Mil (ASM) Başına Uçuş Operasyon Maliyetleri (2002-2003)**

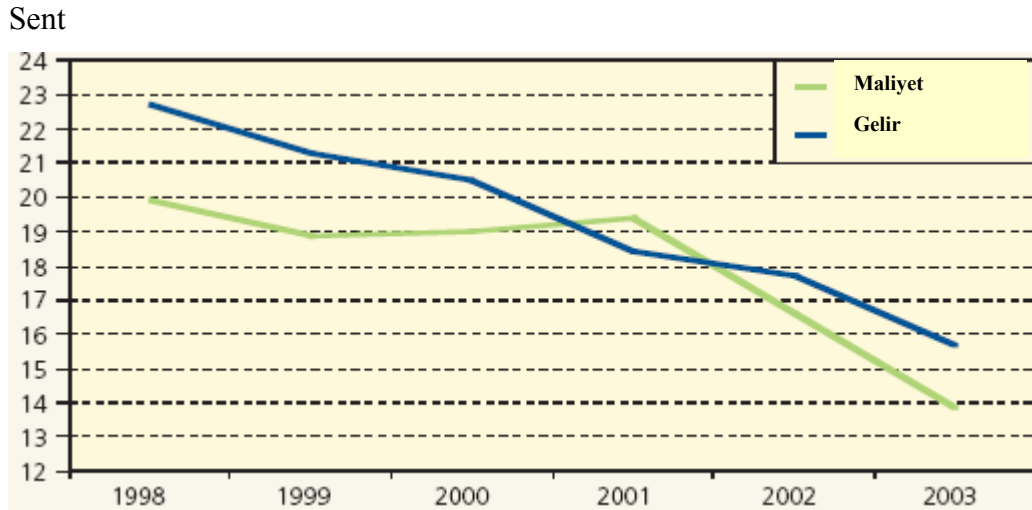
Kaynak: Mozdzanovska ve Hansman, **a,g,e.**, s.42.

<sup>120</sup> Arz Edilen Koltuk Kilometre (available seat kilometres) : Pazara sunulan koltuk sayısının uçulan mesafe ile çarpılmasıyla bulunur.

Uçuş mesafesi ve kullanılan teknoloji birim maliyetlerin en önemli belirleyicisidir. Örneğin, yeni nesil bir turbopropu 250 km yerine 450 km'lik bir hatta kullanmak birim maliyetleri %77 arttırabilmektedir. Benzer şekilde yeni nesil bir bölgesel jetin 650 km yerine 450 km uzaklıktaki bir hatta kullanılması birim maliyetleri yaklaşık %45 arttırmaktadır.<sup>121</sup>

Bölgesel uçaklarla faaliyette bulunmak büyük uçaklarla faaliyette bulunmaktan 2-5 kat daha pahalıdır ve bazen turbopropların birim maliyetleri bölgesel jetlerinkinden 2 kat kadar daha yüksek olabilmektedir. Bölgesel uçakların maliyetlerinin yüksek olması bölgesel havayolu işletmelerinin gelirlerini de etkilemektedir. Kilometre başına elde edilen gelir büyük havayollarınınkinden 2-3 kat daha fazladır.<sup>122</sup>

Bölgesel havayolu işletmeleri yoğun rekabet nedeniyle sürekli olarak maliyetlerini düşürüp, verimliliklerini arttırmaktadırlar. Örneğin, Şekil 12'de görüldüğü gibi ABD'de 1998'de yaklaşık 20 sent olan mil maşına koltuk maliyeti, 2003'e kadar yaklaşık %30 oranında azalarak yaklaşık 14 sent'te gerilemiştir. Aynı dönemde gelirler de yaklaşık %30 oranında azalarak 23 sent'ten 16 sent'te gerilemiştir.



**Şekil 12. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Arzedilen Koltuk-Mil (ASM) Başına Maliyet ve Gelirleri**

<sup>121</sup> Mozdzanowska ve Hansman, a.g.e., s.47.

<sup>122</sup> Aynı.

**Kaynak:** [http://www.raa.org/news/REGIONAL\\_HORIZONS\\_0305.pdf](http://www.raa.org/news/REGIONAL_HORIZONS_0305.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (22.06.2005).

Bölgesel havayolu işletmelerinin koltuk başına mil (kilometre) maliyetleri, orta mesafeli hatlarda faaliyet gösteren düşük maliyetli taşıyıcılardan ve orta-uzun mesafe uçan büyük havayolu işletmelerine göre daha fazladır. Bunu havayolu işletmelerini gruplayarak gelir ve giderlerini inceleyen ABD Ulaştırma Bakanlığı'nın Ulaştırma İstatistikleri Dairesi'nin verilerinden görebiliriz.<sup>123</sup>

ABD'de en büyük iç hat faaliyet gelirin sahip bölgesel, büyük ve düşük maliyetli havayolu işletmesi grupları arasında 2003 yılının 2.çeyreğine ait faaliyet marjı (sektörde karlılığın bir göstergesi olan, maliyet fiyatı ile satış fiyatı arasındaki fark) incelemesinde, en yüksek faaliyet marjına bölgesel taşıyıcıların sahip olduğu belirlenmiştir. Tablo 15'te her üç taşıyıcı grubundan en büyük gelir elde etmiş 7 tanesi alınarak sektör ortalamasının bulunmasında kullanılmıştır. Bu taşıyıcı grupları, bölgesel havayolu işletmeleri American Eagle, Sky West, Express Jet, Air Wisconsin, Comair, Atlantic Southeast ve Atlantic Coast; büyük havayolu işletmeleri US Airways, Northwest, Delta, United, American, Continental ve Alaska; düşük maliyetli havayolu işletmeleri ise AirTran, Frontier, Southwest, Amerika West, Spirit, JetBlue ve ATA'dan oluşmaktadır.<sup>124</sup>

**Tablo 15. 2003'te ABD'de Havayolu Gruplarının Birim Gelir ve Maliyetleri**<sup>125</sup>

Grup	Gelir	Maliyet
Bölgesel Havayolu İşletmeleri	15.8	13.5
Büyük Havayolu İşletmeleri	11.3	12.2
Düşük Maliyetli Havayolu İşletmeleri	8.2	7.5

Kaynak: <http://www.dot.gov/affairs/bts2504.htm> iletişim adresli internet sayfası, (01.08.2004).

Tablo 15'te görüldüğü gibi bölgesel havayolu işletmelerinin mil başına sent cinsinden ortalama gelir ve maliyetleri, büyük ve düşük maliyetli havayolu

<sup>123</sup> <http://www.dot.gov/affairs/bts2504.htm> iletişim adresli internet sayfası, (01.08.2004).

<sup>124</sup> [http://www.bts.gov/press\\_releases/2004/bts012\\_04/html/bts012.04html](http://www.bts.gov/press_releases/2004/bts012_04/html/bts012.04html) iletişim adresli internet sayfası, (01.08.2004).

<sup>125</sup> Mil başına sent cinsinden hesaplanan bu oran, iç hat faaliyet gelirlerinin ve/veya maliyetlerinin pazara sunulan koltuk kapasitesine bölünmesiyle bulunur.

işletmelerinden daha yüksektir. Bu da ürünlerini (koltukları) mil başına daha pahalıya ürettiğini ve daha pahalıya sattabildiğini göstermektedir.

## 2.6. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Kullandıkları Havaalanları

Bölgesel havayolu işletmeleri şirket stratejileri doğrultusunda her büyüklükteki havaalanlarını kullanmaktadırlar. Toplanma merkezi besleyici hizmet veren bölgesel havayolu işletmeleri büyük havaalanlarına, noktadan noktaya uçuş yapan bölgesel havayolu işletmeleri bölgesel havaalanları arasında faaliyet göstermektedirler. Örneğin ERA üyesi bölgesel havayolu işletmeleri toplanma merkezi havaalanlarından, toplam personel sayısı 15'den az olan her büyüklükteki havaalanına uçuş gerçekleştirmektedir.<sup>126</sup>

Bölgesel jetler havayollarına büyük havaalanlarından çok sayıda yeni doğrudan uçuş imkanı sağlamakta ve büyük havayollarının yüksek gelirli iç hat ve uluslararası uçuşlarını beslemektedirler. Daha küçük bölgelere hizmet veren orta büyüklükteki toplanma merkezi havaalanları da bölgesel jetlerin gittikçe artan kullanımından faydalanmaktadır.

Örneğin bir milyon nüfuslu Memphis, bölgesel jetler için ideal bir operasyon merkezi olduğunu kanıtlamıştır. Uluslararası Memphis Havaalanı şehrin sahip olduğu nüfus itibarıyla Atlanta, Chicago veya Dallas gibi büyük havaalanları gibi büyük gövdeli veya dar gövdeli jet motorlu uçaklarla yapılan uçuşlar için yeterli talep sağlayamaz.<sup>127</sup>

Bölgesel jetler kendi uçuş merkezlerinden yeni pazarlar geliştirmek isteyen büyük havayolu işletmeleri için çok uygundur. Bölgesel jetlerin maliyet etkinliği ve performans özellikleri havayolu işletmelerinin orta büyüklükteki şehirler ve direkt uçuş (origin/destination-O&D) pazarları arasındaki frekansları arttırmalarını sağlamaktadır. 30-50 koltuklu bölgesel jetler aynı zamanda geleneksel olarak küçük ve orta büyüklükteki şehirlere hizmet veren yavaş ve kısıtlı menzile sahip turboproplardan daha iyi hizmet vermektedirler.

Bölgesel jetlerin uçuşlarının artırılması havaalanı master planlarında değişikliklerin bu yönde yapılmasına yol açmıştır. Bölgesel jetler için yeniden

<sup>126</sup> <http://www.era.org/whatwedo.html> iletişim adresli internet sayfası, (02.03.2004).

<sup>127</sup> <http://www.regionalairservice.org/airports/index.php>, iletişim adresli internet sayfası, (01.08. 2004).

tasarlanan kapıların sayısı arttırılmıştır. Pek çok büyük havaalanında bölgesel jetler için körükler inşa edilmiştir.

Check-in, bekleme alanları, boarding ve ramp kolaylıklarında meydana gelen büyük değişiklikler bölgesel havayolu işletmelerinin büyük havayolu işletmeleri ile olan hizmetlerini kesintisizleştirebilmelerini sağlamıştır.

Gelecekte bölgesel jetler hava trafiğini geliştirmek isteyen havaalanları için çok önemli bir rol oynamaya devam edeceklerdir. Bölgesel jet sayısındaki artış “mini toplanma merkezi havaalanlarının” ve noktadan noktaya uçuşların sayısını arttıracaktır. Bölgesel jetlerin orta ölçekli şehirler arasında yeni direkt hatlar geliştirmesi beklenmektedir. Bu beklenti şüphesiz ki küçük ölçekli yerleşim yerleri için de beklenmektedir. Bölgesel jetler uygun koltuk kapasiteleri sayesinde toplanma merkezi olmayan havaalanları arasında yeni tarifeli seferler başlatacaklardır. Direkt uçuşların artması, toplanma merkezi havaalanlarındaki yoğunluğun azalmasını sağlayacaktır.

Tablo 16’da ABD’de en fazla bölgesel trafik gerçekleşen havaalanlarında (ki bunlardan Chicago O’Hare, Atlanta ve Dallas- FT.Worth havaalanları ABD’nin en büyük toplanma merkezi havaalanlarıdır) bölgesel trafik, gerçekleşen toplam trafik ve bölgesel trafiğin toplam trafiğe oranı görülebilir. Tablo 16’da ayrıca bölgesel havayolu işletmelerin uçuşlarının çoğunun toplanma merkezlerini besleyici uçuşlar olduğu sonucu çıkmaktadır. Yeterli talep ve uçuş izni olan tüm havaalanlarını kullanan bölgesel havayolu işletmeleri, düşük maliyetli taşıyıcılar gibi ikincil veya geleneksel taşıyıcılar gibi birincil havaalanlarını kullanmazlar.

**Tablo 16. ABD’de En Fazla Bölgesel Trafiğe Sahip En Büyük Beş Havaalanının Toplam Trafiğe Oranı**

	Havaalanı	Bölgesel Trafik	Diğer	Toplam	%
1	CHICAGO (O'HARE), IL	547	666	1.213	45,1
2	WASHINGTON (DULLES)	498	142	641	77,7
3	CINCINNATI, OH	480	158	638	75,2
4	ATLANTA, GA,	389	854	1.244	31,3
5	DALLAS/FT. WORTH, TX	350	612	962	36,4

<http://www.raa.org/carriers/2004%20Top%2050%20airports.xls> iletişim adresli internet sayfası, (02.05.2005).

## 2.7. Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Dağıtım Kanalları

Havayolu sektöründe dağıtım kanalları, hedef pazara ulaşmak ve havayolu hizmetini müşteriye ulaştırmak için kullanılmaktadır. Havayolu işletmelerinin kullandıkları dağıtım kanallarını; doğrudan (kendi bilet satış ve rezervasyon ofisleri, otomatik bilet satış makineleri, telefonla rezervasyon, internet ile rezervasyon ve biletsiz yolculuk) ve dolaylı (diğer havayolu işletmelerinin ofisleri ve seyahat acentaları) dağıtım kanalları olarak sınıflandırabiliriz.<sup>128</sup>

IATA üyesi havayolu işletmelerinin dağıtım maliyetleri ile ilgili yapılan bir araştırmada, aşağıdaki Tablo 17’de de görüldüğü gibi dağıtım kanalı maliyetleri havayolu operasyon maliyetlerinin yaklaşık %17.5’ini oluşturmaktadır.

**Tablo 17. Havayolu İşletmelerinin Dağıtım Maliyetleri**

Maliyetler	Toplam Operasyon Maliyetleri (%)	Dağıtım Maliyetleri (%)
Net Komisyonlar	7.5	42.8
Rezervasyon ve Biletleme	5.4	31.0
Reklam ve Promosyon	2.2	12.5
CRS Ücretleri	1.2	7.1
Kredi Kartı Komisyonları	0.7	4.0
Sık Uçan Yolcu Programları	0.4	2.1
Diğer	0.1	0.5
<b>Toplam Dağıtım Maliyetleri</b>	<b>17.5</b>	<b>100.0</b>
<b>Diğer Operasyon Maliyetleri</b>	<b>82.5</b>	
<b>Toplam Operasyon Maliyetleri</b>	<b>100.0</b>	

Rigas Doganis, *The Airline Business In The 21st century*, 2001, USA: Routledge, s.167.

Büyük havayolu işletmeleri geleneksel dağıtım kanalları (seyahat acentaları vasıtasıyla rezervasyon sistemleri üzerinden) yoğun olarak kullanmalarına rağmen düşük maliyetli ve bölgesel havayolu işletmeleri, bu maliyetlere katlanmamak için özellikle internetten ve telefonla rezervasyon hizmetlerinden yararlanmaktadırlar.

<sup>128</sup> Devrim Gün, “Havayolu İşletmelerinde Dağıtım Kanalları ve Bilgisayarlı Rezervasyon Sistemleri Türkiye Uygulaması”, (Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2001). s.65–85.

Örneğin ABD'nin en büyük bağımsız bölgesel havayolu işletmesi olan, 210 uçaklık filosuyla günde yaklaşık 1400 uçuş gerçekleştiren SkyWest tüm biletlerini ortak uçuş yaptığı büyük havayolu işletmelerinin (Continental, United, Delta) internet siteleri ve rezervasyon sistemleri vasıtasıyla satmaktadır.<sup>129</sup> 2004'te ABD'de yılın bölgesel havayolu seçilen, Bahama ve Kanada dahil günde yaklaşık 600'den fazla uçuş düzenleyen Chautauqua havayolu işletmesi de bağlı olduğu ortaklıklarının dağıtım kanallarını kullanmaktadır.<sup>130</sup>

Avrupa'da ise bağımsız bölgesel havayolu işletmeleri Malmö Aviation, flybe, Aegean Airlines gibi bölgesel havayolu işletmeleri kendi internet sitelerinden (bu oran flybe'de %80'dir<sup>131</sup>), şehirdeki ve havaalanındaki bilet satış ofislerinden, çağrı merkezlerinden yararlanmaktadırlar. Öncelikleri yolcuları internette bilet almaya yönlendirmektir, fakat bununla beraber diğer dağıtım kanallarını da gözardı edememektedirler.

Avrupa (SAS Commuter, Lufthansa CityLine, Regional Airlines, BA CityExpress, Air Dolomiti)<sup>132</sup> ve ABD'de (Comair, American Eagle, Allegheny, Horizon Airlines)<sup>133</sup> büyük havayolu işletmelerinin tamamen sahibi olduğu bölgesel havayolu işletmeleri ise bağlı oldukları havayolu işletmelerinin dağıtım kanallarını kullanmaktadır.

Bölgesel havayolu işletmeleri seçtikleri rekabet stratejisine göre hizmet sunmaktadırlar. Bazı havayolları (Aegean Airline, Bigskyair, Malmö Aviation) deri koltuklu, birden fazla sınıfta, özel bekleme salonlu, yolculara özel ödülleri sunan (mil, araba kiralama indirim, belli sayıda uçuş yapana hediyelik eşyalar), koltuk numarası vererek uçuşlarını düzenlerken, bazı taşıyıcılar (flybe) sadece koltuk sunmaktadırlar. Dolayısıyla bölgesel havayolu işletmelerinin hedefledikleri pazara göre dağıtım kanalları da farklılık göstermektedir. Maliyetlerini en aza indirmek isteyen flybe için koltuklarını internette veya komisyonlu acentalardan satmak önemliyken, daha çok niş pazarlara uçan Malmö Aviation ve Aegean Airline için bu konu o kadar önemli değildir.

<sup>129</sup> <http://www.skywest.com/about/about.php> iletişim adresli internet sayfası, (07.12.2004).

<sup>130</sup> <http://www.flychautauqua.com/Destinations.asp> iletişim adresli internet sayfası, (05.12.2004).

<sup>131</sup> <http://www4.flybe.com/about/> iletişim adresli internet sayfası, (04.12.2004).

<sup>132</sup> <http://www.eraa.org/Mem.asp?group=1> iletişim adresli internet sayfası, (02.12.2004).

<sup>133</sup> <http://www.raa.org/code%20share.htm> iletişim adresli internet sayfası, (02.12.2004).



### **3. BÖLGESEL HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN SINIFLANDIRILMASI**

Bu bölümde bölgesel havayolu işletmeleri sahiplik yapılarına, yaptıkları operasyonlara ve işbirliklerine göre sınıflandırılıp incelenmiştir.

#### **3.1. Sahiplik Yapısına Göre Sınıflandırma**

Bölgesel havayolu işletmelerini sahiplik yapısına göre, bağımsız bölgesel havayolu işletmeleri ve tamamen veya çoğunluğu büyük havayolu işletmelerinin sahipliğindeki bölgesel havayolu işletmeleri olarak iki sınıfta inceleyebiliriz.

##### **3.1.1. Bağımsız Bölgesel Havayolu İşletmeleri**

Bağımsız bölgesel havayolu işletmelerini hisselerinin yarıdan fazlası özel kişi, kuruluş veya işletmelerin sahipliğinde olan bölgesel havayolu işletmeleri olarak tanımlayabiliriz. Dünyadaki bölgesel havayolu işletmelerini incelediğimizde bağımsız bölgesel havayolu işletmelerinin sayısının az ve büyüklüklerinin sınırlı olduğunu görürüz. Bağımsız bölgesel havayolu işletmeleri kendi uzmanlaştıkları hatlarda az sayıdaki uçaklarıyla tarifeli hizmet sunarlar. Havayolu taşımacılığındaki yoğun rekabet nedeniyle Dünya’da çok az sayıda bölgesel havayolu işletmesi büyük bir taşıyıcının, bölgesel otoritelerin, şirketlerin ve hatta şahısların finansal desteği olmadan ayakta kalabilmektedir. Bağımsız bölgesel havayolu işletmelerinin bir çoğunun kendilerine ait niş pazarları vardır ve rekabetten kaçınılmaktadırlar.

Bağımsız bölgesel havayolu işletmeleri yoğun rekabetin olduğu havayolu pazarında ayakta kalabilmek için büyük havayolu işletmeleriyle genellikle işbirliği yapmaktadırlar. Örneğin, Danimarka merkezli Cimber Airlines bazı hatlarında Scandinavian Airlines System (SAS) ile, Avustralya’nın en büyük bağımsız bölgesel havayolu işletmesi Regional Express Airlines (Rex) iç hatlarda Virgin Blue, dışhatlarda ise United Airlines, Emirates vb büyük havayolu işletmeleri kod paylaşımı anlaşması yapmaktadırlar.

ABD'deki bağımsız bölgesel havayolu işletmelerine örnek olarak Mesa Airlines ve Skywest'i verebiliriz. Mesa Airlines hem kendi hem de ortakları adına uçuş düzenlerken Skywest sadece ortakları adına uçuş düzenlemektedir.

United Airlines ve Delta Air Lines ile işbirliği yapan Atlantic Coast Airlines, 2004 sonunda ortaklarının fiyat indirimine karşı çıkarak adını Indipendence Air olarak değiştirerek kendi adına 2006'ya kadar faaliyete bulunmuştur.<sup>134</sup>

Malmö Aviation'ın bağımsız bölgesel havayolu işletmeleri arasında özel bir yeri vardır. Bromma Havaalanı'nı (Stokholm) kendisine merkez seçen Malmö Aviation kendisine ait düşük maliyetli taşıyıcısı (Snalskjutsen Airlines) olan tek bölgesel havayolu işletmesidir.<sup>135</sup>

Bağımsız bölgesel havayolu işletmeleri genellikle şehirlere yakın küçük havaalanlarını kullanmakta, büyük havayolu işletmeleri ile rekabetten kaçınarak onlarla işbirliği yapmakta ve küçük yerleşim yerlerini toplanma merkezleri ve büyük yerleşim yerleriyle bağlantısını sağlamaktadırlar.

### **3.1.2. Büyük Havayolu İşletmelerinin Sahipliğindeki Bölgesel Havayolu İşletmeleri**

Büyük havayolu işletmelerinin sahipliğindeki bölgesel havayolu işletmelerini hisselerinin yarısından fazlasının büyük havayolu işletmelerinin sahipliğinde veya aynı holdingin parçası olan bölgesel havayolu işletmeleri olarak tanımlayabiliriz.

Bölgesel havayolu işletmeleri genellikle büyük havayolu işletmeleri tarafından kontrol edilmekte veya onlar adına faaliyette bulunmaktadırlar. Az sayıda bölgesel havayolu işletmesi özel kişi veya kuruluşların sahipliğinde faaliyet göstermektedir ve pazara girenlerin çoğu, sonunda büyük bir taşıyıcı ile anlaşma yapmaktadır. Bölgesel havayolu işletmeleri kapsam ve yoğunluk ekonomilerini maksimize etmeye çalışan büyük havayolu işletmelerinin birleşme, satın alma ve işbirliği yoluyla istedikleri büyüklüğe ulaşmalarında katkıda bulunmaktadır. Bunun yanında bu ekonomiyi gerçekleştirmek maliyetlerde tasarruf etmeyi gerektirmektedir. Bölgesel havayolu

<sup>134</sup> <http://www.flyi.com/company/pressarchive/default.aspx> iletişim adresli internet sayfası, (03.03.2006).

<sup>135</sup> <http://www.malmoaviation.se/o.o.i.s/6655> iletişim adresli internet sayfası, (03.03.2006).

işletmeleri aynı zamanda talebin az olduğu seferlerde büyük uçakların yerine bölgesel uçakların kullanılmasıyla büyük havayolu işletmelerine yardımcı olmaktadır. Böylece büyük havayolu işletmelerinin gereksiz maliyetlere katlanmasını engellenmekte ve kendi filolarıyla ulaşamayacakları doluluk oranlarına ulaşmalarını sağlamaktadırlar.

Dünyadaki büyük havayolu işletmelerinin hemen hepsinin kendisinin veya kendi adına faaliyet gösteren, bir veya birden fazla bölgesel havayolu işletmesi vardır. Bu büyük havayolu işletmelerine örnek olarak, SAS (SAS Commuter, Wideroe Airlines)<sup>136</sup>, Lufthansa<sup>137</sup> (Air Dolomiti, Ausburg Airways, Contact Air, Lufthansa City Line, Eurowings), American Airlines<sup>138</sup> (American Eagle Airlines, Executive Airlines) ve Delta Air Lines<sup>139</sup> (Comair) verilebilir.

### 3.2. Yaptıkları Operasyona Göre Sınıflandırma

Bölgesel havayolu işletmeleri yaptıkları operasyonlara göre; bağımsız operasyon yapanlar, besleyici operasyon yapanlar ve büyük havayolu işletmeleri adına operasyon yapanlar olarak üç bölümde incelenebilir.

- Bağımsız operasyon yapanlar: Herhangi bir büyük havayolu işletmesinden bağımsız olarak kendi uçuş ağlarında operasyon yapan bölgesel havayolu işletmeleridir.
- Besleyici operasyon yapanlar: Büyük havayolu işletmelerine besleyici hizmet veren ve geniş ölçüde bağımsız olarak operasyon yapan bölgesel havayolu işletmeleridir.
- Büyük havayolu işletmesi adına operasyon yapanlar: Çoğunluğu veya tamamı büyük havayolu işletmelerine ait olan ve büyük havayolu işletmeleri adına operasyon yapan bölgesel havayolu işletmeleridir.

**Tablo 18. 2004'te En Büyük 100 Bölgesel Havayolu İşletmesinin Yaptıkları Operasyona Göre Coğrafi Bölgelere Dağılımı**

Bölge	Bağımsız	Besleyici Hizmet	Büyük Havayolu İşletmeleri
-------	----------	------------------	----------------------------

<sup>136</sup> <http://www.wideroe.no> iletişim adresli internet sayfası, (04.03.2006).

<sup>137</sup> [http://konzern.lufthansa.com/en/html/allianzen/lufthansa\\_regional/partner/index.html](http://konzern.lufthansa.com/en/html/allianzen/lufthansa_regional/partner/index.html) iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2006).

<sup>138</sup> [http://www.raa.org/carriers\\_services/code\\_share.cfm](http://www.raa.org/carriers_services/code_share.cfm) iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2006).

<sup>139</sup> Aynı.

	%	Verenler %	Adına Operasyon Yapanlar %
<b>Kuzey Amerika</b>	0	52	48
<b>Avrupa</b>	22	10	68
<b>Asya Pasifik</b>	59	3	28
<b>Latin Amerika</b>	51	0	49
<b>Afrika/Orta Doğu</b>	81	19	0
<b>Toplam</b>	<b>17</b>	<b>32</b>	<b>51</b>

Trevor Mountford, Rachel Kemp ve Fabrice Tacoun, **Airline Business**, (Mayıs 2005), s.48.

Tablo 18'den de görüleceği gibi en büyük 100 bölgesel havayolu işletmesi arasında Kuzey Amerika'da bağımsız operasyon yapan bölgesel havayolu işletmesi yoktur, besleyici hizmet verenler ve büyük taşıyıcıların adına uçanların payı ise hemen hemen birbirine eşittir. Bu tablodan Kuzey Amerika'da bölgesel havacılık pazarının kısmen veya tamamen büyük havayolu işletmelerinin kontrolü altında olduğunu görebiliriz.

Avrupa'da bağımsız operasyon yapanların oranı %22'i, besleyici hizmet verenlerin oranı %10 ve büyük havayolu işletmeleri adına operasyon yapanların oranı %68'dir. Avrupa'da kuzey Avrupa, Ege bölgesinde ve bazı niş pazarlarda faaliyet gösteren bölgesel havayolu işletmelerinin olduğu, fakat pazarın büyük çoğunluğunun büyük havayolu işletmelerinin elinde olduğu görülmektedir.

Asya-Pasifik bölgesinde %59 olan bağımsız bölgesel havayolu işletmelerinin oranı, bölgesel havacılık pazarında büyük havayolu işletmelerinin payının Avrupa ve Kuzey Amerika'ya göre daha az olduğunu göstermektedir. Bu bölgede büyük havayolu işletmelerinin daha çok uluslararası pazara yoğunlaştığı anlaşılabilir.

Latin Amerika'da bağımsız ve büyük havayolu adına bölgesel taşımacılık yapan bölgesel havayolu işletmelerinin pazarı yarı yarıya paylaştıkları görülmektedir.

Afrika/ Ortadoğu pazarı ise %81 ile dünyadaki en büyük bağımsız havayolu işletmeleri oranına sahiptir. En büyük 100 bölgesel havayolu işletmesi arasında tamamen veya çoğunluğu büyük havayolu işletmelerinin sayısı ise sıfırdır. Bu da bu bölgede büyük havayolu işletmelerinin bölgesel havayolu işletmeciliğine girmediklerini göstermektedir.

### 3.3. İşbirliklerine Göre Sınıflandırma

Bölgesel havayolu işletmelerinin büyük havayolu işletmeleri ile yaptıkları işbirliklerine göre taktik ve stratejik işbirliği yapan bölgesel havayolu işletmeleri olarak iki bölümde inceleyebiliriz.

### 3.3.1. Taktik İşbirliği Yapan Bölgesel Havayolu İşletmeleri

Bir işbirliği kısa vadeli hedeflere odaklanmışsa yada işletmeye yapısal nitelikli avantajlar sağlamıyorsa bu tip işbirliklerini taktik nitelikli işbirliği olarak nitelendirilmektedir.<sup>140</sup> Taktik nitelikli işbirliği yapan bölgesel havayolu işletmelerinin yaptıkları işbirliklerine örnek olarak dar kapsamlı kod paylaşımı, yer hizmeti işlemlerinde işbirliği vb. verebiliriz.

Taktik nitelikli işbirliği yapan bölgesel havayolu işletmelerine örnek olarak VLM Airlines'ın Londra-Jersey hattında Flybee ile ve Rotherdam-Milan Hattında Azzura Airlines ile yaptığı ortak operasyonları verebiliriz.<sup>141</sup>

### 3.3.2. Stratejik İşbirliği Yapan Bölgesel Havayolu İşletmeleri

Yapılan işbirliğinin kapsamı daha geniş, işletmeye yapısal özellikler ve/veya uzun vadede yapısal üstünlükler kazandırmayı hedefliyorsa bu işbirliklerine stratejik işbirliği olarak nitelendirilebilir. Stratejik nitelikli işbirliği çeşitlerine örnek olarak SUYP anlaşmalarının paylaşımı, tarifelerin eşgüdümü ve bekleme salonlarının ortak kullanımı verilebilir.<sup>142</sup>

Bir aile işletmesi olan Colgan Air 36 Saab 340 ve 11 Beech 1900D toplam 47 uçaklık filosuyla Continental, US Airways Express ve United Express ile yaptığı stratejik işbirliği ile bu üç büyük havayolu işletmesinin yolcularını taşımaktadır.<sup>143</sup> Colgan Air bu üç büyük havayolu işletmesiyle yaptığı anlaşmayı stratejik nitelikli işbirliği olduğu söylenebilir. Avustralya'nın en büyük bölgesel havayolu işletmesi olan

<sup>140</sup> Gerede, a.g.e., s. 174.

<sup>141</sup> <http://www.flyvlm.com/emc.asp?pageId=250> iletişim adresli internet sayfası, 03.04.2006.

<sup>142</sup> Gerede, a.g.e., s. 174-175.

<sup>143</sup> <http://www.colganair.com/about.html> iletişim adresli internet sayfası, (03.04.2006).

Bölgesel havayolu işletmesi Regional Express (Rex), düşük maliyetli taşıyıcı olan Virgin Blue ile yaptığı kapsamlı işbirliği ile Avustralya’da güçlerini birleştirmişler.<sup>144</sup>

#### 4. BÖLGESEL HAVAYOLU İŞLETMELERİ İLE İLGİLİ ÖRNEK OLAY İNCELEMESİ

Bu bölümde ABD, Avrupa ve Asya Pasifik Bölgelerinden bölgesel havayolu işletmeleri incelenerek, bölgesel havayolu işletmesi kavramının, dünyadaki mevcut durumdan örneklerle daha iyi açıklanması amaçlanmıştır.

##### 4. 1. ABD’den Bölgesel Havayolu İşletmesi İncelemesi

Dünyanın ve ABD’nin en büyük bağımsız bölgesel havayolu işletmesi olan SkyWest, 1972’de 6 kişilik uçakla iş amaçlı trafik için uçuşlarına başlamış ve ilk yıl 256 yolcu taşımıştır. 1987’de Western Airlines adına uçmaya başlayan SkyWest, bu havayolunu Delta Air Lines (DL)’ın almasıyla, ortaklığa DL ile Delta Connection ortağı olarak devam etmiştir. 1997’de United Airlines (UA) ile anlaşarak United Express adıyla uçmaya başlamıştır. Bunlara ek olarak 1995-1997 ve 2003-2005 arasında Continental Airlines (CO) ile kod paylaşımı anlaşması yapmıştır.<sup>145</sup>

SkyWest 62 adet EMB120, 125 adet CRJ200 ve 34 adet CRJ 700 olmak üzere toplam 221 uçaklık filosuyla günde 3’ü Kanada olmak üzere toplam 109 noktaya yaklaşık 1500 sefer düzenlemektedir.<sup>146</sup> 2004’de 7800 çalışanıyla, 13.4 milyon yolcu taşımış, 1.15 milyar dolar gelir elde etmiş ve RPK’sı 5.5 milyar olarak gerçekleşmiştir.<sup>147</sup>

Bağımsızlığını koruyarak dünyanın en büyük havayolu işletmeleriyle ortaklık yapan SkyWest, UA için ABD’nin Batı Sahillerinde ve UA’nın merkez havaalanı olan Denver ve Chicago’da faaliyet göstermektedir. Salt Lake City’de ise Delta Connection

<sup>144</sup> [http://www.virginblue.com.au/about\\_us/partners/](http://www.virginblue.com.au/about_us/partners/) iletişim adresli internet sayfası, (03.04.2006).

<sup>145</sup> <http://www.skywest.com/about/about.php> iletişim adresli internet sayfası, (08.09.2005).

<sup>146</sup> <http://www.skywest.com/about/aircraft.php> iletişim adresli internet sayfası, (08.09.2005).

<sup>147</sup> <http://www.skywest.com/media/facts.php> iletişim adresli internet sayfası, (09.09.2005).



2005’de 415 milyon dolara satın alarak, bölgesel havayolu taşımacılığında büyümesini sürdürmüştür.<sup>152</sup>

#### 4.2. Avrupa’dan Bölgesel Havayolu İşletmesi İncelemesi

Bölgesel havayolu taşımacılığının büyük havayolu işletmelerinin gelişmesinde çok önemli bir rol oynadığını gören Air France, kendine bağlı bölgesel havayolu işletmeleri sahibi olmaya karar vermiş ve bunu uygulamıştır.<sup>153</sup> Air France’ın biri İrlanda’da (17 uçakla hizmet veren Cityjet) ve ikisi Fransa’da (40 uçakla hizmet veren Britair ve 64 uçakla hizmet veren Regional Airlines) olmak üzere üç bölgesel havayolu işletmesi vardır.

2001’de üç bölgesel havayolu işletmesinin (Flandre Air, Proteus Airlines ve Regional Airlines) birleşmesiyle kurulan Regional Airlines, 20’si Fransa’da, 29’u Avrupa’nın 10 ülkesinde olmak üzere toplam 49 noktaya hizmet vermektedir.

Regional Airlines 37 ERJ 135-145, 9 EMB 120, 6 Saab 2000, 12 Fokker 100 ve 70’den oluşan 64 uçaklık filosu ve 1800 çalışanıyla günde yaptığı yaklaşık 400 uçuşun %83’ünü Air France adına yapmaktadır. Regional Airlines 2004 yılında 3.35 milyon yolcu taşımış ve 404 milyon Euro gelir elde etmiştir.

Tarifeli bölgesel uçuşlar düzenleyen işletme, charter hizmeti de sunmaktadır. Regional Airlines üç tür uçuş hizmeti vermektedir. Avrupa ve Fransa arasında bölge içi bağlantı sağlamakta, Air France’ın Paris CDG ve Lyon’daki toplanma merkezini ve Clermont-Ferrand ve Bordeaux’daki bölgesel toplanma merkezlerini besleyici uçuşlar gerçekleştirmektedir. Bunun yanında çapraz uçuşlar (Nantes-Lille, Toulouse-Milan vb.) da gerçekleştirmektedir. Şekil 14’te Regional Airlines’ın uçuş noktaları görülebilir.

<sup>152</sup> <http://www.skywest.com/media/05/8-15-05.php> iletişim adresli internet sayfası, (08.09.2005).

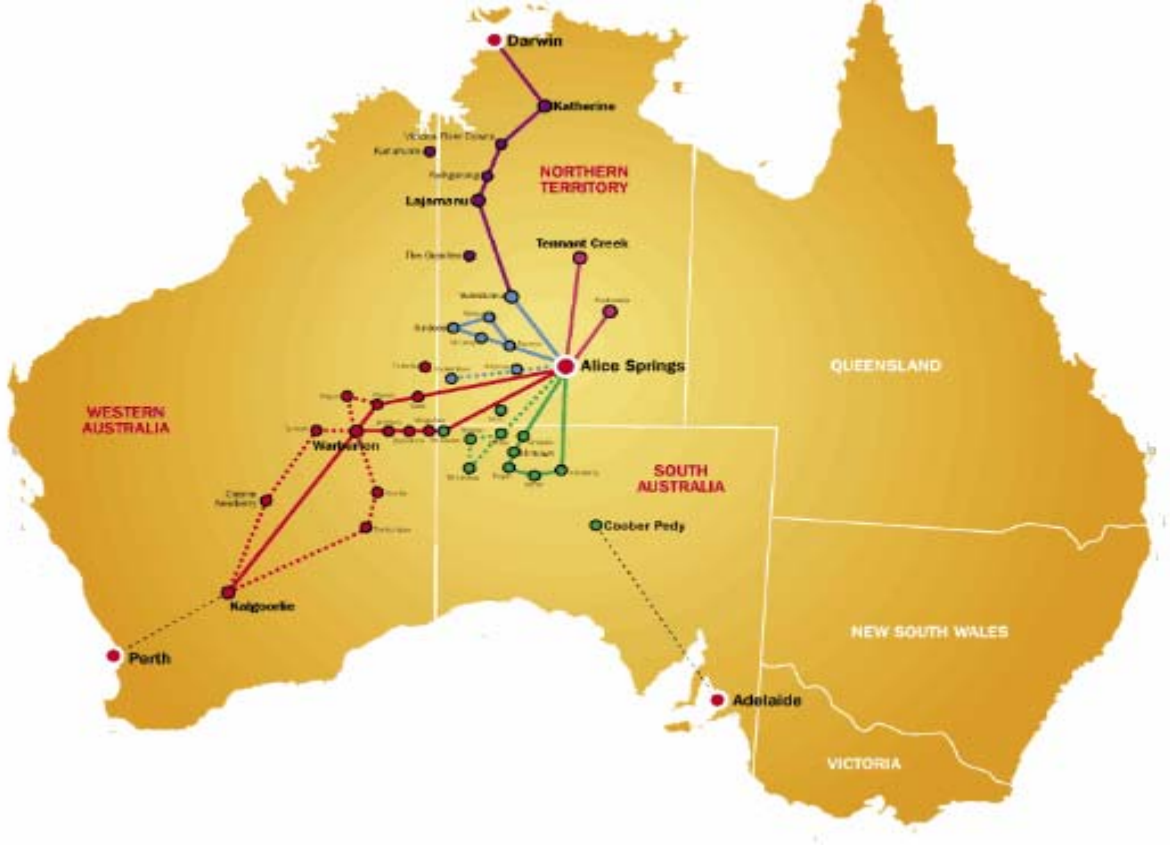
<sup>153</sup> [http://www.airfrance.com/double6/home.nsf/\(lookuppublishedweb\)/Y1-PublishedmarketY1en?Opendocument](http://www.airfrance.com/double6/home.nsf/(lookuppublishedweb)/Y1-PublishedmarketY1en?Opendocument) iletişim adresli internet sayfası, (09.09.2005).





### 4.3. Asya-Pasifik'ten Bölgesel Havayolu İşletmesi İncelemesi

Merkezi Avustralya'nın ortasında, 27.000 nüfuslu Alice Spring'de sahibi birkaç Aborjin kuruluşu olan Aboriginal Air Services (AAS), 4 adet 13 koltuklu Cessna Grand Caravan ve 4 adet 5 koltuklu Cessna Centurion olmak üzere toplam 8 uçakla hizmet vermektedir.<sup>154</sup> Sadece telefonla rezervasyon alan AAS'nın hizmet verdiği coğrafyayı ve uçuş ağ yapısını Şekil 15'te görebiliriz.



Şekil 15. Aboriginal Air Services Uçuş Noktaları

<http://www.aboriginalair.com.au> iletişim adresli internet sayfası, (06.09.2005).

<sup>154</sup> <http://www.aboriginalair.com.au> iletişim adresli internet sayfası, (09.09.2005).

#### 4.4. Örnek İnceleme Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Dünyada bölgesel havacılığın gelişmiş olduğu üç bölgeden, birbirinden farklı uçuş ağları, sahiplik yapıları ve büyüklükteki bölgesel havayolu işletmeleri örnek olarak incelenmiştir. İlk olarak, ABD’de dünyanın en büyük filosuna sahip, kendi için uçuş yapmak yerine uçuşlarının tamamını işbirliği yaptığı ortakları adına gerçekleştiren ve toplanma merkezi besleyici hizmet sunan SkyWest Airlines incelenmiştir. İkinci olarak Avrupa’dan büyük bir havayolu işletmesinin sahipliğindeki bölgesel havayolu işletmelerinden biri olan ve hem toplanma merkezi besleyici hem de noktadan noktaya uçuş hizmeti veren uçuşlarının çok büyük bir kısmını sahibi olduğu büyük havayolu işletmesi adına gerçekleştiren Regional Airlines ele alınmıştır. Son olarak Asya-Pasifik Bölgesinden Avustralya’dan küçük bölgesel uçaklardan oluşan az sayıda uçakla, kendine merkez olarak seçtiği şehirden çevresindeki yerleşim yerlerine doğrusal hat yapısıyla uçuş gerçekleştiren Aboriginal Air Service incelenmiştir.

Yukarıda verilen örneklerden de anlaşılacağı gibi bölgesel havayolu işletmeleri, yüzlerce uçaktan, birkaç küçük uçağa değişen farklı büyüklükteki filolarıyla, farklı sahiplik yapılarında, farklı coğrafyalarda, farklı operasyon modelleriyle faaliyet göstermektedirler. Bunları diğer havayolu işletmelerinden ayıran en belirgin özellikleri **yetersiz veya düzensiz talep nedeniyle kullandıkları uçakların nispeten küçük olması** ve daha çok **rekabetin olmadığı** veya nispeten **yoğun olmayan hatlarda** hizmet vermeleridir.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ MEVCUT DURUMU VE BEKLENEN GELİŞMELER

#### 1. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ MEVCUT DURUMU

Dünyadaki bölgesel havacılığın mevcut durumuna bakıldığında, bölgesel havacılığın Kuzey Amerika, Avrupa ve Asya-Pasifik bölgelerinde gelişmiş olduğu görülmektedir. Yine, tablo 19’da yer alan dünyanın en büyük 100 bölgesel havayolu işletmesi incelendiğinde, toplam taşınan yolcunun %94’ünün ve toplam bölgesel uçak sayısının %95’inin bu üç bölgede olduğu görülmektedir. Bu durumdan hareketle bu bölümde, bu üç bölgedeki mevcut durum ayrıntıları ile incelenecektir.

**Tablo 19. 2004 Yılında En Büyük 100 Bölgesel Havayolu İşletmesinin Bölgelere Göre Dağılımı**

Bölge	Yolcu Sayısı (Milyon)	Oran %	Uçak Sayısı	Oran (%)	Havayolu Sayısı
<b>Kuzey Amerika</b>	131,8	55	2.278	62	29
<b>Avrupa</b>	65,5	27	889	24	36
<b>Asya Pasifik</b>	28,3	12	325	9	19
<b>Latin Amerika</b>	6,6	3	122	3	10
<b>Afrika/Orta Doğu</b>	6,1	3	91	2	6
<b>Toplam</b>	<b>238,3</b>		<b>3.695</b>		<b>100</b>

Trevor Mountfort, Rachel Kemp ve Fabrice Tacoun, “Regional Ranking 2004” *Airline Business*, (Mayıs, 2005), s.48.

#### 1.1. Kuzey Amerika’daki Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Mevcut Durumu

İlk uçağın uçtuğu ve bölgesel havacılığın dünyada en gelişmiş bölgesi olan Kuzey Amerika’da dünyanın yüzölçümü büyük olan ülkelerinden ABD ve Kanada vardır. Bu iki ülkenin coğrafi genişliklerinin yanında, kişi başına düşen milli gelirleri de dünya ortalamasına göre çok yüksek olduğu için havayolu taşımacılığı yaygın olarak kullanılmaktadır. Tablo 20’de 14’ü ABD biri Kanada merkezli olan Kuzey

Amerika'daki en büyük 15 bölgesel havayolu, taşıdıkları yolcu sayısı ve ilk yüz büyük bölgesel havayolu işletmesi arasında kaçınıcı sırada oldukları görülebilir.

**Tablo 20: Kuzey Amerika'daki En Büyük Onbeş Bölgesel Havayolu İşletmesi ve Taşıdıkları Yolcu Sayısı**

Sıra	Havayolu İşletmesi	Ülke	Taşınan Yolcu (Milyon)	İlk 100 İçindeki Sırası
1	American Eagle	ABD	14,9	1
2	ExpressJet	ABD	13,7	2
3	SkyWest Airlines	ABD	13,4	3
4	Comair	ABD	12,6	4
5	Atlantic Southeast	ABD	10,4	5
6	Mesa Air Group	ABD	10,2	6
7	Air Wisconsin	ABD	7,1	7
8	Pinnacle Airlines	ABD	6,3	9
9	Chautauqua Airlines	ABD	6,3	10
10	Horizon Air	ABD	5,9	11
11	Air Canada Jazz	Kanada	5,4	12
12	Mesaba Airlines	ABD	5,4	13
13	Piedmont Airlines	ABD	4,0	16
14	Trans States Airlines	ABD	3,5	21
15	Executive Airlines	ABD	2,8	30

Mountfort, Kemp ve Tacoun, **Regional Ranking 2004**, s.54.

Tablo 20'de görüldüğü gibi Kuzey Amerika'daki en büyük on bölgesel havayolu işletmesi ABD merkezlidir. Ayrıca dünyadaki en büyük ilk on bölgesel havayolu işletmesinden dokuzu ABD merkezlidir. Kanada'da dört bölgesel taşıyıcının Air Canada Jazz çatısı altında birleştirilmesiyle oluşturulan havayolunun 65'i bölgesel jet olmak üzere toplam 110 bölgesel uçağı vardır. Kısa mesafede turbopropların vazgeçilmez olması nedeniyle şirket bu uçaklarını da yoğun bir şekilde kullanmaktadır.<sup>155</sup>

Bölgesel havayolu işletmeleri pervaneli uçaklarla, bazen 100 milin altında olan kısa mesafeli hatlarda başladıkları faaliyetlerinden, ABD havayolu taşımacılığının vazgeçilmezleri arasına girmişlerdir.<sup>156</sup> Bölgesel havayolu işletmeleri ABD havayolu yolcu taşıma sisteminin önemli yapı taşlarından birisidir. ABD hükümeti bölgesel havayolu işletmelerini küçük kentlerden büyük kentlere ve toplanma merkezlerine yolcu

<sup>155</sup> Sandra Arnoult, **Air Transport World**, (Şubat 2005), p.60.

<sup>156</sup> <http://www.regionalservice.org/industry/index.php> iletişim adresli internet sayfası, (24.06.2005).

trafiğini beslemesi ve ABD'nin tüm coğrafi noktalarına ulaşımını sağlaması için desteklemektedir.<sup>157</sup>

ABD'de serbestleşme sonrası hava hizmeti alamayan küçük yerleşim yerleri için hava hizmeti programı (Essential Air Service) uygulamaya koymuştur. Bu program dahilinde havayolu hizmeti olacak küçük yerleşim bölgeleri üç kategoriye ayrılmıştır. Birinci kategorideki yerleşim yerleri, büyük veya orta büyüklükteki toplanma merkezi havaalanlarından 210 mil veya daha uzak olan yerleşim yerleridir. Bu yerleşim yerleri uçuş maliyetinin %10'unu karşıladıkları taktirde bu fonlardan yararlanabilirler. İkinci kategorideki yerleşim yerleri, büyük veya orta büyüklükteki toplanma merkezi havaalanlarına 100 mil, küçük toplanma merkezi havaalanlarına 75 mil, jet uçuşu yapılan havaalanlarına 50 mil'den uzak olan yerleşim yerleridir. İkinci kategorideki yerleşim yerlerine hava hizmeti sübvansiyonu yapılması durdurulmuştur. Bu kategorideki yerleşim yerlerine yüzeysel ulaşım modlarıyla yapılan seferlerin %50'si sübvansiyonla edilmektedir. Üçüncü kategorideki yerleşim yerleri de, bu iki kategori arasında kalan yerlerdir. Uçuş maliyetlerinin %25'ini karşılamaları halinde fonlardan yararlanmaktadırlar.<sup>158</sup>

ABD'de 1960'larda yaklaşık 700 bin yolcu taşıyan bölgesel havayolu işletmelerinin taşıdığı yolcu sayısı 1978'den sonra yaklaşık 10 milyona ulaşmış, günümüzde ise 100 milyonu geçmiştir.<sup>159</sup>

1975'te bölgesel havayolu işletmelerini temsil etmek için kurulan RAA'nın verilerine göre; ABD'de 2004'te yaklaşık 90 bölgesel havayolu işletmesi, 2.569 uçakla, 129 milyon yolcu taşımıştır. Bu rakam ABD'de iç hatlarda havayolunu kullanan yolcuların %24'ünün bölgesel havayolu işletmeleri ile taşındığını göstermektedir. RAA üyesi bölgesel havayolu işletmelerinin filolarının %53'ünü bölgesel jetler oluşturmaktadır. 2004'te yolcuların %85'i turboprop ve bölgesel jetlerle taşınmıştır.<sup>160</sup>

2.4.1.3. nolu bölümde açıklanan topla dağıt sistemi ilk kez 1960'ların ortalarında US Airways için uçuşlar yapan Allegheny Airlines tarafından uygulanmıştır. Bu anlaşma, bölgesel ve büyük havayolu işletmeleri arasında yapılan ilk kod paylaşımı

<sup>157</sup> [http://www.wordiq.com/definition/Regional\\_airline](http://www.wordiq.com/definition/Regional_airline) iletişim adresli internet sayfası, (24.06.2005).

<sup>158</sup> John Stanton, "Regional Airlines Claim Budget Would Halve Rural Air Program", **Congress Daily AM**, 02.04.2004.

<sup>159</sup> [http://www.raa.org/news/Industry\\_FactSheet.cfm](http://www.raa.org/news/Industry_FactSheet.cfm) iletişim adresli internet sayfası, (24.06.2005).

<sup>160</sup> [http://www.raa.org/news/Industry\\_FactSheet.cfm](http://www.raa.org/news/Industry_FactSheet.cfm) iletişim adresli internet sayfası, (24.06.2005).

anlaşması ve günümüzdeki bölgesel-büyük havayolu işletmeleri arasındaki ortaklığın başlangıcıdır.<sup>161</sup> Büyük havayolu işletmeleri 1980'lerden itibaren bölgesel havayolu işletmelerini hakimiyetleri altına almaya başlamışlardır. American Airlines'ın, American Eagle'ı alarak AMR Holding'i oluşturmasıyla başlayan süreç, Continental'ın Continental Express, Delta Air Lines'ın Delta Connection'ı almalarıyla devam etmiştir. Delta Air Lines ise Delta Connection'un %20 azınlık hissesine sahiptir, Comair'in ise tamamen sahibidir.

Mart 2005 itibariyle bölgesel ve büyük havayolu işletmeleri arasında 54 kod paylaşımı anlaşması yürürlüktedir. 2003 itibariyle bölgesel havayolu yolcularının %99'u kod paylaşımı anlaşması yapan bölgesel havayolu işletmeleri tarafından taşınmıştır. Tablo 21'de bölgesel havayolu işletmeleriyle kod paylaşımı anlaşması yapan büyük havayolu işletmeleri görülebilir.<sup>162</sup>

**Tablo 21. Büyük Havayolu İşletmeleri ve İşbirliği Yaptıkları Bölgesel Havayolu İşletmeleri**

<b>Büyük Havayolu İşletmeleri</b>	<b>Bölgesel Ortaklar</b>
Alaska Airlines	Era Aviation, Horizon Airlines, Peninsula Airways
Aloha Airlines	Aloha Islandair
America West Airlines	Big Sky Airlines, Mesa Airlines
American Airlines	American Eagle Airlines, Chautauqua Airlines, Executive Airlines, Regions Air, Trans States Airlines
Continental Airlines	Cape Air, Colgan Airways, Commutair, ExpressJet, Gulfstream Int'l Airlines, Horizon Airlines, Mesaba Airlines
Delta Air Lines	American Eagle Airlines, Atlantic Southeast Airlines, Chautauqua Airlines, Comair, Horizon Air, Mesa Airlines, SkyWest Airlines
Frontier Airlines	Great Lakes Aviation, Horizon Airlines
Hawaiian Airlines	Island Air, Horizon Airlines
Midwest Airlines	Skyway Airlines
Northwest Airlines	American Eagle Airlines, Big Sky Airlines, ExpressJet, Pinnacle Airlines, Gulfstream Int'l Airlines, Horizon Airlines, Mesaba Airlines
United Airlines	Air Wisconsin, Chautauqua Airlines, Great Lakes Aviation, Gulfstream Int'l Airlines, Mesa Airlines, Shuttle America, SkyWest Airlines, Trans States Airlines
USAirways	Air Midwest, Chautauqua Airlines, Caribbean Sun Airlines, Colgan Airways, Mesa Airlines, MidAtlantic Airways, PSA Airlines, Trans States Airlines

[www://www.raa.org/carriers\\_services/code\\_share.cfm](http://www.raa.org/carriers_services/code_share.cfm) iletişim adresli internet sayfası, (20.06.2005)

<sup>161</sup> <http://www.atwonline.com/channels/airlineFocus/article.html?articleID=1160> iletişim adresli internet sayfası, (22.06.2005).

<sup>162</sup> Aynı.

Diğer havayolu işletmeleriyle (bölgesel, diğer büyük taşıyıcılar veya yabancı havayolu işletmeleri) uçuş tarifelerini uyumlaştıran pek çok büyük havayolu işletmesi kendi uçuş ekibiyle çok katı iş sözleşmesine zorlanmaktadır. Bu koşullar genellikle “çalışma sözleşmesi (scope clauses)” olarak adlandırılmaktadır. Resmi bir dille yapılan çalışma sözleşmesi her türlü uçuşun ve ödenecek ücretin kesin tutarlarını açıkça belirtir.

Çalışma sözleşmeleri bağlı şirketin veya diğer havayolu işletmesinin günlük operasyonları sonucu büyük havayolu işletmesinin personelinin haklarını korumak için sıklıkla başvurulan bir uygulamadır. Bu anlaşma hükümlerinin Kuzey Amerika bölgesel havayolu taşımacılığı yapısına kapsamlı ve uzun süreli etkileri vardır. Günümüzde hizmet veren bölgesel jetlerin çoğunun koltuk kapasitesi bu sözleşmenin kararlarıyla belirlenmektedir. ABD merkezli büyük havayolu işletmelerinin çoğunun bağlı ortaklıklarında faaliyet gösteren bölgesel jetlerin büyüklüğü buna bağlı olarak 50 koltukla sınırlandırılmıştır.

Çalışma sözleşmesi kuralları pek çok bölgesel jetin büyüklüğünü yapay olarak sınırlandırmaktadır. Serbest rekabet kuralları havayolu işletmelerinin (pazara veya günün her hangi bir saatine bağlı olmaksızın, istedikleri uçak tipinde) uçuşlarını en uygun şartlarda yapmasına müsaade eder fakat bu kural bölgesel uçaklar için geçerli değildir. Uçak üreticileri 70-100 koltuklu jetler üretse de ABD’li bir çok büyük taşıyıcı bu sözleşmelerdeki sınırlamalar yüzünden bu uçakları kullanamamaktadır.

Üyelerinin haklarını korumaya çalışan sendikalar büyük havayolu işletmelerine bağlı olan bölgesel havayolu işletmelerine bazı sınırlamalar getirmektedir. Bunlar:<sup>163</sup>

- Uçak başına belirtilen sayıda koltuk,
- Uçak başına belirlenen sınırlarda maksimum kalkış ağırlığı,
- Filoda sınırlı sayıda bölgesel uçak,
- Noktadan noktaya uçuş sayısının sınırlandırılması,
- Uçuş uzunluklarının sınırlandırılması,
- Bölgesel uçaklarla uçuş sayısının sınırlandırılması,

<sup>163</sup> Simon Finn, “Residual Values-the Scope Clause Effect”, **Regional Airline World**, Sayı 21, (Nisan 2004), s.34-35.



- Toplanma merkezleri arasındaki uçuşların toplamının sınırlandırılması.

Nortwest Airlines ile ortaklık yapan Pinnacle havayolu işletmesinin normalde 50 koltuklu olan CRJ 200'ü 44 koltuklu olarak istemesinin nedeni, Northwest Airlines'in yaptığı anlaşmalar nedeniyle 45 koltuktan az uçaklar kullanma zorunluluğudur. Benzer şekilde Amerikan Eagle, Chautauqua ve Skyway'de anlaşma yaptıkları büyük havayolu işletmesinin iş güvenliği anlaşması nedeniyle 44 koltuklu ERJ 140 sipariş etmiştir.<sup>164</sup>

Tablo 22'de 2003'te ABD'li bölgesel havayolu işletmelerinin en çok kullandığı bölgesel uçaklar ve hizmetteki uçak sayıları belirtilmiştir.

**Tablo 22. ABD'de Bölgesel Havayolu İşletmeleri Tarafından En Çok Kullanılan Bölgesel Uçak Modelleri ve Sayısı**

Sıra	Uçak Üreticisi	Uçak Modeli	Hizmetteki Uçak Sayısı	Toplam Koltuk Sayısı	Filodaki Toplam Koltuk Sayısına Oranı (%)
1	Bombardier	RJ100/200	718	35,384	32.2
2	Embraer	ERJ140/145	541	26,606	24.2
3	Bombardier	RJ700	158	10,832	9.8
4	Saab	340	146	4,940	4.5
5	BAe/Avro	146/RJ85	52	3,971	3.6
6	Bombardier	Dash 8-100/200	100	3,700	3.4
7	Aerospatiale	ATR72	53	3,416	3.1
8	Embraer	ERJ135	86	3,182	2.9
9	Raytheon	1900	161	3,059	2.8
10	Embraer	170	38	2,704	2.5
11	Embraer	Brasilia	79	2,370	2.2
<b>Toplam</b>			<b>2,132</b>	<b>77.3%</b>	<b>100,164</b>
<b>Diğer Uçaklar</b>			<b>625</b>	<b>22.7%</b>	<b>9,827</b>
<b>Sektör Toplamı</b>			<b>2,757</b>	<b>109,991</b>	

Kaynak: [http://www.raa.org/aircraft\\_equipment/2004\\_top\\_aircraft.cfm](http://www.raa.org/aircraft_equipment/2004_top_aircraft.cfm) iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2006).

<sup>164</sup> Aynı.

En çok kullanılan 11 uçak modeli toplam uçak sayısının %77'sini ve toplam koltuk sayısının %91'ini oluşturmaktadır. Bu uçakların koltuk sayıları genellikle 50 civarındadır.

ABD'de bölgesel jetler yoğun olmayan (thin routes) hatlarda ana hat jetlerinin ve turboprop uçakların yerini almıştır. Bölgesel jetler küçük ve orta ölçekli yerleşim yerlerine, bölgesel havayolu işletmelerinin geçmişte turboprop uçaklarla hizmet veremeyecekleri uzun menzilli toplanma merkezi havaalanlarına hizmet vererek hava ulaşımına yeni bir boyut açmışlardır. Bölgesel jetler son 25 yılda geliştirilen en önemli ticari havaaracı olarak tanımlanmaktadır.

1992'den beri havayolu taşımacılığında yoğun olarak kullanılan bölgesel jetlerin hava taşımacılığına önemli etkileri olmuştur. Dünyanın en büyük havayolu taşımacılığı pazarı olan Kuzey Amerika'da, dünyanın en büyük uçak filolarının bir kısmı bölgesel uçaklardan oluşmaktadır. Dünyanın diğer bölgelerinde bu tip filolara rastlanmaz. Avrupa'da Lufthansa CityLine 60'dan fazla CRJ ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Dünyanın diğer bölgelerinde 50 uçağı aşan filo bulunmamaktadır.

ABD ve Avrupa'da gerçekleşen uçuşların karşılaştırması aşağıdaki tabloda görülebilir. Bu iki bölge karşılaştırıldığında Avrupa hava sahasının daha az yoğun olduğu görülmektedir. Avrupa'da dar gövdeli jetlerin kullanım oranının ABD'den daha yüksek oranlı olduğu görülmektedir. ABD'de ise bölgesel jet ve turboprop kullanım oranının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Bunun nedeni Avrupa'da kısa mesafede turboprop yerine yoğun bir şekilde trenlerin kullanılmasıdır.

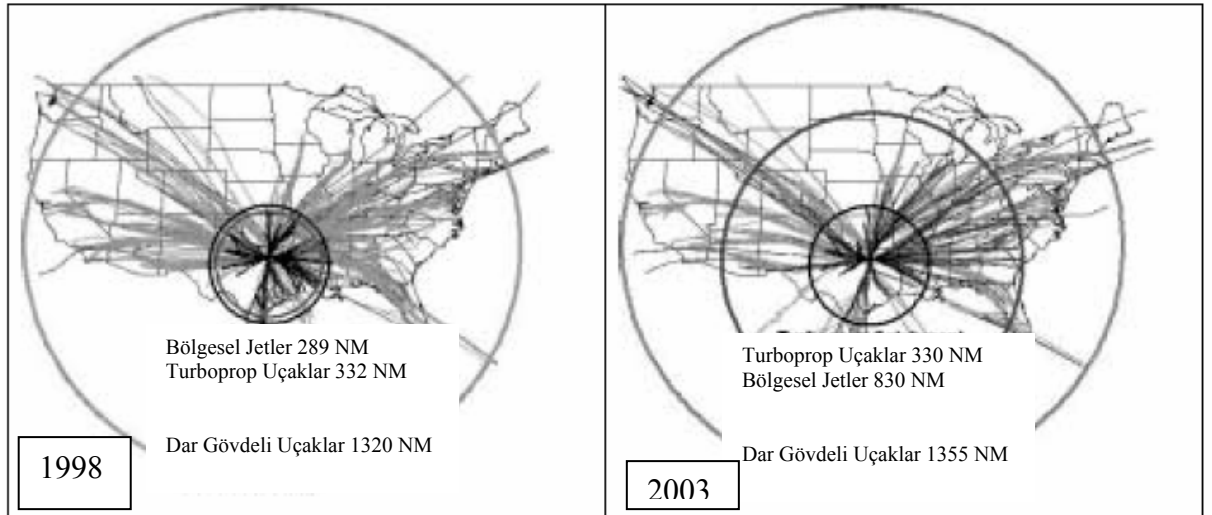
**Tablo 23. ABD ve Avrupa'da 24 Saatte Gerçekleşen Uçuşların Uçak Çeşitlerine Göre Dağılımı**

Uçak kategorisi	Avrupa'daki toplam uçuş sayısı	Avrupa'daki toplam uçuş sayısına oranı (%)	ABD'deki toplam uçuş sayısı	ABD'deki toplam uçuş sayısına oranı (%)
Bölgesel jetler	2397	13	6783	19
Dar gövdeli jetler	12268	65	17766	50
Geniş gövdeli jetler	2353	12	3373	10
Turbopropolar	1936	10	7378	21

Kaynak: [http://icat-server.mit.edu/Library/Download/187\\_regional-jet-operations.pdf](http://icat-server.mit.edu/Library/Download/187_regional-jet-operations.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (04.03.2005).

ABD’de bölgesel jetlerin uçtuğu hatlar dar gövdeli jetlerin uçtuğu hatlara benzerlik göstermektedir. Turbopropolar ise toplanma merkezlerine yakın bölgelerde faaliyet göstermektedirler. Avrupa da ise bölgesel jet ve turbopropoların uçuş hatları benzerlik göstermektedir. Her ikisi de kısa hatlarda faaliyet göstermekte ve uçuş merkezlerinin çevresinde gözlemlenen yoğunluk ABD’dekinden az gerçekleştirmektedir.

1998 ve 2003 arasında turboprop ve bölgesel jetlerin kullanımları incelendiğinde, Şekil 16’da görüldüğü gibi, turbopropolarla hemen hemen aynı alana hizmet veren bölgesel jetlerin 2003’te hizmet alanını genişleterek turboprop ve dar gövdeli jetlerin arasındaki bölgeye hizmet vermeye başladığı görülmektedir.



**Şekil 16. Ocak 1998 ve 2003 Dallas Forthworth Havaalanından Yapılan Uçuşlar**

Kaynak: <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/17791> iletişim adresli internet sayfası, (24.06.2005)

1998’de ABD’deki uçuşların incelenmesi sonucu turbopropoların ortalama uçuş mesafesinin 187 mil olduğu ve 800 milden daha uzun mesafelerde kullanılmadığı ortaya çıkmıştır. 650 milin altında bölgesel jetlerin kullanımı dar gövdeli jetlerin kullanımından daha fazladır. Bu uzaklıktan sonra bölgesel jet kullanım oranı hızla düşmekte ve 1200 milden uzun uçuş gözlemlenmemektedir. Ortalama bölgesel jet uçuş mesafesi 394 mildir. Dar gövdeli jetler için bu mesafe 710 mildir. Gittikçe artan bölgesel jet sayısı ve bazı hatlarda bölgesel jetlerin dar gövdeli jetlerin yerini almasıyla,

bölgesel jetlerin ve dar gövdeli jetlerin arasındaki farklılığın 650 milin üstünde olması beklenmektedir.<sup>165</sup>

Bölgesel jetler, yeterli ve düzenli talep olmadığı için dar gövdeli jetlerle hizmet verilemeyen hatlar için uygun olduğunu kanıtlamışlardır. Kuzey Amerika’da 1997’de 150’den az olan bölgesel jet sayısı, 2002’de 1000’i geçmiş, 2006’da 2000’e ulaşması beklenmektedir.<sup>166</sup>

2001’deki terör saldırılarından sonra havayolu sektöründe meydana gelen küçülme sonucu büyük havayolu işletmeleri karlı olarak işletemedikleri düşük yoğunluktaki hatlarda bölgesel havayolu işletmelerini kullanmaları sonucu havayolu sektörünün küçüldüğü bir dönemde bölgesel havayolu işletmeleri uçuş ağlarını büyümüşlerdir. Bölgesel havayolu işletmeleri sabit fiyat (fixed-fee) ve maliyet artı kar (cost plus) gibi kapasite satın alım anlaşmaları (capacity purchase agreements) yaparak kendilerini risklere karşı korumaya almışlardır.

Kapasite satın alım anlaşmalarında büyük havayolu işletmeleri genellikle ticari planlamadan, gelir yönetimi, satış, dağıtım, marka ve pazarlamadan sorumluluğun yanında yakıt ve sigorta risklerini de alırlar. Bölgesel havayolu işletmeleri ise işgücü, bakım, operasyon ve havaalanı yer hizmetlerinden sorumludurlar.

Bu sektörde bölgesel ve büyük havayolu işletmeleri arasında stratejik bir savaş vardır. Büyük havayolu işletmeleri (özellikle zor durumda olanlar), daha avantajlı yeni anlaşmalar imzalamak için ortakları olan bölgesel havayolu işletmeleri üzerinde baskı kurmaktadır.

Sektörde tüm bunlar olurken “kategori katili” olarak adlandırılan 100 koltuk üzeri, daha büyük ve maliyet avantajlı bölgesel jetlerin bölgesel havacılık sektörüne etkilerini kimse tahmin edememektedir. Bu yeni ekonomik jetler havayolu işletmelerine geleneksel bölgesel pazarlara daha düşük fiyatlarla girmelerine olanak sağlayacaktır.

Bölgesel havayolu işletmeleri düşük yoğunluktaki hatlarda yüksek gelirli trafik sayesinde ayakta kalabilmektedirler. Bölgesel havayolu işletmelerinin daha az koltuk sayısı ve daha yüksek birim maliyetleri vardır. Daha yüksek koltuk doluluk oranları ve

<sup>165</sup> Mozdzanowska, Hansman, Histon ve Delahaye, **a.g.e.**, s.37.

<sup>166</sup> Bennett, Matthew, Zea, Michael, Watterson, Andrew, Kend, Scott, “Window of Opportunity”, **Airline Business**, Sayı:20, (Mayıs 2004), s.72–75.

yoğun hatlarda uçan havayolu işletmelerinden çok daha yüksek fiyatları vardır. Düşük maliyetli havayolu işletmeleri bu pazara daha büyük, daha konforlu, daha rekabetçi fiyatlarla girerlerse, pek çok pazarda fiyatlar değişecektir. Bu durum, 50 koltuklu uçak işleten bölgesel havayolu işletmelerini 100 koltuklu bölgesel jetleri işletmeye zorlayabilecektir.

Gittikçe artan bölgesel jet filo sayısının ana hat jetlerinin yerini alacağı endişesi gerçekçi bulunmamaktadır. 1992 ve 2001 arasındaki sekiz yıldan fazla sürede ABD’li havayolu işletmeleri tarafından hizmete sunulan tüm bölgesel jetlerin yaklaşık %62’si ilk defa uçulan yeni hatlar veya bölgesel turbopropların değiştirilmesiyle olmuştur. Uçulan hatların sadece %17’sinde büyük havayolu işletmeleri bölgesel jetler nedeniyle o hattan çıkmıştır. Uçulan hatların %21’inde ise bölgesel ve ana hat jetler birbirlerini tamamlayıcı (genellikle yoğun saatlerde büyük jetler yoğun olmayan saatlerde bölgesel jetler) operasyon yapmaktadırlar.<sup>167</sup>

Bir çok küçük ve orta ölçekli şehir bu yeni rekabetçi havayolu tarife yapısından yararlanmaktadır. Küçük ve orta büyüklükteki havaalanlarında havayolu taşımacılığında meydana gelen değişiklikler ile ilgili ABD’de yapılan bir araştırmada 10 yıllık hava taşımacılığı verileri analiz edildiğinde aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır:<sup>168</sup>

- Toplanma merkezlerine sunulan direkt uçuşlar %48.4 artmış,
- Hizmet veren havayolu işletmesi sayısı %28.7 artmış,
- Direkt uçuş hizmeti verilen hat sayısı %22.4 artmış,
- Sunulan koltuk sayısı %4.6 artmış,
- Ortalama uçuş mesafesi %54.6 artmış,
- Ortalama uçak koltuk kapasitesi %17.3 azalmış,
- Toplanma merkezlerine olan uçuş sıklığı %0.1 azalmıştır.

Kuzey Amerika pazarında 50 koltuklu bölgesel jetlere olan talep doyum noktasına ulaştığı için durma noktasına gelmiş, 70/90 koltuklu bölgesel jetlere olan talep artmıştır. Büyük taşıyıcıların finansal olarak zor durumda olmalarından dolayı

<sup>167</sup> <http://www.regionalairstervice.org/carriers/index.php> iletişim adresli internet sayfası, (03.08.2004).

<sup>168</sup> Aynı.

esnekleştirilen çalışma sözleşmelerinin bu süreci daha da hızlandıracağı beklenmektedir.<sup>169</sup>

Rekabetçi fiyatlar sunan JetBlue Airways'in faaliyetlerinde 100 koltuklu E190'ları kullanmaya başlamasıyla havayolları ve pilot sendikaları arasındaki anlaşmaların yeniden gözden geçirilmesine neden olması beklenmektedir. Çünkü zaten zor durumda olan büyük taşıyıcıların rekabetin daha da artması karşısında harekete geçmesi beklenmektedir.<sup>170</sup> Bu durumun büyük ve bölgesel havayolu işletmeleri arasındaki ilişkiyi değiştirebileceği beklenmektedir. Uçuş başına ödeme sistemi değişebilir, bölgesel ve büyük havayolu işletmeleri arasındaki ortaklık bozulabilir. Örneğin, United Airlines'ın bölgesel ortağı olan Atlantic Southeast, United'ın fiyat indirimi teklifini kabul etmemiş, ismini Indipendance olarak değiştirmiş ve kendi adına uçmaya başlamıştır.

2003'te ABD'de bölgesel jet uçuşlarının çoğunun ülkenin kuzey-doğu, yani uçak trafiğinin en yoğun bölgesinde olması, farklı performanslara sahip olan uçakların yoğunluk problemine yol açmasına neden olmaktadır.

ABD'de bölgesel havayolu sektörünün geleceğini belirleyecek en önemli konulardan birinin işgücüyle olan ilişkiler olması beklenmektedir. Pilot sendikaları ve havayolu işletmeleri arasında yapılan görüşmeler sonucu bölgesel jetlerin sayısı ve büyüklükleri belirlenecektir. Uzun dönemde ise bu sınırlamaların kaldırılacağı ve bölgesel havayolu sektörünün daha da güçleneceği tahmin edilmektedir.

Kuzey Amerika pazarında turboprop uçuşların oranı sürekli olarak azalmaktadır. Son beş yılda bölgesel jetlerin büyümesi %27 olmasına rağmen turboprop uçuşlarda %7 düşüş meydana gelmiştir. Avrupa'da ve dünyanın geri kalanında bu oranlar daha yüksektir. Q Serisi ve ATR uçaklarının siparişinin %45'i Avrupalı işletmeler tarafından verilmiştir. Kuzey Amerika'dan verilen siparişlerin oranı ise sadece %4'tür.<sup>171</sup>

Embraer'in yaptığı ABD iç hat pazar araştırmasında tek yöne günde 105-500 yolcunun olduğu 1100 pazarın olduğu, yolcu sayısının az olduğu pazarlarda bölgesel

<sup>169</sup> <http://www.atwonline.com/news/story.html?storyID=1070> iletişim adresli internet sayfası, (05.08.2004).

<sup>170</sup> Sandra Arnould, "SkyWest Thrives on the Atkin Diet", **Air Transportation World**, (Nisan 2005), s.60.

<sup>171</sup> Karen Medweth, "Is the Turboprop Market Dead?", **European Region Airlines General Assembly**, 29 Eylül 2004.

jetlerle, yolcu sayısının çok olduğu hatlarda B737 tipi uçaklarla hizmet verildiği belirlenmiştir. Yapılan araştırmada bu pazarların yarısına 70-110 koltuklu uçaklarla hizmet verilebileceği görülmüştür. Bunlara ek olarak ABD'deki dar gövdeli uçuşların %95'i 3000 km civarında olduğu belirlenmiştir.<sup>172</sup>

## 1.2. Avrupa'daki Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Mevcut Durumu

Kuzey Amerika'dan sonra bölgesel havacılığın en gelişmiş ikinci bölgesi olan Avrupa'da bölgesel havayolu işletmeleri devletleri arkalarına alan bayrak taşıyıcı havayolu işletmeleriyle rekabet etmek zorunda kalmışlardır. Avrupa'da 1987'de başlayan ve 1993'te sonuçlanan Avrupa hava taşımacılığının liberalleşmesi ile rahatlamışlardır.<sup>173</sup>

Tablo 24'te Avrupa'daki en büyük 15 bölgesel havayolu işletmesi ve taşıdıkları yolcu sayısı görülebilir.

**Tablo 24. Avrupa'daki En Büyük Onbeş Bölgesel Havayolu İşletmesi ve Taşıdıkları Yolcu Sayısı**

Sıra	Havayolu İşletmesi	Ülke	Taşınan Yolcu (Milyon)	İlk 100 İçindeki Sırası
1	Lufthansa CityLine	Almanya	6,7	8
2	KLM CityHopper	Hollanda	5,0	14
3	BA CitiExpress	İngiltere	4,1	15
4	Air Nostrum	İspanya	3,8	17
5	SN Brussels Airlines	Belçika	3,6	19
6	Aegean Airlines	Yunanistan	3,6	20
7	Regional	Fransa	3,4	22
8	Austrian Arrows	Avusturya	3,2	23
9	Brit Air	Fransa	3,1	25
10	Swiss Regional Ops	İsviçre	3,1	26
11	Eurowings	Almanya	3,0	28
12	Binter Canarias	İspanya	2,4	31
13	Alitalia Express	İtalya	2,0	35
14	Wideroes Flyveselskap	Norveç	1,8	37
15	CityJet	İrlanda	1,4	39

Mountfort, Kemp ve Tacoun, **a.g.e.**, s.54.

<sup>172</sup> Carole Shifrin, "Game Changer", **Airline Business**, (Mayıs 2005), s.56-57.

<sup>173</sup> <http://www.atwonline.com/channels/airlineFocus/article.html?articleID=1160> iletişim adresli internet sayfası, (14.06.2005).

1980 yılında 5 üyeyle kurulan, Avrupa'da bölgesel hava taşımacılığını temsil eden ERA, günümüzde 67'si havayolu, 40'ı havaalanı ve 115'i sektörle ilgili diğer işletmeler (uçak üreticileri, motor üreticileri vb.) olmak üzere 230'un üzerinde üyeye sahiptir. ERA üyesi bölgesel havayolu işletmeleri 1100 uçakla, 330 havaalanına yılda yaklaşık 77 milyon yolcu taşımaktadır. ERA üyesi bölgesel havayolu işletmelerinin filosunun %54'ü jet uçaklardan oluşmaktadır.<sup>174</sup>

Avrupalı Bölgesel Havayolu İşletmeleri eğer pazar şartları gerektiriyorsa, ABD'de olduğu gibi havayolu işletmelerini kısıtlayıcı anlaşmalar olmadığı için, dar gövdeli uçakları da bölgesel operasyonlarda kullanabilmektedirler.

Avrupa'da turbopropolar Kuzey Amerika'dan daha yaygın kullanılmaktadır. Bunun nedeni, ekonomik olması, uçuş mesafelerinin kısa olması ve Avrupalı yolcuların turbopropoların imajından rahatsız olmamalarıdır. Bölgesel jetler en uygun seyahat hızına ulaşabilmek için belli bir zamana ve uzaklığa ihtiyaç duyduklarından kısa mesafelerde turbopropolar daha ekonomiktirler. Avrupa kıtasında kısa mesafeli hatlar çoğunluktadır. Toplanma merkezleri arası uzaklık çoğunlukla bir saattir. Avrupa'da, Kuzey Amerika'da olduğu gibi turbopropoların eski teknoloji olduğuna yönelik bir kanının olmaması turbopropoların yaygın bir şekilde kullanılmasına olanak sağlamaktadır.<sup>175</sup>

Avrupa'da genel olarak sınırlayıcı sözleşmeler yoktur. Bunun yerine bölgesel havayolu işletmelerini etkileyen havaalanı slot kısıtları vardır. Bunun anlamı küçük uçakların Paris, Frankfurt gibi şehirlere büyük havayolu işletmeleri için etkili besleyici uçuşlar gerçekleştirmek için sürekli serbest bir biçimde uçamayacaklarıdır. Avrupa'da bölgesel havayolu işletmeleri çoğunlukla toplanma merkezlerini kullanmayıp, büyük şehirlerin ikincil havaalanlarını kullanarak noktadan noktaya uçuş eğilimindedirler.<sup>176</sup> Avrupa'da iniş ücretleri ve hava trafik ücretleri (ATC charge) de ABD'den daha yüksektir.

Bölgesel taşıyıcıların geniş ağ faaliyetleri içerisinde yer almaları bir çok gözlemcinin yakın havacılık tarihinin en önemli teknolojik gelişmelerinden birisi olarak

<sup>174</sup> <http://www.eraa.org/whatwedo.html> iletişim adresli internet sayfası, (13.05.2005).

<sup>175</sup> Karen Medweth, "Turboprop Still Dominate Skies of Europe", **Commuter/Regional News**, (Eylül 27), 2004.

<sup>176</sup> Karen Medweth, "What is a Regional Airline", **Regional Airline World**, Sayı 21, (Mart 2004), s.32-33.



gördüğü bölgesel jetlerin ortaya çıkışı ile aynı döneme rastlamıştır. Önceleri üreticiler tarafından ticari kumar olarak görülen 50 koltuklu bölgesel jetler Avrupa ve Kuzey Amerika'daki bölgesel taşıyıcıların faaliyetlerinde devrim yaratmıştır. Bu uçaklar turbopropalara nazaran daha uzun mesafelere hizmet vermelerine imkan vermiştir. Aynı zamanda büyük taşıyıcılarinkine benzer bir ürün sunmalarını sağlamıştır. Tüm tüketici anketleri havayolu yolcularının jet uçaklarını tercih ettiklerini söylemesi bölgesel jetlerin 50 koltuklu pazarda en azından daha uzak mesafeli şehirler arasında bölgesel jetlerin pazara hakim olacağını göstermektedir. Bu yeniliklere rağmen 40-59 kişilik turbopropalar ortalama sektör uzunluğu 445 km (yavaş yavaş artmakta olan) ve 1 saat olan hatlarda bir çok Avrupa bölgesel operasyonlarında kullanılan uçaktır. En çok kullanılan modeller ATR-42, Havilland Dash-8, Fokker 50 ve Saab 2000 uçaklarıdır. Saab 340 en yaygın 50 koltuklu uçak tipidir.<sup>177</sup> ERA üyelerinin ortalama koltuk sayısı filolarında büyük uçakların da bulunması sebebiyle fazladır.

Bazı önemli Avrupalı bölgesel havayolu işletmeleri düşük maliyetli havayolu işletmelerinin uyguladığı iş modelini kendi havayolu işletmelerine uygulayarak iki farklı modeli başarılı bir şekilde birleştirmişlerdir. Bu eğilim havacılıkta yeniliklerin öncüsü olan ABD'den değil Avrupalı bağımsız bölgesel havayolu işletmeleri tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu taşıyıcılara örnek olarak adını flybe olarak değiştiren British European'ı, adını Norwegian olarak değiştiren Norwegian Air Shuttle'i ve adını InterSky olarak değiştiren Avusturyalı Rheintalflug'ı verebiliriz.

İngiltere merkezli flybe Avrupanın en büyük ve rekabetçi düşük maliyetli havayolu pazarının en büyük üçüncü taşıyıcısı olmuştur. Şirketin fiyatlarının maliyetlerin altında kalması ve yoğun rekabet yüzünden bilet fiyatlarını arttıramayan Flybe yöneticileri düşük maliyetli havayolu işletmelerinin uygulamalarından yararlanmak istemişlerdir. Flybe yöneticileri acenta komisyon oranlarını %10 dan %1'e düşürmüşler, standart hizmetin yanında fazla ücret ödemeye razı yolcularına sık uçan yolcu programları uygulamışlar, yolcu bekleme salonu (lounge), öncelikli check-in ve kabin içi hizmet vermişlerdir. Aynı zamanda pazarlama faaliyetlerine ağırlık vererek Birmingham City futbol takımının sponsorluğunu üstlenmişlerdir. Uçuş ağı daha çok tatil noktalarına olacak şekilde yeniden düzenlenmiştir. Tüm bunları B-737 veya A320

---

<sup>177</sup> Brian Graham, a.g.e., s.227-238.

serisi uçaklar yerine Bombardier Dash-8 ve BA146'ları kullanarak gerçekleştirmişlerdir. Q400'ler 120 koltuk altında en ekonomik uçaklardır ve düşük maliyetli modele uygundur.<sup>178</sup>

Stratejilerindeki farklılıklara rağmen flybe, Norwegian ve InterSky'nin ortak özellikleri bağımsız havayolu işletmeleri olmalarıdır. Bununla beraber flybe bazı hatlarda Air France adına franchise hizmeti vermektedir.

Geleneksel bölgesel havayolu işletmeleri, düşük maliyetli havayolu işletmeleri için çok küçük olan bazı niş pazarlarda yaşamlarını sürdürebileceklerdir fakat niş pazarlarının dışındaki pazarlara doğru büyümeye başarlarsa düşük maliyetli taşıyıcıların yoğun rekabetiyle karşılaşmaları beklenmektedir.<sup>179</sup>

İtalya'da Lufthansa'nın bölgesel ortağı olarak faaliyet gösteren Air Dolomiti, orta büyüklükteki İtalyan havaalanlarından Avrupadaki büyük şehirlere uçmaktadır. Münih, Frankfurt ve Vienna gibi toplanma merkezlerine Lufthansa ve Star Alliance için besleyici hizmet vermektedir.<sup>180</sup> Lufthansa'nın diğer bölgesel ortakları Ausburg Airways, Eurowings, Contact Air ve Lufthansa CityLine'dır.

Uçuş ağını 4 toplanma merkezi (Paris, Lyon, Clermont-Ferrand, Bordeaux) ve bölgesel şehirler arasındaki hatlardan oluşan, 3 bölgesel havayolu işletmesinin (Flande Air, Proteus Airlines ve Regional Airlines) birleşmesiyle kurulan Air France sahipliğindeki Regional Airlines turboprop ve bölgesel jetlerden oluşan 63 uçaklık filosuyla günlük 400 uçuş gerçekleştirerek büyük Fransız ve Avrupa şehirleri arasında uçuş gerçekleştirmektedir.<sup>181</sup>

İnternet, çağrı merkezi, şehirde ve havaalanındaki bilet satış ofislerinden özel hizmet veren Aegean Airlines, interline<sup>182</sup> anlaşması sayesinde doluluk oranlarını arttırmaktadır.<sup>183</sup>

<sup>178</sup> Flybe.com iletişim adresli internet sayfası, (28.06.2005).

<sup>179</sup> Colin Baker, "Time to Budget", **Airline Business**, (Kasım 2003), s. 64-67.

<sup>180</sup> <http://www.airdolomiti.it/en/network.asp> iletişim adresli internet sayfası, (28.06.2005).

<sup>181</sup> [http://www.regional.com/data\\_e/destinations/le\\_hub.html](http://www.regional.com/data_e/destinations/le_hub.html) iletişim adresli internet sayfası, (28.06.2005).

<sup>182</sup> İnterline: Havayolu işletmeleri arasında birbirlerinin biletlerini kabul etmeleri ve yolcuların tek biletle birden fazla havayoluyla aktarmalı uçuş gerçekleştirebilmesidir.

<sup>183</sup> <http://www.aegeanair.com/aegeanen/home/index.asp> iletişim adresli internet sayfası, (06.03.2006).

Büyük havayolu işletmeleriyle ortaklık yapmadan başarılı olunabilecek niş pazarlar da vardır. İskandinavya gibi geniş bir bölgede yaşayan 20 milyon kişi için hava taşımacılığı çok önemlidir. Bu gibi pazarlara tam ücret ve özel hizmet sunmak mümkündür. Malmö Aviation, SAS ile rekabete girmeden bu hizmeti sunmaktadır. Sadece Virgin Express ile Brüksel uçuşunda kod paylaşımı uygulayan Malmö Aviation, sık uçan yolcu programı uygulamaktadır. Niş pazarda başarıyla hizmet sunan bir diğer bölgesel havayolu işletmesi ise Antwerp-London City Airport arasında faaliyet gösteren VLM Airlines'dır. VLM Airlines şehir merkezindeki havaalanını kullanarak, fazla para ödemeye razı, vakit kaybetmek istemeyen işadamlarına hizmet vermeyi başarmıştır.<sup>184</sup>

PSO'lar bölgesel havayolu işletmeleri için bir diğer niş pazar oluşturmaktadır. Devlet sübvansiyonunun olduğu bu hatlarla düşük maliyetli taşıyıcılar da ilgilenmeye başlamışlardır.

Birçok Avrupa şehri 120 koltukla operasyon yapacak yeterli talebi karşılayamayacak durumdadır. Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin ve hızlı tren rekabetinin olmadığı, talebin düşük olduğu hatlarda bölgesel havayolu işletmelerinin hızla büyüyeceği tahmin edilmektedir.

Avrupa pazarından Air France/KLM, BA ve Lufthansa gibi büyük havayolu işletmeleri etrafında gruplaşmaların olması ve bu havayolu işletmelerinin bölgesel havayolu işletmelerini kendi markaları altında birleştirmeleri beklenmektedir. A380 gibi büyük uçakların kullanılması, toplanma merkezlerinin daha iyi yönetilmesinin önemini arttıracaktır.

Bölgesel havayolu işletmeleri yoğun rekabetten kurtulmak için küresel işbirliği gruplarına katılmaktadır. Finlandiya'lı blue1 ve Yunanistan merkezli Air Aegean Star Alliance'a bölgesel üye olarak katılmıştır. Portekizli bölgesel havayolu işletmesi Portugalia KLM ile kod paylaşımı anlaşması imzalayarak SkyTeam ile ortaklığa bir adım daha yaklaşmıştır.<sup>185</sup>

### **1.3. Asya-Pasifik Bölgesindeki Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Mevcut Durumu**

<sup>184</sup> <http://www.atwonline.com/channels/airlineFocus/article.html?articleID=1160> iletişim adresli internet sayfası, (09.09.2005).

<sup>185</sup> Jackie Thomson, "Show Down", *Airline Business*, (Mayıs 2005), s.46-47.

Büyük bir coğrafyaya sahip olan ve ekonominin hızla büyüdüğü Asya-Pasifik bölgesinde bölgesel havayolu taşımacılığının büyüme potansiyeli çok fazladır. Asya-Pasifik bölgesindeki birçok hükümet daha serbest bir pazar yaratmak için çalışmaktadır. Daha önce uzun mesafeli hatlarda yoğun olarak kullanılan toplanma merkezleri, Asya-Pasifik ülkeleri arasındaki ticaretin ve turizmin artmasıyla kısa mesafeli uçuşlar için de yoğun olarak kullanılmaya başlanmıştır. Gerçekleşen uluslararası trafiğin yaklaşık %80'i bölge içi merkezlerdendir ve bu oran gittikçe artmaktadır. Asya-Pasifik bölgesinde nüfusu 1 milyondan fazla 130 şehrin 43'ü Hindistan ve Çin'dedir. Sadece Asya'da nüfusu 500 binden fazla olan 235 şehrin çok azına uluslararası havayolu taşımacılığı verilmektedir.<sup>186</sup>

Asya-Pasifik bölgesindeki en büyük on bölgesel havayolu işletmesi Tablo 24'te görülebilir. Tablo 25'ten de anlaşıldığı gibi bu bölgedeki en büyük on bölgesel havayolu işletmesi 3,6 - 1,2 milyon arası yolcu taşımaktadır. Bu sayı Asya-Pasifik Bölgesinde, Kuzey Amerika ve Avrupa'daki kadar büyük filolara sahip bölgesel havayolu işletmelerinin olmadığını ve bölgesel havayolu taşımacılığının diğer bölgelerdeki kadar gelişmiş olmadığını gösterir.

**Tablo 25. Asya-Pasifik Bölgesindeki En Büyük On Bölgesel Havayolu İşletmesi ve Taşadıkları Yolcu Sayısı**

Sıra	Havayolu İşletmesi	Ülke	Taşınan Yolcu (Milyon)	İlk 100 İçindeki Sırası
1	UNI Airways	Tayvan	3,6	18
2	TransAsia Airways	Tayvan	3,1	24
3	Shandong Airlines	Çin	3,0	27
4	Merpati Nusantara	Endonezya	3,0	28
5	China Eastern Regional	Çin	2,2	33
6	Bangkok Airways	Tayland	1,9	36
7	Mandarin Airways	Tayvan	1,8	38
8	Mount Cook Airlines	Yeni Zelanda	1,4	40
9	Eastern Australia Airlines	Avustralya	1,4	42
10	Air Nelson	Yeni Zelanda	1,2	45

Kaynak: Mountfort, Kemp ve Tacoun, **a.g.e.**, s.54.

Bir milyardan fazla nüfusu olan iki ülkenin bulunduğu bu bölgede havayolu trafiğinin büyüme hızı çok yüksektir. IATA verilerine göre 2004'de yolcu trafiği %11,

<sup>186</sup> Peter Harbison, "Asia Reforms", **Airline Business**, (Kasım 2003), s.74-76.

hava kargo trafiği %10.1 artmıştır. Asya-Pasifik bölgesinde 2008'e kadar yıllık ortalama yolcu trafiğinin %8.3, kargo trafiğinin %6 artması beklenmektedir.<sup>187</sup> Sadece Çin'de 140 civarında havaalanı faaliyet göstermekte olup 100'den fazla havaalanı ise inşa halindedir.<sup>188</sup> Bu havaalanlarının da hava taşımacılığı sistemine girmesiyle havayolu taşımacılığının daha da hızlı büyümesi beklenmektedir.

Asya-Pasifik bölgesinde havacılığın ve ekonominin gelişmiş olduğu büyük yüzölçümüne sahip Avustralya'da bölgesel havacılıkta diğer bölgelere göre daha fazla gelişmiştir. Büyük bir coğrafyaya yayılmış olması nedeniyle, ulaşımda 19-34 koltuklu bölgesel turbopropeller yoğun olarak kullanılmaktadır. Avustralya Bölgesel Havacılık Birliği (Regional Aviation Association of Australia- RAAA), ülkedeki bölgesel havayolu işletmelerini tek bir çatı altında toplayarak, bölgesel havayolu taşımacılığında meydana gelebilecek sorunları daha kolay çözmeyi amaçlamaktadır.<sup>189</sup>

## 2. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA BEKLENEN GELİŞMELER

Birleşme ve yoğunlaşma nedeniyle hızla büyüyen bölgesel havayolu işletmeleri, büyük havayolu işletmelerinin işlerinin küresel tarafına yoğunlaşmak istemelerinden ve mümkün olduğunca çok hizmeti bölgesel havayolu işletmelerine aktararak maliyetlerini azaltmaya çalışmalarından dolayı özellikle franchising uygulamalarıyla büyümesini sürdürmesi beklenmektedir.

Bu yoğunlaşma rekabete karşı engel olarak görülmesine rağmen belirli tüketici yararlarını da beraberinde getirmektedir. Bölgesel taşıyıcıların faaliyetlerini büyük taşıyıcıların ağları ile bütünleştirmesi, uzun vadede pazara giriş-çıkışın ve iflasların yüksek seviyede olduğu havayolu sektöründe daha durağan bir çevre yaratmaktadır. Yolcular fiyat rekabeti ve bölgesel taşıyıcılarla büyük taşıyıcıların ağlarının bütünleştirilmesini ve uçuşlarda süreklilik ve güvenilirlik de istemektedirler.

<sup>187</sup> [http://www.centreforaviation.com/hub/download/centrelines/20050302.htm?osCsid=a2dfb3fc25b738b81\\_fc4ac6ff497b3a4](http://www.centreforaviation.com/hub/download/centrelines/20050302.htm?osCsid=a2dfb3fc25b738b81_fc4ac6ff497b3a4) iletişim adresli internet sayfası, (09.03.2005).

<sup>188</sup> [http://www.centreforaviation.com/hub/product\\_info.php?cPath=1&products\\_id=158](http://www.centreforaviation.com/hub/product_info.php?cPath=1&products_id=158) iletişim adresli internet sayfası, (08.03.2005).

<sup>189</sup> <http://www.raaa.com.au> iletişim adresli internet sayfası, (29.06.2005).

Sektörün en büyük iki bölgesel uçak üreticisi Embraer ve Bombardier gelecekle ilgili tahminlerinde 50 koltuk ve altı ve 70 koltuktan büyük bölgesel jet pazarının büyüyeceğini beklemektedir. Düşük yoğunluktaki pazarlara 50 koltuklu bölgesel jetlerle hizmet sunulmasının artacağı tahmin edilmektedir.<sup>190</sup> Büyük havayolu işletmelerinin zayıf finansal yapıları nedeniyle pilot sendikaları tarafından sınırlı koltuk sayısı (50 ve 70) uçuşuna izin verilen koltuk sayısının arttırılacağı beklenmektedir. Gelecekte ABD’de bölgesel jetlerin koltuk sayısının artacağı beklenmektedir.<sup>191</sup> Bölgesel uçak üreticileri gelecekte 70-120 koltuk arası bölgesel jet pazarının en hızlı büyüyen bölümü olacağına hemfikirdirler ve hepsi buna yönelik çalışmalarını hızlandırmıştır.

Geçmişte turboproplarla uçan, daha sonra küçük jetlerle uçan bölgesel havayolu işletmeleri, günümüzde 100 koltuklu uçakları kullanmaya başlamışlardır. Benzer tipte uçak kullanmaya başlamaları nedeniyle, pazar şartları düşük maliyetli taşıyıcıları ve bölgesel havayolu işletmelerini karşı karşıya getirmektedir. Bölgesel havayolu işletmelerinin 50 koltuklu uçaklarla uçulabilecek talebin sınırlı olduğu hatlara itilmesi tehlikesi vardır. Bölgesel havayolu işletmelerinin geliştirdiği bazı hatlar da düşük maliyetli taşıyıcıların tehdidi altındadır.

Gittikçe artan koltuk sayısının en önemli nedeni, havayolu sektörünün tümünde olduğu gibi bölgesel havayolu işletmelerinin üzerindeki maliyet baskısıdır. Bölgesel havayolu işletmeleri daha fazla sayıda koltukla uçarak birim maliyetlerini azaltmak istemektedirler. Bu durum bölgesel havayolu işletmelerini yeni nesil, tek tip, hafif, bakım maliyeti düşük ve 70 koltuk ve üstü bölgesel uçaklara yöneltmektedir.<sup>192</sup>

Her ne kadar satış rakamları az olsa da turbopropların özellikle kısa mesafede ve yüksek rakımlı bölgelerde çok önemli bir rol oynamaya devam edeceği tahmin edilmektedir.

Motor üreticisi Rolls-Royce, gelecek 20 yıl için 8.300 bölgesel uçağa talep olacağını tahmin etmektedir. Bu yeni bölgesel uçak talebinin yaklaşık %70’i Kuzey Amerika ve Avrupa pazarları için olacaktır. Afrika, Güney ve Orta Amerika’nın daha hızlı büyüme oranına sahip olmalarına rağmen, daha az bölgesel uçak talebinde

<sup>190</sup> Era Publication, **Regional International**, (Şubat 2005), s.12–14.

<sup>191</sup> <http://www.atwonline.com/news/story.html?storyID=1112> iletişim adresli internet sayfası, (23.05.2005).

<sup>192</sup> **Regional International**, (Mart 2005), s.16–18.

bulunacağı ve ihtiyaçlarının büyük bir kısmını daha çok ikinci el bölgesel uçak pazarından sağlayacağı beklenmektedir. Uçak talebinin yaklaşık %20'si Asya-Pasifik ve Çin pazarlarında olacaktır. Çin'deki büyümenin Asya'dan daha hızlı olacağı beklenmektedir.

Bölgesel havayolu işletmelerinin, havayolu taşımacılığının diğer bölümlerinden daha hızlı büyüyeceği tahmin edilmektedir. Bölgesel havayolu işletmeleri daha yavaş hızda da olsa pazar paylarını arttırmaya devam edecektir.

Bölgesel jetlere olan talep turboprop'lara olan talebi olumsuz yönde etkilemeye devam edecektir. Bölgesel operasyonların yapısını değiştiren bölgesel jetler, bölgesel havayolu işletmelerine daha hızlı ve daha uzun uçuş imkanı sunmuştur. Özellikle Kuzey Amerika'da yolcuların turboprop'lara karşı olumsuz tutumu, Kuzey Amerika pazarında bölgesel havayolu işletmelerinin tüm filolarını jet uçaklarına çevirmelerine yol açmıştır.

Bölgesel jetlere talebin güçlü olmasının yanında turboprop'larda, bazı niş pazarlarda kısa mesafeli pistlere iniş-kalkış yapabilmeleri ve kısa mesafelerde ekonomik olmaları nedeniyle pazarda yer alacaklardır.<sup>193</sup>

**Tablo 26. Bölgelere Göre Toplam ve Bölgesel Uçak Pazarının Büyüme Oranları**

Bölge	Toplam Büyüme Oranı %	Bölgesel Uçak Pazarı Büyüme Oranı %
Kuzey Amerika	3.1	4.6
Avrupa	3.9	5.1
Asya-Pasifik	5.8	9.7
Çin	7.8	11.9
Latin Amerika	5.3	6.4
Afrika/Ortadoğu	4.8	5.9
Dünya Ort.	4.8	5.7

[http://www.rollsroyce.com/civil\\_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional\\_deliveres.html](http://www.rollsroyce.com/civil_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional_deliveres.html) iletişim adresli internet sayfası, 20.06.2005.

Tablo 26'da Rolls-Royce tarafından yapılan bölgelere göre toplam ve bölgesel uçak pazarının büyüme oranları ile ilgili çalışmanın sonuçları görülmektedir. En büyük büyüme oranı Çin ve Asya-Pasifik Bölgesinde beklenmektedir.

<sup>193</sup> [http://www.rolls-royce.com/civil\\_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional\\_deliveries.html](http://www.rolls-royce.com/civil_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional_deliveries.html) iletişim adresli internet sayfası, (05.05.2005).

Bunlardan başka artan rekabet, birleşme ve satın almalar sonucu bölgesel havayolu işletmesi sayısının gelecekte azalması beklenmektedir.<sup>194</sup>

### 3. BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ GELİŞİMİNİN ETKİLERİ

Bu bölümde hızla büyüyen bölgesel havayolu taşımacılığının hava trafik sistemine, havaalanlarına ve havayolu taşımacılığına olan etkileri incelenecektir.

#### 3.1. Hava Trafik Sistemine Etkisi

Bölgesel jetlerin kullanımının artması hava trafiğinde bir takım değişikliklere yol açmıştır. Bu konuda Mozdzanowska ve arkadaşlarının yaptığı bir çalışma sonucunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:<sup>195</sup>

- Bölgesel jetlerin tırmanma hızlarının (modelden modele farklılıklar göstermekle beraber) geleneksel jetlerden daha düşük olması nedeniyle hava trafiğinde yoğunluğa sebep olmaktadır. Bölgesel jetlerin geleneksel jetlerden daha yavaş tırmanma oranlarına sahip olması, hava trafik yaklaşma ve sektör dizaynlarını<sup>196</sup> etkilemektedir.
- Bölgesel jetler (daha kısa mesafelere uçuş düzenledikleri için) geleneksel jetlerden daha alçak irtifada düz uçuş yapmakta ve daha düşük hızda seyahat etmektedirler. Bölgesel jetlerin yolcu istekleri doğrultusunda turboproplarla yer değiştirmesi sonucu yakıt ekonomisi için daha yüksek irtifalarda uçuş yapan bölgesel jetler yüksek irtifalarda yoğunluğa sebep olmakta, alçak irtifada ise hava trafiği rahatlamaktadır.

<sup>194</sup> <http://www.sebring-airport.com/pdf/Air%20Service%20Study.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (03.12.2005).

<sup>195</sup> Mozdzanowska, Hansman, Histon, Delahaye, **a.g.e.**, s.74.

[http://atm2003.eurocontrol.fr/?action=show\\_paper\\_online&paper\\_id=82&tab=Papers](http://atm2003.eurocontrol.fr/?action=show_paper_online&paper_id=82&tab=Papers)

<sup>196</sup> Sektör: Bir kontrolör grubu tarafından kontrol edilen, koordinatları belirlenmiş ve tahsis edilmiş bir radyo frekansı bulunan hava sahasıdır. Kaynak: <http://www.ans.dhmi.gov.tr/TR/ATCTR/dok/Kisaltma.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (22.11.2005).



- Bölgesel havayolu taşımacılığı ile başlayan toplanma merkezini kullanmadan yapılan direkt uçuşların artmasıyla toplanma merkezi çevresindeki trafik rahatlamaktadır.<sup>197</sup>

Bölgesel havayolu taşımacılığın gelişmesiyle gittikçe artan sayıda bölgesel uçak kullanımı özellikle toplanma merkezi havaalanlarındaki hava trafiğinde yoğunluğa sebep olmaktadır. Toplanma merkezi by-pass uçuşların sayısı artmasıyla, bu durumun değişeceği beklenmektedir.

### 3.2. Havaalanlarına Etkisi

Bölgesel havayolu taşımacılığının gelişiminin havaalanlarına olan etkilerini aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

- Bölgesel jet sayısının artmasıyla beraber havaalanı ve terminal sahalarıyla ilgili en büyük sıkıntı yoğunlukla ilgili yaşanmaktadır. Bölgesel jetlerin tırmanma hızları dar gövdeli jetlerin performansından daha yavaştır. Bu durum özellikle yoğun olan havaalanlarında yoğunluğu daha da arttırmaktadır. Bölgesel jetler turbopropolarla yer değiştirdikçe, bu yoğunluğun daha da artması beklenmektedir.
- Bölgesel jetlerin geleneksel jetlerle aynı pist (birden fazla pisti olan havaalanlarındaki uzun pistleri) ve hava sahasını kullandığı için bölgesel jetlerin gittikçe artan kullanımının havaalanlarında gecikmelere neden olduğu belirlenmiştir. Pist kısıtına ek olarak hava sahasının (air space) verimli kullanılmaması iniş ve kalkıştaki sınırlamalar bölgesel jetlerle olan uçuşların havaalanlarına olumsuz etkisini arttırmaktadır.<sup>198</sup>
- Havaalanı terminal dizaynlarında gelişen bölgesel havayolu taşımacılığı doğrultusunda değişiklikler yapılarak, bölgesel uçakların yanaşabileceği kapılar yapılması için çalışmalar yapılmaktadır.

<sup>197</sup> [http://www.faa.gov/ats/asc/publications/00\\_ACE/Chptr1.pdf](http://www.faa.gov/ats/asc/publications/00_ACE/Chptr1.pdf) iletişim adresli internet sayfası, (17.11.2005).

<sup>198</sup> [http://atm2003.eurocontrol.fr/?action=show\\_paper\\_online&paper\\_id=82&tab=Papers](http://atm2003.eurocontrol.fr/?action=show_paper_online&paper_id=82&tab=Papers) iletişim adresli internet sayfası, (03.04.2005).

- Uçakların ağırlığına göre hizmet bedeli tahsil eden havaalanları bölgesel uçaklar nedeniyle uğradıkları gelir kaybı sonucu fiyatlandırma tarifelerini değiştirme yoluna gitmektedirler.

Bölgesel uçakların sayısının artması sonucu özellikle toplanma merkezi havaalanlarında bölgesel uçaklar için bir takım yapısal değişiklikler yapılması gündeme gelmiştir. Yoğun olan havaalanlarındaki yoğunluk daha da artmıştır. İnişte büyük uçaklarla hemen hemen aynı pist değerlerine ihtiyaç duyan bölgesel jetler pist sorunlarına neden olmaktadır.

### **3.3. Havayolu Taşımacılığın Etkisi**

Bölgesel havayolu taşımacılığı gelişmesi sonucu havayolu taşımacılığının en önemli parçalarından biri haline gelmiştir. Az gelişmiş bölgeleri, gelişmiş büyük şehirlere havayolu ile bağlayan bölgesel havayolu işletmeleri üstlendikleri bu önemli rol ile beraber, düşük maliyetli taşıyıcılarla yoğun bir rekabet içinde olan büyük havayolu işletmeleri için önemli bir yardımcı konumuna gelmişlerdir.

Düşük maliyetli taşıyıcılar talebin yoğun olduğu hatlarda dar gövdeli uçaklarla noktadan noktaya uçuşlar düzenlemektedirler. Bu hatlarda düşük maliyetli taşıyıcılarla rekabet etmekte zorlanan büyük havayolu işletmeleri, küçük yerleşim yerlerinden toplanma merkezlerine getirdikleri yolcuları topla dağıtım ağ yapısıyla istedikleri yere ulaştırmaktadırlar. Bu sayede düşük maliyetli taşıyıcıların ulaşamayacakları talebin az ve düzensiz olduğu pazarlardaki trafikle kendi uçuşlarını beslemektedirler.

Teknolojinin gelişmesi ve yolcu isteklerindeki değişiklikler hızla gelişen bölgesel havayolu taşımacılığı, özellikle ABD’de yoğun rekabet ve 11 Eylül sonrası nedeniyle zor durumda olan büyük havayolu işletmelerine bir parça soluk aldırılmıştır. Yüksek işgücü maliyetleri nedeniyle zor durumda olan ve sendikalarla sorunlar yaşayan büyük havayolu işletmeleri uçuşlarının bir bölümünü bölgesel havayolu işletmelerine devretmişlerdir.

Bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesi sayesinde havayolu taşımacılığının yolcu sayısı artmış kapsadığı alan gelişmiştir. Bu sayede herhangi yerel bir noktadan dünyanın diğer bir yerel noktasına havayolu ile ulaşım mümkün olmuştur. Bölgesel

havayolu taşımacılığı sayesinde havayolu taşımacılığı sistemi daha da büyümüş, diğer ulaşım modlarından yolcu transferi gerçekleşmiştir.

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **TÜRKİYE’DE BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ GELİŞTİRİLMESİ İÇİN YAPILMASI GEREKENLER**

Bu bölümde bölgesel havayolu taşımacılığının Türkiye için gereklilikleri, Türkiye’de yolcu taşımacılığının mevcut durumu ortaya konularak açıklanacak ve bölgesel havayolu taşımacılığının geliştirilmesi için yapılması gerekenler ele alınacaktır.

#### **1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ**

Amaç, Türkiye’nin bölgesel hava taşımacılığına ihtiyacı olup olmadığının ve bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesi için neler yapılabileceğinin araştırılmasıdır.

Bu amaç çerçevesinde çalışmanın araştırma soruları şunlardır:

- Türkiye’de yolcu taşımacılığının mevcut durumu nedir?
- Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığı ihtiyacını doğuran nedenler nelerdir?
- Bölgesel havayolu taşımacılığının Türkiye için önemi nedir?
- Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesi için neler yapılmalıdır?

Bu sorulara bulunacak yanıtlarla araştırma amacına ulaşmaya çalışılmıştır.

Bu araştırma sonucunda elde edilen bulgularla;

- Türkiye için bölgesel havayolu taşımacılığı tanımlanmıştır.
- Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının geliştirilmesi ile elde edilecek kazanımlara dikkat çekilmiştir.
- Sektör yetkilileri ile görüşmeler yapılarak uygulamacıların, düzenleyici ve denetleyici tarafların görüşleri açıkça ortaya konulmuştur.
- Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının uygulanabilirliği, sistematik bir yaklaşımla tartışılmıştır.
- Havacılık alanında Türkçe yazılı kaynaklara katkı sağlanmıştır.

## **2. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI**

Bu çalışma süresince, havayolu taşımacılığının değişen yapısı ve çevresel şartların değişiminden dolayı bazı veriler ve bilgilerdeki değişikliğin kaçınılmaz olmasının göz önünde tutulması gereklidir. Bir diğer önemli sınırlılık da, literatür taraması sonucunda araştırma konusuna yönelik olarak Türkçe kaynak yetersizliğidir. Bu sınırlılık araştırmadaki kısıtlayıcı faktörlerden birisi olmuştur. Bu nedenle özellikle araştırmanın teorik kısmında büyük oranda yabancı kaynaklardan yararlanılmıştır. Havayolu sektörü temsilcileri ile yapılan görüşmelerde sektörün böyle bir modele hazırlıklı olmaması ve çok farklı görüşlerin ileri sürülmesi nedeniyle, buradan sonuç çıkarma ve değerlendirmek zor olmuştur.

### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışma temel olarak bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmiş olduğu ABD ve Avrupa'daki uygulamalara ait literatür taraması ile elde edilen bilgilerle Türkiye'deki mevcut taşımacılık ve hava taşımacılığının incelenmesine, havayolu sektörünün önde gelen yöneticileri ile yapılan görüşme sonuçlarının değerlendirilmesine ve bunların yorumlanmasına dayanmaktadır.

Araştırma için veri toplanırken birincil ve ikincil verilerden yararlanılmıştır. Birincil veri olarak görüşme yöntemi ile havayolu taşımacılığının ileri gelen kamu ve özel sektör yetkilileriyle görüşülmüştür. İkincil veriler ise kitap, makale, dergi, internet sitelerinden elde edilen bilgiler, yüksek lisans ve doktora tezlerinden yararlanılarak derlenmiştir.

### 4. TÜRKİYE'DE YOLCU TAŞIMACILIĞININ MEVCUT DURUMU

Türkiye'deki mevcut ulaşım sistemine bakıldığında, yük ve yolcu taşımacılığında karayolu ulaşımının çok büyük bir orana sahip olduğunu görmek mümkündür. "Ulaşım modlarına göre yolcu taşımacılığı oranları 2004 için; karayolu %95.4, demiryolu %2.8, havayolu %1.8 ve denizyolu %0.6 şeklindedir. Bu oranlar gelişmiş ülkelerde ise; karayolu %55–70, demiryolu %15–20, havayolu yaklaşık %10 ve denizyolu yaklaşık %10 biçimindedir. Türkiye'de ulaşım modları arasındaki bu dengesizlik çeşitli sorunları da beraberinde getirmektedir. Karayolu taşımacılığının yoğun olarak kullanılması nedeniyle AB ülkelerinde ortalama 25 yıl olan karayolu ömrü ülkemizde sadece 2.5 yıldır. Bu ise beraberinde yüksek bakım maliyetlerini getirmekte ve trafik güvenliğini tehdit etmektedir."<sup>199</sup> Türkiye'deki karayolu, demiryolu, denizyolu ve havayolu ulaşım modları ayrıntıları ile aşağıda incelenmiştir.

<sup>199</sup> <http://www.ubak.gov.tr/tr/alt/bulten/ab.htm> iletişim adresli internet sayfası, (04.09.2006).

#### 4.1. Karayolu

Türkiye'deki karayollarının toplam uzunluğu 63.473 km.'dir. 2004 yılı sonu itibarıyla toplam otoyol ağının uzunluğu ise 1.659 km'dir.<sup>200</sup> Bir ağ gibi baştan sona Türkiye'yi saran en büyük şehirden en küçük köye kadar gidebilme imkânı sunan karayolunun önemi çok büyüktür, fakat karayolu yapımı ve bakımı çok maliyetlidir. Örneğin, 1 km. otoyol maliyeti düz arazide 6 milyon dolar, engebeli arazide 12 milyon dolar, ortalama olarak 8 milyon dolardır.<sup>201</sup> 2004 yılı verilerine göre, kaliteli bir asfalt yolun kilometre maliyeti 436 – 622 bin YTL arasında değişmektedir.<sup>202</sup>

Türkiye'de karayollarında yaklaşık 10 bin otobüs çalışmaktadır. Taşınan yolcu sayısı ise uzun mesafede yaklaşık 150 milyon, kısa mesafede ise 500 milyondur.<sup>203</sup> 2006'da iç hatlarda yaklaşık 5 milyon yolcu karayolundan havayoluna yönelmiştir.<sup>204</sup>

Ulaşım sistemindeki bu dengesizlik çeşitli sorunlara yol açmaktadır. Karayolu taşımacılığının bu kadar yoğun kullanılması nedeniyle ülkemizde trafik kazalarında her yıl yaklaşık 8-9 bin kişi ölmekte, binlerce kişi sakat kalmakta<sup>205</sup> ve 100 binlerce kişi yaralanmaktadır.<sup>206</sup> Kazaların maliyetinin yılda 10 milyar dolar olduğu tahmin edilmektedir.<sup>207</sup> Trafik kazalarının yaklaşık %20'sinin şehirlerarası yollarda olmasına karşın ölümlerin yaklaşık %70'i bu kazalarda meydana gelmektedir.<sup>208</sup>

Son 10 yılda meydana gelen 3 milyon 845 trafik kazasında 50 bine yakın kişi hayatını kaybetmiş, 1 milyondan fazla kişi de yaralanmıştır. Yapılan araştırmalar trafik kazalarının bu trendle gitmesi halinde 17 yıl içinde Türkiye'de yaşayan her ailenin bir ferdi trafığe kurban vereceğini göstermektedir.<sup>209</sup>

<sup>200</sup> <http://www.byegm.gov.tr/YAYINLARIMIZ/kitaplar/turkey2005/content/turkey/328-329.htm> iletişim adresli internet sayfası, (21.09.2006).

<sup>201</sup> <http://www.karadenizgazete.com.tr/kose.php?id=5273> iletişim adresli internet sayfası, (10.07.2006).

<sup>202</sup> <http://www.dexigner.com/forum/index.php?showtopic=5371> iletişim adresli internet sayfası, (18.07.2006).

<sup>203</sup> <http://www.sabah.com.tr/eko102.html> iletişim adresli internet sayfası, (01.09.2006).

<sup>204</sup> <http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=7981> iletişim adresli internet sayfası, (03.09.2006).

<sup>205</sup> <http://med.ege.edu.tr/~hanci/demiryol.html> iletişim adresli internet sayfası, (30.07.2006).

<sup>206</sup> [http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab\\_id=55](http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=55) iletişim adresli internet sayfası, (30.07.2006).

<sup>207</sup> <http://www.atonet.org.tr/turkce/bulten/bulten.php3?sira=255> iletişim adresli internet sayfası, (30.07.2006).

<sup>208</sup> [http://www.traport.org/yd\\_ayinkonusu.php?HaberID=27&yID=27](http://www.traport.org/yd_ayinkonusu.php?HaberID=27&yID=27) iletişim adresli internet sayfası, (30.07.2006).

<sup>209</sup> <http://ya2004.yeniasir.com.tr/08/08/index.php3?kat=ana&sayfa=tren3&bolum=dizi> iletişim adresli internet sayfası, (14.09.2006).

## 4.2. Demiryolu

Türkiye'deki demiryolu tarihini Cumhuriyet öncesi, Cumhuriyet dönemi ve 1950 sonrası dönem olarak 3 ayrı dönemde incelemek mümkündür. Bu dönemlerin belirgin özelliği; Cumhuriyet öncesi dönemde demiryolu hatlarının büyük bölümü yabancılara verilen imtiyazla yapılmıştır; Cumhuriyet dönemi demiryolu ulaştırmasının altın çağı olarak geçmektedir; 1950 sonrası dönemde ise demiryolu ulaştırması yok sayılmış ve ihmal edilmiştir. Cumhuriyet öncesi dönemden bugünkü milli sınırlarımız içinde yaklaşık 4.000 km demiryolu ağı kalmıştır. Cumhuriyet döneminden 1950'ye kadar yaklaşık 3600 km demiryolu ağı inşa edilmiştir. Günümüzde Türkiye'de toplam demiryolu uzunluğu yaklaşık 11 bin km'dir.<sup>210</sup> Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları İşletmesi (TCDD), 8 bin 697 km'si ana hat, 2 bin 287 km'si tali hat olmak üzere toplam 10 bin 984 km'lik demiryolu hattında yolcu ve yük taşımacılığı yapmaktadır. Bu hatların %95'inde tek hat işletmeciliği yapılmaktadır. Hatların %21'i elektrikli, %24'ü sinyalli, %4'ü çift hatlı, %3'ü üç yollu %1'i ise dört yollu hatlardır. 2004'te 26.049.853 yolcu taşınmıştır.<sup>211</sup>

Demiryolu yapım maliyeti, karayolu yapım maliyetine göre düz arazide 8 kat, orta engebeli arazide 5 kat daha ekonomiktir.<sup>212</sup> Kapasite ve standartlar açısından aynı baza getirilen 1 km. kara ve demiryolu maliyetleri karşılaştırıldığında 6 şeritli bir otobanın maliyeti ortalama 8 milyon dolar iken, çift hatlı, elektrikli, sinyalizasyonlu bir demiryolunun maliyeti 2 milyon 853 bin dolar olarak tespit edilmiştir. Bundan başka, demiryolunun faydalı ömrü 30 yıl olarak kabul edilirken, dünya standartlarında karayollarının faydalı ömrü 13 yıldır.<sup>213-214</sup>

Demiryolu yoğunluğu açısından Türkiye, AB üyesi ülkelerle karşılaştırıldığında en az yoğunluğa sahip ülkedir. Ana şehirler arasındaki koridorlarda taşımacılık nispeten eskimiş bir altyapı üzerinde sürdürülmektedir. Demiryolu altyapısının en önemli problemi, büyük nüfuslu şehirler arasındaki demiryolu hatlarının yüksek hız ve kaliteli servise uygun olmamasıdır.<sup>215</sup>

<sup>210</sup> <http://www.tcdd.gov.tr/genel/hakkimizda.htm> iletişim adresli internet sayfası, (15.09.2006).

<sup>211</sup> <http://www.byegm.gov.tr/YAYINLARIMIZ/kitaplar/turkey2005/content/turkey/332-333.htm> iletişim adresli internet sayfası, (14.09.2006).

<sup>212</sup> <http://www.mmo.org.tr/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=751> iletişim adresli internet sayfası, (14.09.2006).

<sup>213</sup> <http://www.kamusen.org.tr/imag/arge/demiryolu.pdf#search=%22demiryolu%20yap%C4%B1m%20maliyetleri%22> iletişim adresli internet sayfası, (14.09.2006).

<sup>214</sup> Bu rakam sayfa 126'da belirtildiği gibi AB üyesi ülkelerde ortalama 25 yıldır.

<sup>215</sup> <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/ix/9kalkinmaplani.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (21.12.2006).



TCDD saatteki hızı 250 km'ye ulaşan hızlı tren projesi ile Ankara-İstanbul, Ankara-Konya ve Ankara-İzmir arasındaki ulaşımı kolay hale getirmek istemektedir. Bu konuda çalışmalar devam etmektedir. Önümüzdeki yıllarda bu projelerin tamamlanması beklenmektedir.<sup>216</sup>

### 4.3. Denizyolu

Üç tarafı denizlerle çevrili, 6 bin 480 km. Anadolu, 786 km. Trakya ve 1.067 km.'si adalar kıyısı olmak üzere toplam 8 bin 333 km. sahil şeridinde sahip olan Türkiye'de<sup>217</sup> denizyolu ile yolcu taşımacılığının payı sadece %05'tir.<sup>218</sup>

Uluslararası yük taşımacılığında ise denizyolları ağırlığını korumaktadır. 2005'te dünya ticaretinin yaklaşık %80'i, Türkiye'de ihracatın %78.2'si, ithalatın %92.3'ü ve toplam dış ticaretinin %87.4'ü denizyolu ile yapılmıştır.<sup>219</sup>

Denizyolu taşımacılığı, demiryolu taşımacılığına oranla yaklaşık 3.5 kat, karayolu taşımacılığına oranla ise yaklaşık 7 kat daha ucuzdur. Denizyolunun en büyük avantajı, özellikle sanayi hammaddesini oluşturan çok büyük miktarlardaki yüklerin bir defada bir yerden diğer bir yere taşınması imkanını sağlamasıdır.<sup>220</sup>

Türkiye dünya genelinde olduğu gibi, su yollarından ekonomik olarak en yüksek oranda yararlanma yoluna gitmelidir. Denizcilik sektörünün; ulaştırma, gemi inşaatı ve tamiri, yan sanayi, liman ve marina, turizm, sigortacılık ve balıkçılık gibi geniş bir çalışma alanına sahip olarak ülkemiz için çok önemli olan istihdam sorununa katkıda bulunmaktadır. Bu bakımdan şehirler arası ve şehir içi yolcu taşımacılığında toplu ulaşımı ve taşımacılığı esas alan ve koordine eden uzun vadeli planları içeren politikaların acilen uygulamaya konulmasına çalışılmalıdır. Ayrıca kabotaj yük ve yolcu taşımacılığında denizyolu kullanımının artırılması için yapılması gerekenler belirlenmelidir.

<sup>216</sup> <http://www.ubak.gov.tr/tr/alt/sector/demiryolu/konya.htm> iletişim adresli internet sayfası, (21.12.2006).

<sup>217</sup> <http://www.byegm.gov.tr/YAYINLARIMIZ/kitaplar/turkey2005/content/turkey/330-331.htm> iletişim adresli internet sayfası, (15.09.2006).

<sup>218</sup> <http://www.ubak.gov.tr/tr/alt/toplanti/tv8.htm> iletişim adresli internet sayfası, (15.09.2006).

<sup>219</sup> <http://www.byegm.gov.tr/YAYINLARIMIZ/kitaplar/turkey2005/content/turkey/330-331.htm> iletişim adresli internet sayfası, (21.12.2006)

<sup>220</sup> <http://ekutup.dpt.gov.tr/ulastirm/oik595.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (10.09.2006).

Denizyolu ile yolcu taşımacılığı, uygun altyapılar sağlandığı sürece özellikle karayoluna oranla, çevre açısından çok daha temiz ve tercih edilmesi gereken bir ulaşım metodudur. İstanbul ve İzmir gibi büyük metropoliten şehir merkezlerinde toplu taşıma için deniz yollarının kullanılması, özellikle köprü ve ona bağlı yollar gibi çevresel açıdan zararlı gelişmelere alternatif olarak planlanmalı ve teşvik edilmelidir.

Gerek sanayi hammaddesini oluşturan yükleri bir seferde büyük miktarlarda taşıma özelliği, gerekse taşıma maliyetinin diğer ulaşım modlarına kıyasla kat kat daha ucuz olması denizyolu taşımacılığının önemli avantajları arasındadır. Yük ve yolcu taşımacılığının hızlı, güvenli, konforlu ve ekonomik olması yanında, çevreyi en az kirletmesi, yolcu-km ve ton-km başına tükettiği enerjinin en az olması, bakım onarım kolaylığı ve yatırım maliyeti ulaştırma türlerinin tercihinde özenle dikkate alınması gereken hususlardır.<sup>221</sup>

1950 yılına kadar, demiryolu ve denizyoluna ağırlık veren politikalar benimsenmiştir. Bu uygulama sonucunda 1950 yılında yük taşımalarında miktar (ton) olarak demiryolu %55.1, denizyolu %27.8 pay alırken, karayolunun payı %17.1 idi. Aynı dönemde yolcu taşımacılığında taşıma türleri arası dağılım %49.9 karayolu, %42.2 demiryolu, %7.5 denizyolu ve %0.6 havayolu şeklindeydi. 1950 yılından sonra en pahalı (yatırım ve işletim) taşıma türü olan karayolu taşımacılığını destekleyen politikalar, her hükümet döneminde devam ederek, Türkiye’de ulaşım karayoluna bağımlı hale getirilmiştir. Böylece günümüzde yurtiçi taşımacılık; yükte %92, yolcuda %94 karayolu payı ile dengesiz, pahalı ve sağlıksız bir yapıya dönüşmüştür. Bu olumsuz gelişme sık sık gündeme getirilmesine ve düzeltilmesi konusunda olumlu izlenimler verilmesine karşın, durum değişmemektedir. Nitekim son on yıllık dönemde ulaştırma yatırımları içinde denizyolu payının ortalama %2.4 oranında olması bu durumu çok açık bir şekilde göstermektedir. Diğer taraftan tonaj bazında dış ticaret taşımalarımızın %87.4’ü en ucuz ve ekonomik taşıma sistemi olan denizyolu ile yapılmasına karşın, kabotaj taşımaları %3.6 gibi çok düşük değerdedir.

Aslında verilen istatistik değerleri kullanarak modlar için belirlenen taşıma oranlarının gerçeği yansıtan güvenilir değerler olduğunu söyleyemeyiz. Özellikle yurtiçi karayolu taşımacılığında sağlıklı bir veri kaynağı yoktur. Yolcu ve yük taşınması için

<sup>221</sup> <http://plan9.dpt.gov.tr/oik31%5Fdenizyolu/31denizyol.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (19.09.2006).

verilen sayılar genelde tahminlere dayalı olup güvenilirliği belirgin olmayan değerlerdir. Bu nedenle yurtiçi taşımaların sağlıklı bir veri tabanında toplanmasından sonra yurtdışı taşımalarla birlikte değerlendirilerek, taşıma türleri arasındaki oranlar daha gerçekçi olarak belirlenebilir.

Ulaştırma bir bütün olduğundan ülke hedefleri, gereksinimleri ve potansiyelleri ile örtüşecek biçimde ulaşım türlerinin birbirinin rakibi olmadan, birbirini besleyecek ve tamamlayacak şekilde bütünleşmesinin gereği açıktır. Denizyolunun, demiryolu ve karayoluyla bütünleşmesi ile oluşan taşıma zinciriyle malların kısa sürede, ekonomik ve güvenli olarak taşınması sağlanmaktadır. Birden fazla taşıma türünün entegrasyonu ile yapılan ve artan bir hızla yaygınlaşan kombine taşımacılıkta birim yük kavramı ile konteynır ve Ro-Ro taşımaları artmakta böylece eskiden limandan-limana olan taşımacılık anlayışı alıcıdan satıcıya doğrudan adrese teslim şekline dönüşmüştür.

Kabotaj Kanunu gereği Türkiye'nin liman ve iskeleleri arasında Türk Bayraklı gemilerle yapılan yurtiçi yük taşımaları uzun kıyı şeridimize karşın genelde çok düşük oranda olup, 2004 yılında % 4.1 düzeyindedir. AB'ye aday olan ülkemiz ileriki yıllarda 815 sayılı Kabotaj Kanunu'nu yürürlükten kaldırmak zorunda kalacaktır. Böylece insanların ve malların serbest dolaşımı kapsamında yabancı bayraklı gemilerin Türk Limanları arasında yük ve yolcu taşınması engellenemeyecektir. Bu nedenle şimdiden planlı ve düzenli bir çalışmayla filoyu canlandırarak faaliyetler başlatılmalıdır.

Avrupa Birliği'ne üye ülkeler, karayolundaki yük yoğunluğunu azaltmak amacıyla çevreye daha az zararlı olan, taşıma maliyeti daha az olan denizyolu taşımacılığının payını artırmayı hedeflemektedirler. Bu doğrultuda yüklerin denizlere kaydırılması için Kısa Mesafeli Denizyolu Taşımacılığı (SSS-Short Sea Shipping) kavramı geliştirilmiştir. Kısa Mesafeli Denizyolu Taşımacılığı; Avrupa limanları arasında ve bu limanlar ile Avrupa ülkesi olmayıp, Avrupa sınırlarındaki kapalı denizlere kıyısı olan ülkeler arasında yapılan yolcu ve yük taşımacılığıdır. Bu tanıma göre; kısa mesafeli denizyolu taşımacılığı, iç su yolları ve uluslararası deniz taşımacılığını, ana limanlara bağlantı yapan besleyici hizmetleri, kıyı boyunca ve adalara yapılan taşımacılık ile nehir ve göllerde yapılan taşımacılığı kapsamaktadır. Bu bağlamda kısa mesafeli denizyolu taşımacılığı; Avrupa Birliğine üye ülkeler ile Akdeniz, Karadeniz ve Baltık Denizi'ne kıyısı olan devletler ve Avrupa Ekonomik

Alanı'na üye olan Norveç ve İzlanda arasında yapılan denizyolu taşımacılığını kapsamaktadır. Bu tür taşımacılık kısaca, Avrupa Ulaştırma Bakanları Konferansı'nda (ECMT) belirtildiği gibi Atlantik geçişi yapmayan kısa mesafeli ve kısa süreli denizyolu taşımacılığı şeklinde tanımlanabilir. Kısa mesafeli denizyolu taşımacılığı, sadece karayolu taşımacılığına bir alternatif olmayıp, ayrıca değişik ulaşım türlerinin entegrasyonu ile oluşan kombine taşımacılık ağında yer alan ve lojistik hizmetlerin optimizasyonunu amaçlayan bir işlevi de bulunmaktadır.

Denizyolu ile yolcu taşımacılığının oranının yükseltilmesi Türkiye için çok önemlidir. Örneğin Antalya için deniz otobüsünün ulaşımında büyük bir rahatlık getirmesi beklenmektedir. Böylelikle, örneğin, Antalya-Alanya ve Antalya-Kemer arasında deniz yoluyla yolcu taşımacılığının emniyetli ve hızlı bir şekilde yapılabileceği düşünülmektedir. Bu yolla bir seferde ortalama 400 kişi yolculuk yapabilecektir.<sup>222</sup>

#### 4.4. Havayolu

Havayolu taşımacılığının önemini anlayan ve gelişmesi için tüm çabayı gösteren Türkiye Cumhuriyeti'nin tarifeli havayolu taşımacılığının başladığı 1933 yılında Eskişehir aktarmalı gerçekleştirilen İstanbul-Ankara uçuşlarının biletlerini 35 TL 5 Kuruş olarak yani, hemen hemen yataklı tren ücretleriyle aynı seviyede belirlemişlerdir. 1 Nisan'da başlayan uçuşlarda ilk yıl 460 yolcu taşınmış, toplam giderler 116.512 TL iken gelirler 7.549 TL'de kalmıştır.<sup>223</sup>

1983'e kadar devlet tarafından yürütülen havayolu taşımacılığı faaliyetleri, 1983'te 2920 sayılı Kanunun<sup>224</sup> kabul edilmesi ve özel havayolu işletmelerinin pazara girmesiyle hızlı gelişme sürecine girmiştir. Dünyada Körfez Savaşı, Kuş Gribi ve Türkiye'de meydana gelen çeşitli krizler büyümeyi kesintiye uğratsa da sektör gelişimini devam ettirmiştir.

2003 Ekim ayında Ulaştırma Bakanlığı tarafından "Bölgesel Havacılık Projesi" adıyla başlatılan proje çerçevesinde iç hat havayolu taşımacılığının gelişmesi için

<sup>222</sup> <http://ekutup.dpt.gov.tr/ulastirm/oik595.pdf> iletişim adresli internet sayfası, (10.09.2006).

<sup>223</sup> Stuart Kline, **Türk Havacılık Kronolojisi**, (İstanbul: Dönence Basım-Yayın,1. Basım. 2002).

<sup>224</sup> 2920 sayılı Kanun: Kabul Tarihi: 14.10.1983, Yayınlandığı Resmi Gazete Tarihi: 19.10.1983 Sayı: 18196, Yayınlandığı Düstur: Tertip: 5 Cilt: 22 Sayfa: 736. [http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/kanun\\_yonetmelik/kanunlar/k2920.pdf](http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/kanun_yonetmelik/kanunlar/k2920.pdf) iletişim adresli internet sayfası (09.04.2007).

havaalanı ücretlerinde indirim yapılmış, özel işlem vergisi ve eğitime katkı payları yolcu biletlerinden kaldırılmıştır. Bu gelişmeler Türkiye’de iç hat taşımacılığının önünü açmış, iç hat yolcu sayısı hızla artmıştır. 2003’te 9 milyon olan iç hat yolcu sayısı, 2004’te 14 milyona, 2005’te yaklaşık 20 milyona, 2006’da ise 26 milyonu geçmiştir.<sup>225</sup> 2 bin kişilik yeni personel alımı yapan havacılık işletmelerinde çalışan sayısının yaklaşık 30 bin kişi olduğu tahmin edilmektedir. Sektöre giren her bir yeni uçak için yaklaşık 60 personele ihtiyaç duyulmaktadır.<sup>226</sup> Sadece işe giren 2 bin kişi için yaklaşık 8.5 milyon YTL sigorta primi ödenmiş olup, ödenen toplam vergi miktarı 180 milyon YTL’yi aşmıştır.<sup>227</sup>

2003’te iç hatların serbestleşmesi Anadolu’daki bazı atıl havaalanlarını canlandırmıştır. Havayolu işletmeleri, daha önce yolcu sayısı düşük olduğu için kullanılmayan havaalanlarına yerel yönetimlerin desteğiyle uçmaya başlamıştır. Üç yıl öncesine kadar 150–200 YTL arasında değişen bilet fiyatları, rekabete bağlı olarak 68-159 YTL arasına gerilemiştir.<sup>228</sup>

Türkiye’de Mart 2007 itibarıyla iç hatlarda THY, Onurair, Pegasus, Sun Express, Atlasjet ve İzair faaliyet göstermektedir. Bu 6 havayolu işletmesinden Atlasjet’in 3 bölgesel uçağı hariç (CRJ 900) diğer havayolu işletmeleri faaliyetlerini dar gövdeli jetlerle düzenlemektedirler. Tablo 26’da Türkiye’de iç hatlarda faaliyet gösteren havayolu işletmeleri ve uçtukları şehirler görülmektedir.

İç hatlarda faaliyet gösteren 6 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği hatlara baktığımızda, Sun Express ve İzair dışındakilerin merkezlerinin İstanbul ve Ankara olduğu görülür.

2003 yılında iç hatların tüm havayolu işletmelerinin uçuşlarına açıldığı günden sonra sefere başlayan Flyair ve Onurair, önce THY’nin sefer yaptığı noktalara düşük fiyatlarla sefer yapmaya başlamışlar ve bu hamle THY’nin de, artan petrol fiyatlarına rağmen, indirim yapmasına neden olmuştur.

Daha sonra iç hat taşımacılığına giren Atlasjet ve İstanbul’un Asya yakasındaki Sabiha Gökçen Havaalanını kendisine merkez seçen Pegasus iç hat seferlerine başlamışlardır. Mevcut hatlardaki talebin doyum noktasına ulaşmaya başlaması havayolu işletmelerini yeni pazarlar aramaya yönlendirmiştir. Daha sonra iç hatlara giren Sun Express kendisine İzmir ve Antalya’yı, İzair ise İzmir’i merkez alarak

<sup>225</sup> <http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/istatistikler.asp> iletişim adresli internet sayfası, (10.07.2006).

<sup>226</sup> <http://www.isteinsan.com.tr/egt101-1116203-20060903.html> iletişim adresli internet sayfası, (03.09.2006).

<sup>227</sup> <http://www.kobifinans.com.tr/sektor/0114/10782/8> iletişim adresli internet sayfası, (03.09.2006).

<sup>228</sup> <http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=4433> iletişim adresli internet sayfası, (04.09.2006).

uçuşlarına başlamışlardır. İzair Türkiye’de bir ilki gerçekleştirerek iç hat uçuşlarını Pegasus ile ortaklaşa düzenleme kararı almıştır. İlk iç hat uçuşa başlayan Flyair ise 2006’da ekonomik nedenlerle faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmıştır.

**Tablo 27. Türkiye’de İç Hat Uçuş Düzenleyen İşletmeler, Uçuş Merkezleri ve Uçuş Noktaları**

Uçuş Merkezleri	THY		Onur Air	Atlasjet	Pegasus		SunExpress		İzair
	Ankara	İstanbul	İstanbul	İstanbul	İstanbul (SG)	Ankara	Antalya	İzmir	İzmir
<b>Uçuş noktaları</b>									
Adana	*	*	*	*	*		*	*	*
Adıyaman	*	*							
Ağrı	*								
Ankara		*		*	*				*
Antalya	*	*	*	*	*	*		*	
Balıkesir									*
Batman	*								
Bodrum	*	*	*	*	*	*	*		
Çanakkale				*					
Dalaman	*	*	*	*	*		*		
Denizli		*							
Diyarbakır	*	*	*		*	*	*	*	*
Edremit				*					
Elazığ	*	*							
Erzincan	*								
Erzurum	*	*	*			*	*	*	
Gaziantep	*	*	*		*			*	*
İstanbul	*					*			*
İzmir	*	*	*	*	*	*	*		
Kahramanmaraş	*								
Kars	*								
Kayseri		*	*		*			*	
Kıbrıs	*	*		*	*	*			
Konya		*	*						
Malatya	*	*	*		*			*	*
Mardin	*		*						*
Muş	*								
Nevşehir	*								
Samsun	*	*	*						*
Siirt				*					
Sivas								*	
Şanlıurfa	*	*							
Tokat				*					
Trabzon	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Uşak				*					
Van	*	*			*	*	*	*	

Tablo 27’de THY’nin iç hatlarda Ankara’yı daha yoğun olarak kullandığı, Onurair’in diğer havayolu işletmelerinin faaliyet gösterdiği mevcut hatlarda uçuş düzenlediği, Atlasjet’in İstanbul’dan direkt yeni hatlar açtığı, Pegasus’un İstanbul’un Asya yakasındaki Sabiha Gökçen (SG) havaalanını kullandığı, Sun Express’in Antalya ve İzmir’den İstanbul ve Ankara dışındaki illere hizmet verdiği ve İzair’in İzmir merkezli uçuş düzenlediği görülebilir. Havayolu işletmeleri uçuş merkezlerinden düzenledikleri uçuşlar haricinde diğer şehirler arasında da uçuş faaliyetinde bulunmaktadır. Örneğin, THY, Sabiha Gökçen Havaalanı’ndan Erzurum, Ankara ve Trabzon gibi şehirlere de sefer düzenlemekte, Pegasus Trabzon-Antalya ve Adana-Kıbrıs arasında, İzair Antalya-Adana, Ankara-Bodrum, Ankara-Antalya, Atlasjet Adana-Kıbrıs, Adana-Antalya, Adana-İzmir arasında faaliyet göstermektedir.

Türkiye’de hangi şehirlerde havaalanı olduğu, bu havaalanlarının statüsü, şehirlerin nüfusları ve sefer düzenleyen havayolu işletmeleri Tablo 28’de görülebilir.

Bu tablodan da görüldüğü gibi 47 şehirde 62 havaalanı vardır. 14 şehir havaalanı olduğu halde havayolu hizmeti alamamaktadır. Özellikle 2.5 milyon nüfuslu, tarihi, turistik (kış ve yaz) ve termal bir merkez olan Bursa’nın üç havaalanı olmasına rağmen havayolu hizmetinden yararlanamaması dikkat çekicidir. Aynı şekilde yaklaşık 1 milyon nüfuslu Aydın, nüfusu bir milyondan fazla Kocaeli ve Manisa’da havaalanına sahip oldukları halde havayolu hizmetinden faydalanamamaktadırlar.



**Tablo 28. Türkiye’de Havaalanı Olan Şehirlerin Nüfus Sayıları, Havaalanı Statüleri ve Faaliyette Bulunan Havayolu İşletmeleri**

		2006 Tahmini Nüfus (bin kişi)	Havaalanı Statüsü ve Sayısı	Havayolu İşletmesi
1	Adana	1.983	1	TK, IZ, PGS, ATL, OA, SUN
2	Adıyaman	678	3	TK, ATL
3	<b>Afyon</b>	<b>828</b>	<b>4</b>	
4	Ağrı	571	3	TK
5	<b>Amasya</b>	<b>352</b>	<b>4</b>	
6	Ankara	4.386	1,5	TK, IZ, PGS, ATL
7	Antalya	2.071	1, 5, 5	TK, IZ, PGS, ATL, OA, SUN
8	<b>Aydın</b>	<b>999</b>	<b>5</b>	
9	Balıkesir	1.101	3, 4, 4	ATL
10	<b>Bursa</b>	<b>2.414</b>	<b>2, 4, 5</b>	
11	Çanakkale	467	4, 4	ATL
12	Denizli	883	2	TK
13	Diyarbakır	1.494	4	TK, IZ, PGS, OA, SUN
14	<b>Edirne</b>	<b>382</b>	<b>4</b>	
15	Elazığ	595	4	TK
16	Erzincan	315	4	TK, ATL
17	Erzurum	959	2	TK, OA, SUN
18	<b>Eskişehir</b>	<b>720</b>	<b>4, 5</b>	
19	Gaziantep	1.427	1	TK, OA, SUN
20	<b>Isparta</b>	<b>548</b>	<b>1</b>	
21	İstanbul	11.622	1,1, 5	TK, IZ, PGS, ATL, OA, FLY
22	İzmir	3.709	1, 5	TK, İZ, PGS, ATL, OA, SUN
23	Kars	287	1	TK, ATL
24	Kayseri	1.096	2	TK, OA, SUN
25	<b>Kocaeli</b>	<b>1.359</b>	<b>4</b>	
26	Konya	2.412	2	TK, OA
27	<b>Kütahya</b>	<b>684</b>	<b>4</b>	
28	Malatya	923	4	TK, ATL, OA
29	<b>Manisa</b>	<b>1.279</b>	<b>4</b>	
30	Kahramanmaraş	1.035	3	TK, ATL
31	Mardin	780	3	TK, OA
32	Muğla	794	1, 2	TK, IZ, PGS, ATL, OA, SUN
33	Muş	489	4	TK
34	Nevşehir	310	1	PGS
35	Samsun	1.188	1, 5	TK, OA
36	Siirt	266	3	ATL
37	<b>Sinop</b>	<b>186</b>	<b>1</b>	
38	Sivas	711	4, 5	TK
39	<b>Tekirdağ</b>	<b>708</b>	<b>2</b>	
40	Tokat	869	3	ATL
41	Trabzon	1.061	1	TK, PGS, ATL, OA, FLY, SUN
42	Şanlıurfa	1.700	3	TK, ATL
43	Uşak	331	4	ATL
44	Van	1.013	1	TK, PGS, SUN
45	<b>Zonguldak</b>	<b>559</b>	<b>4</b>	
46	Batman	518	4	TK
47	<b>Yalova</b>	<b>185</b>	<b>4</b>	

1. Uluslararası Sivil, 2. İçhat Sivil, 3. Uluslararası Askeri, 4. İçhat Askeri, 5. Özel Statülü

## 5. TÜRKİYE’DE BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI İHTİYACINI DOĞURAN NEDENLER

Büyük bir coğrafyada yer alan, Balkanlar’da, Kafkasya’da ve Ortadoğu’da büyük etkisi olan Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığı gelişmemiştir. Türkiye’nin siyasal başkenti Ankara ve ekonomik merkezi İstanbul hariç, diğer illerin arasında sınırlı havayolu taşımacılığı yapılmaktadır. Türkiye’de yolcu taşımacılığı büyük oranda karayollarıyla yapılması sonucu meydana gelen kazaların ekonomiye ve en önemlisi insan hayatına çok büyük maliyeti vardır. Ulaşım modları arasındaki bu tercih çarpıklığının giderilmesi gereklidir.

Günümüzün en değerli unsuru olan ve kaybını telafi etmenin imkansız olduğu “**zaman**” kavramı toplumun her kesimindeki insan için çok önemlidir. İnsanlar çok önemli olmadıkça 15-20 saatlik uzun, zorlu, tehlikeli ve yorucu karayolu yolculuğu yapmak yerine gitmemeyi tercih edebilmektedirler. Demiryolu taşımacılığı ise sınırlı bölgelerde ve altyapının eski olması dolayısıyla karayolundan daha uzun sürede hizmet vermektedir. Denizyolu taşımacılığı ise ülkemizde etkin olarak kullanılamamaktadır. Bu yüzden birbirinden uzak şehirler arası ticaret, turizm vb. etkileşim olması gerektiği kadar gelişmemektedir. Bölgeler arası ulaşımda sorun yaşanmaktadır.

Yolcu taşımacılığındaki karayolu ağırlıklı mevcut sağlıksız yapının değiştirilmesi en azından bir kısmının havayoluna kaydırılması gereklidir. Bu sayede hem karayolu kazaları azalacak, hem uzak yerleşim bölgelerdeki ekonomi turizm ve ticaret nedeniyle gelişecek, hem de ulaşım sorunu olan bölgelerdeki şehirler büyük şehirlere oradan da dünyanın çeşitli noktalarına ve bu noktalardan kolayca ulaşabilme imkânına sahip olacaklardır. Bundan başka, ulaşımda kaybedilen işgücü zamanı ortadan kalkacağı için verimlilik artacak ve trafik kazaları nedeniyle yok olan işgücü kaybı ve maddi zararlar azalacak ve atıl durumda bulunan havaalanlarının hizmete sunulmasıyla istihdam artışı sağlanmış olacaktır.

### **5.1. Türkiye İçin Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Tanımı**

Türkiye için bölgesel havayolu taşımacılığını, ticari bir amaçla büyük yerleşim yerleri ve/veya toplanma merkezi havaalanları ile küçük ve orta büyüklükteki yerleşim yerleri arasında veya orta büyüklükteki yerleşim yerleri arasında yolcu, kargo ve postanın tarifeli olarak nispeten küçük uçaklarla taşınması olarak tanımlayabiliriz.

Bu kapsamda İstanbul-Aydın, Bursa-Trabzon ve Adana-Şam uçuşları gibi hatlarda, dar gövdeli jetler ile düzenli sefer düzenlemeye yeterli talep olmadığı durumlarda daha küçük uçaklarla yapılan taşımacılık bölgesel havacılık olarak nitelendirilebilir. Bölgesel havacılığı belirleyen özelliklerden en önemlisi talebin büyük kapasiteli uçakları doldurmaya yetecek kadar olmadığı hatlarda nispeten daha küçük uçaklarla taşımacılık faaliyetinde bulunmasıdır. İkinci önemli husus da bölgesel taşımacılığın yurtiçi ve yurtdışı hatlarda yapılabilmesidir. Genellikle bölgesel havacılık içhat uçuşlar ile karıştırılmaktadır.

Türkiye'nin bölgesel havayolu ihtiyacı mevcut ulaşımda karşılaşılan güçlükler, ekonomik, ticari ve turizm faaliyetlerinin geliştirilmesi, sosyal ve siyasal nedenler başlıkları altında ele alınarak değerlendirilecektir.

### **5.2. Mevcut Ulaşımında Karşılaşılan Güçlükler**

Bir dikdörtgeni andıran Türkiye coğrafyası (kuş uçuşu) batıdan doğuya yaklaşık 1650 km, kuzeyden güneye ise yaklaşık 650 km'dir. Batıdan doğuya doğru gidildikçe ortalama yükseklik artar. Kuzey ve güney kıyı şeridi boyunca paralel dağlarla çevrilidir. Toplam yüzölçümü ise yaklaşık 815 bin kilometrekaredir. Batıdan doğuya karayolu ile ulaşım hiç durmaksızın 24 saat, güneyden kuzeye ise yaklaşık 12 saattir.

2006 yılı tahmini 72 milyon olan nüfusun altıda biri İstanbul'da yaşamaktadır. Türkiye'nin ekonomik merkezi olan İstanbul ve siyasal başkenti olan Ankara ile bir çok ilin havayolu ulaşımı büyük ölçüde sağlanmış olmasına rağmen, ülke genelinde diğer şehirler arasında direkt havayolu ulaşımı mevcut değildir.

Büyük yerleşim merkezlerinden uzaktaki şehirler için havaalanlarının önemi, alternatif ulaşım modlarıyla ulaşımın uzun sürdüğü hallerde çok daha önemlidir. Örneğin, pist onarımı için 420 gün kullanıma kapanacak olan Kars Havaalanı için yerel

yetkililer bu süre zarfında Kars'ta hayatın duracağı, çünkü Kars'ı batıya bağlayan tek yolun havayolu olduğunu ifade etmiştir. Havayolu olmadan hiçbir işadamı, akademisyen, heyet ve büyükelçinin şehirlerine gelmeyeceğini ayrıca kış turizmi için yurtiçi ve yurtdışından gelecek turistlerin gelmemesi durumunda Kars ekonomisinin büyük zarar göreceğini belirtmiştir.<sup>229</sup>

Türkiye'de şehirler arası ulaşım büyük ölçüde karayolu ile sağlanmakta ve bu durum birbirine uzak şehirler için uzun zaman almaktadır. Tablo 3'te Türkiye'nin en büyük 3 ilinden ve turizm merkezi olan Antalya'dan çeşitli illere olan hava, kara ve demiryolu ulaşım süreleri verilmiştir.

Tablo 29'da görüldüğü gibi havayolu ile Türkiye'nin Güney-Kuzey arası yaklaşık 1.5 saat, Batı-Doğu arası yaklaşık 2 saat sürerken karayolu ile bu süre yaklaşık 15-20 saat sürmektedir. Demiryolu ile ulaşım ise sadece belirli bölgeler için geçerli olup, demiryolu ile bir çok noktaya ulaşım yoktur ve olan yerlerde de seyahat süresi çok uzundur.

---

<sup>229</sup> <http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=7604> iletişim adresli internet sayfası, (04.09.2006).

**Tablo 29. Büyük Şehirlerden Diğer Şehirlere Yapılan Yolculuk Süreleri**

	<b>Havayolu</b> (saat)	<b>Karayolu</b> (saat)	<b>Demiryolu</b> (saat)
<b>Ankara</b>			
Ağrı	1.40	15	-
Batman	1.30	15	26
Erzincan	1.15	10	18
Siirt	1.20	15	28
<b>Antalya</b>			
Adana	0.55	8	-
Bodrum	0.45	8	-
Dalaman	0.45	5	-
Diyarbakır	1.40	15	-
Trabzon	1.30	20	-
<b>İstanbul</b>			
Denizli	1.10	8	15
Diyarbakır	1.55	20	35
Edremit	0.40	8	-
Erzincan	1.35	15	28
Erzurum	1.55	22	33
Elazığ	1.45	15	33
Kahramanmaraş	1.30	15	-
Kars	2.00	30	38
Kayseri	1.25	15	17
Nevşehir	1.20	10	-
Malatya	1.30	18	29
Muş	1.55	15	39
Sivas	1.30	18	21
Şanlıurfa	1.30	15	-
Uşak	1.00	8	-
Van	2.00	28	41
<b>İzmir</b>			
Adana	1.25	10	-
Antalya	1.00	9	-
Diyarbakır	1.55	20	-
Erzurum	1.55	21	-
Kayseri	1.25	10	-
Trabzon	2.00	24	-
Van	2.25	28	-

### 5.3. Ekonomik-Ticari-Turizm Faaliyetlerinin Geliştirilmesi

Ulaşım süresinin 10 ila 20’li saatlerden birkaç saate inmesiyle bölgeler arası ticaret ve etkileşim artacaktır. Gelirin yüksek olduğu batı bölgelerinden gelirin daha düşük olduğu doğu bölgelerine turizm turları daha kolay düzenlenebilecek, işadamları

yatırım yapmak veya ticaret yapmak için daha kolay gidebilme imkânına sahip olacaklardır.

Bakanlar Kurulu'nun 2006/10508 Sayılı Kararında "Bölgesel Gelişme ve Bölgesel Gelişmişlik Farklarının Azaltılması" başlığında belirtildiği gibi Türkiye Cumhuriyeti'nin yapmak istediklerinden biri de bölgesel gelişmişliği ülke geneline dengeli bir şekilde yaymaktır.<sup>230</sup> Bunun için de önce ulaşımın kabul edilebilir sürede ve güvenli bir şekilde olması gereklidir.

Bu sayede batıdan doğuya gittikçe artan gelir dengesizliği bir ölçüde olsa giderilebilir. Ticaretin ve gelişmişliğin en önemli göstergelerinden biri ulaşılabilirliktir. Ülkenin batısındaki ve doğusundaki büyük şehirler arasında (İzmir-Erzurum) 2006'ya kadar direkt havayolu hizmeti yoktu. Benzer şekilde ülkenin kuzeyindeki ve güneyindeki büyük şehirler arasında da direkt havayolu hizmeti yoktu. Kara yolu ile yaklaşık 20 saat süren Antalya-Trabzon arası uçakla sadece bir buçuk saat sürmektedir.

Bir turizm ülkesi olan Türkiye yılda 21 milyondan fazla turisti ağırlayarak, 18 milyar dolardan fazla turizm geliri elde etmektedir.<sup>231</sup> Günümüzde insanlar zamanlarını en iyi şekilde değerlendirmek için ulaşımında harcadıkları süreyi en aza indirmek istemektedir.

Çoğunlukla havayolu ile gelen yabancı turistler, her tarafı ayrı tarihi güzelliklerle dolu olan Türkiye'de etkin bir havayolu ağı olmadığı için sadece buldukları yerde tatillerini geçirmektedirler. Örneğin, Antalya'ya gelen bir turist 2006 yılına kadar havayolu ile İzmir'e Meryem Ana'yı ziyarete veya Trabzon'a Sümena Manastır'ına veya Bodrum'a gitme olanağına sahip değildi. Bu turistler, Peri Bacalarını veya Truva Harabelerini görmekten hala mahrumdur. Turizmden kazanılan geliri artırmak, turiste herkesin sunduğu deniz-güneş ikilisinin yanında tarihsel ve kültürel varlıklarımızı da pazarlamak istiyorsak gerekli altyapı çalışmaları yapılmalıdır.

İç hatlarda havayolu ulaşımının yaygınlaştırılması ile iç turizm'de canlanması özellikle doğu illerinde kış ve kültür turizmine yönelik seyahatlerin artması beklenmektedir. Bu sayede doğu bölgelerinde ekonomi canlanacak ve istihdam

<sup>230</sup> <http://euspk.ege.edu.tr/kanunyn/karar/bakanlarkurulukarari.doc> iletişim adresli internet sayfası, (05.09.2006).

<sup>231</sup> [http://www.dunyagazetesi.com.tr/news\\_display.asp?upsale\\_id=247303](http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=247303) iletişim adresli internet sayfası, (07.07.2006).

artacaktır. Turizmin ayrılmaz bir parçası olan hava ulaştırma sektöründe meydana gelen her yeni gelişme, turizm hareketlerini olumlu olarak etkileyecek ve ülkeye gelen turist sayısı ile konaklama süresinin uzatılmasında ve iç turizmin gelişmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

#### 5.4. Sosyal Nedenler

Sosyal devleti en kısa ve açık olarak kanunlarında ve icraatında toplum yararını gözeten devlet olarak tanımlamak mümkündür. Bu temel ilke Anayasa'nın birçok (2, 5, 60 ve 61.) maddelerinde belirtilmiştir.<sup>232</sup>

Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına günümüzün en hızlı, rahat ve konforlu ulaşımı olan havayolu taşımacılığını sunmak için attığı adımları geliştirmek zorundadır. Ulaşılabilirliğin kolay olması bir şehrin veya bölgenin gelişmesindeki en önemli faktörlerden biridir. Eğitim ve sağık hizmetleri devletlerin vatandaşlarına sunduğı en temel hizmetlerdendir. Bu hizmetlerin kolay ulaşılabilir olması o bölgede yaşayanlar için büyük öneme sahiptir. Büyük şehirlerden uzak bölgelerdeki yerlerde eğitim hizmeti için gelenler (öğretim görevlileri, eğitimciler vb.) için kolay ulaşılabilir olmanın önemi çok büyüktür. Bir çok kişi karayolu ile uzun süre seyahat edip hem zaman kaybı hem de yorgunluk yerine, oralara gitmemeyi tercih etmektedir.

Sağık hizmeti doğal olarak büyük merkezlerde daha gelişmiştir. Acil durumlarda ve önemli rahatsızlıklarda hızlı bir şekilde bu merkezlere ulaşmak çok önemlidir. Böylece uzak bölgelerdeki yerleşim yerleri daha yaşanabilir hale gelir.

Türkiye'de özellikle doğu bölgelerimizdeki uzun ve zorlu kış koşulları göz önüne alındığında buradaki ulaşımın kesintisiz ve hızlı olmasının önemi daha da artmaktadır. Kilometrelerce yolu açık tutmaya çalışmakla, pist açık tutma maliyetleri ve olasılığı elbetteki karşılaştırılmaz.

<sup>232</sup> <http://www.atamizindeyiz.com/03/ata04.htm> iletişim adresli internet sayfası (03.07.2006).

### 5.5. Siyasi Nedenler

Türkiye'nin sınırları dışında kalmasına rağmen, ortak tarihi olan bölgeler ve siyasi yakınlığını artırmak istediği bölgelerle ulaşımı sınırlıdır. Karayolu ile uzun süre alan, havayolu ile bağlantısı sınırlı olan bu bölgelerle ülkemizin tarihi bağlarını güçlendirmesi, ekonomik ve siyasi ilişkilerini arttırması açısından bölgesel havacılıktan faydalanılabilir. Örneğin, Türkiye Kafkasya'da Azerbaycan ve Gürcistan'la çeşitli konularda siyasi ve ekonomik ortaklık yapmaktadır. Bunların başında Bakü-Tiflis-Ceyhan enerji koridoru gelmektedir. Bu ülkeler ilişkilerini geliştirmek için Bakü-Tiflis-Kars demiryolu projesi imzalamışlardır.<sup>233</sup> Demiryolu yapımı, uzun süre alan ve yatırım maliyetleri yüksek olan bir iş olduğu için kısa zamanda sonuçlanması mümkün görülmemektedir. Bu noktada havayolu ulaşımı Türkiye'nin doğusundaki şehirleri, bu ülkelerin başkentleri ile bağlayarak karşılıklı etkileşimi arttıracığı düşünülmektedir.

Aynı şekilde Balkanlarda Bosna-Hersek, Kosova, Makedonya, Arnavutluk, Yunanistan ve Bulgaristan'da yaşayan Türk ve Müslümanlar bir şekilde Türkiye'nin etki alanındadırlar. Bu ülkelerden ülkemize göç eden çok sayıda vatandaşımız vardır. Bu bölgelere ulaşım karayolu ile uzun zaman almaktadır. Bölgesel havacılık Türkiye ile bu bölgeler arasındaki ilişkileri sağlamlaştırmak için kullanılabilir. Örneğin, Bursa'da sadece Bulgaristan'dan gelen göçmen sayısı yaklaşık 300 bindir.<sup>234</sup>

Siyasi nedenlerle açılan hatların elbette bu ülkelerle karşılıklı ticaret, turizm ve ilişkileri de geliştireceği açıktır. Havayolu ulaşımı sayesinde bu ülkelerle ilişkilerimizin gelişmesi ve karşılıklı etkileşimin artacağı tahmin edilmektedir.

<sup>233</sup> <http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=8274> iletişim adresli internet sayfası, (04.09.2006).

<sup>234</sup> <http://www.yenibursa.com/index.php?mod=News&NewsId=796> iletişim adresli internet sayfası, (02.09.2006).



## **5.6. Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığı İhtiyacının Değerlendirilmesinden Çıkarılan Sonuç**

Büyük yüzölçümüne sahip, ulaşım modları arasında çok büyük dengesizlikler olan, bölgeler arası büyük gelir farkı olan, Anayasasında “sosyal devlet” olduğu belirten ve bölgesel bir güç olan Türkiye için bölgesel havacılığın gelişmesi çok önemlidir.

Bölgesel havacılığın gelişmesi ile büyük yüzölçümüne sahip Türkiye’de ulaşım süreleri 10-15 saatlerden 1-2 saate düşecek, bölgeler arası etkileşim, turizm ve ticaret artacak, komşu ülkelerle karşılıklı ticari ve siyasi ilişkiler gelişecektir.

Bölgesel havayolu taşımacılığının geliştirilmesi Türkiye’nin en büyük sorunlarından olan trafik kazalarını azaltma ve ticaret ve ekonomiyi geliştirerek istihdamı arttırmada da önemli katkıları olacağı düşünülmektedir.

## **6. TÜRKİYE’DE BÖLGESEL HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ UYGULANABİLİRLİĞİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Bu bölümde, şimdiye kadar yapılan çalışmaların ışığı altında Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmemesinin nedenleri ve gelişmesi için yapılması gerekenler incelenecektir.

### **6.1. Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişmemesinin Nedenleri**

Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmemesi nedenleri olarak kişi başına milli gelirin düşük olması, iç hatların uzun süre rekabete kapalı olması, bölgesel havacılığı destekleyici, geliştirici uygulamaların hayata geçirilememesi, havayolu sektöründeki yüksek vergi ve harçlar, bölgesel havayolu taşımacılığını tanımlayan yasal çerçevenin olmaması, havayolu ile seyahat etmenin imajı, yerel yönetimlerin gerekli desteği sağlamaması, havayolu işletmelerinin filo yapılarını çeşitlendirmek istememeleri, kırılğan ekonomik ve siyasi yapı, kaynak yetersizliği ve kaynak maliyeti

yüksekliği, Türkiye merkezli havayolu işletmelerin geçmişteki olumsuzluklar nedeniyle itibar sorunu olması, iş gücü arzındaki yetersizlikler ve ülke kaynaklarının verimsiz kullanılması aşağıda maddeler halinde açıklanmıştır:

### 6.1.1. Kişi Başına Milli Gelirin Düşük Olması

Bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmiş olduğu ülkelere ve bölgelere baktığımızda, bu ülkelerin ve bölgelerin kişi başına düşen gelirlerinin 20-30 bin dolar seviyesinde olduğunu görürüz. Örneğin 2006 yılı için bu rakam Norveç'te yaklaşık 72 bin, ABD'de ise 44 bin ABD Dolar'dır.<sup>235</sup> Türkiye'de kişi başına milli gelir AB ortalamasının yaklaşık %72 altındadır.<sup>236</sup> İleri teknoloji ekipmanlarına ve yüksek nitelikli işgücüne gereksinim duyan havacılık sektörü, bu özelliği nedeniyle yüksek maliyeti fiyatlarına yansıtmaktadır. Kişi başı milli gelirin 5 bin dolar civarı (2006'da 5477 dolar<sup>237</sup>) olan ve satınalma gücü paritesine (SGP)<sup>238</sup> göre hesaplandığında ise yaklaşık 8.400 dolar<sup>239</sup> olan Türkiye'de bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmemesinin en önemli nedenlerinden biri olarak karşımıza kişi başına düşen milli gelirin az olması çıkmaktadır.

### 6.1.2. İç Hatların Uzun Süre Rekabete Kapalı Olması

ABD'de 1970'lerin sonunda, Avrupa'da 1980'lerde başlayan liberalizasyon uygulamalarının Türkiye'de 2003'lere kadar uygulanmaması ve bu ülkelerde görülen serbest rekabet şartlarının oluşmaması sonucu Türkiye'de havayolu taşımacılığı istenilen ölçülerde gelişmemiştir. ABD ve Avrupa'da tamamen serbest bırakılan fiyatlar ve rekabet sonucu bilet fiyatları düşmüş, havayolu taşımacılığı daha geniş kitlelere hizmet sunabilme imkânına erişmiştir. Fakat Türkiye'de 2003 yılının son

<sup>235</sup> <http://www.milliyet.com.tr/2006/09/16/ekonomi/eko02.html> iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2007).

<sup>236</sup> <http://kalkinma.org/?goster.asp?sayfa=haber&id=3035> iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2007).

<sup>237</sup> <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=473> iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2007).

<sup>238</sup> **Satın Alma Gücü Paritesi (SGP)** : Ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklılaşmasını ortadan kaldıran para birimi dönüştürme oranıdır. Eldeki toplu bir para parite oranı ile farklı bir para birimine dönüştürüldüğünde, tüm ülkelerde aynı sepetteki mal ve hizmetler satın alınabilir. SGP ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarını yok ederek, ulusal para birimlerini birbirlerini dönüştüren orandır. <http://www.ntvmsnbc.com/news/66075.asp> iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2007).

<sup>239</sup> <http://arsiv.sabah.com.tr/2006/01/16/eko119.html> iletişim adresli internet sayfası, (05.03.2007).

aylarına kadar iç hatlarda THY dışında hiçbir havayolu işletmesinin faaliyette bulunmasına izin verilmemiştir. Bu tarihten sonra iç hatlarda hizmet vermeye başlayan havayolu işletmeleri sonucu, aynı dönemde yakıt fiyatlarının artmasına rağmen, hem fiyatlar düşmüş hem de frekans ve hizmet verilen şehir sayısı artmıştır.

### **6.1.3. Bölgesel Havacılığı Destekleyici, Geliştirici Uygulamaların Hayata Geçirilememesi**

Serbest piyasa şartlarının egemen olduğu ABD ve Avrupa'da bile bölgeler arası ulaşımın kolay olması, uzaktaki bölgelerin ekonomik kalkınmasına yardımcı olması, bu bölgelere ve bu bölgelerden ulaşımın kolay olması amacıyla uzun yıllardır uygulanan devlet desteği benzerlerinin Türkiye'de uygulanmaması, bölgesel havacılığın gelişmemesinin en büyük nedenlerinden bir diğeridir.

ABD ve Avrupa'da sosyal devlet uygulamaları ve ekonomik gelişimin sağlanması amacıyla bölgesel hatların desteklenmesi uygulamaları bu bölgelerde bölgesel havacılığın gelişmesinde etkisi olmuştur. ABD'de 1978 yılında uçuşlar üzerindeki tüm kısıtlamaların serbest bırakılmasından sonra, havayolu taşımacılığı için yeterli talebin olmadığı veya oraya uçuş için zorlanan havayolu işletmeleri üzerindeki zorunluluk kalktığı için bazı bölgeler havayolu hizmetinden mahrum kalmışlardır. Bu durumun önlenmesi için ABD yönetimi bu bölgelere olan havayolu hizmetinin belli şartlarda desteklenmesine karar vermiştir. Avrupa'da da havayolu taşımacılığının bölgesel kalkınmayı desteklediği, ekonomik gelişmeyi kolaylaştırdığı ve sosyal devlet uygulamaları gibi çeşitli nedenlerle bölgesel havacılığa olan destek uzun yıllardır sürdürülmektedir.

### **6.1.4. Havayolu Sektöründeki Yüksek Vergi ve Harçlar**

Havayolu sektörü üzerinde yüksek oranda vergi ve harç yükü bulunmaktadır. Hükümetler en kolay vergi ve harç toplayabilecekleri sektörlerden biri olarak havayolu taşımacılığını görmektedir. Bunun nedeni insanların günümüzün en hızlı ve güvenli ulaşım modu olan havayolu sektörünü ikame edilemez bulmalarıdır. Örneğin, Türkiye'de uçak yakıtından %18 oranında KDV, havaalanlarını kullanan yolculardan

dış hat 15 Dolar, iç hat 3 Euro yolcu hizmet bedeli alınmaktadır. Hükümetler havayolu taşımacılığını acil durumlarda ilk vergi kaynağı olarak görmektedir. Örneğin, 1999 depremi sonrası yolcu biletlerine özel işlem vergisi adıyla vergi getirilmiştir.

#### **6.1.5. Bölgesel Havayolu Taşımacılığını Tanımlayan Yasal Çerçevenin Olmaması**

Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesinin önündeki engellerden biri de bölgesel havayolu taşımacılığı kavramının yasal çerçevede tanımlanmamış olmasıdır. Bu kavram Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü tarafından tanımlanarak, dünyada çok önemli bir yeri olan bölgesel havayolu taşımacılığının Türkiye’de gelişmesi için gerekli koşullar sağlanmalıdır.

#### **6.1.6. Havayoluyla Seyahat Etmenin İmajı**

Uzun yıllar iç hatlarda uçuş düzenleyen havayolu işletmesinin uyguladığı yüksek fiyat politikası, Türkiye’de havayolu taşımacılığının lüks bir hizmet olarak algılanmasına neden olmuştur. 2003 yılına kadar iç hatlarda tek taşıyıcı durumundaki havayolu işletmesi fiyatlarını rekabetten uzak şartlarda serbestçe belirlemekteydi. Fiyatların yüksek olması ise zaten kişi başına düşen milli gelirin düşük olduğu ülkemizde havayolunu sadece özel bir kesime hizmet verir duruma getirmiştir. 2003 yılından sonra iç hatlar rekabete açılınca, pazara giren özel sektör havayollarının uyguladığı rekabetçi fiyatlar karşısında havayolu sektöründe fiyatlar düşmüştür. Bu uygulamalar sonucu 2003’te 9 milyon olan iç hat yolcu sayısı, her yıl ortalama %50 artarak 2005 yılında 20 milyon yolcu sayısına ulaşmıştır. Havayolu ile yolculuk etmenin maliyeti uzun mesafede karayolu ile rekabet edebilir hale gelmiş, insanların gözünde sadece zenginlerin kullanabildikleri ulaşım modundan, sadece hızlı ve güvenli ulaşım modu kavramına geçiş sağlanmıştır.

#### **6.1.7. Yerel Yönetimlerin Gerekli Desteği Sağlamaması**

Yerel yönetimler ve o şehrin veya bölgenin ticaret ve sanayi odaları (geçtiğimiz bir iki yıl öncesine kadar) konunun önemini kavrayıp yeteri kadar destek

vermemişlerdir. Özellikle Avrupa ve ABD’de yerel yönetimler tarafından işletilen havaalanları, o şehrin veya bölgenin giriş kapısı olmaları ve şehre ve bölgeye sağlayacakları kazançlar nedeniyle, yerel yönetimler tarafından çeşitli şekillerde desteklenmektedirler. Yerel yönetimler belirli bir sayıda koltuğu satın almakta, zarar etmeme garantisi vermekte veya alana gelen havayolu işletmelerinin konma konaklama ücretlerini kendi bütçelerinden karşılamaktadırlar. Bu sayede şehre havayolu işletmelerinin gelmesi özendirilmiş olmaktadır. Türkiye’de de son yıllarda buna benzer uygulamalar görülmektedir. Örneğin, Çanakkale ilindeki çeşitli kuruluşlar havayolu işletmesinin isteği doğrultusunda İstanbul-Çanakkale uçuşları için 7500 bilet satın almışlardır.<sup>240</sup>

#### **6.1.8. Havayolu İşletmelerinin Filo Yapılarını Çeşitlendirmek İstememeleri**

Türkiye’deki havayolu işletmeleri genellikle çevre ülkeler ve yurtiçinde talebin yoğun olduğu hatlarda uçtukları için filolarının çok büyük bir kısmı dar gövdeli ve orta menzilli (B737 veya A320) uçaklardan oluşmaktadır. Havayolu işletmeleri maliyetlerini artıracakları gerekçesi ile doğal olarak filo yapılarını mümkün olduğu kadar tek uçak tipinden oluşturmak isterler. Bu sayede tek tip teknisyen, uçuş ekibi, motor yedek parçası stoğu avantajlarından yararlanmaktadırlar. Filoya yeni bir tip uçak girmesi bu saydığımız kalemlerin her birinden tedarik edilmesini gerektireceği için maliyetleri arttıracaktır. ABD ve Avrupa’daki örnekleri de incelediğimizde büyük havayolu işletmelerinin hemen hemen hepsinin kendi bünyesinde veya tamamen başka bölgesel havayolu işletmeleri ile bu tip uçuşları gerçekleştirdikleri görülmektedir.

#### **6.1.9. Kırılgan Ekonomik ve Siyasi Yapı**

Sürekli siyasi ve ekonomik krizlerle sarsılan Türk Ekonomisindeki bu dalgalı yapı Türkiye’deki tüm işletmeler gibi havayolu işletmelerinin de önünü görmesini ve uzun dönemli plan yapmasını engellemektedir. Çünkü havayolu işletmeleri en küçük bir ekonomik krizde insanların ilk önce seyahatten vazgeçeceklerini, Avrupa ile herhangi bir siyasi krizde turizmin olumsuz etkileneceğini ve Türkiye’nin Ortadoğu’daki

<sup>240</sup> <http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=10273> iletişim adresli internet sayfası, (10.12.2006).

olaylardan direkt etkilendiğini bilmektedirler. Bunun için riskli bir iş kolu olan havayolu sektöründe, ekonominin de getirdiği zorluklara rağmen bölgesel havayolu taşımacılığı işine girmeyi tercih etmemektedirler.

#### **6.1.10. Kaynak Yetersizliği ve Kaynak Maliyeti Yüksekliği**

Türkiye’de kaynak yetersizliği olduğu için genellikle işletmeler yurtdışından kaynak bulmak zorunda kalmaktadırlar. Tüm sektörler için geçerli olan bu kaynak yetersizliğinin üstüne bir de ülke risk primleri eklendiğinde Türk havayolu işletmeleri diğer ülke havayolu işletmelerinden daha yüksek faiz oranları ile borçlanmaktadırlar. Bu yüksek faiz oranlarını da bir şekilde bilet fiyatlarına yansıtmak zorunda kalmakta ve bu durumda zaten yüksek olan bölgesel uçakların birim koltuk maliyetlerini daha da arttıracığı göz önüne alınarak, bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesinin önünü tıkayan nedenlerden biri olarak ortaya çıkmaktadır.

#### **6.1.11. Türkiye Merkezli Havayolu İşletmelerinin Geçmişteki Olumsuzluklar Nedeniyle İtibar Sorunu**

Geçmişte bazı Türk havayolu işletmeleri ile yabancı finansal kiralama işletmeleri ve Eurocontrol arasında yapılması gereken ödemelerle ilgili sorunlar olmuştur. Bunun sonucu finansal kiralama işletmeleri, Türkiye merkezli havayolu işletmelerinden çeşitli ek garantiler veya belli bir peşinat istemektedirler. Bu durum havayolu işletmelerine ek maliyetler yüklemektedir.

#### **6.1.12. İşgücü Arzındaki Yetersizlikler**

Özellikle ABD ve Avrupa’da bölgesel havayolu işletmeleri uçaklarında düşük ücretli kabin ekibi ve personel çalıştırmaktadırlar. Bunun nedeni Batı piyasalarının Ülkemizdeki gibi pilot açığı olmamasıdır. Uçuş okullarından mezun olan pilotlar, tip eğitimlerinden sonra genellikle tecrübe kazanmak ve gerekli uçuş saatlerini doldurmak için bölgesel havayolu işletmelerinde düşük ücretlerle çalışmaktadırlar. Bu durum da bölgesel havayolu işletmelerinin maliyetlerini düşürmektedir. Türkiye ise pilot yetersizliği nedeniyle yurtdışından pilot ithal eder hale gelmiştir. Bu durumda

Türkiye’de düşük ücretlerle kabin ekibi ve personel çalıştırma olanağı olamayacağından, iş gücü arzındaki yetersizlik de Türkiye’de bölgesel havayolu işletmeciliğinin önündeki engellerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

### **6.1.13. Ülke Kaynaklarının Verimsiz Kullanılması**

Kısıtlı olan ülke kaynaklarının geri dönüşü olmayan, ülkeye kısa dönemde bir getirisi olmayan, sürekli zarar eden ve kısa dönemde başabaş noktasına ulaşması mümkün gözükmeyen projelerde harcanması sonucu bölgesel havayolu taşımacılığına aktarılabilecek kaynaklar yitirilmektedir. Örneğin, “her ile bir havaalanı” sloganıyla başlayan ve ülkemize bir çok kullanılmayan ve/veya yanlış yere yapılmış havaalanı yatırımı yükü getiren proje sonunda, milyarca dolar heba edilmiştir. Bu havaalanlarının işletilememesinden dolayı da çok büyük maliyetlere katlanmak zorunda kalınmıştır. Bu kaynaklarla mevcut havaalanları arasında tüm Türkiye’yi içeren bir hava ulaşım ağı kurulsa ve stol havaalanları ile küçük yerleşim yerlerine bölgesel uçaklar ile hizmet verilebilirdi. Bu sayede, hem bu şehirler havayolu taşımacılığı hizmetinin faydalarından yararlanır hem de kaynaklar geri dönüşümü olabilecek yerlerde kullanılabilirdi.

Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının geliştirilmesi ile ilgili kamu ve özel sektör yöneticileri ile görüşme yapılarak, onların fikirlerini de değerlendirmeye katmak amacı ile havayolu sektöründeki tüm kamu ve özel sektör yöneticileri ile görüşülmüştür.

### **6.2. Sektör Temsilcileri ile Yapılan Görüşmelerin Değerlendirilmesi**

Çalışmanın bu bölümünde Kamu (Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Devlet Hava Meydanları İşletmesi, Devlet Planlama Teşkilatı) ve Özel sektör (THY, Onurair, İzair, SunExpress ve Atlasjet) yöneticileri ile görüşülerek, bölgesel havayolu taşımacılığı ile ilgili sorular sorulmuştur. Pegasus Havayolu ile birden fazla kez randevu alınmasına rağmen görüşülememiştir.

Kamu ve özel sektör yöneticilerine; bölgesel havayolu taşımacılığı kavramı ile ilgili çeşitli sorular sorularak bölgesel havayolu taşımacılığına ilişkin tüm düşünceleri

ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu görüşmeler Ekim 2006- Mart 2007 tarihleri arasında Ankara, İstanbul ve İzmir’de yüz yüze gerçekleştirilmiştir. Sadece Sunexpress ile yoğun iş programları nedeniyle görüşmeler telefon ve elektronik posta yolu ile yapılmıştır.

Yapılan görüşmeler sonucunda bölgesel havayolu taşımacılığı tanımlamada genel bir benzerlik olsa da, farklı şekillerde tanımlandığı, bölgesel havayolu işletmesi tanımının herkes tarafından farklı yapıldığı, bölgesel uçak kavramından genel olarak küçük kapasiteli yolcu uçaklarının anlaşıldığı, Bölgesel Havayolu Projesinin olması gereken bir uygulama olduğu ve Türk Sivil Havacılık Sisteminin büyümesine katkıda bulunduğu ama adıyla örtüşmediği, bu projenin iç hatların serbestleştirilmesi olduğu belirtilmiştir. Türkiye’de bölgesel havayolu işletmesi var mı sorusuna herkes farklı bir cevap vermiştir. Bu da Türkiye’de bölgesel havayolu işletmesi kavramının, havayolu sektörü yöneticilerinde bile farklı olduğu veya herkesin kendine göre bir tanımı olduğu sonucunu çıkarmaktadır. Bölgesel havayolu taşımacılığının bölgeye sağlayacağı katkılar konusunda ise görüşme yapılanlar hemfikirdirler. TAI’nin bölgesel uçak üretimi ise, görüşülen taraflarca desteklenmektedir. Hatta bunun maliyetler düşünülmeden sağlayacağı katma değer ve yararlar için dahi olması gerektiğini savunanlar vardır. Aşağıda soru formunda yapılan görüşmelerin ayrıntıları verilmiştir.



## **Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Geliştirilmesine İlişkin Soru Formu**

Sayın yetkili,

Bu soru formu ile elde edilecek veriler, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sivil Havacılık Yönetimi Anabilim Dalı’nda Prof. Dr. Fevzi SÜRMEĻİ’nin danışmanlığında, “Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Geliştirilmesi” konusunda yapılan doktora tezinde kullanılacaktır. Değerli katkılarınızdan dolayı teşekkür ederim.

Araş. Gör. Ali Emre SARILGAN  
Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Yüksekokulu  
aesarilgan@anadolu.edu.tr

### **1. Çalıştığınız kurum ya da işletmenin unvanı nedir?**

SHGM

DHMİ

DPT

THY

Onur Air

İzair

SunExpress

Atlasjet

Pegasus – Görüşülememiştir.

### **2. Görev pozisyonunuz nedir? Kaç yıldır bu görevdesiniz?**

SHGM- Uluslararası Anlaşmalar Müdürü - 1

DHMİ- APK Daire Başkanı - 18

DPT- Altyapı ve Hizmetler Dairesi Havayolu Sektörü Planlama Uzmanı- 8

THY- Network Planlama Müdürü- 3

Onur Air- Ticaret Müdür Yardımcısı- 3

İzair- Ticaret Genel Müdür Yardımcısı- 1

SunExpress- Kalite Müdürü- 6

Atlasjet- Yer İşletme Başkanı- 2

### 3. “Bölgesel havayolu taşımacılığı” kavramı sizin için ne ifade etmektedir?

SHGM- Bir bölgede veya iki bölge arasında küçük havaalanlarından alınan yolcuların büyük havaalanlarına toplanarak daha büyük uçaklarla, trafik yoğunluğu hesabı yapılarak (yolcu sayısı) yolcu taşınması. Yalnızca ülke içinde olması gerekli değil. Siyasi sınırlar değil, ekonomik ilişkiler ön planda olmalı. Önemli olan talebin olmasıdır. Yazın boş uçak yok. Kışın uçacak kimse yok.

DHMİ- Ana hublar dışında kalan daha dar potansiyelli ve buna uygun uçaklarla çapraz taşımacılık. Adana-Gaziantep gibi.

DPT- Ülkenin küçük meydanlarını aktif hale getirebilecek, sık frekans, sık uçuş, asıl amaç büyük hatların beslenmesi.

THY- Taşra şehirlerinden, 1000 Nm menzildeki network üzerindeki noktalara bölgesel uçaklarla yaptıkları taşımacılık.

Onur Air- Bölgesel olarak İstanbul’a uğramadan, Türkiye iç hat uçuşları. Bölgesel hava taşımacılığı adı altında büyük şehirlere uğramadan Antalya-Diyarbakır gibi hatlarda yapılan taşımacılık.

İzair- İki şey anlıyorum. Kendi bölgemizi içeren, genelde iç hatları içerir. Belli bir bölgeyi birbirine bağlayan havayolu anlamındadır.

SunExpress- Küçük (tercihen pervaneli) uçaklarla, hub olarak faaliyet gösterebilecek bir meydana (Antalya, İzmir, Ankara, İstanbul, Trabzon) yakın şehirlere yolcu ve yük taşımacılığı. Bunlara ek olarak yakın ülkelere uluslararası uçuşlarda bölgesel havayolu taşımacılığı olarak nitelendirilebilir. Örneğin Adana-Şam.

Atlasjet- Türkiye için iç hat uçuşu ifade ediyor. Genel olarak yerel kaynakları en etkin biçimde kullanarak maliyetleri düşürülmüş taşımacılık sistemi.

**4. “Bölgesel havayolu işletmesini” nasıl tanımlarsınız? Sizce bölgesel havayolu işletmelerinin diğer havayolu işletmelerinden ayrılan özellikleri nelerdir?**

SHGM- -----

DHMİ- Bölgesel havayolu işletmesi low-cost maliyeti düşük, daha ucuz ikram, bağlantı yok. İç taşımacılık. Low-cost taşımacılık.

DPT- Daha küçük uçaklardan oluşan filosuyla, kendilerine merkez seçtikleri havaalanlarından operasyon yapan işletmeler. Maliyetlerini düşük tutma eğilimindedir, daha sık uçarak hizmet veriyorlar.

THY- Network yaklaşımı yok. Point to point yaklaşımı var. Düşük koltuk kapasiteleri ile yüksek birim gelirli yolcuyla büyük şehirlere veya diğer taşra şehirlerine taşıyor. En büyük faydası “zaman” kazandırmak. Karayolu ile fiyat rekabeti şansı yok. Bölgesel havayolu işletmesi talebin zayıf gelirin yüksek olduğu hatlarda daha verimli çalışır. Uçak seçimi bu yüzden küçük uçaklar olmaktadır. Bölgesel havayolu taşıyıcıları toplam seyahat giderini düşürmeye çalışıyor. EN BÜYÜK FARK BU. Bu fark filoları farklılaştırıyor.

Onur Air- Bölgesel havayolu, o bölge içinde (base) o bölgeye çevre illere (diğer) sefer yapıyorsa, bu seferler yurt dışı da olabilir, tamamen “kendi bölgesi, çevre bölgeleri ve büyük metropollere” yapılan taşımacılık. Örneğin Diyarbakır-Kayseri. Her yere bölgesel havayolu olabilir.

İzair- Diğer havayolu işletmeleri sadece bir bölgeye hizmet vermiyor. İstanbul, İzmir yurtdışına ülkeyi bağlıyor. Büyük havayolu bir hub noktası seçiyor. Anadolu’dan topluyor Avrupa’ya, Avrupa’dan Ortadoğu’ya. Daha küçük çapta, bölgesi içinde hareket eden, bölgesel havayolu biraz daha küçük uçaklarla, pazar küçük olduğu için hizmet verir.

SunExpress- Düşük maliyetli operasyon, bölgesel rekabetle sınırlı olma şansı. (Sadece o bölgede faaliyet gösteren şirketlerle rekabet etmek, dünya çapındaki rekabet koşullarından daha az etkilenmek) Öte yandan, bu işletmeler havacılıktaki genel

olumsuzluklardan çok daha fazla etkileneceklerdir. Üslerine gelen yolcu trafiğindeki azalma onları direkt etkileyecektir. Bana göre bölgesel havayolu işletmesi 50 kişiden az uçaklarla (tek pilot, tek hostes, ikramsız veya bir kek veya çikolata) düşük maliyetlerle faaliyet gösteren işletmelerdir.

Atlasjet- Direkt faaliyet maliyetleri çok önemlidir. Bölgesel havayolu taşımacılığında anladığımız şey yerel avantajları maliyete yaymak. Kullanılmayan meydanlara uçmak, her türlü hizmetten (park yerleri, kafeterya vb) ücretsiz yararlanmak. Asıl iş alanı dışında iş yapmak. Küçük uçaklarla sık sefer düzenlemek.

### **5. Bölgesel uçak sizin için ne ifade etmektedir?**

SHGM- -----

DHMİ- 2000m uzunluğundaki kısa ve dar pistlere iniş ve kalkış yapan, tipi-büyüklüğü bu alt yapıya uygun, düşük talebe uygun, tonajı düşük uçaklar.

DPT- 50-70 koltuk kapasiteli, turboprop veya jet tipi uçaklarla hizmet veren uçaklar.

THY- Turboprop veya jet 50 koltuk ve aşağısındaki küçük uçaklar. Havayolu işletmeleri toplam seyahat giderlerine odaklandıkları için, talep arttığı için ve uçaklar verimli olduğu için bu sayı 70 olmuştur.

Onur Air- O bölgenin ekonomik, coğrafi yapısına uygun uçaklar. Küçük uçak ekonomik uçak değildir. 50-70 koltuklu uçaklarda, koltuklar maliyetlidir. Uçakların ekonomik olması da önemli. Havaalanlarının coğrafi durumu önemli. Örneğin, doğu Anadolu'da kış çok, Konya'da sis çok.

İzair- Küçük, az koltuk kapasiteli genellikle 30 ve 90 koltuktan az. Turbojet, turboprop olabilir. Menzil daha kısadır.

SunExpress- 15-49 kişilik, tek pilotlu, pervaneli uçak.

Atlasjet- Kısa uçuşta en az maliyetle uçan uçak.

**6. Ulaştırma Bakanlığı tarafından “Bölgesel Havacılık” adıyla 2003’te başlatılan proje hakkındaki görüşleriniz nelerdir?**

SHGM- Bunun öncesi var. Bizdeki iç hat taşımacılık tam bölgesel değil. Bizde anlaşılan bu yanlış algılanıyor. Temeli Özal’a 2920 sayılı Kanuna dayanıyor. Bu son adım. Bölgesel havacılık tam oluşmadı. Base (uçuş merkezi) düşüncesi yok. İç hat taşımacılığı için 5 uçak olması lazım.

DHMİ- Adı uygun değil. İç hat taşımacılıkta Türk Havayolları tekeline kırmak, özel havayolu işletmelerine izin vermek. Daha sonra özellerle çapraz uçuşlar. İç hattın rekabete açılması. Adana-Antalya içhat bunun ötesinde çapraz uçuşlara yönelmesi.

DPT- Çok olumlu buluyorum. Havacılığı geliştirmek için gelirlerinden feragat etti, yakıt ve havaalanı vergisini düşürdü.

THY- Adı bölgesel havacılık. Amaç bölgesel havaalanlarının geliştirilmesi. Atıldan aktif hale getirilmesi. Özel sektörü teşvik ediyor.

Onur Air- Bu başlatılan pek de yerine ulaşmadı. İlk baştaki hedeflere. Hedef gösterilen bölgelerde havaalanı inşaatı devam ediyor. Kayseri’de terminal büyütüldü fakat park sahası 3 uçaklık.

İzair- Tam incelemiş değilim! Bölgesel havacılığı iten, ivmelendiren olay bu. Fiyatlar düştü, seyahatler arttı. Diğer havayollarının ilgisini çekti. Havayolu sektörü gelişti.

SunExpress- Dolmuş uçak projesi olarak da adlandırılan projede Türkiye’nin coğrafi yapısına bağlı olarak minimum uçuş yükseklikleri, alternatif meydanlar, performans hesaplamaları gibi konuların göz ardı edildiğini düşünüyorum.

Atlasjet- Çok eksik bir proje. Meydanlar hakkındaki şartlar ortaya konulmadan, alt yapısı yetersiz bir proje. İstanbul’da slot yok diyorlar, kullanım %60. Meydanların özelleştirildiği yok, terminaller özelleştiriliyor. Hava koridorları güncel değil. DHMI, bölgesel havayolu için hazır değil. Ama bu proje Türkiye için devrimdir. Havaalanları master planları hazırlanmalıdır. Bu bir gereklilikti yapıldı.

**7. “Bölgesel Havacılık” projesinin ismi ve uygulamadaki durum hakkındaki görüşleriniz nelerdir?**

SHGM- İç hatların serbestleştirilmesi.

DHMI- Çapraz havacılık olamayacağına göre bölgesel havacılık en uygun isim. Yerleşmesi zaman alacak.

DPT- Bölgesel havacılık projesi adı ve uygulama arasında bir farklılık var. İç hatlarla bölgesel havacılık karıştırılıyor. Ana hatlar ve iç hatlar bölgesel hat değil bana göre. 2006 yılı program metninde belirttik. Talebin kısıtlı olduğu yerlerde tek bir havayoluna verilmesi lazım.

THY- Pek fazla bilgim yok. Türkiye'dekiler tam kendini konumlandırmamış. Charter? İç hat? Toplam maliyeti düşük uçaklarla uçuyorlar. Türkiye'deki yolcu fiyata çok hassas, bölgesel jetler olmaz.

Onur Air- Türkiye'de bir bölgeden diğer bir bölgeye direkt uçmak önemli. Ama ticari açıdan başarılı olması lazım. Yazın herkesin uçağı dolu önemli olan süreklilik. Son 2 senede, iç hatlarda fiyatların inmesiyle trafik arttı. 7-8 milyonlara çıktı. ABD'de sadece “thanks given” gününde 1 milyon kişi uçuyor.

İzair- Sonuçta bölgesel havacılığa ivme kazandıracak bir olay. Bölgesel havacılık bunun bir alt kümesi.

SunExpress- Alternatif olarak kullanılan dolmuş uçak projesi daha sevimli ve cezbedici. Öte yandan düşük fiyat beklentisi yaratıyor. Uygulama hakkında fikrim yok. Devlet bu konuda adım atılsın istiyor ancak bu anlamda bir talep olsaydı bu iş devlet projesi olmadan da gerçekleşirdi. Arz ve talebin doğal akışı dışında zorlamalardan fayda gelmez. İç hat uçuşların THY tekelinden alınması devlet projesi miydi, yoksa piyasa talebi mi? Meydan yapılan her şehre uçuş yapılıyor mu? Zorlamamak lazım.

Atlasjet- Bu proje ile THY'nin tekeli kırılmıştır. 4 saatlik yere havayolu rekabeti olmaz.

**8. Sizce Türkiye’de “bölgesel havayolu işletmesi” var mıdır? Varsa hangileridir? Yoksa neden?**

SHGM- Şu aşamada bir firma var. Doğum aşamasında. İstanbul-Erivan arasında taşımacılığa başlayacak. Zamanla olması kaçınılmazdır.

DHMİ- Vardır diyecek durumda değiliz. Dolmuş tipi 15-20 kişilik uçak yok. RJ 80-100’ler var. Bölgesel havacılık işletmesi yok. Amaç İstanbul-Ankara hattına yeni uçak firması girmesi değil, düşük maliyetli bölgesel havacılığın gelişmesi diğer hatların işlenmesi.

DPT- Bence yok. Çünkü şimdikilerin hepsi charter’dan iç hat taşımacılığa geçiş yapan firmalar. Atlasjet hariç bölgesel jeti olan firma yok. Filo yapısı ve işletme yapısı uygun değil. 2 uçakla bölgesel havacılık işi olmaz.

THY- Yok! Buna örnek bir dereceye kadar Sunexpres. İzmir’den yaptığı uçuşlar.

Onur Air- İzair biz bölgesel diye ortaya çıkıp, İzmir’den çevreye açılma planları yapıyor. Tarifeli iç hat uçan.

İzair- En yakın Sunexpress. Tam olarak yok. İzmir’den bölgesel uçuşlar yapıyor. Bunu İzair’de yapıyor. Ama uluslararası bir havayolu olma yolunda. İzair Türkiye’nin başka noktalarından çapraz uçuş yapma yolunda.

SunExpress- Yoktur. Varsa da bilgim dışındadır. Hava taksiler ben bölgesel havayoluyum derse de doğru söylememiş olur. Büyük gövdeli uçaklarla da bölgesel havacılık yapılmaz. Bu bağlamda SunExpress Antalya’nın bölgesel havayolu değildir, İzair’de İzmir’in bölgesel havayolu değildir.

Atlasjet- Yoktur! Olabilmesi için bölgesel kaynaklardan yararlanması gereklidir.

**9. Dünya'daki "bölgesel havayolu işletmeciliği" modelleri Türkiye'de uygulanabilir mi? Neden? Lütfen açıklayınız.**

SHGM- Kesinlikle uygulanabilir. Havaalanları için proje yapmak lazımdır. Atıl havaalanlarının kullanılması sağlanmalıdır. Türkiye için point-to-point taşımacılık daha uygundur.

DHMI- ABD ve Avustralya, çok geniş alana sahipler. Feederline orada mantıklı. Türkiye'de geniş alan yok. Batıdan doğuya düşük oranda taşınabilir direkt olarak. Direkt uçuşlar Örneğin, Bursa-Trabzon arasında Ankara'ya uğramadan olabilir. Direkt uçuşların olması daha rasyonel. Böylece trafik kalabalığı da olmaz.

DPT- Avrupa'daki gibi point to point ve hub feeder sistemi Türkiye için daha mantıklı. Çünkü ABD nüfusu Atlantik'in kıyılarında toplanmış ve hub&spoke sistemi için uygun. Coğrafi yapı ve nüfus dağılımı çok önemli bir belirleyici.

THY- Hub and spoke dan ziyade çapraz uçuşlar olabilir.

Onur Air- Coğrafi ve kültür yapısı nedeniyle bölgeler parçalara bölünüp de başarılı olacağını sanmıyorum. Nokta seçimi önemli. Örneğin Atlasjet İstanbul-Tokat götürüyor ama oradan çevre illere dağıtımını da yapıyor. Yakın çevreyi bir yerde toplayacaksınız. Doğu'da ise Erzurum olabilir. Kendi üssünüzün dışında base'in masrafları var. Ankara, Antalya, İzmir çıkışlı olabilir.

İzair- İzmir'i dağıtım noktası yapabilmek. THY'de İstanbul'u hub olarak kullanıyor. Ülkenin diğer noktaları böyle modeller uygulanabilir. Trafiğin gelişmesi gerekli. Uçakları karlı olarak doldurmak önemli! Kira+yakıt, birim koltuk maliyeti, satın alma gücünde bir sıkıntı var. Ekonomi ve kişi başı gelir artıca bölgesel hava taşımacılığı gelişir.

SunExpress- Bu konuda coğrafi koşulların dikkate alınması gerektiğini daha önce ifade etmiştim. İnsanımız Ankara havaalanına inen yolcusunu Konya'dan 10 arabalık konvoyla gelip karşılama eğilimindedir. Gene söz Ankara'dan açılmışken, Esenboğa Meydanı'na gidiş şehirden 1 saat sürmektedir. Uçak kalkış saatinden yarım saat önce havaalanında olmanın yeterli olacağı düşünülse, Kayseri'ye uçuşun da 40 dakika süreceği düşünülse, Ankara-Kayseri uçuşuna bir yolcu bile bulunamaz. Bölgesel



havayolu için kullanılacak meydanların şehir merkezine yakın olmaları gereği vardır. Örneğin Etimesgut.

Atlasjet- Hub sistemi Türkiye'ye daha uygundur. Türkiye'de demografik çalışma yok. Nerede, nereli yaşıyor pek bilinmiyor.

### **10. Sizce Türkiye'de "bölgesel havayolu taşımacılığına" ihtiyaç var mıdır? Neden?**

SHGM- Kesinlikle vardır. Türkiye'deki ekonomik çeşitlilik fazla. Sektörler farklı, ekonomik canlılık artabilir. Bölgeler arası taşımacılık artar.

DHMİ- Tabiki var. Havacılık pahalı bir sektör. Herkesin taşınabilmesi için low-cost olması lazım. Düşük maliyetli, zamanı en uygun şekilde kullanarak taşımacılık yapılması lazım. Havayolu işletmelerinin çıkış noktası bölgesel havacılık olacaktır.

DPT- İhtiyaç var. Ankara, İstanbul, Adana, Trabzon ve İzmir hariç havaalanı sisteminin aktif hale getirilmesi bölgesel havacılık ile mümkündür. Buda ancak küçük uçaklarla olur.

THY- Var! Coğrafi olarak Türkiye büyük, kara ve demiryolu gelişmemiş.

Onur Air- Şartlara baktığımızda, var olduğu görülüyor. Hayata geçirdiğinizde, bu bölgeler mutlu oluyor ama şirket olmuyor. Bunun karlı yapılması için düzenlemelerin yapılması gerekir. Türk insanı belirli dönemlerde seyahat yapıyor. Ticari amaçla seyahat edenler daha çok.

İzair- Vardır. Karayolu ağırlıklı, tren çok gelişmemiş. Havaalanı atıl kapasitesi var. Bir ihtiyaç var. Ekonomik olması için gelirlerin artması lazım.

SunExpress- Bu anlamda bir talep olsaydı, şu anda bu talep karşılanıyor olurdu. Bu da ihtiyacın olmadığını gösteriyor. Türk insanında en çok olan ve Avrupalı'da olmayan şey zaman. 3-5 saatlik otobüs yolculuğu yerine 40 dakikalık uçuş için (ki havaalanına gidiş, check-in süreleri de unutulmamalı) ödenecek ekstra bedeli ödemeye razı olunmayacaktır diye düşünüyorum.

Atlasjet- Kesinlikle vardır. Coğrafi yapı itibariyle uçağın rakipsiz olduğu yerler var.

## 11. Türkiye’de “bölgesel havayolu taşımacılığının” gelişmemesinin nedenleri nelerdir?

SHGM- Bu alanda ekonomik cazibenin ve teşviklerin olmaması. Can, mal kaybı karayolunda, bunun önlenmesi için demiryolu, deniz ve havayoluna ağırlık verilmeli. Mutlaka havayollarına destek olmalı. Planlama eksikliği, planlama yokluğu... petrol ve lastik lobisi, tır ve kamyon satılıyor. En büyük neden budur. Teşvik verilememesinin nedeni de budur. Fiyat politikasının olmaması, ekonomik krizler, yaşam standardının düşük olması, bu alana zengin iştirakçilerin girmemesi.

DHMI- Devlet politikası olmak durumunda. Ulaştırma Bakanlığını yalnız bırakmamak lazım. Teşviklerle canlandırılması lazım. Leasing, akaryakıt, sigorta vb teşvik edilmeli. Hükümetin arkasında olması lazım. Mali destek lazım.

DPT- THY, Haziran’a kadar devletindi, artık değil ve daha önce Ulaştırma Bakanlığının maliyet düşürücü adımlar atmaması.

THY- Türkiye’deki genel ekonomik durum. Ekonomi talebi etkiliyor. THY baktığın zaman turizm + etnik trafik + business trafik çok düzenli değil. İç hatlarda taşınan gezi amaçlı trafik olacak, Antalya-Trabzon yazın var! Trabzon-İzmir öğrenci işadamları ağırlıklı.

Onur Air- Alım gücünün yüksek olmaması. İş harici, yaz tatili hariç uçuşlara ilgi yok. Türk insanı okullar varken uçmuyor. Yüz ölçümlerine baktığımızda yakın şehirler arası trenle gidiyor. Güvenlik kontrolleri çok değil.

İzair- Ekonomik sebeplerdir. Kişi başı geliri karşılayacak düzeyde olmaması. Karlı bir şekilde işletilecek trafiğe ulaşamaması.

SunExpress- 6., 9. ve 10 nolu sorularda cevaplanmıştır.

Atlasjet- 1. DHMI, 2. havacılık sektörüne yatırım yapan gruplar. Profesyonel yaklaşımları yok.

## 12. Türkiye’de “bölgesel havayolu taşımacılığının” gelişmesi için neler yapılabilir?

SHGM- Teşvikler verilmelidir. Vergi alınmayabilir (bir süre). Havaalanı vergileri kaldırılabilir.

DHMİ- Ciddi teşviklerin olması gereklidir. Yatırım indirimi, satın alımda indirimler, yabancı pilotlar için esneklik, belli hatlarda uçanlara maliyetinin belirli bir kısmı ödenebilir, daha sonra bu kademeli olarak azaltılabilir.

DPT- Teşvik modeli ortaya koyacaklar. Maliyetleri düşürerek şu şu meydanları kullanacaklara yakıt indirimi, havaalanı indirimi, ithal ettiği uçaklara (70 koltuktan az) vergi indirimi yapılmalıdır. İşletmelere gerekli teşvik verilerek çekici hale getirilmelidir.

THY- Vergi indirimi ve bölgesel havacılığın gelişmesi için teşvik olabilir. Vergi indirimi veya devlet desteği olabilir.

Onur Air- Devlet bir takım yardımlarda, finansman yardımında bulunabilir. Vergi olur, kredi olur. Bir havayolu şirketinin dayanabilmesi için beklemesi lazım daha. Çok iyi analiz edilmesi lazım. Bir hat açıp, sonra kapatınca bölge insanını da sektöre küstürmüş oluyorsunuz. Gazeteye haber olup, sonra kapamanın pek bir artışı yok. Kar, gelir ve giderin iyi hesaplanması lazım. Devletin destek vermesi lazım.

İzair- O bölgenin ticaret ve sanayi odaları zararı karşılamalı. Devlet tarafında sıkıntı var. Gerekli koşulları sağlayabilir Devlet. Asıl önemli olan o bölge halkı desteklemeli.

SunExpress- Serbest ekonomi kurallarının uygulanması gerektiğini, gelişmesi için ek bir çabaya gerek olmadığını düşünüyorum. Bölgesel havayolu taşımacılığında kullanılacak uçakların Türkiye’de üretimi ve bu şekilde sağlanacak katma değer de içinde olduğu büyük ölçekli bir proje olursa durum başka tabi.

Atlasjet- 1. Kaynakların doğru kullanılması, yatırım projelerinin doğru yapılması. 2. İstanbul- İzmir uçuşu Tekirdağ üzerinden yapıldığı için 40 dakika, bu uçuşların Balıkesir üzerinden yapılmasının sadece Atlasjet’e sağlayacağı yakıt avantajı 2-3 milyon dolar, tüm şirketler için bu rakam 12-13 milyon dolardır. 3. Tüm vergiler dolar ve euro olması kur baskısı yaratıyor. 4. Tali meydan kavramı yok.

### **13. Türkiye'deki "bölgesel havayolu pazarında" talebi oluşturan faktörler neler olabilir?**

SHGM- Ekonomik çeşitlik, turizm, eğitim, genel hatlarıyla bunlar.

DHMI- Uçma talebi olmak zorunda. O yöreye uygun fiyatlar sunulmalı. Düşük maliyetler olması lazım.

DPT- Ticari gelir ve nüfus en önemli faktörlerdir.

THY- Ekonomik! Yatırımlar, turizm yatırımları.

Onur Air- Bu bölgeler arası değişiklik gösterir. Terör arttığı zaman havayolunu tercih ediyorlar. Zamanla ilgili durumlarda insanlar bunu tercih sebebi yapıyorlar. Örneğin düğün için değil de, önceden ayarlanamayan şeylerde havayolunu tercih ediyorlar.

İzair- İşadamı, o şehir iş merkezi ise bu trafik var. Sanayi ve ticaret, açısından gelişen Kayseri ve Gaziantep. Turistik trafik, tarihi, kültürel miras. Asker, asker garnizonları vb. Üniversite, çok etkili. Göç, yurtdışı ilişkiler.

SunExpress- Kolay ulaşılabilir meydanlar, gecikmesiz, cazip fiyatlı, sürdürülebilir uçuşlar. İç hatlarda kaç uçuş planlanıp kaçının iptal edildiğine bakınız. Benzer durumlar bölgesel havayolu pazarında çok olumsuz etkiler doğurur.

Atlasjet- Ankara'yı uçuş merkezi yapmak çok önemli. İstanbul direkt uçmak ister. Ankara, bürokrat ağırlıklı 15 dakika gecikme büyük sorundur. Kıbrıs öğrenci ağırlıklıdır, 1 saat gecikme olsa sorun yoktur. Her hattın ayrı özelliği var.

### **14. Bölgesel havayolu işletmelerinin müşteri profili sizce nasıl olabilir?**

SHGM- Tüccar, işadamı ve geliri 1,5-2 bin YTL üstü olan insanlar. Eğitim seviyesinin (çalışan içinde) yükselmesiyle bölgesel havayolu işletmeleri tercih edilir.

DHMI- İki nokta arasındaki uçuş iş adamı, mütaahit, pazarlamacılar bunun yanında orta sınıf halk da istiyor. Çünkü bu artık lüks değil. Kısa süreli seyahatlerde bölgesel uçuşlar çok önemli. Tatil amaçlı seyahatlerde bile zaman önemli. Karayolunda trafik kazası riski çok büyük.

DPT- Belli bir gelir grubuna hitap ettiği için gelir çok önemli. Müşterilerin büyük kısmı ticari faaliyetlerle uğraşanlar olacaktır.

THY- İş adamları, öğrenci, asker, akraba ziyareti. Bölgesel havayolu işletmeleri Türkiye’de kişi başı milli gelir düşük olduğu için kar elde etmeleri çok zor.

Onur Air- Gelir seviyesi 1-1,5 bin YTL arası olmayan bir yolcunun seyahat etmesi imkansız bir şey.

İzair- Uçağını zor dolduracak bir durumda. Her türlü trafiğe ihtiyaç var. hepsi için çalışmalı. İş trafiği çok önemli. Şirket ödediği için fiyat önemli değil. En önemli O!!

SunExpress- İnsanlar uçuş fiilini satın almazlar. Uçakla gidilerek aslında zaman satın alınır. Bu kapsamda Türk insanı için olabilecek acele iş ya hasta naklidir ya da bir yakının cenazesine katılmaktır. Ben bunun dışında bir müşteri profili göremiyorum.

Atlasjet- Halkın tüm kesimi müşteri olur. Her bölgenin ayrı özelliği var. Örneğin İstanbul-Edremit, gece yarısı uçuş düzenliyoruz, bizim en karlı hatlarımızdan birisi. Yaklaşık 1 milyon nüfuslu bir bölge. Aynı şartlarda Balıkesir’e uçuş düzenlesen batarsın. Türkiye bu konuda çok şanslı. Örneğin Trabzon 12 aylık bir nokta, Bodrum 6.

**15. Size göre Türkiye’de “bölgesel havayolu taşımacılığının” gelişmesine en uygun bölgeler ve hatlar (ya da pazarlar) hangileridir? Nedenleriyle lütfen açıklayınız.**

SHGM- Ankara-Kapadokya, İstanbul-Kapadokya, Diyarbakır-Bursa, Adana – Erzurum.

DHMİ- İzmir’den Erzurum’a gidecek kişi İstanbul veya Ankara’ya uğramak zorunda. Bu zaman kaybına, uçuşların maliyetli olmasına ve kalabalığa neden oluyordu. Şimdi direkt uçuşlarla bunun önüne geçilmiş oldu. Karadeniz bağlantılı uçuşlarda Samsun ve Trabzon’un Ankara ile hava bağlantısı bile yoktu. Diğer büyük iller arası hava bağlantısının olması lazım.

DPT- Trabzon-Adana, Trabzon-Antalya, coğrafi nedenlerle Ankara Doğu illerine bağlanmalı. Kuzey-Güney ve Doğu-Batı arasında havayolu ile ulaşım sağlanmalıdır. Adana-Halep, İzmir-Atina olabilir. Trabzon-Tiflis.

THY- Bursa, Adana, Trabzon, Diyarbakır gibi şehirler. Hinterlandı geniş bölgeler.

Onur Air- Karadeniz'in çevre ülke ve şehirlerle, yurtiçindeki iş çevreleriyle bağlantısı. Güneydoğunun çevre ülkelerle. İstanbul, Ege ve Akdeniz bölgeleri arası. İzmir ve Antalya da çok gelişti, bu bölgelerden de seferler olabilir.

İzair- Adana bu noktaların başında. Adana-Kıbrıs arası çok yoğun bir trafik var. Trabzon çok ilginç, Bursa olabilir.

SunExpress- Bursa-İzmir-Manisa-İzmit-İstanbul'u içeren kuzeybatı-batı bölgeleri. Ticari faaliyetin yoğun, zamanın değerli, coğrafi engellerin az olduğu bölge. Bu bölgelere Adana ve Gaziantep de eklenebilir.

Atlasjet- 1. Edremit (Ayvalık, Asos)- İstanbul ve Ankara ile. 2. Kars, Van, Erzurum-Ankara. 3. Çanakkale-İstanbul. 4. Antalya-Trabzon. 5. Denizli-Ankara. Bursa'ya talep olduğunu düşünmüyorum.

## **16. Türkiye'deki mevcut havaalanları ve seyrüsefer sistemleri gibi altyapı ve donanım bölgesel havayolu taşımacılığı için yeterli midir?**

SHGM- Mevcut alanlar artabilir, cihazlar yenilenebilir. Pist uzunlukları yetmeyebilir, havaalanlarının bazılarının yeri yanlış (Malatya, Van), Kayseri'ye sadece 7 uçak park edebiliyor. İlk etapta yeterli olabilir ama mutlaka geliştirilmesi gereklidir. Teknoloji ve diğer havaalanı Gazipaşa yanlış yere yapılmıştır. Dalaman yapıldığından beri hiç değişmemiştir.

DHMİ- Tabii ki yeterli. Bazı yerlerde ILS (500 bin dolar) olmasına gerek yok. Randıman sağlamayacak aleti koymanın gereği yok. VOR, NDB kesinlikle hepsi var. Tokat'a 3 trilyon yatırım yaptık. Atlasjet'in haftada bir seferi var ve bu para geri gelmez diye yatırım yapmazlık etmedik. Havaalanlarıyla ilgili hiçbir eksikimiz yoktur.

DPT- Yeterlidir. DHMİ tarafından sefer düzenlenmeyen bir, iki meydan var. ILS cihazı olmayan birkaç meydan var, onlar da halledilebilecek şeyler.

THY- Yeterli. Bölgesel uçaklar küçük havaalanlarını kullanabildikleri için bir sorun olacağını düşünmüyorum.

Onur Air- Değil! En basiti İstanbul'da 2 pist var yan yana, teki kullanılmıyor. Bazı yerde VOR, kimi yerde ILS var bozuk (4 ay çalışmıyor). Gaziantep'te ILS var ama pistte bakım var diye büyük uçak yollayamadık. DHMI iyi niyetle çalışıyor. Türkiye'deki havaalanlarında küçük eksiklikler var.

İzair- Bir sıkıntımız yok.

SunExpress- Bizim için problem teşkil edecek bir durum yok. Van gibi bazı meydanlara güvenliği en üst düzeyde sağlamak için o havaalanı kategorisi için özel eğitim almış pilotlarımız uçmaktadır.

Atlasjet- Değildir. Master plan yok. Örneğin havaalanı açılıyor, havaalanında meteoroloji ofisi olması lazım, meteoroloji de çalışacak adam yok, kadro yok. İşletme kriterleri tanımlı değil. Çanakkale'den iç ve dış hatlara uçuş düzenliyoruz, polis ve gümrük yeterli değil. Askeri meydanlarda sorunlar var. Kayseri'de park yeri sorunu var. Edremit'te ILS yok. Tüm meydanlarda ILS olması gerekli. Meydan kategorileri çok önemli. Bunlar talebe göre değil, siyasi kararlarla veriliyor.

**17. Avrupa ve ABD'de yoğun olarak kullanılan bölgesel hatların devlet tarafından finansal olarak desteklenmesi (PSO<sup>241</sup> ve EAS<sup>242</sup>) konusundaki görüşleriniz nelerdir?**

SHGM- İç hatlarda olabilir. Kargo taşınabilir. Buradakileri Türkiye ile karşılaştırmak doğru değil. Oradaki şartların bize uymadığını düşünüyorum. Değişik yöntemlerde olabilir. Devlet ve havayolları ortada buluşabilir. Havaalanları da teşvik edilebilir. İşlemeyen, atıl meydanlar kişilere belli süre işletmesi için verilebilir.

DHMİ- Kesinlikle olmalı. Karayolu işletmeciliği çok pahalı. Karayolu taşımacılığının payı mutlaka azaltılmalı. Taşımacılık modları bacaklarındaki aksamalar

<sup>241</sup> Public Service Obligations: bkz. s. 50.

<sup>242</sup> Essential Air Services: bkz. s. 49.

diğerlerini de etkiler. Ulaşım medeniyet demektir. Bu hak vatandaşlardan alınamaz. Devletin görevidir. Bölgesel hava ulaşımı için teşvik mutlaka olmalı, yoksa sektör zor günler geçirebilir, bataabilir.

DPT- 6. programa da yazdık. Havayolu işletmeleri kar amaçlı hat planlama yaptıkları için Uşak, Denizli gibi hatları aktif hale getirmek gerek. Olumlu ve sıcak bakıyoruz. Türkiye’de kesin olmalı. Mevzuat eksikliği var. Uygulanması mümkündür.

THY- Bu konuda Devletin değil, bölgenin bir şeyler yapması lazım.

Onur Air- Evet Devlet bir şekilde hizmet götürmek zorunda. Avrupa ve ABD’de tamamen devlet politikasıyla ilgili. Özellikle ABD’de oy kaygısıyla ilgili.

İzair- Çok olumlu.

SunExpress- Fikrim yok.

Atlasjet- Siyasetin dışında olduğu sürece olumlu buluyorum.

**18. Bölgesel hatların Türkiye’de devlet tarafından finansal olarak desteklenmesi hakkındaki görüşleriniz nelerdir? Devlet bölgesel havayolu taşımacılığını hangi yöntemlerle destekleyebilir?**

SHGM- Desteklenmelidir. İçhatlarda meydan vergileri, DHMİ ücretleri (kule, user charges). Diğer meydanları kullanan yolculardan 1 YTL pay alınabilir.

DHMİ- Teşvik şart. Sigorta, yatırım indirimi, akaryakıt desteği, özellikle belli hatlarda.

DPT- Desteklemeli. Tüm Avrupa ve ABD yapıyor. Nakit yardım çok mümkün görülüyor. İthal edilen uçaklar vergiden muaf tutulabilir. Makine ve teçhizat için çeşitli indirimler sağlanabilir.

THY- Devlet etmesin!!

Onur Air- Vergilerde indirim, havaalanı ücretlerinde indirim, biletler üzerindeki vergi, indi kalktı vergilerindeki indirim. Ama bir bölge içinse yanlıştır bence. Yatırımcı risk almayacak, devlet alacak. Belirli bir süre için olabilir.



İzair- KDV'nin tüm hizmetler için kalkması (%18), meydan vergilerinin azaltılması.

SunExpress- Finansal olarak desteklememelidir. Böyle bir uygulama, uçanların bilet parasını uçmayanların vereceği anlamına gelir.

Atlasjet- Siyaset etkili olacağı için Türkiye'de etmemeli. Siyaset olmayacaksa etsin. Sübvansede edilebilecek kalemler; yol üst geçiş, havaalanı hizmetlerinde kolaylık, havaalanına ücretsiz ulaşım, evlere kadar dağıtım yani direkt faaliyet maliyetlerini düşürecek her şey.

**19. Eğer Türkiye'de bölgesel havayolu taşımacılığının finansal olarak desteklenmesi gerektiğini düşünüyorsanız Devlet dışında destek verenler olmalı mıdır? (Ticaret ve Sanayi Odaları, Meslek Örgütleri, diğer yerel yönetim birimleri gibi...) Bunlar bölgesel havayolu taşımacılığını nasıl destekleyebilir?**

SHGM- Vermesi mümkündür. Bunlar tüccarın yararına, bir şeyler yapmaları lazım. Bedava toprak verilebilir (meydan için), oteller vb, şehirden şehre değişir. Yolcu başına belirli bir prim verilebilir. TÜRSAB gibi meslek örgütleri yolcu başına prim verebilirler.

DHMI- Örneğin, Sinop Ticaret Odası havaalanımız açılın biz gerekeni yaparız dedi. Pisti biz onaralım dediler (halbuki talep yok). Terminali herkes işletir. Pist, taxi way yok. Güvenlik çok önemli. Maliyetler çok büyük. Bölgesel havayolu taşımacılığı için katkıda bulunmaları lazım ve birebir onlarla ilgili bir çalışma yapıp maddi destek verebilirler.

DPT- Muhakkak destek vermelidir. Reklâm panosu verir, belediye odalar destekler. Örneğin, ticaret odası maliyetlerin %30'unu ben karşılayacağım diyebilir.

THY- Evet. Örneğin Salzburg Belediyesi ve otelciler birliği, turist gelsin diye landing ücretlerini sübvansede ediyor, o bölge gelişsin diye. Havaalanları yerel otoriteye verilebilir.

Onur Air- Bunların yapılabileceğini halka empoze etmeli. Bazı şirketler reklâm yapıyor, belediye hopörlerinden şehre anons yaptırıyorlar. Reklâm yapıyor.

İzair- Esas bunlara iş düşüyor. Bunların kaynakları çok iyi. Yolcu garantisi verebilirler. Bir yere kadar tabii. Süreklilik sağlanmalı.

SunExpress- Bundan 1 sene önce olsa “EVET” derdim. Fakat sürdürülebilirlik önemli. Bölgesel havayolu şu an için Türkiye’de 9-10 noktaya uçuş düzenleyebilir. Bunlardan 3-5 tanesi kapatılırsa şirket etkilenir. Dolayısı ile bölgesel havayolları işe başlarken limitli başlarlar. Şu an için bölgesel havacılığın sürdürülebilir olduğuna inanmıyorum. Şu an için Sanayi ve Ticaret odaları desteklese de bunun güvenilir ve sürekli olacağına inanmıyorum.

Atlasjet- Devlet karışmasın. Biz Sanayi ve Ticaret odalarına gidiyoruz. Bir şehirde havayolu olması gurur kaynağı maalesef. Çanakkale 10.000 bilet aldı örneğin. Sivas ve Tokat benzer şekilde. Dolayısı ile 6 aylık gerekli doluluk oranını yakalamış oluyoruz. 6 ayda da tutmazsa olmaz zaten.

## **20. Bölgesel hatların finansal olarak desteklenmesi durumunda sağlayacağı katkılar ve bunun maliyeti ile ilgili görüşleriniz nelerdir?**

SHGM- O bölgenin tanıtımına faydası olur, o bölgedeki insanların geliri artar, ticaret gelişir. Maliyet konusu kalsın, bu konuda bir şey söylemek istemiyorum.

DHMI- En büyük faydası zamandır. Zaman ekonomi demektir. İşadamı kısa süreli tatil yapanlar ve öğrenciler için her kez için önemlidir zaman. O hatla ilgilidir maliyetler. Uygulanacak sübvansiyonlarla ilgilidir.

DPT- Bunun ek bir maliyeti olmaz. İstanbul ve Antalya doyumluğa en yakın. Diğerleri boş, bu da bir maliyet demek. Bu kapasitenin tetiklenmesi lazım. Karayolu ağırlıklı sistemimiz, yolcu taşımacılığı payının %2’lerden %5’e çıkarılması gereklidir. Bu sayede kazalar ve bakım çalışmaları azalacaktır. Havayolu hız demek. Verimlilik artıyor.

THY- Devletin işi kuralları belirlemek, alt yapıyı sağlamak, kontrol etmek. Sivil havacılığın gelişmesi ekonomiye büyük katkıda bulunur.

Onur Air- Karayolu trafiğinin azalacağı kesin. Ülkeler arası olunca mutlaka ticari bir artış olacaktır. Bunun o bölgeye katkısı 5-6 sene sonra gözlemlenebilir.

İzair- İş ilişkileri artar. İzmir'in Anadolu ve Avrupa'ya bağlanması. İzmir ekonomisinin gelişmesi.

SunExpress- Havayolu işletmelerinde uçuş emniyet kültürü var. Aynı uçuş emniyet kültürünün bölgesel havayolu işletmelerinde hemen yerleşeceği konusunda şüphelerim var. Örneğin trafik polisi olmadan kavşak açmamak gerekli. Bugün Türkiye'de bir havayolu işletmesinin uçuşunu durdurmak için bakan onayı lazım, oysa Avrupa'da bir mühendis raporu bile havayolunun uçuşunu durdurabiliyor. Bölgesel havayolu işletmelerinde gözetim ve denetim eksikliğinin tam olarak sağlanmasından sonra yani tamamen kontrol altında olabilirliği sağlandıktan sonra uçuşlara başlamasının sağlanması lazım.

Atlasjet- Sosyal devlet kavramı gereği olmalı. Doğu bölgesi ile ulaşımın kolaylaşması terörü azaltır. İnsanların entegrasyonu sağlanır.

## **21. TAI'nin bölgesel uçak üretimi projesi hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?**

SHGM- Sevindirici. Boeing'e parça üretiyor. Tamamıyla TAI'nin yapacağı bir uçak bu ülkede görülecek en önemli şey!

DHMİ- Herhangi bir bilgim yok. Bu bir proje mi? İmalata geçildi mi? Üretimi pahalımı yoksa ucuz mu olur? Maliyet düşükse kesinlikle desteklenmeli. Arz ve talebi nasıl incelediler?

DPT- Fazla bilgim yok.

THY- Desteklenmeli. TAI bunu gerçekleştirmeli. Türkiye ve çevresi ciddi bir pazar.

Onur Air- 80'lerden beri bununla uğraşıyorlar. 90'larda Pakistan'la yapıldı. Farklı bir şey yok. Maliyeti düşük olan bir uçak olması lazım. Coğrafi, gelir, menzil olarak bize uygun bir şey olması lazım.

İzair- Bu konuda bir bilgim yok!

SunExpress- Daha önce de belirttiğim gibi, bölgesel hava taşımacılığı ancak uçak üretimi de zincire dahil edilirse anlam kazanır. Diğer türlü tüketim ekonomisidir. Uçak dışardan, yedek parça dışardan, yakıt dışardan olursa Türkiye'nin kazanımı olmaz.

Atlasjet- Olabilir. Siyasi gözle bakmamak lazım. Çok heyecanlandırıcı bir gelişme. Karlı bir iş değil ama olmalı.

## **22. Bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesinin mevcut havayolu işletmelerine ve havaalanlarına etkileri neler olabilir?**

SHGM- Havaalanları yenilenecek, havaalanlarına gelişen havaalanı slot uygulamaları. Mevcut birim fiyatta indirimde gidilebilir. Havaalanı kapasitesinin artması, pist genişletilmesi uzatılması çok amaçlı kullanılabilir (küçük free shoplar).

DHMI- Mevcut havayollarına olumlu katkısı olacaktır. Ekip ve hat planlamak kolay değil. Bu işleri başkalarının üstlenmesi, ellerindeki uçakları daha rantabl hatlara kaydirmalarına olanak sağlayacaktır. Örneğin THY Elazığ'a uçmayacak, elinde küçük uçak olmadığı için bu büyük uçakları kullanmak zorunda kalmayacaktır. Havaalanlarına baktığımızda Adana bile zararda. Kar olarak etkilemez. Maliyetler artar. Pist yıpranması artar. Üstteki hava trafiği açısından yoğunluğa neden olur. Mali olarak yeni yatırımlara sebep olacaktır. Planlama ona göre yapılır.

DPT- Kapasite kullanımı artar. İstanbul kalabalık bir meydan. Mesela Bursa-Bulgaristan, 150 kişilik uçaklar yerine 50 kişilik uçaklar inse yatırımlar geri kazanılır, verimlilik artar. Havayolu işletmeleri bölgesel havayolu işletmeleri ile ilgili çalışırsa verimlilikleri artar, bölgesel havayolu işletmeleri zarar yerine kar elde edebilir.

THY- Havayolu işletmelerini çok etkilemez. Havaalanlarında belli dönemlerde (saatlerde) sıkıntı var. Tam kapasite kullanıldığında ekonomi sağlanacaktır.

Onur Air- Mevcut havayollarına çok etkisi olmaz. Bizim için de pazar açılır. O bölge içinde pazar olsun. Diyarbakır-Adana, Diyarbakır-Antalya bizi etkilemez, Diyarbakır-İstanbul olursa beni etkiler, rekabet olur. Anadolu'daki atıl havaalanları işlerlik kazanır.

İzair- Yolcu için direkt uçuş, bu da zamanı kısaltıyor. Yolcuya daha çok zaman bırakıyor.

SunExpress- Hub olarak tabir edilen meydanlara talep artması beklenebilir. Bölgesel uçuşlarla Isparta, Burdur gibi çevre illerden gelen yolcular Avrupa çıkışlı yolculuklarını Antalya üzerinden bizimle yapabilirler. Ve hatta bu bölgesel havayolu

işletmeleri IATA üyesi olurlarsa biletlerini oradaki acentalardan direkt Isparta-Frankfurt olarak kestirebilirler. Bu açıdan bizim yolcumuz azalmaz. Ben Antalya-Trabzon uçuşlarını bölgesel uçuş olarak değerlendirmiyorum. Isparta-Trabzon uçuşları olursa elbetteki bizim uçuşlarımızı etkileyecektir.

Atlasjet- Uçuş saati artacak, 12 ay uçuş olacak. Hub olarak sadece İstanbul var. varolan problemler artacak park yeri, pist kapasitesi, apron, terminal kapasitesi, pasaport bankoları sorunları olabilir.

### **23. THY'nin iç hatlar için yeni bir işletme kurması hakkındaki düşünceniz nedir?**

SHGM- THY'nin sadece iç hatlar için yeni bir işletme kurmasına bence gerek yoktur. Asıl gerekli olan iç hatlara uygun (Türkiye şartlarını düşünerek) uçaklar kullanılması. Örneğin İstanbul-Ankara hattında gereğinden büyük uçaklar kullanılmakta bu da işletme maliyetlerini arttırmaktadır. Diğer taraftan RJ gibi 4 motorlu, dolayısıyla masrafı fazla olan uçakların da kullanılması THY'yi zarara uğratmıştır. Yani THY'nin her hat için en uygun uçak tiplerini araştırıp-satın alıp ona göre operasyon yapması en makul olanıdır.

DHMİ- Bir aksaklık yoksa niçin böyle bir şeye ihtiyaç var? İki farklı işletmede koordinasyonda kopukluk olur. Rasyonel kullanım olmaz. Aktarma olaylarında sorun yaşanır. İstese işletme politikası olarak iç hatlarda ikram vermeyebilir. Çok faydası olacağını düşünmüyorum. Uçuş ekibi planlaması çok önemli bu konuda da sorun yaşanabileceğini düşünüyorum.

DPT- Mümkün. Yeni bir şirket, yeni bir maliyet demek. Çok doğru olacağını zannetmiyorum.

THY- İç hat pazarı büyümeye açık. Hızlı büyümeye rağmen 70 milyon nüfusta 20 milyon yolcu var ve bu da price sensitive. Amaç mevcut maliyet yapısıyla, bu ücrete duyarlı müşteriye hizmet sunulması. Bu konuda bir ürün geliştirmek için alternatifler hala değerlendiriliyor. Olması gereken bir şey!

Onur Air- Dünyadaki tüm bayrak taşıyıcıların yaptığı bir model. Havaalanlarında bilgisayarlı check-in, bavul olmayacak, kontuar olmayacak.

Türkiye'deki internet kullanıcısı az. Elektronik bilet dünyadaki örnekleri gibi değil. Başarılı olmaz.

İzair- Pek sıcak bakmıyorum THY ABD'deki Delta, American Airlines gibi olmaya gayret ediyor.

SunExpress- THY'nin mevcut maliyet yapısı ile rekabet gücü zayıftır. Bu anlamda rekabet içinde olduğu şirketlerin maliyet yapılarına benzer bir şirket kurma düşüncesini çok doğal görüyorum.

Atlasjet- Olumlu bulmuyorum. Herkes açısından zararlı olabilir. İç hatlarda THY dışındakiler charter işletmeleri. THY'de charter işletmesi kurarsa bu piyasayı büyütmekten ziyade pazardaki mevcut müşteriler paylaşılacaktır.

#### **24. Türkiye'de son yıllarda yaşanan sivil hava taşımacılığındaki gelişim eğilimi ile ilgili beklentileriniz nelerdir?**

SHGM- Büyük beklentiler içindeyim, çünkü Türkiye'deki potansiyelin farkına yeni yeni varılıyor. Gün geçtikçe bu sektörde güçlü şirketler ortaya çıkacaktır, THY gibi marka olmak isteyen sermaye sahipleri için Türkiye iyi bir fırsat ve liberal politikalar sayesinde bu potansiyel değerlendirilecektir. Çünkü Türkiye'de özel teşebbüs havacılık konusunda güzel atılımlar yaptı, son 6-7 yıl içerisinde (bu atılım sadece 2003'ten sonra oldu demek önceki bakanlara haksızlık olur). Bu sektörün en büyük eksikliği kalifiye eleman sıkıntısıdır. Eğitim ve kalite sistemlerine ağırlık verilmesiyle birlikte bu sorun aşama aşama çözülebilir. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğünün yeniden yapılandırılması için 10.11.2005 tarihinde çıkan Kanun da sivil havacılık düzenlemeleri açısından ileri bir adım olmuştur. Ancak bir takım sıkıntıların giderilmesi için daha kapsamlı bir yasa gerekmektedir.

DHMİ- Olumlu buluyorum. Artış oranları kimse uzun dönemli yapamıyor artık. Çünkü geleceği göremezsin. Havayolu işletmeleri elbette büyüyecek. Zamandan tasarrufun tek şartı havayolu taşımacılığı ile olabilir. Mutlaka gelişecek, kırılmalar her an her yerde olabilir.

DPT- 7. 5 yıllık kalkınma planında %7-10 (7 biz, 10 ulaştırma bakanlığı) ortalama büyüme olmasını bekliyoruz. Tehlikeler; dış hat turizm endeksli, dolayısı ile

savaş, bomba etkiler siyasi risklere açık. AB müzakereleri, olumlu devam ederse bizi olumlu etkiler. En önemli risk mevcut şirketlerin durumu. Dolmuş mantığı taşıyanlar var. Bu mantıkla iş yürümez. SHGM'nin teknik ve eğitimi iyi olmalı. Bir diğer risk low-costların Türkiye pazarına girmesi %25-30 Türk charter pazarı. Büyüyen pastanın parçasını low-costlar alacak.

THY- Bu ülke ekonomisiyle yakından ilişkili. İstikrar sürerse tamam. GDP %6, 1.2 çarpan, %10-13 büyüme öngörülüyor. İç hatlarda yaklaşık %10 civarı bir büyüme bekliyoruz.

Onur Air- Türk Sivil Havacılığı çalkantılı kış aylarında da uçaklarını yoğun olarak kullanabilmeli. 2007'nin 2006 ile hemen hemen aynı olacağını düşünüyorum.

İzair- Her zamanki gibi bir gerileme olabilir. Türkiye'nin ekonomik durumuyla ilgili. Dünyadaki gelişmelere bağlı olarak.

SunExpress- Yaş ve kurunun Otorite (SHGM) tarafından iyi ayrılması gerektiğini, aksi takdirde kurunun yanında yaşın da yanma ihtimalinin yüksek olduğunu düşünüyorum. Uçuş emniyet ilkelerine aykırı tutumların anında tespit edilerek gerekli işlemlerin ivedilikle yapılması gerekmektedir. Bir kaza ya da kırımın Türk Sivil Havacılığı'na etkisi çok şiddetli olur.

Atlasjet- Olması gerekenler yapıldı. Bu gelişim değil. Gelişim olması için Türkiye'ye özgü bir model geliştirmek gerekli. Bunları yapacak insan var, bilgi ithal edilebilir. Yeni hat açmada kriterler nelerdir?

**25. Kamunun desteğinin alınması, havayollarının işbirliğinin sağlanması, havaalanlarının düzenlenmesi, tanıtım ve bilgilendirme araçlarının etkin kullanılması ve bu modelin bilimsel araştırmalarla şekillendirilmesi iyimser varsayımı altında, Türkiye'de "bölgesel havayolu taşımacılığı" modelinin tüm yönleriyle tasarlanıp uygulanması durumunda; Türk Sivil Havacılığı'nın gelişimine olabilecek etkisi ve katkısı konusundaki düşüncenizi açıklar mısınız?**

SHGM- Sivil havacılık faaliyetlerinin artmasına neden olacaktır. Atıl durumda olan veya potansiyelin çok altında işgören meydanlar daha aktif hale gelecektir. Yeni iş alanları ortaya çıkacak dolayısıyla işsizlik sorununa bir nebze olsun olumlu katkısı olacaktır. Sektörde rekabet artacak, rekabet kaliteyi beraberinde getirecektir. Serbestleşmeyle birlikte yabancı yatırımcılar için cazibe etkisi olacağından, yatırım faaliyetlerin finansmanına büyük katkılar sağlayacaktır. Her yere karayoluyla gitme zorunluluğu ortadan kalkacak, zaman ve kaynak tasarrufu sağlanacaktır. Karayollarındaki kazaların azalmasıyla dolaylı yönden olumlu etkileri olacaktır. Bazı şehirlere ulaşım daha rahat olacağından Türk turizminin çeşitlenmesine katkı sağlayacaktır.

DHMİ- Mutlaka olumlu. Rekabet düzgün şartlarda olmalı. En iyi hizmeti, fiyatı kim veriyorsa o alsın pastayı. Mevcut havayolu işletmeleri gelişecek, en zayıf olan havayolu ulaşımı gelişecektir. Olumlu yönde etkileyecektir.

DPT- En büyük destek olabilecek tek model bu! Bu iyimser modellerin kurulması lazım. Teşvikler belli, bunların uygulanması lazım. “Bölgesel havayolu taşımacılığı yapan şirketlere indirim yap” tek madde. Bunlar yapılmalı. Bunun yapılması havayollarını da adam edecek. Çürükler ayıklanacak. Atıl kalan havaalanları işler hale gelecektir.

THY- Know-how ve finansman problemi var. Akademik çalışmalar bir ışık tutuyor. Büyük katkısı olacak. Birilerinin ışık tutması lazım. Bu tip çalışmalarla, insanların bir ışık tutması lazım.

Onur Air- Türk Sivil Havacılığının gelişmesine, o bölge insanlarına muhakkak bir katkısı olacaktır. Fakat büyük şehirleri bağlayan seferlerinde muhakkak bir handikap yaratacaktır. Diyarbakır merkezli bir şirket İstanbul uçuşlarında mutlaka bu şehre uçuş yapan şirketleri etkileyecektir. Bu rekabeti arttıracak, o bölgelerin ekonomisini geliştirecek. O bölgeler kalkınacaktır. Türk sivil havacılığına gelmiş olduğu şu andaki gelişimden sonra bana göre pek fazla bir katkı yaratmaz. En büyük problem Türkiye’de sene 2’ye bölünmüş olmasıdır. 6 ay koşup, 6 ay emeklemektedir sektör. Ana problemlerin atlatılmasına pek bir katkı sağlamayacaktır.

İzair- Pozitif. ABD, Avrupa gibi ülkelerde bile varsa bizde de olmalı. Ülkedeki sosyal yaşama çok önemli bir katkısı olacaktır. Türk sivil havacılığı gelişecektir.



SunExpress- İyi olur inşallah.

Atlasjet- %100 olur. Tek çözüm bu. Olması, yapılması gereken bu zaten.

### **6.3. Türkiye’de Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Gelişmesi İçin Yapılması Gerekenler**

Havayolu taşımacılığının en hızlı büyüyen bölümlerinden biri olan ve dünyada yaygın bir şekilde kullanılan bölgesel havayolu taşımacılığının faydalarından Türk halkının da yararlanabilmesi için yapılması gerekenleri, sektör yöneticileri ile yapılan görüşmeler ve bu konuda yapılan çalışmalar dahilinde; yasal düzenlemeler yapılmalı, bölgesel havayolu taşımacılığının desteklenme ihtiyacı, yerel yönetimlerin daha fazla inisiyatif almaları için gerekli düzenlemelerin yapılması ve özendirilmesi ve maliyet düşürücü uygulamalar başlıkları altında aşağıdaki gibi açıklayabiliriz.

#### **6.3.1. Yasal Düzenlemelerin Yapılması**

Ulaştırma Bakanlığı ve Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü tarafından bölgesel havayolu taşımacılığı kavramı dünyadaki tanımlar göz önüne alınarak, Türkiye şartları doğrultusunda tanımlanmalı ve gerekli yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Bölgesel hava taşımacılığının gelişmesi için önce ne olduğunun tanımlanması, bu tanım dahilinde bölgesel havayolu taşımacılığını geliştirmek için gerekli çalışmalar ivedilikle yapılmalıdır.

Bölgesel havayolu taşımacılığı için bu çalışmada kullanılan **“ticari bir amaçla büyük yerleşim yerleri ve/veya toplanma merkezi havaalanları ile küçük ve orta büyüklükteki yerleşim yerleri arasında veya orta büyüklükteki yerleşim yerlerinin kendi aralarında yolcu, kargo ve postanın tarifeli olarak nispeten küçük uçaklarla taşınması”** tanımı kullanılabilir.

### 6.3.2. Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Desteklenme İhtiyacı

Bölgesel havayolu taşımacılığının tanımı yapıldıktan sonra, tamamen bölgesel havayolu taşımacılığı için kurulacak havayolu işletmelerine sürekli veya belirli bir süre için, diğer ülkelerin bölgesel havayolu işletmelerine verdikleri finansal destek uygulamaları incelenerek, Türkiye şartlarında uygun ve en verimli olabilecek şekilde gerekli destek verilmelidir. Dünyadaki örnekler incelenerek ve havayolu sektörü yöneticileri ile yapılan görüşmeler sonucunda elde edilen bu bulgular ışığında yapılabilecek finansal destekler sırasıyla; vergi kolaylığı, yatırım indirimi, yakıt, konma konaklama ve zarar etmeme garantisi aşağıda açıklanmıştır.

- Vergi kolaylığı,

Bölgesel havayolu işletmelerine her türlü mal ve hizmet alımlarında vergi indirimi sağlanabilir.

- Yatırım indirimi,

Genel olarak yatırım indirimi, "işletmelerin kazançlarından ayırarak yatırıma tahsis ettikleri fonların vergiden istisna edilmesidir. Bu şekilde belirli şartları taşıyan yatırımlar, belirli oranlarda vergiden istisna edilerek ekonomik kalkınma bakımından stratejik önem taşıyan bölgelere veya üretim türlerine yapılan yatırımlar teşvik edilmiş olur. Başka bir deyişle yatırım indirimi esas itibariyle özel sektör yatırımlarının yönlendirilmesini amaçlayan bir vergi istisna rejimidir."<sup>243</sup> Bölgesel havayolu işletmelerine yaptıkları yatırımlar nedeniyle yatırım indirimi uygulanabilir. Örneğin, devletin uçulmasını istediği hatlarda kullanılmak üzere 100 koltuktan az kapasiteli uçak alan işletmelere yatırım indirimi uygulanabilir.

- Yakıt,

Bölgesel havayolu işletmeleri kullandıkları yakıt için %18 oranında ödedikleri KDV'den, bölgesel uçuşlar düzenledikleri için muaf tutulabilirler.

<sup>243</sup> Hasan Yalçın, **Yatırım İndirimi Uygulama Esasları**, (İstanbul: Kılavuz Yayınları, 1997), s. 67.

- Konma konaklama,

Bölgesel havayolu işletmelerinin DHMİ'ye havaalanı kullanımı için ödeyecekleri konma konaklama ücretleri, bölgesel havayolu taşımacılığını canlandırmak için belirli bir süre kaldırılabilir.

- Zarar etmeme garantisi,

Bölgesel havayolu işletmelerine Avrupa'da uygulandığı gibi devletin havayolu ulaşımını gerekli gördüğü hatlarda, devletin belirlediği fiyat, kapasite ve sıklıkta sefer yapmaları sonucu zarar etmeme garantisi verilebilir. Örneğin, devlet eğer bir bölgede ulaşım sorunu olduğunu düşünüyorsa o bölgedeki ekonomiyi canlandırmak veya ulaşımı kolaylaştırmak için bir takım şartlar belirleyerek, o bölgeye havayolu ulaşımı imkân sağlar. Bunu gerçekleştiren bölgesel havayolu işletmesine zarar etmeme ve belirli bir kar payı garantisi verir.

### **6.3.3. Yerel Yönetimlerin Daha Fazla İnisiyatif Almaları İçin Gerekli Düzenlemelerin Yapılması ve Özendirilmesi**

Bölgesel havayolu taşımacılığında birinci derecede faydalanacak o bölgede yaşayan insanların, bu hizmete sahip çıkmaları ve “taşın altına ellerini sokmaları” için yerel yönetimlerin ve o ilin ticaret ve sanayi odalarının daha fazla inisiyatif almalarının sağlanması gereklidir. Bu konuda havaalanlarının işletilmesinin belediyelere verilmesi veya özel kurumlara kiralanması da düşünülmelidir.

### **6.3.4. Maliyet Düşürücü Uygulamalar**

Birim koltuk maliyeti dar gövdeli uçaklardan daha pahalı olan bölgesel uçakların, maliyetlerini azaltmak amacıyla çeşitli modeller planlanıp uygulanabilir. Örneğin, Türkiye için bir uçak modeli seçip, o uçakla ilgili tüm şirketlerin uçaklarına aynı bakım merkezinde hizmet verilebilir. Böylece bölgesel havayolu işletmeleri önemli bir maliyet kalemi olan teknisyen, yedek parça stoğu, bakım merkezi tesisleri gibi işlere kaynak ayırmak zorunda kalmazlar. Bu maliyetlerinin olmaması bölgesel havayolu işletmelerinin bilet fiyatlarına yansıtılabilir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Ticari bir amaçla büyük yerleşim yerleri ve/veya toplanma merkezi havaalanları ile küçük yerleşim yerleri arasında veya küçük yerleşim yerlerinin kendi aralarında yolcu, kargo ve postanın tarifeli olarak nispeten küçük uçaklarla taşınması olarak tanımlanabilen bölgesel havayolu taşımacılığı, günümüzde ticari hava taşımacılığının en hızlı büyüyen bölümlerinden birisidir. Bölgesel havayolu işletmesi ise küçük yerleşim yerlerinden toplanma merkezlerine havayolu ile ulaşımı sağlayan, geleneksel veya düşük maliyetli havayolu işletmelerinin yeterli ve düzenli talep olmadığı için hizmet vermediği ulusal veya uluslararası hatlarda faaliyette bulunan havayolu işletmeleri olarak tanımlanabilir.

Türkiye’de ulaşım modları arasında büyük dengesizlikler vardır. Yolcu taşımacılığında karayolunun payı %90 civarındadır. Karayollarının yoğun bir şekilde kullanılması yoğun bakım ve onarım maliyetlerine ve kazalar nedeni ile de can ve mal kaybına neden olmaktadır. Türkiye’de demiryolu taşımacılığı ise Cumhuriyet’in ilk yıllarından sonra neredeyse hiçbir gelişme gösterememiştir. Denizyolu taşımacılığı da sadece denize kıyısı olan şehirler arasında sınırlı bir şekilde ve şehir içi taşımacılıkta kullanılmaktadır. Havayolu taşımacılığı, 1983 yılında 2920 sayılı Kanun ile başlayan gelişimini, 2003 yılında başlatılan “Bölgesel Havacılık Projesi” ile hızlandırmıştır. 1983’te özel işletmelere havayolu ve havaalanı işletim hakkı verilmiş, 2003’te ise iç hatlarda havayolu taşımacılığı serbest bırakılmıştır.

Büyük bir coğrafyada yer alan, çevresindeki bölgelerle (Kırım, Kafkasya, Balkanlar, Ortadoğu) ticari, ekonomik, turistik ve akrabalık ilişkileri olan Türkiye, bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesiyle ülke içi ve çevresindeki bölgelerle olan ulaşımını kolaylaştıracaktır. Türkiye’de diğer ulaşım modları ile coğrafi bölgeler arası 10’lu, 20’li saatlerle ifade edilen ulaşım, havayolu ile sadece 1-2 saat sürmektedir. Bölgesel havayolu taşımacılığının Türkiye’de gelişmesi ile ulaşım kolaylaşacak, ekonomik-turizm-ticari faaliyetler gelişecek, günümüzde Türkiye sınırları dışında kalmış bölgelere kolay ulaşım olanağı sağlanacak ve Türkiye’deki ulaşım modları arasındaki çarpıklık bir parça da olsa giderilmiş olacaktır.

Bölgesel havayolu taşımacılığının Türkiye’de gelişmesi için bu olgu ile ilgili kavramlar, hiçbir karışıklığa yer vermeyecek şekilde, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü tarafından açıkça tanımlanmalı, gelişmiş ülkelerdeki destekleme modelleri incelenerek Türkiye şartlarına özgü bir model oluşturulmalı ve yerel yönetimlerin (belediye, meslek odaları vb.) katkısı sağlanmalıdır.

Tüm bu gelişmeler gerçekleştirildikten sonra Türkiye’de faaliyet gösterecek bir bölgesel havayolu işletmesinin aşağıdaki özellikleri sağlanması gerektiği düşünülmektedir.

Türkiye’nin kişi başına düşen geliri bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmiş olduğu bölgelerin altında olduğu için, faaliyet gösterecek bölgesel havayolu işletmelerinin, maliyetlerini mümkün olduğunca düşük tutacak (maliyet odaklı) işletme stratejisi izlemeleri gerekmektedir. Bölgesel taşıyıcılar, yolcu isteklerini çok iyi analiz ederek, bu isteklere uygun olarak hizmetlerini geliştirmelidir.

Kurulacak bölgesel havayolu işletmesi kendisine hedef pazar olarak, öncelikle zamana duyarlı ancak fiyata daha az duyarlı iş amaçlı trafiği seçmelidir. Daha sonra da belli bir gelir seviyesinin üstündeki nüfusun tümü potansiyel müşteri olabilir. Yolcu profili doğal olarak hatlara göre değişiklik gösterecektir. Turistik noktalara (Nevşehir, Çanakkale vb) olan hatlar ile iş merkezlerine (Bursa, Gaziantep) ve yoğun etnik trafiğin olduğu (Trabzon, Sivas, Diyarbakır, Erzurum vb) hatların benzer yolcu profiline sahip olmaması doğaldır. Fakat bu durum bölgesel havayolu işletmelerinin lehinedir. Çünkü sabah erken saatte iş amaçlı trafik, öğlen civarı etnik trafik ve öğleden sonra uçuş zamanının çok önemli olmadığı turistik amaçlı uçuşlar sayesinde bölgesel havayolu işletmeleri uçaklarını yoğun bir biçimde kullanma şansına sahip olabileceklerdir.

Türkiye’de kurulacak bir bölgesel havayolu işletmesinin mevcut havayolu işletmeleriyle rekabet yerine onları tamamlayıcı nitelikte işbirliği içinde olması çok önemlidir. Çünkü koltuk kapasitesi sınırlı sayıda, koltuk başına maliyetleri büyük uçakların koltuk başına maliyetlerinden doğal olarak pahalı olan bölgesel uçaklarla, büyük havayolu işletmeleri ile ana hatlarda rekabet etmek mümkün değildir. Bölgesel havayolu işletmesi mevcut havayolu işletmeleri ile mümkün olduğunca rekabetten kaçınmalı, işbirliği yaptığı havayolunun toplanma merkezlerini besleyici uçuşlar yapmalı ve talebin yeterli olduğu noktalarda direkt uçuşlar düzenlemelidir. O şehirdeki

havayolu talebine olan isteği araştırarak ona yönelik uçuşlar yapılmalıdır. Örneğin Bursa-Ankara arasında çalışacak bölgesel havayolu Bursa-Yenişehir ve Esenboğa-Ankara havaalanlarını kullanmak yerine, Ankara (Etimesgut) ve Bursa'daki (Yunuseli) şehir içindeki havaalanlarını kullanabilir. Bu karar, yolcularla yapılacak çalışmalarla ortaya çıkan sonuca göre alınabilir.

Türkiye'nin mevcut uçuş ağ yapısına bakıldığında, Doğuda havaalanı olan pek çok şehrin İstanbul, Ankara ile bağlantısının olduğu görülmektedir. 2006'da pek çok şehrin İzmir ve Antalya ile de havayolu bağlantısı sağlanmıştır. Havaalanı olduğu halde havayolu ulaşımının olmadığı birkaç şehir (Bursa, Aydın vb) kalmıştır. Bu şehirlerin büyük şehirlerle havayolu ile bağlantısının sağlanması gerekmektedir. Bu hatlara örnek olarak; Bursa-Adana, Bursa-Erzurum, Bursa-Antalya, Aydın-Ankara, Aydın-İstanbul'u vermek mümkündür. Bunun yanı sıra, bölgeler arası direkt havayolu hizmetinin olmamasından dolayı, bölgeler arası ulaşımında zorluklar yaşanmaktadır. Bu duruma örnek olarak, Gaziantep'ten Karadeniz'e veya Akdeniz'e direkt uçuş olmamasını göstermek mümkündür. Coğrafi bölgelerdeki büyük şehirler arasında direkt havayolu hizmetinin sağlanması bir gerekliliktir.

Bu kapsamda, dünyada uygulanan bölgesel havayolu ağ yapılarından Türkiye şartları göz önüne alınarak uygun olanı kullanılabilir. Türkiye'nin coğrafi yapısı nedeniyle *toplanma merkezi modeli*, yeterli talebin olduğu pazarlarda *noktadan noktaya ulaşım modeli*, ya da ulaşımın güçlüğüyle sağlandığı dağlık Doğu Karadeniz veya Doğu Anadolu Bölgesinde ise *doğrusal model* ile bölgesel uçuşlar düzenlenebilir. Bu karar, ilgili şehirlerde yapılacak pazar araştırmaları ve maliyet hesaplamaları sonucu belirlenebilir.

Türkiye şartları göz önüne alındığında jet motorlu veya turboprop uçaklar arasındaki hız farkı kısa mesafelerde zaman olarak çok fazla fark ettirmediği için, uçak tipi seçiminde birinci öncelik maliyet yapısı ve müşteri tercihleri olacaktır. Dünyadaki genel durum göz önüne alındığında yolcuların jet uçaklarına karşı daha fazla güven duyduğu ve bu uçaklarla uçmak istediği görülmektedir. Turboprop uçaklar uçuş süresinin 1 saatten az olduğu hatlarda kullanılabilir.

Bölgesel uçakların koltuk kapasitelerine bakıldığında, turbopropoların genellikle 50-70, jetlerin ise 70-100 koltuk arasında yoğunlaştığı görülür. Bu uçakların teknik

özelliklerinin incelendiği, bölümlerde anlatıldığı gibi, hızları arasında önemli bir fark yoktur, ancak maliyetleri arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Dolayısıyla 500–600 km’lik, yani yaklaşık 1 saatlik uçuşlarda turbopropolar rahatlıkla kullanılabilir. 1 saatlik uçuşlarda turbopropolar ve jetler arasındaki uçuş süresi açısından fark 5–10 dakika ile sınırlıdır. Uzun mesafede ise jetler hızları ve konforu bakımından tercih sebebi olabilir.

Bölgesel havayolu işletmeleri bölgesel uçakların en büyük özelliği olan kısa, dar ve stol pistlere iniş kalkış yapabilme avantajlarını kullanarak uçuş ağlarını sadece büyük havayolu işletmelerinin faaliyette bulunduğu havaalanlarından farklılaştırabilirler. Buna örnek olarak, Kuşadası ve Didim gibi iki önemli turizm merkezine sahip olan Aydın’daki stol pist kullanılması yoluyla, şehrin İstanbul, Ankara ve Antalya ile havadan bağlantısını sağlamak mümkündür.

Hizmet sunumunda hangi dağıtım kanalının kullanılacağı ise tamamen bölgesel havayolu işletmesinin alacağı stratejik bir karardır. Bölgesel havayolu işletmesi, yolcu istekleriyle ilgili yapılan çalışmalar sonucu ya da faaliyette bulunacağı pazarın yapısına göre dağıtım kanalı tercihinde bulunacaktır. Bölgesel havayolu işletmesi; IATA üyesi olup, uçuşunu tüm dünyaya pazarlama fakat bilgisayarlı rezervasyon sistemleri için komisyon ödeme veya ikinci bir seçenek olarak kendi bilet satış sistemini (internet, çağrı merkezi veya satış ofisi) kurup yerel bir hizmet sunma ikilemi arasında kalabilir. Bu karar tamamen bölgesel havayolu işletmesinin faaliyette bulunacağı hat ile ilgilidir. Örneğin, İstanbul-Eskişehir arası uçan bir bölgesel havayolu, büyük havayolu işletmeleri ile işbirliği yaparak (onlar adına bu noktalar arası uçuş yapmak) veya bağımsız kendi adına uçuş yaparak IATA üyesi olarak bağlantılı uçuş yapma olanağına sahip olma olasılıklarını, yaptığı fizibilite çalışmaları sonucu kendisi değerlendirecektir. Her iki durumda da yolcular biletlerini Brüksel-İstanbul-Eskişehir, Köln-İstanbul-Eskişehir olarak kestirebilir. Bir başka seçenek de, İstanbul-Eskişehir hattında faaliyet gösterecek bölgesel havayolu işletmesinin kendi dağıtım kanalları ile (havaalanlarında, şehir merkezinde, çağrı merkezi, internet vb.) biletlerini satmasıdır. Eğer bölgesel havayolu işletmesi bu seçeneği kullanırsa Bilgisayarlı Rezervasyon Sistemlerine bilet başına komisyon ödemeyecektir. Ancak bunun karşılığında da, potansiyel müşterilerin kendisini bilgisayarlı rezervasyon sistemlerinde görmesinden muaf olacak ve diğer havayolu işletmeleri ile bağlantılı uçuş yapma olanaklarından yararlanamayacaktır. Bu

durumda şehir içinde ve havaalanında bilet satış ofisi kirası, çalışanlar için maaş vb. masraflarla karşı karşıya kalacaktır.

Sahiplik yapısı ne olursa olsun faaliyette bulunacak bölgesel havayolu işletmesinin ulusal ve uluslararası bağlantıları sağlayacak şekilde büyük havayolu işletmeleri ile işbirliği içinde olması gerekmektedir. Ancak bu sayede bölgesel havayolu işletmeleri için çok önemli olan yüksek doluluk oranlarına ulaşabilmesi mümkündür. Dünyadaki örnekler incelendiğinde de, bölgesel havayolu işletmelerinin büyük bir kısmının büyük havayolu işletmeleri ile işbirliği yaptığını görmek mümkündür. Bunun nedeni, bölgesel havayolu işletmelerinin mümkün olduğunca riskleri azaltma ve rekabetten kaçınma isteğidir.

Türkiye'nin bölgesel yolcu trafiğinin gelişmesine en uygun şehirlerin başında ticaretin, tarımın ve sanayinin gelişmiş olduğu, yoğun iç ve dış göç almış olan, aynı zamanda 4 mevsim turizm olanaklarına sahip olan Bursa gelmektedir. Bursa yoğun dış göç aldığı Balkanlar (Kosova, Bulgaristan, Arnavutluk vb) ile Karadeniz (Trabzon, Artvin) ve Anadolu'nun büyük merkezleriyle (Erzurum, Konya, Adana, Van, Diyarbakır, Gaziantep vb) havadan bağlanabilir. Benzer şekilde Güneyde Adana ve Gaziantep gibi şehirlerin komşu ülke merkezleriyle siyasi ilişkiler, turizm ve akrabalık ilişkileri nedeniyle (Şam, Bağdat, Tebriz vb) bağlantıları sağlanabilir.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bölgesel havacılık Devlet tarafından desteklenebilir. Dünyadaki uygulamalar göz önüne alınarak Türkiye'ye özgü bir model oluşturulabilir. Örneğin kış şartlarının uzun ve zor geçtiği Doğu Anadolu'da, yazın ise hem o bölgelerin gelişmesi, hem de merkezle bağlantılarının kolaylaşması için kıyı şeridindeki (Sinop, Çanakkale vb) şehirlere yönelik bir uygulama yapılabilir. Destek yöntemleri de dünyadaki uygulamalar göz önüne alınarak, Türkiye'ye özgü bir model geliştirilebilir. Örneğin, her iç hat yolcusundan 1 YTL alınabilir, DHMİ havaalanı ücretlerini almayabilir veya belirli bölgelere bölgesel havacılık hizmeti verecek olan bölgesel havayolu işletmeleri çeşitli vergilerden muaf tutulabilirler.

Devlet desteği uygulanacak hatların seçiminde aranılacak kriterler belirlenmelidir. Bu hatların seçiminde siyasi etki altında olmayacak karar mekanizması oluşturulmalıdır. Bu hatların, o bölgenin ekonomik, sosyal, kültürel hayatına sağlayacağı katkılar, büyük şehirlere alternatif ulaşım olanakları bu işin maliyeti ile



karşılaştırıldıktan sonra karar verilmelidir. Örneğin, Antalya-Mardin hattının açılması ile sağlanacak katkı (turizm, ticari faaliyetler, Mardin'in sosyo-ekonomik hayatına katacağı) ve bu hattın maliyeti göz önüne alınmalıdır.

Gelişmiş ülkelerde çeşitli nedenlerle bazı hatlarda bölgesel havayolu taşımacılığı Devlet tarafından uzun bir süredir desteklenmektedir. Bu işin maliyetinin ve bu ülkelerin toplam bütçelerinin içinde aldığı pay çok önemlidir. Türkiye'de gerekli fizibilite çalışmaları yapıldıktan sonra bu tip yöntemlerin uygulanıp uygulanmayacağına karar verilmelidir.

Devlet dışında mutlaka ilgili havaalanından faydalanacak şehrin veya bölgenin ticaret, sanayi odaları ve yerel yönetimleri tarafından desteklenmelidir. Bu durum, şehirden şehre değişiklik gösterebilir. Örneğin, eğer havaalanı şehirden uzaksa belediye uçuş saatlerine uygun servis koyabilir veya ticaret ve sanayi odaları belli bir bilet sayısı garanti edebilirler.

TAİ'nin bölgesel uçak projesi Türkiye'de bölgesel havacılığı destekleyici, toplumun her kesimini heyecanlandıran bir projedir. Fakat üretim, belirli bir sayıda gerçekleştirilmezse üretim maliyeti çok yüksek olacaktır. Bunun yerine Pakistan, Ukrayna, Mısır veya Çin gibi, bu üretilecek uçağı kullanabilecek ülkelerle veya benzer üretim yapan Rusya gibi ülkelerle ortak üretim de düşünülebilir.

Türkiye ekonomisi geliştikçe sivil hava taşımacılığı da gelişimini sürdürecektir. Gelişmiş ülkelerin pazarları nispeten doyuma ulaşmıştır. Fakat Türk Sivil Hava Taşımacılığı ekonominin gelişimine bağlı olarak yüksek büyüme oranlarını sürdürebilir.

Havayolu taşımacılığı bölgesel taşımacılık sayesinde etki alanını genişletecek ve büyüme hızını arttıracak, Türkiye'de havayolu taşımacılığı küçük yerleşim yerlerine de ulaşacaktır. Havayolu sektörünün büyümesi beraberinde kullanım oranlarının artması (havaalanı, personel, makine vb.) ve verimliliği de beraberinde getirecektir. Havayolu taşımacılığının gelişmesiyle karayolu taşımacılığının toplam ulaşım sisteminin içindeki rolü azalacak, buna bağlı olarak meydana gelen trafik kazaları sonucu can ve mal kayıplarının önüne bir parça da olsa geçilecektir. Yollarda kaybedilen zaman ekonomiye verimlilik olarak geri dönecek ve Türkiye'nin bölgeler arası etkileşimi artacaktır. Bundan başka çevre ülke ve bölgelere bölgesel uçuşların düzenlenmesi ile o bölgelerle olan ekonomik ve siyasal bağlantılar da güçlenecektir.

Bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesinin, havaalanları ve diğer havayolu işletmeleri üzerinde yaratacağı etki ise sınırlı olacağı düşünülmektedir. Bölgesel havayolu taşımacılığının gelişmesiyle yoğun havaalanlarının yoğunluğunun bir miktar artacağı açıktır. Fakat aktarmasız uçuşlar beraberinde birtakım trafik rahatlama da getirecektir. Mevcut havayolu işletmeleri kendi büyük uçakları ile karlı olarak gerçekleştiremedikleri uçuşları hatlardaki bölgesel havayolu işletmelerine bırakıp, kendilerine yeni pazarlar arama çabasına gireceklerdir.

Dünyada özellikle gelişmiş ülkelerde yoğun olarak kullanılan bölgesel havayolu taşımacılığının Türkiye’de gelişmesi için gerekli düzenlemeler gerçekleştirildiği takdirde gelişecek bölgesel havayolu taşımacılığı sayesinde; yurtiçi ulaşımda karşılaşılabilecek güçlükler azalacak, atıl durumdaki havaalanlarını kullanma imkanı olacak, turizmin gelişmesi sağlanacak, zamandan tasarruf edilecek, yeni iş alanları doğacak ve Türkiye’nin tarihsel ve kültürel birliğinin olduğu bölgelerle ekonomik ve ticari ilişkileri gelişecektir.

Bu çalışmada çeşitli yönleri ile ele alınarak ortaya konulan bölgesel havayolu taşımacılığının uygulanabilirliğinin; havayolu, havaalanı, destekleyici birimler, müşteri, bölge, uçak filosu, hat yapısı, tarife gibi pek çok açıdan derinlemesine incelenerek hayata geçirilmesi gerekmektedir.

## KAYNAKÇA

- Arnoult, Sandra. "Will bigger be better for US regionals?", **Air Transport World**, Mayıs 2005.
- \_\_\_\_\_. "SkyWest Thrives on the Atkin Diet", **Air Transportation World**, Nisan 2005.
- \_\_\_\_\_. Air Transport World, Şubat 2005.
- Atalık, Özlem. "Havayolu İşletmelerinde Bir Müşteri Bağlılık Yaratma Aracı Olarak Sık Uçan Yolcu Programları ve THY Araştırması", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2003.
- Babikian, Raffi, Stephen P. Lukachlo and Ian A. Witz. "The Historical Fuel Efficiency Characteristics of Regional Aircraft From Technological, Operational and Cost Perspectives", **Journal of Air Transport Management**, 2002.
- Baker, Colin. "Time to Budget", **Airline Business**, Kasım 2003.
- Denton, Nicholas ve Nigel Dennis. "Airline Franchising in Europe: Benefits and Disbenefits to Airlines and Consumers" **Journal of Air Transport Management**, Cilt:4, Sayı 6, 2000.
- Doganis, Rigas. **Flying Off Course-The Economics of International Airlines**. London: Routledge, 2002.
- Dresner, Martin, Robert Windle ve Ming Zhou. "Regional Jet Services: Supply and Demand" [Journal of Air Transport Management](#), Sayı: 8, Eylül 2002.
- Endres, Günter. "Full Circle", **Airline Business**, Mayıs 2005.
- Finn, Simon. "Residual Values-the Scope Clause Effect", **Regional Airline World**, Sayı 21, Nisan, 2004.
- Fulya, Sarvan ve Diğerleri, "On Stratejik Yönetim Okulu: Biçimleşme Okulunun Bütünleştirici Çerçevesi", **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı:6, 2003.

- Gerede, Ender. “Havayolu Taşımacılığında Küreselleşme ve Havayolu İşbirlikleri-THY A.O’da Bir Uygulama” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2002.
- Graham, Brian. “Regional Airline Services in the Liberalized European Union Single Aviation Market”, **Journal of Air Transportation**, Sayı 3, 1997.
- Gün, Devrim. “Havayolu İşletmelerinde Dağıtım Kanalları ve Bilgisayarlı Rezervasyon Sistemleri Türkiye Uygulaması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001.
- Harbison, Peter. “Asia Reforms”, **Airline Business**, Kasım 2003.
- Hanlon, Pat. **Global Airlines-Competition in a Transnational Industry**. England: Butterworth-Heinemann, 1999.
- Holloway, Stephen. **Straight and Level: Practical Airline Economics**, İngiltere: Ashgate, 2003.
- Ito, Harumi ve Darin Lee. “Domestic Codesharing Practices in the US Airline Industry”, **Journal of Air Transport Management**, Cilt:11, Sayı:2, 2005.
- Karen Medweth. “Turboprop Resurgence”, **Regional Airline World**, Cilt:21, Sayı:9, Kasım 2004.
- Kaya, Ergün. **Havaalanlarında Fiyatlandırma Açısından Muhasebe Bilgi Sistemi**, Eskişehir: Yayın no:1204, 2000.
- Küçükönel, Hatice. “Havaalanı Güvenliği ve Sabiha Gökçen Uluslararası Havaalanı Güvenlik Sistemi İçin Bir Model Önerisi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001.
- Kline, Stuart. **Türk Havacılık Kronolojisi**, İstanbul: 2002.
- Matthew, Bennett, Zea, Michael, Watterson, Andrew and Kend, Scott, “Window of Opportunity”, **Airline Business**, Sayı:20, Mayıs 2004.
- Medweth, Karen. “Turboprop Still Dominate Skies of Europe”, **Commuter/Regional News**, Eylül, 2004.
- \_\_\_\_\_. “What is a Regional Airline”, **Regional Airline World**, Sayı 21,

Mart 2004.

\_\_\_\_\_. "Is the Turboprop Market Dead?", **European Region Airlines**

**General Assembly**, Eylül 2004.

Mountfort, Trevor, Rachel Kemp ve Fabrice Tacoun, "Regional Ranking  
2004" **Airline Business**, Mayıs, 2005.

Mountford, Trevor, Rachel Kemp ve Fabrice Tacoun. **Airline Business**, Mayıs  
2005.

Mozdzanowska, Aleksandra ve R. John Hansman, "Evaluation of Regional Jet  
Operating Patterns in the Continental United States", **MIT International  
Center for Air Transportation Report**, Mayıs 2004.

Saldıraner, Yıldırım. **Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi  
İçin Organizasyon Yapısı Önerisi**, Eskişehir: Sivil Havacılık Meslek Yüksek  
Okulu Yayınları No:4, 1992.

Shaw, Stephen. **Airline Marketing and Management**, İngiltere: Ashgate, 1999.

Shifrin, Carole. "Game Changer", **Airline Business**, Mayıs 2005.

Şengür, Yusuf. "Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye'deki  
Uygulamalarının Araştırılması", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu  
Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2004.

Thomson, Jackie. "Show Down", **Airline Business**, Mayıs 2005.

Upham, Paul, Janet Maughan, David Raper and Callum Thomas. **Towards Sustainable  
Aviation**, England: Earthscan, 2003.

Wastnage, Justin. "Regionals to **Fight** EU Air Safety Bill Over Restriction on Wet-  
Leasing", **Flight International**, Sayı:168, Eylül 13-19, 2005.

Wells, Alexander T. **Air Transportation A Management Perspective**. USA:  
Wadsworth Publishing Company, 1999.

Yalçın, Hasan. **Yatırım İndirimi Uygulama Esasları**, İstanbul: Kılavuz Yayınları,  
1997.

## İnternet Adresleri

<http://www.aboriginalair.com.au>, iletişim adresli internet sayfası. (06.09.2005).

[http://www.aea.be/AEAWebsite/datafiles/Fast\\_Facts.pdf](http://www.aea.be/AEAWebsite/datafiles/Fast_Facts.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (01.09.2004).

<http://www.aegeanair.com/aegeanen/home/index.asp>, iletişim adresli internet sayfası. (06.03.2006).

<http://www.aerospace-tecnology.com/projects/avro.rj/>, iletişim adresli internet sayfası. (15.04.2005).

[http://www.ainonline.com/Publications/era/era\\_04/era\\_newturbop18.html](http://www.ainonline.com/Publications/era/era_04/era_newturbop18.html), iletişim adresli internet sitesi. (19.11.2005).

<http://www.airdolomiti.it/en/network.asp>, iletişim adresli internet sayfası. (28.06.2005).

[http://www.airfrance.com/double6/home.nsf/\(lookuppublishedweb\)/Y1-PublishedmarketY1en?Opendocument](http://www.airfrance.com/double6/home.nsf/(lookuppublishedweb)/Y1-PublishedmarketY1en?Opendocument), iletişim adresli internet sayfası. (09.09.2005).

[http://www.airlines.org/publicationsfiles/handbook\\_v2001.pdf](http://www.airlines.org/publicationsfiles/handbook_v2001.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (02.05.2004).

[http://www.airnostrum.es/air\\_02.asp?ruta=HTML\Aviacion\\_regional\2\\_claves\\_sector.htm&titulo=Regional%20Aviation&subtitulo=Key%20Points%20in%20the%20Sector](http://www.airnostrum.es/air_02.asp?ruta=HTML\Aviacion_regional\2_claves_sector.htm&titulo=Regional%20Aviation&subtitulo=Key%20Points%20in%20the%20Sector), iletişim adresli internet sayfası. (11.10.2005).

<http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=7981>, iletişim adresli internet sayfası. (03.09.2006).

<http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=8274>, iletişim adresli internet sayfası. (04.09.2006).

<http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=4433>, iletişim adresli internet sayfası. (04.09.2006).

<http://www.airporthaber.com/hb/detay.php?id=7604>, iletişim adresli internet sayfası. (04.09.2006).

<http://www.airports.org>, iletişim adresli internet sayfası. (14.03.2006).

<http://www.akdeniz.edu.tr/iibf/yeni/genel/dergi/Sayi06/09Sarvan.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (04.10.2005).

<http://www.alarko-carrier.com.tr/haber.asp?ID=722&VT=haber>, iletişim adresli internet sayfası. (05.10.2005).

<http://www.answers.com/topic/public-service-obligation>, iletişim adresli internet sayfası. (11.07.2006).

<http://arsiv.sabah.com.tr/2006/01/16/eko119.html>, iletişim adresli internet sayfası. (05.03.2007).

<http://www.atag.org/files/Soceconomic-121116A.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (21.03.2006).

<http://www.atag.org/content/showfacts.asp?level1=2&level2=430&folderid=430&pageid=0>, iletişim adresli internet sayfası. (01.12.2003).

<http://www.atag.org/files/Soceconomic-121116A.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (21.03.2006).

<http://www.atag.org/content/showstory2.asp?folderid=519&level1=1&level2=519&>, iletişim adresli internet sayfası. (01.12.2003).

<http://www.atag.org/files/Voice-102851A.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (01.12.2003).

<http://www.atag.org/files/Soceconomic-121116A.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (21.03.2006).

<http://www.atag.org/content/showfacts.asp?folderid=430&level1=2&level2=430&> iletişim adresli internet sayfası. (19.03.2006).

<http://www.atamizindeyiz.com/03/ata04.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (03.07.2006).

[http://atm2003.eurocontrol.fr/?action=show\\_paper\\_online&paper\\_id=82&tab=Papers](http://atm2003.eurocontrol.fr/?action=show_paper_online&paper_id=82&tab=Papers), iletişim adresli internet sayfası. (03.04.2005).

<http://www.atonet.org.tr/turkce/bulten/bulten.php3?sira=255>, iletişim adresli internet sayfası. (30.07.2006).

<http://www.ataircraft.com/outstandfig.htm>, iletişim adresli internet sitesi. (10.10.2005).

[http://www.ataircraft.com/media/dnl/documentation/D\\_pliant%20Low-cost.pdf](http://www.ataircraft.com/media/dnl/documentation/D_pliant%20Low-cost.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (17.11.2005).

<http://www.atwonline.com/channels/airlineFocus/article.html?articleID=1160>, iletişim adresli internet sayfası. (14.06.2005).

<http://www.atwonline.com/news/story.html?storyID=1070>, iletişim adresli internet sayfası. (05.08.2004).

<http://www.atwonline.com/news/story.html?storyID=1112>, iletişim adresli internet sayfası. (23.05.2005).

<http://www.bombardier.com>, iletişim adresli internet sayfası. (14.08.2004).

[https://www.britishairways.com/travel/bafran/public/en\\_gb](https://www.britishairways.com/travel/bafran/public/en_gb), iletişim adresli internet sayfası. (19.11.2005).

[http://www.bts.gov/press\\_releases/2004/bts012\\_04/html/bts012.04html](http://www.bts.gov/press_releases/2004/bts012_04/html/bts012.04html), iletişim adresli internet sayfası. (01.08.2004).

<http://www.byegm.gov.tr/YAYINLARIMIZ/kitaplar/turkey2005/content/turkey/328-329.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (21.09.2006).

<http://www.byegm.gov.tr/YAYINLARIMIZ/kitaplar/turkey2005/content/turkey/330-331.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (15.09.2006).

<http://www.byegm.gov.tr/YAYINLARIMIZ/kitaplar/turkey2005/content/turkey/332-333.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (14.09.2006).

[http://www.celebi.com.tr/pdf/sayi6/haber\\_1.pdf](http://www.celebi.com.tr/pdf/sayi6/haber_1.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (13.06.2005).

[http://www.celebi.com.tr/yayinlar/haberler\\_ocak2005.html#14](http://www.celebi.com.tr/yayinlar/haberler_ocak2005.html#14), iletişim adresli internet sayfası. (14.03.2006).

[http://www.centreforaviation.com/hub/product\\_info.php?cPath=1&products\\_id=158](http://www.centreforaviation.com/hub/product_info.php?cPath=1&products_id=158), iletişim adresli internet sayfası. (08.03.2005).

<http://www.centreforaviation.com/hub/download/centrelines/20050302.htm?osCsid=a2dfb3fc25b738b81fc4ac6ff497b3a4>, iletişim adresli internet sayfası. (09.03.2005).

<http://www.colganair.com/about.html>, iletişim adresli internet sayfası. (03.04.2006).

<http://www.commark.org/Downloads/Benefits%20of%20Liberalising%20Air%20Transport%20-%20Global%20Experience.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (22.03.2006).

<http://www.dexigner.com/forum/index.php?showtopic=5371>, iletişim adresli internet sayfası. (18.07.2006).



[http://www.dft.gov.uk/stellent/groups/dft\\_aviation/documents/page/dft\\_aviation\\_031497.hcsp](http://www.dft.gov.uk/stellent/groups/dft_aviation/documents/page/dft_aviation_031497.hcsp) iletişim adresli internet sayfası. (10.07.2006).

<http://www.dhmi.gov.tr>, iletişim adresli internet sayfası. (14.03.2006).

<http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/istatistik/2005/2005tum/2005yolcu.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (25.02.2006).

[http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/kanun\\_yonetmelik/kanunlar/k2920.pdf](http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/kanun_yonetmelik/kanunlar/k2920.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (19.03.2006).

<http://www.dhmi.gov.tr/dosyalar/istatistikler.asp>, iletişim adresli internet sayfası. (10.07.2006).

<http://www.dot.gov/affairs/bts2504.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (01.08.2004).

[http://www.dunyagazetesi.com.tr/news\\_display.asp?upsale\\_id=247303](http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=247303), iletişim adresli internet sayfası. (07.07.2006).

[http://econ.ucsd.edu/seminars/0506seminars/Januszewski\\_FA05.pdf](http://econ.ucsd.edu/seminars/0506seminars/Januszewski_FA05.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (06.12.2005).

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/ix/9kalkinmaplani.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (13.08.2006).

<http://ekutup.dpt.gov.tr/ulastirm/oik595.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (10.09.2006).

<http://www.embraer.com>, iletişim adresli internet sayfası. (07.08.2004).

<http://www.eraa.org/Mem.asp?group=1>, iletişim adresli internet sayfası. (02.12.2004).

<http://www.eraa.org/whatwedo.html>, iletişim adresli internet sayfası. (02.03.2004).

<http://www.eraa.org/faqs.html>, iletişim adresli internet sayfası. (02.08.2004).

<http://www.eraa.org/regionalaircraft.html>, iletişim adresli internet sayfası. (02.08.2004).

<http://www.eraa.org/stats/pdfs/MarketCharacteristics.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (02.06.2005).

[http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2001/c\\_239/c\\_23920010825en00020003.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2001/c_239/c_23920010825en00020003.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (10.06.2006).

<http://euspk.ege.edu.tr/kanunyn/karar/bakanlarkurulukarari.doc>, iletişim adresli internet sayfası. (05.09.2006).

<http://event.on24.com/event/17564/1/documents/slidepdf/master4.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (13.10.2005).

Warren R. Wilkinson, “New Generation Regional Jets Reshape the Market”

<http://event.on24.com/event/17564/1/documents/slidepdf/master4.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (25.12.2005).

[http://www.faa.gov/ats/asc/publications/00\\_ACE/Chptr1.pdf](http://www.faa.gov/ats/asc/publications/00_ACE/Chptr1.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (17.11.2005).

<http://www.flightinternational.com/Articles/2005/06/28/Navigation/200/199976/Turboprops+are+back.html>, iletişim adresli internet sitesi. (20.11.2005).

<http://www4.flybe.com/about/>, iletişim adresli internet sayfası. (04.12.2004).

<http://www.flychautauqua.com/Destinations.asp>, iletişim adresli internet sayfası. (05.12.2004).

<http://www.flypensacola.com>, iletişim adresli internet sayfası. (05.11.2004).

<http://www.flyi.com/company/pressarchive/default.aspx>, iletişim adresli internet sayfası. (03.03.2006).

<http://www.flyvlm.com>, iletişim adresli internet sayfası. (19.02.2006).

<http://www.flyvlm.com/emc.asp?pageId=250>, iletişim adresli internet sayfası. (03.04.2006).

“Air Transport Group, Obligations in Europe: A Comparative Study”,

[http://www.hie.co.uk/HIE-cranfield-pso-report\(small\).pdf](http://www.hie.co.uk/HIE-cranfield-pso-report(small).pdf), iletişim adresli internet sayfası. (29.07.2006).

<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid~1@w~4@nvid~431055,00.asp>, iletişim adresli internet sayfası. (15.03.2005).

[http://www.hurriyetim.com.tr/archive\\_articledisplay/0,,authorid~41@sid~9@nvid~390116,00.asp](http://www.hurriyetim.com.tr/archive_articledisplay/0,,authorid~41@sid~9@nvid~390116,00.asp), iletişim adresli internet sayfası. (03.05.2005).

[http://icat-server.mit.edu/Library/Download/187\\_regional-jet-operations.pdf](http://icat-server.mit.edu/Library/Download/187_regional-jet-operations.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (04.03.2005).

<http://www.intertradeireland.com/uploads/pdf/Fullairsrvrpt.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (14.07.2006).

<http://www.isteinsan.com.tr/egt101-1116203-20060903.html>, iletişim adresli internet sayfası. (03.09.2006).

<http://kalkinma.org/?goster.asp?sayfa=haber&id=3035>, iletişim adresli internet sayfası. (05.03.2007).

<http://www.kamusen.org.tr/imaj/arge/demiryolu.pdf#search=%22demiryolu%20yap%C4%B1m%20maliyetleri%22>, iletişim adresli internet sayfası. (14.09.2006).

<http://www.karadenizgazete.com.tr/kose.php?id=5273>, iletişim adresli internet sayfası. (10.07.2006).

<http://www.kobifinans.com.tr/seykor/0114/10782/8>, iletişim adresli internet sayfası. (03.09.2006).

[http://konzern.lufthansa.com/en/html/allianzen/lufthansa\\_regional/partner/index.html](http://konzern.lufthansa.com/en/html/allianzen/lufthansa_regional/partner/index.html), iletişim adresli internet sayfası. (05.03.2006).

<http://www.malmoaviation.se/o.o.i.s/6655>, iletişim adresli internet sayfası. (03.03.2006).

<http://www.marketresearch.com/researchindex/726865.html>, iletişim adresli internet sayfası. (02.08.2004).

<http://www.mmo.org.tr/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=751>, iletişim adresli internet sayfası. (14.09.2006).

<http://med.ege.edu.tr/~hanci/demiryol.html>, iletişim adresli internet sayfası. (30.07.2006).

<http://www.milliyet.com.tr/2006/09/16/ekonomi/eko02.html>, iletişim adresli internet sayfası. (05.03.2007).

<http://www.milliyet.com.tr/2004/04/13/ekonomi/eko06.html>, iletişim adresli internet sayfası. (15.04.2004).

[http://www.naco.org/Template.cfm?Section=Media\\_Center&template=/ContentManagement/ContentDisplay.cfm&ContentID=20361](http://www.naco.org/Template.cfm?Section=Media_Center&template=/ContentManagement/ContentDisplay.cfm&ContentID=20361), iletişim adresli internet sayfası. (11.12.2006).

<http://plan9.dpt.gov.tr/oik31%5Fdenizyolu/31denizyol.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (19.09.2006).

<http://www.opal.com.tr/yd/franchising.asp>, iletişim adresli internet sayfası. (17.11.2005).

<http://ostpxweb.dot.gov/aviation/index.html>, iletişim adresli internet sayfası. (10.03.2004).

<http://www.raa.com.au>, iletişim adresli internet sayfası. (29.06.2005).

[http://www.raa.org/carriers\\_services/code\\_share.cfm](http://www.raa.org/carriers_services/code_share.cfm), iletişim adresli internet sayfası.  
(05.03.2006).

<http://www.raa.org/code%20share.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (02.12.2004).

[http://www.raa.org/news/REGIONAL\\_HORIZONS\\_0305.pdf](http://www.raa.org/news/REGIONAL_HORIZONS_0305.pdf), iletişim adresli internet sayfası.  
(22.06.2005).

<http://www.raa.org/newsdesk/Industry%20Fact%20Sheet.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (01.08. 2004).

<http://www.raa.org/carriers/2004%20Top%2050%20airports.xls>, iletişim adresli internet sayfası. (02.05.2005).

<http://www.raa.org/howeare/fact%20sheet%20for%2020041.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (06.06.2005).

[http://www.raa.org/aircraft\\_equipment/2004\\_top\\_aircraft.cfm](http://www.raa.org/aircraft_equipment/2004_top_aircraft.cfm), iletişim adresli internet sayfası.  
(05.03.2006).

[http://www.raa.org/news/Industry\\_FactSheet.cfm](http://www.raa.org/news/Industry_FactSheet.cfm), iletişim adresli internet sayfası.  
(24.06.2005).

[www://www.raa.org/carriers\\_services/code\\_share.cfm](http://www.raa.org/carriers_services/code_share.cfm), iletişim adresli internet sayfası.  
(20.06.2005).

<http://www.readingairport.org>, iletişim adresli internet sayfası. (05.12.2004).

<http://www.regionalairservice.org/airports/index.php>, iletişim adresli internet sayfası. (01.08. 2004).

<http://www.regionalairservice.org/industry/index.php>, iletişim adresli internet sayfası.  
(24.06.2005).

<http://www.regionalairservice.org/carriers/index.php>, iletişim adresli internet sayfası.  
(07.08.2004).

[http://www.regional.com/data\\_e/destinations/index.html](http://www.regional.com/data_e/destinations/index.html), iletişim adresli internet sayfası.  
(10.10.2005).

<http://www.regionalairservice.org/history/index.php>, iletişim adresli internet sayfası.  
(12.08.2004).

[http://www.regional.com/data\\_e/destinations/le\\_hub.html](http://www.regional.com/data_e/destinations/le_hub.html), iletişim adresli internet sayfası. (28.06.2005).

[http://www.rollsroyce.com/civil\\_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional\\_deliveries.html](http://www.rollsroyce.com/civil_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional_deliveries.html), iletişim adresli internet sayfası. (20.06.2005).

[http://www.rollsroyce.com/civil\\_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional\\_deliveries.html](http://www.rollsroyce.com/civil_aerospace/overview/market/outlook/brochure/regional_deliveries.html), iletişim adresli internet sayfası. (05.05.2005).

<http://www.sabah.com.tr/2004/11/27/gnd103.html>, iletişim adresli internet sayfası. (05.10.2005).

<http://www.sabah.com.tr/eko102.html>, iletişim adresli internet sayfası. (01.09.2006).

<http://www.skywest.com/about/about.php>, iletişim adresli internet sayfası. (07.12.2004).

<http://www.skywest.com>, iletişim adresli internet sayfası. (09.11.2005).

<http://www.sebring-airport.com/pdf/Air%20Service%20Study.pdf>, iletişim adresli internet sayfası. (03.12.2005).

<http://www.shgm.gov.tr/doc3/istatistik.xls>, iletişim adresli internet sayfası. (13.03.2006).

<http://www.skywest.com/reservations.php>, iletişim adresli internet sayfası. (28.02.2006).

<http://www.skywest.com/media/05/8-15-05.php>, iletişim adresli internet sayfası. (08.09.2005)

[http://www.skywest.com/routemaps/rm\\_img/SkyWest\\_Inc\\_Route\\_Map.pdf](http://www.skywest.com/routemaps/rm_img/SkyWest_Inc_Route_Map.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (08.09.2005).

<http://www.skywest.com/about/faq.php>, iletişim adresli internet sayfası. (08.09.2005).

<http://ship.skywest.com/cargo/>, iletişim adresli internet sayfası. (08.09.2005).

<http://www.skywest.com/about/about.php>, iletişim adresli internet sayfası. (08.09.2005).

<http://www.skywest.com/about/aircraft.php>, iletişim adresli internet sayfası. (08.09.2005).

<http://www.skywest.com/media/facts.php>, iletişim adresli internet sayfası. (09.09.2005).

<http://www.tav.com.tr/trindex.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (14.03.2006).

<http://www.tcdd.gov.tr/genel/hakkimizda.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (15.09.2006).

<http://www.tc.gc.ca/programs/airports/status/menu.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (14.03.2006).

[http://www.thy.com/download/THY\\_2006\\_faaliyet\\_raporu.pdf](http://www.thy.com/download/THY_2006_faaliyet_raporu.pdf), iletişim adresli internet sayfası. (14.06.2006).

[http://www.traport.org/yd\\_ayinkonusu.php?HaberID=27&yID=27](http://www.traport.org/yd_ayinkonusu.php?HaberID=27&yID=27), iletişim adresli internet sayfası. (30.07.2006).

[http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab\\_id=55](http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=55), iletişim adresli internet sayfası. (30.07.2006).

<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=473>, iletişim adresli internet sayfası. (05.03.2007).

<http://www.ubak.gov.tr/tr/alt/toplanti/tv8.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (15.09.2006).

<http://www.ubak.gov.tr/tr/alt/bulten/ab.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (04.09.2006).

<http://www.ubak.gov.tr/tr/alt/sector/demiryolu/konya.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (21.12.2006).

Torum, Oya. “Yeni Yılı Karşılarken Dünyada Havayolu Taşımacılığına Bakış”,

<http://www.uted.org/index.htm>, iletişim adresli internet sayfası. (21.01.2003).

[http://www.virginblue.com.au/about\\_us/partners/](http://www.virginblue.com.au/about_us/partners/), iletişim adresli internet sayfası. (03.04.2006).

<http://www.wideroe.no>, iletişim adresli internet sayfası. (04.03.2006).

[http://www.wordiq.com/definition/Regional\\_airline](http://www.wordiq.com/definition/Regional_airline), iletişim adresli internet sayfası. (24.06.2005).

<http://ya2004.yeniasir.com.tr/08/08/index.php3?kat=ana&sayfa=tren3&bolum=dizi>, iletişim adresli internet sayfası. (14.09.2006)

<http://www.yenibursa.com/index.php?mod=News&NewsId=796>, iletişim adresli internet sayfası. (02.09.2006).

## DİĞER

Ankara: Yayın no: DPT: 2584-ÖİK: 596, 2001.

The Economic Benefits of Air Transport, 2000 Edition, Ocak 2000.

ICAO Manual on the Regulation of International Air Transport Chapter 5.1 Air Carriers.

Türk Sivil Havacılık Mevzuatı, Sivil Havacılık Yönetmelikleri, Mayıs 2002, [AIII] (6A) 10–11.

The importance of air transportation for the regional economy of mikkeli, Savonlinna and Varkaus, mayıs 2003, University of Joensuu, Savonlinna Institute for Regional Development and Research.

ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C209, C215.

ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C89, 255  
RAA Convention News, 2003.

ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C89- C209.

ICAO Financial Data Commercial Air Carriers, Series F, no 56, 2002, s. C255.