



İKTİSADİ ARAŞTIRMALAR
VAKFI



REKABET KURUMU

SİVİL HAVA TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME VE REKABET

Güncel Gelişmeler ve Yansımaları

SEMİNER

İSTANBUL, 2006

İÇİNDEKİLER

Seminerin Takdimi.....	5
------------------------	---

AÇIŞ OTURUMU

İ.A.V. Başkanı Prof. Dr. M. Orhan DİKMEN.....	9
Rekabet Kurumu Başkanı Mustafa PARLAK.....	17

TEBLİĞ OTURUMU

Başkan	: Dr. Mürteza ZENGİN Serbest Avukat - İ.A.V. Y.K. Üyesi	
Tebliğciler	: Sezin ELÇİN CENGİZ - Süleyman CENGİZ Rekabet Uzmanları	
Tebliğ	: Sivil Hava Taşımacılığı Sektöründe Serbestleşme ve Rekabet.....	25

PANEL.....

Başkan	: Y. Temel ENDEROĞLU İ.A.V. Y.K. Üyesi ve Genel Sekreter	
Üyeler (*)	: Sami ALAN T.H.Y. Gelir Yönetimi Başkanı	
	: Orhan BİRDAL D.H.M.İ. Genel Müdür Yardımcısı	
	: Nasuh ÇETİN Onur Air İç Hatlar Genel Müdürü	

İşbu kitap, 22 Eylül 2006 Cuma günü, İ.T.O. Meclis Salonu'n da gerçekleştirilen Seminerin açış konuşmaları, tebliğ, panel konuşma ve tartışmalarının Y. Temel ENDEROĞLU tarafından derlemesidir.

Her hakkı İktisadî Araştırmalar Vakfı'na ait olup, adı geçen Vakıf'tan yazılı izin alınmadıkça, aynen veya kısmen iktibas edilemez. Kitap, Vakıf merkezinden temin edilebilir.

İKTİSADİ ARAŞTIRMALAR VAKFI

19 Mayıs Cad. No: 1 Golden Plaza Kat: 8
34460 Şişli / İSTANBUL
TEL : (0212) 233 21 07 (pbx)
FAX : (0212) 233 21 96
TELG : FOUNDATION - ISTANBUL
E-mail : info@iktisadiarastirmalar.org
Web : www.iktisadiarastirmalar.org

- : Oktay ERDAĞI
Ulaştırma Bakanlığı
Sivil Havacılık Genel Md. Yrd.
- : Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA
İ.Ü İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi

PANEL 2. TUR.....	79
PANEL 3. TUR.....	85

SEMİNERİN TAKDİMİ

Sivil Hava Taşımacılığı Sektöründe Serbestleşme ve Rekabet; Güncel Gelişmeler ve Yansımaları konulu seminer, Vakfımızın düzenlediği 190. seminer olmaktadır.

İktisadî Araştırmalar Vakfı olarak bugüne kadar Türkiye ekonomisinin hemen her branşındaki konuları ele almış bulunuyoruz. Sivil havacılık konusundaki seminer de, bu kesimde bir başlangıç olmaktadır.

Türkiye'de sivil hava taşımacılığı, dünyada bir çok ülkede olduğu gibi, kamu kesimi şirketlerince yapılmakta idi. Bu sektör, bütün dünyada bir değişim ve dönüşüm yaşamaktadır. Özellikle Avrupa Birliğinde, Konsey hava-yolu taşımacılığını serbestleştirmek amacı ile, 1987 yılından itibaren, tarife, kapasite paylaşımı ve pazara giriş gibi konularda yeni kurallar oluşturmaya başlamıştır. Piyasaların serbestleşmesi ve rekabetin artması, sektörde ekonomik yapıyı önemli ölçülerde değiştirmiş, millî kurumların takdir yetkilerine sınırlama getirerek, sektördeki şirketlerin daha bağımsız hareket edebilme yeteneğini geliştirmiştir.

Dünyada, topluluk dışında, rekabet şartlarının da artması ile işletmelerin, yeniden yapılanma çabaları hız kazanmıştır.

Türkiye'de Sivil Hava Taşımacılığı, 1983 tarihli ve 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanununun yürürlüğe girmesi ile yeni bir evreye girmiştir. THY ve diğer özel hava taşımacılığı şirketleri, piyasada önemli bir gelişme sağlamışlardır. Ancak sektör, 90'lı yıllarda meydana gelen ekonomik krizlerden ve özellikle turizmi olumsuz etkileyen savaş ve terör faaliyetlerinden etkilenmiştir. 1995'de 14 olan ruhsatlı hava taşımacılık şirketi sayısı 1999'da 9'a gerilemiştir. Bu sayı, 2005 sonu itibarıyla 16'ya, 2006'nın ilk yarısında da 18'e yükselmiştir. 2001 krizinden sonra toparlanan ekonomi ve istikrarlı siyaset döneminde sektörün yolcu, yük taşımacılığı ile hava alanları, yer hizmetle-

ri, uçucu personel eğitim ve daha başka alanlarda önemli atılımlar elde edilmiştir.

Son birkaç yılda, sektörde ve ağırlıklı iç hat taşımacılığında başlayan rekabet, diğer taşımacılık sektörlerini etkiler duruma gelmiştir. Serbest rekabetin yıkıcı bir aşamaya gelmemesi için, sektöre giriş ve rekabet şartlarının daha sıkı denetimi gerekmektedir. Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün düzenleme ve denetim çabaları sıkılaştırılmalıdır.

Sivil Havacılık sektöründeki rekabet iyi izlenmeli, riskler için önlemler oluşturulmalıdır. Bugünkü seminerin konusu da budur.

Seminerdeki işbirliğinden ötürü Rekabet Kurumuna ve Başkanları Sayın Mustafa Parlak'a öncelikle teşekkür ederiz.

Ayrıca, seminerde konuşmacı, oturum başkanı, tebliğ sahibi ve panelist olarak görev alan değerli zevata ve nihayet, salonu tahsis eden İstanbul Ticaret Odası'na ve Başkanları Sayın Murat Yalçıntaş'a teşekkürü zevkli bir görev sayarız.

İKTİSADÎ ARAŞTIRMALAR VAKFI

AÇIŞ OTURUMU

- İ.A.V. Başkanı Prof. Dr. M. Orhan DİKMEN'in Konuşması
- Rekabet Kurumu Başkanı Mustafa PARLAK'ın Konuşması

İ.A.V. BAŞKANI
PROF. DR. M. ORHAN DİKMEN'İN AÇIŞ KONUŞMASI

Sayın Başkan
Seçkin Katılımcılar
Değerli Dâvetliler

Hepinizi saygı ile selâmlayarak konuşmama başlıyorum. İktisadî Araştırmalar Vakfının, Rekabet Kurumunun desteği ile düzenlemiş olduğu “Sivil Hava Taşımacılığı Sektöründe Serbestleşme ve Rekabet” konulu seminerine hoş geldiniz. İlginize ve özellikle yapmanızı beklediğim değerli katkılarınıza şimdiden teşekkür ediyorum.

Seminer konusu, bu oturumda yer alan Rekabet Kurumu ve Kurulu Başkanı Sayın Mustafa Parlak’dan sonra, tebliğ ve panel oturumlarında, çok değerli uzmanlar, bürokratlar ve yöneticiler tarafından, büyük bir vukuflla işlenecektir.

Seminerin konusu ile doğrudan ilgili mevki ve çalışmalarda fiilen yer alan bu kişilerin değerli katkıları yanında, ben de dikkate sunulmasında fayda gördüğüm bir iki noktaya değineceğim.

Ancak, bu değinmelere geçmeden önce, İktisadî Araştırmalar Vakfının çalışmaları hakkında bir iki cümle ile, çok kısa şekilde bilgi sunmak istiyorum.

1962’ de kurulmuş olan İktisadî Araştırmalar Vakfı, 45 yıla varan çalışma süresi içinde, başta seminerler olmak üzere, konferanslar, yarışmalar, yazılı açıklamalar, gazete ve dergi yazıları, televizyon programları, belli konulu görüme ve tanışma toplantıları gerçekleştirmiştir.

Vakfın; bu çeşitli kulvarlardaki çalışmalarına girmek istemiyorum. Bu çok zaman alır. Yalnız geçen yıl başlanılan bir yarışma programına işaret etmekte fayda görmekteyim.

Bu yarışma veya sıralama programı, üniversitelerin yetkili jürileri tarafından kabul edilmiş; fakat yayınlanma imkânı bulamamış doktora ve master tezlerinden, her yıl beşer taneden, 10 tezin yayınlanması programıdır.

Geçen yıl 10 eser bu yoldan Türk ekonomik literatürüne kazandırılmıştır. Bu yıl da 10 tez yayınlanacak ve program ileriki yıllarda devam ettirilecektir. Program geniş ilgi uyandırmıştır. Bu yıl sıralamaya girmek üzere müracaatlar, 17 adet doktora tezi ile 21 adet master tezi, yâni toplam 38 adede ulaşmıştır.

İktisadî Araştırmalar Vakfının seminer çalışmaları hakkında da kısaca bilgi sunmak isterim.

Vakfın seminerleri, bir bakıma yurtiçinde ve yurtdışında yapılan seminerler olarak 2 kısma ayrılabilir. Yurtiçi seminerler de, genel konulu ve vilâyet seminerleri şeklinde 2 bölüm oluşturmaktadır.

Genel konulu seminerler, tarım, sanayi, ticaret ve finans başta olmak üzere, ekonominin bütün alanlarını kapsamaktadır.

Vilâyet seminerleri ise, aslında idarî bir bölüm olan vilâyetin ekonomik bir birim olarak ele alınması ve bu birimin kalkınması, gelişmesi için ne gibi tedbirlere başvurulmasının yerinde olacağını araştırılması şeklinde düzenlenen seminerlerdir.

Hâlen sayısı 40'a varmış olan vilâyet seminerlerinin ilki, 1988 yılında Ordu'da gerçekleştirilmiştir.1988'den bu yana 17 yıl geçmiştir. Dünyada, son birkaç yılda, lokal kalkınma modeline öncelik verildiği göz önüne alınacak olursa, Vakfın bu modele uygun çalışmalarının, yaklaşık 15 yıllık bir önceliği olduğu söylenebilir.

Bu arada, vilâyet seminerlerinin, bir başka özelliğine de işaret etmek yerinde olacaktır. İktisadî Araştırmalar Vakfı, zaten genel konulu seminerleri de, bir bakıma en çok önem taşıdıkları yerlerde yapmıştır. Fındık seminerlerinin üçü Giresun'da, biri milletlerarası olmak üzere çay seminerleri Rize'de, balık semineri Fatsa'da yapılmıştır. Vilâyet seminerleri de, Vakıf seminerlerinin Türkiye'nin hemen her yöresine yayılmasına büyük katkı sağlamıştır. Böylece Vakıf çalışmaları, Edirne'den Ardahan'a, Çanakale'den Artvin'e, Aydın'dan Iğdır'a kadar uzanmıştır.

İktisadî Araştırmalar Vakfının seminerler halinde yürüttüğü çalışmaları, yurt dışına da yayılmıştır. Üçü Girne'de, biri Lefkoşa'da yapılan 4 KKTC ekonomisi seminerinden başka, Paris, Bakü, Bükreş, Sofya, Hartum ve Üsküp'de seminerler gerçekleştirilmiştir.

Şimdiye kadar, toplam 190 seminer yapılmıştır ve bugünkü hariç, hepsinin, açış konuşmaları, tebliğleri, panel sunuş ve tartışmaları ile tam metin halinde yayımlanmıştır. Bu seminerin tam metin halindeki kitabı da en kısa zamanda yayımlanacaktır.

Bugünkü seminerin, işlediği konu bakımından bir bakıma iki özelliği olduğunu söyleyebilirim. Şöyle ki, bu seminer, bir taraftan, 1982 de yapılmış olan "Türkiye'de Milletlerarası Deniz Ulaştırması Sorunları" ile 1985 deki "Transit Taşımacılık ve Doğu Karadeniz" seminerlerinden sonra taşıma alanına değinen üçüncü seminer; diğer taraftan da 1997 de yapılmış olan "Etkin Rekabetin Sağlanmasında Rekabet Kurumlarının Rolü ve Önemi" seminerlerinden sonra, bu alanlarda gerçekleştirilen ikinci seminer olmaktadır.

Her iki alandaki çalışmalara daha fazla yer vermenin faydalı olacağını düşünüyorum. Bunun için gerekli temaslara hız vermek gerekmektedir. Ancak marifetin ittifakâ tâbi olduğu da bir gerçektir. Bu çalışmaları sponsor desteği olmadan yapmak imkânsızdır.

Ulaştırma konularına, hemen hava taşımacılığı ile girişmenin yerinde olduğu söylenebilir. Hava ulaşımı ile insan, yük ve posta taşımacılığı son yıllarda, dünyada ve özellikle Türkiye'de büyük önem kazanmıştır.

Bu gelişmeye paralel olarak da, sivil hava taşımacılığına; kamu kesimi kurumları yanında, özel kesim şirketleri de gittikçe artan bir oranda ilgi duymuş ve fiilen çalışmaya başlamıştır. Önceleri, charter uçuşları ile yetinen özel sektör, son yıllarda tarifeli muntazam hat uçuşlarına da başlamıştır.

Türkiye'de sivil hava taşımacılığı, 1983 tarihli ve 2920 sayılı Sivil Havaçılık Kanununun yürürlüğe girmesi ile yeni bir evreye girmiştir. THY ve diğer özel hava taşımacılığı şirketleri, piyasada önemli bir gelişme sağlamışlardır. Ancak sektör, 90'lı yıllarda meydana gelen ekonomik krizlerden ve özellikle turizmi olumsuz etkileyen savaş ve terör faaliyetlerinden etkilenmiştir. 1995'de 14 olan ruhsatlı hava taşımacılık şirketi sayısı 1999'da 9'a gerilemiştir. Bu sayı, 2005 sonu itibarıyla 16'ya, 2006'nın ilk yarısında da 18'e yükselmiştir. 2001 krizinden sonra toparlanan ekonomi ve istikrarlı siyaset döneminde sektörün yolcu, yük taşımacılığı ile hava alanları, yer hizmetleri, uçucu personel eğitim ve daha başka alanlarda önemli atılımlar elde edil-

miştir.

Son birkaç yılda, sektörde ve ağırlıklı iç hat taşımacılığında başlayan rekabet, hava taşımacılığı yanında diğer taşımacılık sektörlerini ve özellikle karayolu taşımacılığını etkiler duruma gelmiştir.

Rekabet, hava taşımacılığında, hizmet kalitesinin yükseltilmesi, daha uygun saatlerde uçulması, tarifeli uçuşların zamanında (yâni gecikmeden) yapılması, uçuş bedellerinin (meselâ uçak içi yerleşimde veya kara hizmetlerinde) farklı tarife uygulanması gibi düzenleme ve uygulamalar şeklinde yapıldığında, bunu olumlu olarak algılamamak için bir sebep yoktur.

Buna karşılık, rekabet, hizmet kalitesinden tasarruf, personel ve tahsisen uçuş personelinin aşırı (yâni belli güvence normlarının üstünde) çalıştırmak, uçakların bakımında dünyaca kabul edilen normların altında kalmak ve belli ölçüler dışında aşırı fiyat kırmak şeklinde olursa, bunun önlenmesi için gereken müdahalelerin yapılması, bu konularda yetkili olan makam ve kurumların, ihmal edilmeğe gelmeyen ödevi olur.

Bu konuları, seminerde görev almış uzmanlara bırakarak, sadece gittikçe kızışmakta olan fiyat rekabetine bir iki cümle ile değinmek istiyorum. Gerçekten, bu rekabet, iç ve dış hatlarda, bazen akıl almaz boyutlara varmaktadır.

Uçuş bedellerinde oynamak suretile yapılan bu rekabete bir misal olarak, bundan birkaç gün önce, bir şirketin İstanbul – Ankara yolcu ücretini 25 YTL'na kadar düşürdüğü şeklindeki gazete haberini gösterebilirim.

Gazetenin ilk kaynaktan aldığını kaydettiği bu habere göre, iç hatlarda biletini uçuş tarihinden 60 gün önce ödeyerek alan yolculara, İstanbul – Ankara uçuşu için sadece 25 YTL tutarında bir bedel uygulanacaktır.

Şunu hemen kaydedeyim ki, ulaştırmada çok düşük bir taşıma bedeli bile, ekonomik hesaplara uygun olabilir. Meselâ boş kalacak koltukların doldurulması için, özel bir fiyat, yâni sabit masraflar payını hesaba katmaksızın, sadece dönen masraflar tutarında bir fiyat belirlenebilir. Böylece, zaten boş kalacak olan koltuklar, bir bakıma açıktan doldurulmuş olur.

Başka bir deyişle, belli ölçüde koltukların doldurulması hedefi güdülebilir. 25 YTL fiyatını açıklayan şirketin yetkili idarecileri, şirketlerinde ucuz tarife ile uçuş yapan yolcu sayısının, taşıdıkları toplam yolcu sayısının yaklaşık %20'si kadar olduğunu ifade etmişlerdir.

Pegasus Havayolları tarafından bildirilmiş olan bu fiyat ayarlaması üze-

rinden fazla bir zaman geçmeden, 4 gün önce (yâni salı günü) bu defa Onur Air tarafından bir başka ayarlama açıklanmıştır.

Buna göre, Onur Air, ramazan boyunca, iç hatlarda 2.500 kişiyi 1 YTL, 10.000 kişiyi de 21 YTL'na uçuracaktır. Ama bu fiyatlara 16 YTL vergi ve harç eklenecektir. 25 Eylül - 18 Ekim tarihleri arası için geçerli olacak bu kampanyada, biletlerde, yolcu ismi, parkur ve tarih değişikliği yapılamayacak, ve biletler iptal edilemeyecektir.

Aslında vergi ve harç eklenmesile uçuş bedelinin en az 17 ve 37 YTL olacağı anlaşılan bu uygulamanın da, zaman ve bilet sayısının sınırlı olması dolayısıyla gerçek bir fiyat rekabeti olmadığı, haksız rekabet oluşturmadığı, bir çeşit reklam niteliğinde kaldığı savunulabilir.

Ancak konu bununla bitmiyor. Bu defa Atlas Jet'in Perşembe günü (yâni dün) bir açıklama yapacağı kaydediliyor.

Aslında, mesele arz ve talep dengesine dayanmaktadır. Buna aşırı arz da denilebilir; yetersiz kalan talep de. Bu durumda, ya arzı kısarak veya talebi arttıracak tedbirlere başvurmak gerekir. Özel hava yolu şirketlerinin sektöre girmesi ile artan arz karşısında, çeşitli kampanyalarla talebi arttırmak yoluna gidilmiştir. Yolcu sayısında gerçekten bir artış sağlanmıştır. Ancak, bunun yeterli olmadığı anlaşılmaktadır. Kampanyaların devamı bunu kanıtlamaktadır.

Ancak, bu kampanyaların köklü bir çözüm olduğunu düşünmek ve bu yolda devam etmek ne kadar sonuç alıcı, gerçekçi bir politikadır? Bu soruya hemen olumlu cevap vermek mümkün değildir.

Sorumun cevabı daha derinde gibi görünmektedir. Türkiye'de girişimciliğin, istenilen düzeye yükselmesini önleyen veya hiç değilse zorlaştıran bir eğilime, yerleşmiş bir davranışa değinmek istiyorum.

Aşir efendi sendromu diye adlandırdığım bu davranışı daha önceki bir seminerin açış konuşmasında penguen sendromu olarak adlandırmıştım.

Aşir efendi, İstanbul'da Divanyolunda dükkânı olan bir kişidir. 1936 yılının yaz başında, dükkânının cephesini bir bar (tezgâh) şeklinde düzenlemiştir. Tezgâhının üstünde elle çalıştırılan, dökme demirden basit bir sıkma aleti yerleştirmiştir. Bu aletle portakal sıkmakta ve yaz sıcağında serinletici suya bol müşteri bulmakta, netice itibarile, kendi çapında, çok iyi para kazanmaktadır.

Divanyolunun, Sultan Mahmut Türbesinden Sultan Ahmet meydanına

kadar olan kısmı, yaklaşık 200 metredir. Ertesi yıl, yâni 1937 yaz başında bu kısa mesafe içinde, Aşir efendiden başka 3 - 4 portakalçı türemiştir. Sonuç: 1938 yılı yazında Divanyolunda portakal suyu satan tek dükkan kalmamıştı.

Aşir efendi sendromu, Türkiye’de yaygındır. Havayolu taşımacılığındaki gelişme, bu sendroma girer mi? Bu konuda görüş belirtmek istemiyorum. Ama, özel hava taşımacılığı şirketleri, birbiri ile kıyasıya rekabet edecek yerde, acaba birleşmeyi ve daha da güçlenmeyi, yurt dışına tarifeli hatlar açmaya yönelmeyi deneseler daha iyi olmaz mı diye düşündüğümü ifade etmek isterim.

Bu kısa değinmeden sonra tekrar bugünkü esas konuya döneyim.

Bugünkü kampanyaların, esas itibarile, uçak yolcularını arttırmaya yönelik olduğu ve haksız rekabet oluşturmadığı düşünülebilir. Ancak fiyat rekabeti, bazen de rakiplerini piyasadan silmek amacını taşıyabilmektedir. Serbest rekabette, rakipleri piyasadan silmek için uygulanan başka usuller olduğu da bir gerçektir. Serbest rekabet, elbette ki bir hedeftir; ama bunu haksız rekabet haline dönüştürülmemesi gerekir. Haksız rekabet, sadece rakiplere değil, aynı zamanda uygulandığı sektöre ve dolayısıyla ekonominin bütününe zarar verebilmektedir.

Serbest rekabetin yıkıcı bir aşamaya gelmemesi için, sektöre giriş ve rekabet şartlarının daha sıkı denetimi gerekmektedir. Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün düzenleme ve denetim çalışmaları büyük önem arz etmektedir.

Bunun yanında, etik rekabetin sağlanması açısından da, Rekabet Kurumuna ciddi görev düşmektedir. Her iki otoritenin, görevlerinin önemini müdrük olduğundan eminim. Bugünkü seminer, bu görev, ilişki ve uygulamaları araştırmak ve belirlemek amacıyla düzenlenmiştir.

Konuşmama son vermeden önce, seminere desteğinden dolayı Rekabet Kurumuna ve özellikle Kurum ve Kurul Başkanı Sayın Mustafa Parlak’a teşekkürlerimi ifade etmek istiyorum.

Seminerde, oturma başkanı, tebliğci, panel üyesi olarak katılan ve panelin ikinci bölümünü oluşturan serbest saatte söz alacak olanlara teşekkürlerimi sunuyorum.

Seminere bu güzel salonu tahsis eden İstanbul Ticaret Odasına ve Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Murat Yalçıntaş’a teşekkür ediyorum.

Son olarak da, seminerimize katılan sizlere, ilgi ve katkılarınızdan dolayı teşekkürlerimi tekrarlıyorum ve hepinize saygılar sunuyorum.

**REKABET KURUMU BAŞKANI
MUSTAFA PARLAK'IN KONUŞMASI**

Sayın Başkan, saygıdeğer katılımcılar; evvela, “İktisadi Araştırmalar Vakfı ile Rekabet Kurumunun Birlikte Düzenlemiş Olduğu Sivil Hava Taşımacılığı Sektöründe Serbestleşme ve Rekabet” konulu toplantıya katılımınızdan dolayı hepinize teşekkür ediyorum ve sizleri saygıyla selamlıyorum.

Bu toplantının düzenlenmesinde en büyük emeği geçen başta Hocam, Vakıf Başkanı Sayın Orhan Dikmen ve Vakfın Genel Sekreteri Sayın Temel Enderoğlu’na ayrıca teşekkür ediyorum. Bu toplantının yapılmasında büyük çabaları olmuştur. Vakfın diğer yöneticilerine de katkıları için teşekkür ediyorum.

Esasen, Hocam da söylediler, biz, İktisadi Araştırmalar Vakfıyla birlikte bir toplantıda daha beraber olduk; Vakıf merkezindeki bir toplantıya konuşmacı olarak katıldım.

Değerli katılımcılar, Türkiye’de Rekabet Kurumunun henüz 10 yılını doldurmadığı, rekabet hukuku uygulamalarının henüz 10 yılını doldurmadığını düŐünürsek, tabiidir ki, rekabet hukukunun bilinirliği ve rekabet kültürünün yerleşmesi bakımından Türkiye’de daha alınacak çok mesafe vardır, yapılacak çok iş vardır. Bu sebeptedir ki, Rekabet Kurumu olarak biz, bugüne kadar çok fazla miktarda, Türkiye’de birçok üniversitelerle birlikte konferanslar, açık oturumlar ve sempozyumlar düzenledik. Yine, sivil toplum  rg tleriyle, Ticaret odalarıyla, borsalarla birlikte Türkiye’nin muhtelif illerinde toplantılar düzenledik ve düzenlemeye devam ediyoruz. Yine, Barolar Birliğiyle, avukatlara yönelik olarak sertifikalı eğitim programları düzenliyoruz. Yine, Kurumumuzda, bizim faaliyet gösterdiğimiz alanlarla ilgili eğitim alan öğrencilere staj imkânı tanıyoruz. Bu  ğrencilerin rekabet hukukunu tanı-

maları, Rekabet Kurumunu tanımalarını amaçlıyoruz. Yine, sadece yurt içinde değil, yurt dışından, özellikle Türk cumhuriyetlerinden katılan stajyerlere Türkiye’de staj imkânı tanıyoruz; onlara da Türkiye’de eğitim imkânı sağlıyoruz. Yine, Kurumumuzda, önceleri her hafta, ama şimdi ayda bir yapılmak üzere konu ile ilgili, konunun seçilmiş uzmanları tarafından perşembe günleri konferanslar verdiriyoruz. Tabii, bütün bunlardan amacımız: Türkiye’de var olan rekabetle ilgili, rekabet hukukuyla ilgili bilgilerin paylaşılmasını sağlamak, rekabet hukukunu geliştirmek ve rekabet kültürünü yaymaktır. Elbetteki, hangi alan olursa olsun, bu alanla ilgili yeterli bilgilendirme ve yeterli kültür gelişmemişse, o alandaki uygulamalardan beklenen faydanın sağlanması kolay olmayacaktır.

Değerli katılımcılar, bildiğiniz gibi, Türkiye, 80 sonrası “serbest piyasa ekonomisi”ni benimsemiştir. Serbest piyasa ekonomisinin vazgeçilmez koşulu, “olmazsa olmaz”ı “rekabet”tir. İyi işleyen bir piyasa ekonomisi mutlaka sağlıklı bir rekabet ortamı içinde işlemelidir. Sağlıklı bir rekabet ortamı tesis edilmemişse, piyasa ekonomisinin de iyi işlemesi mümkün değildir. Ama yine bilinmelidir ki, rekabet, kendiliğinden tesis edilen doğal bir düzen değildir; rekabetin tesisi için bazı düzenlemelere, bu düzenlemeleri uygulayacak olan bazı kurumlara ihtiyaç vardır. İşte bu düzenlemeler, rekabete ilişkin düzenlemeler, rekabet hukukunu, bunu uygulayacak olan kurumlar da, işte Türkiye’de, -her ülkede farklı isim alabilir- “Rekabet Kurumu”na ihtiyaç göstermiştir. Türkiye’de özellikle 80 sonrası serbest piyasa ekonomisinin benimsenmesinden sonra, bu ihtiyaçtan dolayı, ama bir başka sebepten dolayı da, yine Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne üyelik sürecinin bir gereği olarak, özellikle 1/95 sayılı Gümrük Birliği Anlaşması öncesi Türkiye böyle bir mevzuata, 13 Kasım 1994’te 4054 Sayılı Kanunla kavuşmuştur. Yine, bu kanunu uygulamak için de, 5 Mart 1997’de Rekabet Kurulu oluşturularak göreve başlamıştır.

Ben, Kurumumu uzun uzadıya anlatıp, konunun dışına çıkıp sizin zamanınızı almak istemiyorum. Rekabet Kurumuyla havacılık sektöründeki serbestleşmenin ve rekabetin ilişkisine getirip, o konuyla ilgili kısa bir değerlendirme yaptıktan sonra bırakacağım.

Rekabet Kurumunun, rekabetçi piyasa yapısının tesisi ve korunması bakımından esas itibarıyla üç ana alanda müdahale edebildiğini görmekteyiz: Birisi, “rekabet ihlalleri”dir. Teşebbüsler arasında, piyasada rekabeti bozucu herhangi bir anlaşma, karar veya eylemler olduğu zaman veya teşebbüs birliklerinin bu tür kararları olduğu zaman bunlara müdahale etmekte ve bunlara müeyyide uygulayıp son vermektedir. Bir başka husus ise, “yoğun-

laşmaların kontrolü”dür. Teşebbüslerin birbirlerini satın alması, devralması, bu devralma sonucunda piyasada rekabeti önemli ölçüde etkileyecek bir yoğunlaşma meydana geliyorsa Rekabet Kurumu buna müdahale etmektedir; izin vermemektedir. İşte, “özelleştirmeler”le de ilgimiz buradan kaynaklanmaktadır; özelleştirilen her kuruluşun Rekabet Kurumundan izin alma gereği de buradan doğmaktadır. Rekabet otoritesinin bir başka görevi ise, “rekabetçi kimlikle görüş bildirmek”tir. Ekonomik alanla ilgili olarak hazırlanmakta olan kanun, tüzük veya yönetmelik veya genelge, bu hazırlanan, her türlü ekonomik hayatı etkileyen düzenlemelerin rekabeti olumsuz yönde etkilememesi için gerekli görüşü bildirmekte; aynı zamanda da, çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarıyla, çeşitli sektörlerle ilgili olarak Rekabet Kurumu, görüş bildirmek suretiyle, rekabetçi pazar yapısının oluşumunu sağlamaktadır.

Özelleştirmeye ilgimizi söylemiştim; bir cümleyle buraya değineceğim. Esasen, özelleştirmeyi sadece, kamu mülkiyetinin özele devri olarak anlamam lazım. Özelleştirmenin esas amacı, kamuya ait mülkiyetin özel sektöre devri değil, çoğu kez, kamunun tekelinde olan, kamunun, imtiyazlı alanlarda kamu tarafından işletilen teşebbüslerin özel sektöre devredildikten sonra bu pazarların, bu piyasaların serbestleştirilmesi ve rekabete açılmasıdır. Ekonominin büyük ölçüde faydası, rekabete açmada ve serbestleşmede olabilmektedir.

Rekabet Kurumu, özelleştirmelere iki aşamada müdahale etmektedir: Bir, görüş bildirmek suretiyle, rekabetçi piyasa yapısının sağlanması bakımından; bir de, rekabeti büyük ölçüde etkileyecek yoğunlaşmaların meydana gelmemesi bakımından. Esasen, özelleştirmeleri de; bir, kamu mülkiyetinin satışı olarak, ikincisi de, o pazarlarda, özelleşen pazarlarda rekabetçi piyasa yapısının tesisi olarak düşündüğünüz zaman, özelleştirmeye Rekabet Kurumunun, özelleştirme sürecinde birbirini tamamlayan iki kurum olduğunu görürüz.

Değerli katılımcılar, tabiidir ki, rekabetin nereye kadar ve hangi alanlarda olacağını, hangi alanlarda düzenlemelerin, hangi alanların rekabet dışına tutulacağı bir ülke politikasıdır. Rekabet politikası yapımcılarının görevi ve sorumluluğu, rekabetin nerede mümkün olduğu ve nerede mümkün olmadığını ortaya koymaktır. Rekabet Kurumu bugüne kadar, Ulaştırma Bakanlığı da dahil olmak üzere çeşitli kamu kurum ve kuruluşları ile çeşitli sektörlerle ilişkin çok sayıda görüş bildirmiştir. Havayolu taşımacılığı da bu görüş bildirdiğimiz sektörlerden bir tanesidir. Tabiidir ki, aslolan, sonuna kadar rekabetlidir. Ama, bazı kaygılarla, bu sosyal kaygılarla, güvenlik kaygısıyla, stratejik kaygısıyla bazı sektörlerin rekabet dışında tutulması tercih edilebilmektedir.

Ülkeler, er ya da geç kendilerini, ekonomik ve toplumsal altyapı niteliğindeki, örneğin telekomünikasyon, enerji, ulaştırma gibi endüstrilerin serbestleşmesi sürecinin içinde bulmaktadırlar. Ancak, serbestleşmenin getirdiği faydaların sağlanabilmesi için yasal ve kurumsal altyapının mevcudiyetinin yanında serbestleşme konusunda iradenin yerleşmesi gerekmektedir. Serbestleşmenin ve bunun sonucunda rekabetin getirdiği faydaların ülkemizdeki en iyi örneği “sivil havayolu taşımacılığı”dır. İlgili Bakanlığın serbestleşme yönünde attığı adımlar ve koyduğu iradenin, bu ihtiyacın duyulduğu diğer alanlarda da bir örnek teşkil etmesini diliyorum.

Değerli katılımcılar, bu alanla ilgili, bugün toplantımızın konusu olan “sivil hava taşımacılığı sektöründe serbestleşme ve rekabet”le ilgili olarak kısa bir değerlendirme yaptıktan sonra sözlerime son vereceğim.

2003 yılının sonlarında hava ulaştırmasına ilişkin bir rekabet politikası tercihiyle başlayan iç hatlarda yolcu taşımacılığı alanındaki rekabet, kısa sürede çarpıcı sonuçlar ortaya koymuştur. İç hatlarda yolcu taşımacılığının özel sektör kuruluşlarının faaliyetine açıldığı ilk yıl olan 2004’te taşınan yolcu sayısı 9 milyondan 14 milyonlara yükselmiş, takip eden yılda, yani 2005’te de pazardaki büyüme hız kesmemiş ve taşınan yolcu sayısı neredeyse 20 milyona ulaşmıştır. Uçuş sayılarına bakılacak olursa, 2003’te 154 bin olan uçuş sayısı, 2004’te 193 bine, 2005’te 256 bine yükselmiştir. Görülüyor ki, 2003’ten 2004’e taşınan yolcu sayısı yüzde 58, gerçekleştirilen uçuş sayısı da yaklaşık yüzde 25 artmıştır. 2005’in büyüme rakamları da bir o kadar etkileyicidir. Yolcu sayısında yüzde 38, uçuş sayısında da yüzde 33 artış, büyüme rakamlarından çıkarılabilecek bir gelişme daha var ki, o da, aynı dönemde uçakların doluluk oranlarının arttığıdır. Burada vurgulanması gereken şaşırtıcı bir gelişme de, serbestleşme öncesinde pazarın hâkimi konumundaki Türk Hava Yollarının, pazar kaybetmesine rağmen küçülmediği ve büyüdüğüdür. Nitekim, 2003 yılında 9 milyon civarında iç hat yolcu taşınması gerçekleştiren Türk Hava Yolları, 2005’e gelindiğinde 12 milyon civarında taşıma gerçekleştirmiştir, ki bu, sunulan hizmette yüzde 39’luk bir artışa denk gelmektedir.

Sayısal veriler, fırsat verildiğinde, özel sektör dinamiklerinin yaratabileceği patlayıcı etkiye işaret etmektedir. Her iki yıl içerisinde elde edilen bütün kazanım, bu sayılara sığdırılmayacak kadar büyüktür.

Gelişmelere bir de tüketici gözüyle bakarsak, rekabete ve rekabetin getirdiği modern fiyatlandırma uygulamalarına bağlı olarak düşen fiyatlar, milyonlara konforlu ve hızlı seyahat imkânı tanımıştır. Burada hem parasal an-

lamda bir tüketici rantı artışı vardır, hem de hizmet kalitesi ve hızına bağlı olarak bir refah artışı yaşanmıştır.

Sektörde, artan rekabete paralel olarak artan hizmet miktarı, beklenebileceği gibi, altyapı unsurlarında yetersizlikler ortaya çıkarmıştır. Bu da, rekabetin ideal gelişimini maalesef yavaşlatmakta, yer yer de durdurmaktadır. Buna karşılık ilgili kamu kurumlarının altyapı kapasitelerinin artırılmasına yönelik çalışmalarının birtakım kısıtları yakın gelecekte ortadan kaldıracağına inanıyorum. Nitekim, ülkemizin en yoğun hava limanlarının kapasite geliştirme çalışmaları da sürdürülmektedir.

Ulaştırma kanalları ekonominin can damarlarıdır ve bu alanda yaşanan etkinlik artışı, ekonominin ve hayatın her alanına katlanarak yansımaktadır. Havayolu ulaştırması, günümüz dünya ekonomisinin nabzını yakalamak için ihtiyaç duyulan hızı ve kesinliği sunmaktadır. Yakın geçmişin gelişmeleri ve uluslararası eğilimler ışığında Türk havayolu ulaştırma sektörünün gelişme potansiyelinin yüksek olduğu görülüyor.

Şimdi, politika belirleyicilerinin ve hukuk yapıcılarının vermesi gereken karar, havayolu ulaştırması alanında yakalanan gelişme trendinin korunması ve artırılması, sektörün rekabet ve Rekabet Kurumunu bir araya getiren bugünkü panelin verimli bir iletişim zemini oluşturarak bu sorunların cevaplandırılmasına katkı sağlayacağına inanıyorum.

Panelin hazırlanmasında katkısı olan herkesi kutluyor ve teşekkür ediyorum.

Saygılar sunuyorum.

TEBLİĞ OTURUMU

Başkan : Dr. Mürteza ZENGİN
Serbest Avukat - İ.A.V. Y.K. Üyesi

Tebliğciler : Sezin ELÇİN CENGİZ - Süleyman CENGİZ
Rekabet Uzmanları

Tebliğ : Sivil Hava Taşımacılığı Sektöründe
Serbestleşme ve Rekabet

SİVİL HAVA TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME VE REKABET

**Rekabet Hukuku Perspektifinden
Değerlendirmeler**

**Süleyman CENGİZ
Sezin ELÇİN CENGİZ**

Yazarlar,

Rekabet Kurumu'nda Rekabet Uzmanı olarak görev yapmaktadır.
Çalışmaya ilişkin her tür değerlendirme ve iletişim için:
sezinelcin@rekabet.gov.tr
elektronik posta adreslerini kullanınız.

Bu günkü panelin başlığına baktığımızda havayolu, serbestleşme ve rekabet gibi üç terimin bir araya getirildiğini görüyoruz ki her üçü de son dönemde hem dünya ekonomisinde ve iş dünyasında hem de ülkemiz ekonomisinde ve iş dünyasında büyük değişimler yaratmıştır ve yaratmaya da devam etmektedir. Konuşmamda öncelikle güncel ekonominin bu üç fenomeninin tarihsel süreç içerisinde nasıl bir araya geldiklerine, birbirleriyle nasıl ilişkilendirildiklerine göz atmak istiyorum. Daha sonra tarihsel gelişmelerin hukuk alanındaki yansımalarına değinip son olarak Türkiye bakımından çikarsama ve yorumlara yer vereceğim.

Bu günkü toplantı bakımından başlamak için en doğru yer sanırım havayolu ulaştırmasında düzenlemenin ve kısıtlamaların başladığı yer olacak. Sektör tarihçesine bakıldığında devletleri sektörde düzenleme ve kısıtlama yapmaya iten iki temel gerekçe olduğu görülmektedir. Birincisi bayrak taşıyıcı olarak tabir edilen, devlet mülkiyetindeki havayolu şirketlerinin bir yandan saygınlık unsuru olarak görülmeleri diğer yandan da istihdam ve kaynak yaratıcı olmaları nedeniyle korunmaları ikincisi de ulusal hava sahalarının devletlerin münhasır yetkisinde olması ve yine yukarıdaki gerekçe ile de bağlantılı olarak iç pazardan yabancıların yararlandırılmasında isteksiz davranılması.

Bu eğilimlerin de etkisiyle, İkinci Dünya Savaşından sonra liberal ve rekabete açık bir uluslar arası havayolu taşımacılığı pazarı oluşturulması çabaları sonuç vermeyince, bu alanı düzenleyen üç temel araç ortaya çıktı. Bunlar, İki taraflı hava hizmet sözleşmeleri (ASA), havayolları arası ticari sözleşmeler / havuz sözleşmeleri, İATA tarife tespit mekanizmasıdır.

İki taraflı hava hizmet sözleşmelerinin başlangıcından itibaren temel amaçları hak tanınan şirketlerin, uçuş noktalarının ve trafik haklarının belirlenmesine dayanarak pazara girişin kontrol edilmesi olmuştur. Bu sözleşmeler, uluslar arası havayolu taşımacılığının düzenlenmesinin en temel unsurunu oluşturmuştur. İki taraflı anlaşmalar, belirlenen hatlarda bir ya da daha çok havayolu şirketinin uçup uçamayacağını belirlemektedir. Bu anlaşmaların en geleneksel halinde bir tek havayolu şirketi belirlenmiştir. Tek hava yolu şirketi atayan geleneksel iki taraflı anlaşmalar bilet fiyatlarının ata-

nan havayolları arasında kararlaştırılmasını öngörmüş ancak bu şirketleri IATA tarife sistemini kullanmaya yönlendirmiştir. Buna karşılık uygulanacak fiyatların nihai olarak hükümetler tarafından onaylanması şartı aranmıştır. Kapasitelere ilişkin olarak da bazı anlaşmalar çok katı düzenlemeler getirerek, iki havayolu arasında eşit bölüşülmelerini öngörürken diğer bazıları da bu konuda asgari düzenleme getirmiştir.

Havayolları arasındaki havuz anlaşmalarının amacı belirli bir hatta elde edilen hasılanın, havayolu şirketlerinin bu hatta işlettikleri koltuk sayısı temelinde paylaşmalarını sağlamaktır. Bu oran normalde % 50 civarında olduğundan bu anlaşmalar havayolu şirketlerinin rekabet etmeleri için bir sebep bırakmamaktadır. Bu anlaşmalar, iki taraflı sistem süresince geniş uygulama alanı bulmuşlardır. Ancak ABD'de yer alan uçuş noktaları bakımından hiçbir zaman böyle bir anlaşma yapılmamıştır çünkü uygulama açık bir şekilde antitröst kanununa aykırıdır.

Bu dönemin üçüncü unsuru olan IATA tarife konferansında belirlenen fiyatlar 1970'lere kadar uygulamadaki ağırlıklarını korumuştur. Ancak, bu yıllarda başlayan kuzey Atlantik ile Avrupa arasındaki charter ve tarifersiz seferler IATA tarafelerinin daha altında fiyatlar sunmuşlardır. Daha sonra IATA üyesi olmayan güney doğu asya havayollarının da bu hatlara girmesiyle IATA fiyatları uygulayan havayolları giderek daha ağır rekabetçi baskı altında kalmıştır. Bu şekilde başlayan iki taraflı sisteme tepki, ABD kaynaklı olarak başlayan serbestleşme hareketlerini tetiklemiştir. Yine de halen uluslar arası hava taşımacılığının önemli bölümü geleneksel iki taraflı anlaşmalar temelinde yürütülmektedir.

Yapısı aşığı yukarı bu şekilde tarif edilebilecek uluslar arası hava taşımacılığını evrimleştiren gelişmelerin esas itibariyle 1970'lerin sonlarına doğru ABD'den¹ kaynaklandığını görüyoruz. Uluslar arası bir süreç olarak dikkatimizi çeken liberalleşme 1978 yılında Amerikan iç hatlarında başlamış ve 1980'lerde okyanus aşırı hatlarda uygulanmıştır. ABD iç pazarında yaşanan serbestleşmenin uluslar arası alana taşınan etkisi, Amerikan yönetimin giderek daha açık, daha az kısıtlayıcı ikili havayolu hizmet sözleşmeleri akdetmeleri şeklinde olmuştur. İvmesini ABD'den alan liberalleşme akımının Avrupa yakasındaki ilk etkisi, Atlantik'in bu tarafındaki en büyük hava ulaştırma pazarını temsil eden İngiltere'de ortaya çıkmıştır. Atlantik'ten esen serbestleşme rüzgarını arkasına alan İngiltere, Hollanda ile 1984 yılında ikili bir "open sky" anlaşması akdederek, uluslar arası hava ulaştırmasında serbestleşmeyi Avrupa'ya taşımıştır.

AB'nin kurucu metni olan Roma Anlaşması'nda taşımacılık sektörü ayrı bir muameleye tabi tutulmuştur. 1962'de yürürlüğe giren ve AB rekabet kurallarının uygulanmasına ilişkin hükümler içeren 17/62 sayılı Tüzükte, belli bir sebebe bağlanmaksızın, taşımacılık sektörünün rekabet kurallarının uygulanmasından muaf tutulacağı belirtilmiştir.² İlgili maddede açıkça, taşımacılık sektörüne ilişkin fiyat ve diğer koşulların tespiti, arzın kısıtlanması ve kontrolü, pazarın paylaşılması vb. anlaşma, karar ve uyumlu eylemlere veya hakim durumun kötüye kullanılması gibi durumlara taşımacılık sektörüyle ilgili olduğu sürece, 17/62 Sayılı Tüzüğün uygulanmayacağı belirtilmiştir. Ancak hava taşımacılığı sektörünün yan pazarları, örneğin yer hizmetleri, bilgisayar rezervasyon sistemleri, hava kargo bilgi sistemleri vb. için bu muafiyetin geçerli olmadığı da ifade edilmiştir.

1984 yılına gelindiğinde ilk kez Nouvelles Frontieres Davası'nda³, Avrupa Toplulukları Adalet Divanı (ATAD), hava taşımacılığı sektörüne rekabet kurallarının uygulanması gerektiğine hükmetmiştir. ATAD'ın bu Kararı, Avrupa Komisyonu'nun hava taşımacılığı sektörünün liberalleştirilmesine ve Roma Anlaşması'nın 81 ve 82. maddelerinden ibaret olan rekabet kurallarının bu sektöre uygulanmasına ilişkin çabalarına hız kazandırmıştır.

Ancak, Amerika Birleşik Devletlerinde 1978 yılında radikal bir şekilde gerçekleşen havayolu taşımacılığı serbestleşmesi, Avrupa'da daha yavaş gelişmiş, aşamalı bir dönüşüm yaşanmıştır. Temel olarak 1987, 1990 ve 1992 yıllarında kabul edilen üç serbestleşme paketi hava trafik hakları, fiyatlandırma, rezervasyon sistemleri, yer hizmetleri ve slot tahsisleri konularında önemli serbestleşmeler sağlamıştır.

Aralık 1987'de yürürlüğe giren birinci paketin özü AB Anlaşması'nın rekabet kurallarının üye devletler arasındaki hava taşımacılığı pazarına uygulanmasıydı.⁴ Bunu 1990 ve 1992'deki ikinci ve üçüncü paketler izledi 1997 yılında tam olarak yürürlüğe giren üçüncü paket, sektördeki rekabeti dikkate değer bir şekilde artırdı. Nitekim bu süreçte; rotalar, bilet fiyatları, uçuş sıklıkları ve programlarındaki kısıtlamalar kaldırılarak, isteyen her havayolu şirketinin AB sınırları içinde, istediği yere istediği fiyatla uçuş yapması prensibi kabul edildi.

Avrupa liberalizasyonunun, ABD kaynaklı liberalizasyon rüzgârlarından güç almakla birlikte, esas hedefi AB entegrasyonunu güçlendirmek olmuştur. Artarda çıkarılan komisyon tüzükleri AB içerisinde etkili bir "open sky" yaratmıştır. Rekabeti kısıtlayıcı hemen her türlü ulusal düzenlemenin etkisi ortadan kaldırılmıştır (AB Tüzüğü 2408/92). Buna karşılık üye devletlere

çevrenin korunması, alt yapı kapasitesinin kullanılması, bölgesel kalkınma ve kamu hizmeti konularında karar alma yetkisi bırakılmıştır. Bu yetki alanlarında alınacak kararlarında rekabeti kısıtlayıcı etkisi olmaması yolunda yine Birlik hukuku çerçevesinde düzenlemeler getirilmiştir. Fiyat konusuna ilişkin olarak getirilen kısıtlı miktardaki düzenlemede yıkıcı fiyatlamaların ve aşırı fiyatlamaların denetlenmesine yöneliktir (AB Tüzüğü 2409/92).

Serbestleşme paketleri, hava taşımacılığı sektörüne rekabet kurallarının uygulanması için zemin hazırlamıştır. Rekabet kuralları, serbestleşme ile yaratılan fırsatların korunması için vazgeçilmez nitelikte olduklarından, pazarın serbestleştirilmesi hiçbir şekilde rekabet kurallarını etkisizleştirme amacına hizmet etmemiştir.

Bununla birlikte, sektörün devletler arası ikili anlaşmalar ve havayolu şirketleri arasında çok taraflı anlaşmalar ağıyla örülü olması gibi hususlar dikkate alınarak, bu sektördeki bazı faaliyetlerin rekabet kurallarının uygulanmasından muaf tutulması gerektiği kabul gördü. Bu konudaki çalışmalar sonucunda 1993 yılında "Havacılık Sektöründeki Bazı Anlaşma, Karar ve Uyumlu Eylemlerin Roma Anlaşması'nın 81 ve 82. Maddelerinin Uygulanmasından Muaf Tutulmasına İlişkin 1617/93 Sayılı Komisyon Tüzüğü" yürürlüğe girmiştir. Bu grup muafiyet tüzüğü ile genel olarak 4 tip anlaşma kategorisine muafiyet tanınmıştır. Bunlar: i) zaman tarifelerinin ortaklaşa planlanması ve koordine edilmesi, ii) ortak operasyonlar, iii) yolcu ve kargo fiyat tarifelerinin tespit edilmesi ve iv) slot tahsisleri ve havaalanı tarifelerinin belirlenmesidir. Ancak zaman içinde tanınan bu muafiyetlerde aşama aşama kısıtlamaya gidilmiş⁵ ve son olarak 2002 yılında yapılan değişiklikle muafiyet tanınan söz konusu anlaşma kategorilerinden yalnızca uluslararası hatlar için yolcu tarifelerinin ortaklaşa belirlenmesi ile slot tahsislerinin koordinasyonu konuları muafiyetten yararlandırılmıştır.

1617/93 Sayılı Grup Muafiyet Tüzüğü'nün geçerlilik süresi 30 Haziran 2005'te dolmuştur. Komisyon söz konusu tarihten bugüne kadar Tüzüğü'nün süresinin uzatılması, Tüzüğü'nün tamamen ortadan kaldırılması ya da yeni bir Tüzük yayınlanması hususlarında gerek sektör tarafları gerekse kamu otoriteleri ile tüketici gruplarının katıldığı tartışma forumları oluşturmuştur. Bu

¹ Esasen hava taşımacılığı sektörü ABD'de 1920'lerden 1970'lere kadar sıkı bir regülasyona tabi idi. Ancak 1976 gibi erken bir tarihte, Sivil Havacılık Kurulu (Civil Aeronautics Board-CAB) bazı rotalarda fiyat indirimlerine ve serbest uçuşlara izin vermeye başladı ve 1978 yılında Havacılık Dereğülasyon Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle sektördeki regülasyon tamamen değişti. 1983 yılına gelindiğinde tüm fiyatlandırma ve pazara giriş konusundaki regülasyonlar kaldırılmıştı. Son olarak 1985 yılında, bazı önemli ve gerekli fonksiyonları diğer bazı kurumlara devredilen CAB'nin faaliyetlerine son verildi.

tartışmalar, temelde uluslar arası hatlar için yolcu tarifelerinin ortaklaşa belirlenmesi ve slot tahsislerinin ortaklaşa koordinasyonunun rekabeti daha az kısıtlayacak şekilde gerçekleştirilip gerçekleştirilemeyeceği ve özellikle de Komisyon'un çalışma sistemini yeniden düzenleyen ve bu çerçevede muafiyet için bildirim zorunluluğunu ortadan kaldıran 1/2003 Sayılı Tüzüğü'nün havayolu sektörü için bir grup muafiyet Tüzüğü'nü ne derece gerekli kılacağı üzerinde yoğunlaşmış ve neticede 18 Şubat 2006 tarihinde ortaya taslak bir grup muafiyet tüzüğü çıkmıştır.

Taslak grup muafiyet Tüzüğü'nde; havayolu sektörü için 1 Mayıs 2004 tarihinden itibaren geçerli olan 1/2003 Sayılı Konsey Tüzüğü uyarınca muafiyet için bildirim zorunluluğunun kaldırıldığı, başka bir deyişle bu Tüzük ile birlikte teşebbüslerin anlaşma, uyumlu eylem ve kararlarının rekabeti ihlal edip etmediğine ilişkin değerlendirmenin -Komisyon'a bildirilmesine gerek olmaksızın- bizzat teşebbüslerin kendileri tarafından yapılacağı; bu çerçevede havayolu için ayrı bir grup muafiyet tüzüğü çıkarmaya gerek kalmadığı; bununla birlikte havayolu sektörünün bu yeni duruma adapte olması için zamana ihtiyacı olduğu ve 31 Aralık 2006 tarihine kadar sürmesi öngörülen bu geçiş süreci için grup muafiyeti şeklinde bir düzenleme yapmanın gerekli görüldüğü belirtilmiştir.

Yeni taslak düzenlemede slot tahsislerine ilişkin olarak özetle; AB dahilinde slot tahsislerinin ortaklaşa belirlenmesine ilişkin görüşmelere, ilgili tüm havayolu şirketlerinin katılmasının sağlanması, tahsislerin ayrımcılık içermeyen ve şeffaf bir şekilde yapılması ve tahsisler sonucunda kalabalık havaalanlarına dahi yeni girişlerin serbest olması gerektiği; bu şart ve koşullara uyularak yapılan ortaklaşa slot tahsislerinin Roma Anlaşması'nın 81(1). Maddesinin uygulanmasından muaf tutulacağı hükme bağlanmıştır.

Uluslararası uçuşlar için ortaklaşa fiyat tespitine ilişkin olarak ise yine 31 Aralık 2006 tarihine kadar ve yalnızca üye devlet havaalanları arasındaki tarifeli "interlining" (bağlantılı) uçuşlar için geçerli olmak üzere bir grup muafiyeti düzenlemesine gidilmiştir. Burada ortaklaşa fiyat tespitinden kasıt, bir havayolu şirketinin, bağlantılı uçuş yapacağı diğer havayolu şirketine ödeyeceği yolcu başına fiyattır. Bu çerçevede havayolu şirketleri, yolcularına is-

² Havayolu taşımacılığının 17/62 Sayılı Tüzüğü'nün uygulanmasından muaf tutulması 26 Kasım 1962 tarihinde yürürlüğe giren 141 sayılı Konsey Tüzüğü ile gerçekleşmiştir.

³ 2 Mart 1984 ve 17 Ağustos 1984 tarihli Nouvelles Frontieres Davası.

⁴ 3975/87 Sayılı Konsey Tüzüğü. Ancak söz konusu Tüzük AB ve üye olmayan devletler arasındaki hava taşımacılığını açıkta bıraktığından, bu pazara ilişkin konular Roma Anlaşması'nın 84 ve 85. maddeleri uyarınca düzenlenecekti.

tedikleri fiyattan bilet satmakta özgürdürler.

1 Mayıs 2004 tarihinden itibaren Komisyon'un yetkileri yalnızca AB içi uçuşlar değil, AB üyeleri ile üçüncü ülkeler arasında gerçekleşen uçuşları da kapsayacak şekilde genişlemiştir. Taslak Tüzük'te üye ülkeler ile üçüncü ülkeler arasında gerçekleşen bağlantılı uçuşlar için ortaklaşa yolcu tarifeleri belirlenmesine ise belli koşullar altında 30 Haziran 2008 tarihine kadar geçerli olacak şekilde grup muafiyeti tanınmıştır.

Ancak yukarıda da belirtildiği gibi anılan Tüzük henüz taslak halindedir ve yürürlüğe girmemiştir. Yine de önceki Komisyon uygulamaları ve Taslak Tüzüğün görüşe açılmasını takiben Komisyon'a gerek sektör temsilcileri gerekse üye devletlerin ilgili birimleri tarafından gönderilen görüş yazıları dikkate alındığında, Taslak metnin aynı şekliyle yasalaşması beklenmektedir.

Avrupa ve ABD'nin serbestleşme macerası ve rekabet hukuku kurallarının sektöre uygulanabilir hale getirilmesi sürecine bu şekilde kısaca değindikten sonra serbestleşmenin sektörde yarattığı değişimlere bir göz atarak, hava ulaştırma sektörünün güncel sorunlarına ve sorunlarına değinmek istiyorum.

Uluslar arası eğilimin havayolu sektörünün giderek daha serbestleşmesi yönünde olduğu görülmektedir. İki taraflı anlaşmaların etkisi sürmekle birlikte bütün dünyada genel eğilim, ekonomik birlikler çerçevesinde "open sky" anlaşmaları yapılması yönündedir. Bu eğilimin en ileri temsilcisi şüphesiz yanı başımızdaki AB'dir. Ancak benzer nitelikli çalışmalar ASEAN (güney doğu Asya) ve ECOSUR (Güney Amerika) bünyesinde de sürdürülmektedir.

Serbestleşmenin sağladığı yeni imkanlar bir yandan yeni havayollarının kurulmasına yol açarken diğer yandan da var olan havayolları yeni hatlara girme imkanı bulmuştur. Liberalizasyonun belirgin etkisi kapasite ve frekans kısıtlarının ortadan kaldırılmasına paralel olarak fiyat sınırlamalarının da önemli ölçüde son bulmasıdır. Dolayısıyla, uluslar arası hava ulaştırmasında yaşanan serbestleşme, pazar yapısını hızla değiştirmiştir. Böylece, pek çok ülkede bayrak taşıyıcı milli havayolları ile rekabet etme olanaklarına sahip yeni havayolu şirketleri ortaya çıkmıştır.

Havayolu sektörünün son 30 yılında büyük etkisi olan serbestleşme hareketine paralel olarak ortaya çıkan çeşitli dinamikler bulunmaktadır ki bunların başında rekabet daha doğru bir deyişle uluslar arası rekabet yer almaktadır. Artan uluslar arası rekabet, üç temel gelişmeyi tetiklemektedir.

⁵ 1617/93 Sayılı Tüzük'teki söz konusu kısıtlamalar 1523/96, 1083/99, 1324/2001 ve 1105/2002 sayılı Konsey Tüzükleri ile gerçekleştirilmiştir.

Havayolu şirketlerinin sermaye yapılarının uluslar arasılaşma, yoğunlaşma ve maliyetlerin kısılması ile etkinlik artışı sağlanması.

Farklı ülkelerdeki havayolu şebekelerinin birbiri ile bağlantılandırılarak küresel şebekeler yaratılması hem pazarlama maliyetlerini azaltmakta hem de dağıtım ve satış maliyetlerinden tasarruf sağlamaktadır. Bu amaca ulaşmak için havayolu şirketlerinin birbirlerinin sermayelerine ortak olarak çapraz ortaklıklar kurduklarını, çeşitli işbirliği anlaşmaları yaptıklarını görüyoruz. Böylece geçmişin milli havayolları yerlerini giderek daha fazla ülkeden sermayenin katıldığı dev şebekelere bırakmaktadır. Buna paralel olarak yürüyen bir diğer süreç de sektörde yoğunlaşmanın artması, giderek daha büyük havayollarının ortaya çıkması şeklindedir. Rekabet Hukuku perspektifinden bakıldığında, bir yandan uluslararasılaşma diğer yandan yoğunlaşma eğiliminin özellikle belirli havalimanlarından büyük ağırlık sahibi olacak havayolu taşıyıcılarının hakim duruma gelmelerine neden olacağı görülmekte bu da belki de bu hakim durumların kötüye kullanılmasını içeren ticari uygulamalara rastlanacağı ihtimalini güçlendirmektedir.

Artan rekabetin fiyatlar üstünde yarattığı aşağı yönlü baskı, özellikle düşük maliyetli havayolu şirketlerinin ortaya çıkışı, havayolu taşımacılığında fiyatların düşme eğilimini güçlendirmiştir. Bu yeni iş yapma şekli, sunulan hizmetin standardını değiştirme yoluna girmiştir. Sunulan çekirdek hizmet niteliğindeki havayolu ulaştırmasını tamamlayan ya da süsleyen maliyet unsurlarını terk eden düşük maliyetli havayolları Amerikan pazarı için yeni bir mefhum olmamakla birlikte Avrupa'da nispeten yenidir. Bu türün ilk örneği ABD'de 1960'ların sonlarında faaliyetine başlayan Southwest Airlines'tir. Texas merkezli olarak başlayan Southwest maliyetlerini düşürme ve rekabet avantajı elde etme konusunda son derece başarılı olunca ABD genelinde faaliyet gösterecek şekilde yayılmıştır. Southwest CEO'su Herb Kelleher 1996 yılında bir röportajda "Biz diğer havayolları ile rekabet etmiyoruz, biz yüzeyden yapılan ulaştırma ile rekabet ediyoruz." demiştir. Southwest özellikle hava ulaştırmasına ek olarak sunulan bir takım hizmetleri kısarak ya da kaldırarak, sıkışık ve bu nedenle kullanım maliyetleri yüksek havaalanlarına yerine ikincil nitelikteki havaalanlarını kullanarak, personel ücretlerini rekabetçi düzeye çekerek ancak personeline kârdan pay vererek bunlarla birlikte dakikliğini koruyarak başarılı olmayı başarmıştır. Hatta Southwest faaliyetlerinde o kadar başarılı olmuştur ki, büyük havayollarının büyük zararlarla kapattıkları kriz dönemlerini kayda değer miktarlarda kâr açıklayarak geçirmiştir.

Avrupada ise düşük maliyetli ucuz taşımacılık tarihi, İrlanda kökenli Rya-

nair ile başlamıştır. Ryanair başlangıçta düşük fiyat politikası ile pazara girmekle birlikte geleneksel hava ulaştırması hizmeti sunmaktaydı. Ryanair'in düşük fiyat politikası faaliyet gösterdiği İrlanda İngiltere hattında çalışan feribotların müşteri kitlesini cezbetmiştir. Ancak, düşük fiyat politikasının etkisi, tüketicinin ulaştırma modları arasındaki tercihlerini etkilemenin ötesinde pazarın büyümesine de yol açmıştır. Ancak 1985'te faaliyete başlamasından altı yıl sonra Ryanair zarar etmeye başladı ve ciddi nakit problemleri ile karşı karşıya geldi. Bunun üzerine, Ryanair yönetimi Southwest uygulamalarını işletmelerine taşıyarak, maliyetleri kısma yoluna gittiler. Düşük maliyet stratejisi hemen takip eden yıl etkisini gösterdi ve şirket beş yıl içerisinde 53 milyon dolar kâr eder hale geldi. Bu başarı hemen yatırımcıların dikkatini çekti ve Avrupa pazarında düşük maliyetli havayolu şirketlerinin sayısı arttı. Bu gelişmelerin dışında kalmak istemeyen büyük hava yolları da yeni pazarla ilgilenmeye başladı. Nitekim BA 1998 yılında Go Air ile ve KLM de 1999'da Buzz Air ile düşük maliyetli taşımacılık pazarına adım attılar.

Rekabetçi baskı, büyük hava yollarının yeni iş yapma şekillerine yönelmelerinin ötesinde, geleneksel hizmetlerde de maliyetleri aşağıya çekme ihtiyacı yaratmıştır. Maliyetlerin kısılması geçmişte olduğunun aksine artık ekonomik darboğazların aşılmasına yönelik kısa dönemli önlemler olmaktan çıkıp uzun dönemli strateji hedefleri haline gelmektedir. Bu eğilim de gözleri personel maliyetlerine çevirmektedir. Havayollarının birim maliyetlerinin % 30-35'i çalışanlara yapılan ödemelerden oluşmaktadır. İşgücü maliyetlerini havayolları bakımından tercih edilen bir tasarruf kalemi haline getiren unsurlardan biri, bu maliyet kaleminin havayolu stratejileri ile etkilenebilmesinden kaynaklanmaktadır. Zira yakıt, hava alanı ve yer hizmetleri maliyetleri önemli ölçüde dışsal olarak belirlenen maliyetlerdir. Bu da rekabet halindeki havayolu şirketlerinin işgücü maliyetlerini, şirketlerin birbiri karşısında rekabetçi avantajlarını belirleyen önemli bir unsur haline getirmektedir.

Maliyet baskısının havayolu şirketlerini ittiği diğer bir uygulama da satış ve dağıtım maliyetlerinin kısılması şeklinde kendini göstermektedir. Özellikle internet ve diğer telekomünikasyon imkanları ile bilet satış uygulaması, havayolu şirketlerinin giderek daha çok ilgisini çekmekte ve geleneksel satış yöntemlerinin yerine geçmektedir. Bu şekilde sağlanacak tasarrufların % 12'lere varabildiği düşünüldüğünde, bu uygulamaların yaygınlaşması hiç de şaşırtıcı değildir.

Havayolu sektörünün yüzleşmesi gereken en önemli sorunlardan biri de alt yapının giderek daha yetersiz kalmasıdır. Özellikle yatırım maliyetleri,

politik kaygılar ya da maddi imkansızlık nedeniyle alt yapı unsurlarının geliştirilemediği yerlerde eldeki imkanları etkin kullanımı giderek daha büyük önem kazanmaktadır. Bu da slot tahsisi konusunu gündeme getirmektedir. Uygulamada olan büyükbaba hakları, "hub" havaalanlarında üstlenen havayollarının slotların % 60-70'ini kontrol etmesine imkân vermektedir. Buna karşılık, uluslar arası literatüre bakıldığında büyük baba haklarının ortadan kaldırılması ya da kısıtlanmasının rekabet yaratma ve koruma bakımından bir kazanım sağlayacağı düşünülmediği görülmektedir. Bu da slotların daha etkin tahsisi konusuna önem kazandırmaktadır.

Slotların ya da daha genel bir ifade ile havaalanı kapasitesinin, havayolları arasında etkin dağılımı denince, havayollarının havaalanı hizmetlerinden yararlanmak için ödeyecekleri bedelin, bu bedelin marjinal sosyal maliyetine eşitlenmesi anlaşılmalıdır. Bu maliyet hem havaalanı işleticinin marjinal işletme maliyetini hem de gecikmeleri nedeniyle havayollarının ve yolcuların katlanmak zorunda kaldıkları maliyetleri kapsar. Havaalanı fiziki kapasitesine yaklaştıkça, gecikmelerden kaynaklanan maliyetler artar. Fiziksel kapasite tamamen kullanıldığında ise marjinal sosyal maliyet, fırsat maliyetini ya da tüketicinin sunulmayan hizmetler için ödeme isteğini de yansıtır (willingness to pay). Uygulamada havayollarının ödemeleri bu prensipler çerçevesinde belirlenemediğinden havaalanı kullanım bedelleri marjinal sosyal maliyetin tamamını yansıtmaz, marjinal maliyetlerden bu sapma da etkisizliklerin ortaya çıkmasına neden olur.

Sıkışıklık olan havaalanlarında uygulanmakta olan slot tahsis sistemi, slotların bunlara en çok değer atfeden havayolu şirketlerine tahsis edilmesini her zaman sağlayamadığı gibi havayolu şirketlerinin verimli kullandıkları slotları havuza geri döndürmelerini sağlayacak teşvik mekanizmaları da getirmemektedir. Nitekim yerleşik havayolu şirketleri, yakın gelecekte potansiyel kazanç görülen hatlar, havuza devredilmeleri halinde bir daha alınamayabileceğinden, zarar etseler dahi bu hatları işletmeye devam edebilmektedirler.

Sıkışık havalimanlarında bulunan havuz slotları da ya uygunsuz saatlerde olduğundan ya da etkin bir hizmet sunuşunu destekleyecek bir seri oluşturamadığından, yeni hizmet sunacakların pazara girişini kısıtlamaktadır. Slot dağıtımındaki etkisizlikler bir yandan pazara yeni giren teşebbüslerin pazarda yerleşik teşebbüslerle rekabet olanaklarını kısıtlarken, diğer yandan da yerleşik teşebbüslerin hizmetlerini artırarak şebekelerini geliştirme olanaklarını kısıtlamaktadır.

Düşük maliyetli havayollarının slot yetersizliği nedeniyle daha az elverişli havaalanlarını tercih etmek zorunda kalmaları, rekabet olanaklarını kısıtlamakta, genel olarak hava taşımacılığındaki etkilerini de azaltmaktadır.

Bu gün uygulanmakta olan idari tahsis yöntemlerine alternatif oluşturacak, pazar mekanizmasını esas alarak bu etkinsizlikleri ortadan kaldıracak, yöntemler geliştirilmesi çalışmaları sürmektedir. Bu çerçevede birincil tahsis yöntemleri ve ikincil tahsis yöntemleri olarak adlandırılacak iki ana grup tahsis mekanizması üzerinde durulmaktadır.

Birincil tahsis yöntemleri, slotun ilk defa bir hava yolu şirketine verilmesi ile ilgilidir. Bu çerçevede slotların ihale edilmesi, slotların idare tarafından belirlenecek ama prensip olarak satın alma isteğini yansıtacak şekilde fiyatlanması ya da kısmen ihale edilip kısmen idare tarafından tahsis edilmesi gibi yöntemler bulunmaktadır. Ancak ihale yöntemi ilk bakışta çekici görünmekle birlikte uygulamada önemli sıkıntılar barındırmaktadır. Bu sıkıntılar, ihale edilecek hak olarak slotların niteliğinden kaynaklanmaktadır. Nitekim, slotun belirli bir havaalanındaki belirli bir zaman aralığına bağlı olması, slotları diğer mal ve hizmetlerden ayıran en temel özelliştir. Nitekim bu durumda başka havaalanlarındaki ya da başka zaman aralıklarındaki slotlar oldukça yetersiz ikameler halini almaktadır. Slotların birbirini ikame etme imkanları azaldıkça, bir ihalede satılacak slotların sayısı artmakta, ancak her bir slota talip olacak teşebbüs sayısı azalmaktadır. Zira teşebbüsler her hangi bir slota değil belirli bir slota talip olmaktadır.

Bazı durumlarda slotların kalkış ya da iniş için kullanılacaklarına, belirli bir terminale ulaşmak için kullanılacaklarına, uçak boyutuna ya da belirli bir park alanına yakınlıklarına göre de ayrıma tabi tutulması slotların heterojenliğini daha da artırmaktadır.

Ayrıca, tüketicilerin, slotların talep bakımından tamamlayıcısı niteliğindeki bir takım özellikleri aramaları, slotların birbiri yerine geçme imkanlarını daha da kısıtlayan bir diğer husustur. Her hava alanında havayolu şirketleri kalkış ve iniş için uygun bileşimler ararlar. Bu nedenle, bir slotun havayolu şirketi bakımından değeri, aynı şirketin sahip olduğu diğer slotlara bağlı olarak önemli ölçüde değişebilmektedir.

Bütün uygulama zorlukları bir yana birincil tahsis yöntemlerinin amacına uygun uygulanması sonucunda ortaya çıkacak ilk etki slot maliyetlerinin artması olacaktır. Ancak, uzun mesafe uçan bir havayolu şirketinin toplam maliyetlerinin % 2 ila 5'i havaalanı giderlerinden oluşurken bu oran kısa mesafe uçan şirketler bakımından % 5 - 10 ve yerel/low-cost/charter uçanlar için

de % 10 - 15'tir. Bu nedenle slot maliyetlerindeki artışlar daha ziyade küçük havayolu şirketlerini olumsuz etkileyecektir. Bunun yanında en yoğun zamanlardaki slot fiyatlarının artışına paralel olarak yoğun olmayan zamanlardaki slotların da fiyatları artacaktır. Bu da küçük havayolu şirketlerini bir kez daha olumsuz etkileyecektir.

İkincil tahsis yöntemleri ise, slotlar bir kez tahsis edildikten sonra hava yolu şirketleri arasında yeniden dağıtılması ile ilgilidir. Bu süreç içerisinde slotların karşılıklı mübadelesi ya da alınıp satılması, kiralanması gibi uygulamalar mevcuttur. Nitekim, 1986 yılından beri ABD'de dört büyük havaalanında (NY JFK, La Guardia, O'Hare Chicago, Ronald Reagan National Washington) slot takası gerçekleştirilmektedir. Bu uygulama halihazırda sadece iç hat uçuşları bakımından geçerlidir.

Bu slot takası, slot kullanma hakkına sahip havayolları arasında ikili pazarlıklar sonucunda gerçekleşmektedir. Ayrıca Hava Ulaştırması Birliği (Air Transport Association) da bu işlemleri kolaylaştırmak için düzenli toplantılar gerçekleştirmektedir. Hatta bu değişimlerin sağlanması konusunda kolaylaştırıcı olarak faaliyet gösteren brokerlar da vardır.

Ancak, uygulama başladıktan sonra büyük havayollarının bu dört havaalanındaki slot kullanımlarının arttığı gözlemlenmiştir. Ancak bu artışın, etkinlik kazanımlarından mı kaynaklandığı, anti rekabetçi davranışların etkisi mi olduğu ya da sadece küçük firmaların sıkışık ve pahalı havalimanlarından kaçınmalarından mı kaynaklandığı konuları tartışmalıdır.

Sonuç olarak bu gün itibarıyla en uygulanabilir yöntem sıkışık hava limanlarında slot tahsisini bu işi üstlenen bir birimin gerçekleştirmesidir. Bu noktada rekabet yaratmak ve korumak için çeşitli rekabet ve ekonomi politikası tedbirleri kaçınılmaz olmaktadır. Tahsis işleminin tarafsızlığı, objektifliği ve şeffaflığı pazardaki rekabetin korunması bakımından hayati bir önem taşımaktadır. Bu temel ilkelere ek olarak, pazara girişin cesaretlendirilmesi ve yeni giren işletmelere pazarda tutunabilme imkanlarının yaratılabilmesi için serbest slotların tahsisinde öncelik sağlanması ya da serbest slotların bir kısmının pazara yeni giren ya da belirli bir hatta yeni sefer düzenleyen işletmelere ayrılması gibi düzenleyici tedbirler alınmaktadır.

Uluslar arası hava ulaştırmasının dününe ve bugününe kısaca bir göz attıktan sonra Türk hava taşımacılığının bugününe rekabet penceresinden bakmak istiyorum.

2003 yılının sonlarında, hava ulaştırmasına ilişkin bir rekabet politikası

tercihi özel sektör kuruluşlarının faaliyetine açılmış, böylece sektörde yoğun bir rekabet yaşanmaya başlamıştır. Sektörün, rekabet koşulları altında geçirdiği ilk yıl olan 2004'te, 14.427.969 kişi iç hatlarda taşınmıştır. Bu sayı, 2003'te taşınan 9.125.298'den %58 oranında daha fazladır. Gelişmeleri izlemeye devam edersek, 2005 yılında iç hatlarda gerçekleştirilen taşımının 19.942.692 kişi olduğunu görüyoruz. Bu da bir önceki yıldan, yani 2004'ten, %38 daha fazla demek. Uçuş sayılarına bakılacak olursa 2003'te 154.201 olan uçuş sayısı, 2004'te 192.698, 2005'te de 256.380'e yükselmiştir. Oranlarla ifade edecek olursak, uçuşlar serbestleşmenin birinci yılında %20 ikinci yılında da % 25 daha artmıştır. Serbestleşmenin ilk iki yılında yaşanan büyüme, yolcu sayısında %119, uçuş sayısında da %66 olarak gerçekleşmiştir. Burada, sektörün zaten büyüme eğiliminde olduğu ve serbestleşme gerçekleşmeseydi de böyle bir gelişmenin yaşanacağı gelebilir. Bunun aksini ortaya koymak için 2003 ve öncesi yıllarda iç hatlarda yolcu taşımacılığı pazarında yaşanan büyümelere göz atmak yeterli olacaktır. 1995 ile 2003 yılları arasında elde edilen en yüksek büyüme oranı 1997 yılında sağlanmış ve 1996'da gerçekleştirilen 10.862.539 yolcu taşınması 1997 yılında %14 artarak 12.413.720 olarak gerçekleştirilmiştir. Aynı yıllarda gerçekleştirilen uçuş sayısı da % 10,68 artarak 176.040'tan 197.103'e ulaşmıştır. Dolayısıyla, pazarda normalin üzerinde bir büyüme gerçekleştiğini kabul etmek ve bu büyümeyi serbestleşmeye bağlamak makul görünmektedir. Büyüme rakamlarından çıkarsanabilecek bir gelişme daha var ki o da, aynı dönemde uçakların doluluk oranlarının arttığıdır. Zira dikkat edilirse uçuş sayılarındaki artış oranları, yolcu sayılarındaki artış oranlarının gerisinde kalmaktadır.

Burada vurgulanması gereken şaşırtıcı bir gelişme de serbestleşme öncesinde pazarın hakimi konumundaki, Türk Hava Yollarının, rekabet karşısında pazar payı kaybetmekle birlikte mutlak anlamda büyümesidir. Nitekim 2003 yılında 8.850.123 iç hat yolcu taşınması gerçekleştiren Türk Hava Yolları, 2005'e geldiğinde 12.291.620 taşıma gerçekleştirmiştir ki bu da sunulan hizmette %39'luk bir artışa denk gelmektedir. Yukarıda 1995 - 2003 arasında gerçekleştirilen taşımalara ilişkin verilerin hemen hemen tamamının THY'ye atfedilebileceği düşünüldüğünde, buradaki %39'luk artış daha anlamlı bir hale gelmektedir.

Yurt genelinde iç hatlarda bir serbestleşmeden bahsediyoruz ve bunun olumlu etkilerini gözlemliyoruz. Ancak Türk hava taşımacılık sektörü serbestleşmiş midir? Öyle ise ne derece serbesttir? diye sormak lazım. Şimdi her şeyden önce özel sektör havayolu şirketleri hala % 51'i devlet kontrolünde olan ve pek çok açıdan özel sektör kuruluşlarından avantajlı olan THY

ile rekabet etmektedir. THY'nin çeşitli iç hatlarda elinde bulundurduğu hakim durumunun temeli ise kendisine büyükbaba hakları çerçevesinde tanınan slot tahsis önceliklerinden kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan slot tahsisi yine devlet tarafından yapılmaktadır. Burada, devlet özel sektöre karşı ayrımcılık yapmaktadır gibi bir savı savunuyor değilim. Ancak, sektörü serbestleştirmek ve rekabete açmak niyetinde olan devletin bazı adımlar daha atabileceğini düşünüyorum. Şu anki durumda, hukuki alt yapı yerleşmiş tekel haklarının korunmasına hizmet eder bir durumda. Bu haklar ise özünde faaliyete ilk başlamış olmaktan kaynaklanıyor. Bu ve benzeri hususlar sektörün ne derece rekabete açılacağına ilişkin politika tercihleridir.

Bu çerçevede ele alınması gereken hususlardan biri de THY'nin bir takım hizmetleri sunarken uluslar arası politika değişkenleri doğrultusunda hareket etmek zorunda kalmasıdır. Kamu kurumu bilinciyle yerine getirilen bu hizmetlerde ticari kaygıların arka planda kaldıkları anlaşılıyor. Bu faaliyetlerin finansmanının, iç hatlarda ya da dış hatlarda tüketici rantından kesilerek sağlanması, serbest piyasa ilkeleri ile uyumsuz görünmemektedir.

İç hatlarda artan rekabetle birlikte yönelem araştırması ve yönetim bilimi tekniklerinin bilgisayar destekli olarak uygulanması ile ortaya çıkan gelir yönetimi uygulamaları son zamanlarda dikkat çekmektedir. Talebin istatistikî çıkarsama yöntemlerine dayanılarak tabakalandırılması ve bu tabakalar arasında - endüstri iktisadı terimleriyle - ikinci türden fiyat ayrımcılığı uygulanması olarak niteleyebileceğimiz yöntemler, işletmelerin gelir en çoklama amaçlarına doğrudan ve dolaylı olarak hizmet etmektedir. Bir yandan, uçak doluluk oranları artırılmakta diğer yandan da rekabetçi fiyat uygulamaları temelinde talebin ilgisi çekilmektedir. Talep tabakalandırmasının alt kısımlarına gidildikçe fiyatların ortalama maliyetlerin altına düştüğü görülmektedir. Bu noktada akla gelen soru, bu uygulamaların hakim durumdaki bir teşebbüs tarafından uygulanması halinde rekabetin korunması hakkında kanunun ihlal edilmesi söz konusu olabilir mi? olmaktadır. Bilindiği üzere hakim durumdaki bir teşebbüsün rakiplerini pazar dışına itmek amacıyla ya da bu etkiyi doğuracak şekilde fiyatlarını düşürmesi yıkıcı fiyatlama olarak adlandırılmakta ve yasaklanmaktadır. Burada rekabetçi fiyat düşüşleri ile yıkıcı fiyatlama arasında bir ayırım yapmak gerekmektedir. Pazarda rekabetin artması fiyat düşüşlerini tetiklediğinden, hakim durumda da olsa rekabetçi baskı ile karşılaşan teşebbüslerin fiyatlarını indirmeleri doğaldır ve yasal olarak da herhangi bir sorun teşkil etmemektedir. Ancak kısa vadede rekabeti yok edip orta ve uzun vadede fiyat savaşının hasarını tekel gelirleri ile kapatmaya yönelik stratejiler yasaklanmaktadır. Bu iki fiyat stratejisi arasındaki sını-

rı ise marjinal maliyet çizmektedir. Bu durumda gelir yönetimi yöntemleri ile belirlenen fiyatlar marjinal maliyetin altında olarak kabul edilebilir mi? Uçuş planı yapılmış ve bütün izinleri alınmış bir uçağın, çok özel durumlar dışında kalkmasının iptal edilmeyeceği kabulü altında, fiyatlar belirli bir düzeyin üstünde kaldığı sürece bazı koltukların boş kalacağı kabul edilebilir. Boş kalan bu koltuklara fazladan bir kişi oturtmanın taşıyıcıya maliyeti nedir? Bu maliyeti marjinal maliyet olarak kabul edersek bunun çok düşük olduğunu görürüz. Dolayısıyla, uçuş kararı verilen bir hatta uygulanacak en düşük fiyat tek başına önemli bir gösterge değildir. Burada asıl irdelenmesi gereken uçuş kararının kendisidir. Yani hatta fazladan bir uçak koymanın maliyeti nedir ve bu maliyet hatta uygulanacak gelir yönetimi yöntemleri ile ne derece karşılanabilmektedir. Bu analiz sonucunda teşebbüsün kısa vadede zarar etme pahasına rakiplerini pazar dışına itmeye çalıştığı sonucuna ulaşılması halinde hakim durumun kötüye kullanılmasından bahsedilebilir ki o zaman 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 6'ncı maddesi kapsamında bir uygulama ile karşı karşıyayız demektir.

Bunun dışındaki durumlarda gelir yönetimi uygulamaları bir etkinlik artışı göstergesi olarak kabul edilebilir. Hatta öyle ki gelir yönetimi uygulamalarında tekelinin sebep olduğu etkinlik kaybının geri kazanılmasını gözle görebiliyoruz. Talep eğrisinin daha alt kesimleri tarafından temsil edilen talep sahiplerinin ihtiyacı kısmen de olsa karşılanıyor. Son gelişmeler, talep eğrisinin giderek daha alt kesimlerine yöneldiğini gösteriyor. Burada tabii imaj etkisinin hedeflendiği ve aslında hedeflenen kitlenin talep eğrisinin bu kadar aşağıda kalan kesimleri olmadığı, ancak daha üst bölümlerin temsil ettiği talep sahiplerinin çekilmeye çalışıldığı da ifade edilebilir. Fakat her halükarda satın alma gücü düşük bir kesim, havayolu hizmetlerinden yararlanma imkanı bulmaktadır.

Güncel bir gelişme, düşük maliyetli havayolu işletmelerine dünya'nın farklı yerlerindeki pazarlarda yerleşik uluslar arası havayolu şirketlerinin verdiklerine benzer bir tepkinin THY tarafından da tasarlandığını gösteriyor. Rekabet Kanunu düzenlemeleri bakımından, bir teşebbüsün bir - hatta birden çok - pazarda hakim durumda iken kazanç potansiyeli gördüğü yeni pazarlara yönelmesinde prensip olarak bir sakınca bulunmamaktadır. Burada rekabet hukuku bakımından olası sıkıntı, hakim durumda bulunan pazarlardaki ekonomik güç kullanılarak yeni faaliyete başlanan pazardaki rekabetin ortadan kaldırılmasına ve nihayetinde hakim duruma gelinmesine yönelik uygulamalar ile karşılaşıldığında ortaya çıkabilecektir. Pek çok olasılık var ancak en tipik uygulama çapraz sübvansiyon olarak adlandırdığımız, bir

pazarda elde edilen tekeli rantı kullanılarak diğer pazardaki maliyetinin altında satış faaliyetlerinin fonlanması, böylece rakiplerin saf dışı bırakılması uygulaması olabilir. Bir diğer örnek, hakim durumda bulunan pazarda sunulan hizmetleri, yeni faaliyete başlanan pazardaki hizmetlere bağlayarak sunmak olabilir. Bunlar rekabet hukukunu ihlal eden tipi uygulamalardır ve örnekler çoğaltılabilir. Bu türden uygulamalar ile var olan hakim durum yeni pazarlara transfer edilmediği sürece ya da başka şekillerde kötüye kullanılmadığı sürece hakim durumdaki firmalar da diğerleri gibi rekabetçi stratejiler belirleyebilir, rekabetçi girişimlerde bulunabilir.

Sonuç olarak, ABD iç hatlarında başlayarak Atlantik hatları üzerinden Avrupa'ya ulaşan ve Dünya'ya yayılan sivil hava taşımacılığında serbestleşme, Türkiye örneğinde büyük başarı kazanmış ancak henüz nihayetlenmemiştir. Yaratılan refah artışının teşvik ettiği serbestleşme süreci içerisinde Rekabet Kurumu'nun temel işlevi, serbestleşme ile elde edilen kazanımların korunmasını ve oyunun adil şartlarla oynanmasını gözetmektir. Bunun güvencesi, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un tespit ettiği hukuki süreçlerdir.

KAYNAKÇA

DOĞANİS, Rigas. The Airline Business In The 21st Century, London, 2001

GONENC R., NİCOLETTİ G. Regulation, Market Structure And Performance In Air Passenger Transportation, OECD Economics Department Working Paper No:254

JONES, I. ve diğerleri, Study to assess the effects of different slot allocation schemes, London, 2004

SİREL. E., CENGİZ, S., ELÇİN CENGİZ S. Regulation, Liberalization And Competition In The Turkish Domestic Passenger Flights Market, OECD, 2006 (Yayınlanmamış Araştırma)

DHİMİ 2004 İstatistik Yıllığı

DHİMİ 2005 İstatistik Yıllığı

PANEL

- Başkan : Y. Temel ENDEROĞLU
İ.A.V. Y.K. Üyesi ve Genel Sekreter
- Üyeler (*) : Sami ALAN
T.H.Y. Gelir Yönetimi Başkanı
- : Orhan BİRDAL
D.H.M.İ. Genel Müdür Yardımcısı
- : Nasuh ÇETİN
Onur Air İç Hatlar Genel Müdürü
- : Oktay ERDAĞI
Ulaştırma Bakanlığı
Sivil Havacılık Genel Md. Yrd.
- : Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA
İ.Ü İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi

(*) Üyeler, soyadlarına göre alfabetik sıra ile.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Rekabet Kurulunun Sayın Başkanı, sayın konuklar; seminerin panel bölümünü açıyorum.

Hepinizi saygıyla selamlarım.

Öncelikle alfabetik sırayla sayın panelistleri sizlere takdim etmek istiyorum:

Türk Hava Yolları Gelir Yönetimi Başkanı Sayın Sami Alan.

Devlet Hava Meydanları Genel Müdür Yardımcısı Sayın Orhan Birdal.

Onur Air İç Hatlar Genel Müdürü Sayın Nasuh Çetin.

Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdür Yardımcısı Sayın Oktay Erdağlı.

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Sayın Profesör Doktor Ahmet İncekara.

Ben, İktisadi Araştırmalar Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Temel Enderoğlu. Oturumu yönetmeye çalışacağım.

Şimdi, izin verirseniz, panel tekniği hakkında da kısaca bilgi sunmak istiyorum.

Panel üç bölümden oluşacaktır: Birinci bölümde, sayın panelistlerin 15'er dakikalık sunuŐları olacak; ikinci bölümde, siz değerli katılımcıların soruları, varsa katkılarını alacağız; üçüncü bölümde, sorular panelistler tarafından değerlendirilecek.

KonuŐmayı yine alfabetik sırayla vermek usulümüzdenidir; fakat burada istisna yapıyoruz. Sayın İncekara öncelikle söz almak istiyordu. İlk sözü sonuncuya veriyoruz.

Buyurun Sayın İncekara.

PROF. DR. AHMET İNCEKARA

İ.Ü İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi

Değerli katılımcılar, panel bölümümüzün başında sizleri, panelimize gösterdiğiniz, seminerimize gösterdiğiniz iltifat nedeniyle saygıyla selamlıyorum. Seminerin bütün katılımcılara, sektöre, Türkiye ekonomisine güzel katkıları, güzel sonuçları olmasını diliyorum.

Efendim, ben hava ulaştırması alanında hiç çalışmadım; ama, tahmin ettiğiniz gibi, “ulaştırma sektörü” ve onun da bir alt bileşeni olarak “hava ulaştırması sektörü” gerçekten ekonominin en vazgeçilmez alanlarından, faaliyetlerinden bir tanesi. Bu alandaki bilgi birikimim ve sektörle ilgili hazırladığımız, halen de hazırlanmakta olan bir proje ile ilgili olarak Vakfımıza Sayın Rekabet Kurumundan gelen, Mustafa Beylerden gelen seminer teklifi nedeniyle, hem Vakfı temsilen, hem şahsım ve Fakültemi temsilen benim de yer almam uygun görüldü. Buradaki konuşmamı da size başlıca üç bölümde sunacağım: Bir tanesi, dünyadaki gelişmeler ne durumda? Tabii ilk başta, daha çok, Rekabet Kurumundan gelen arkadaşımızın, Sayın Cengiz’in tebliğinde değinmediği konulara değineceğim. Daha sonra, Türkiye ve son zamanlardaki, özellikle piyasadaki rekabet gelişmeleriyle ilgili görüşlerimi açıklayacağım. Bu görüşler genellikle sektör hakkında olmasına rağmen, asıl uygulamacılara söz bırakmak için daha çok teorik bazlı olacaktır. Şimdiden beni dinleyeceğiniz için teşekkür ediyorum.

Değerli katılımcılar, tahmin edersiniz, dünyada, dünya ekonomisinin, yani üretimin, ticaretin büyük bir hızla geliştiği görülüyor. Ancak, insanlar, tüketen insanlar, artı üreten insan ve işletmeler, ürettiklerini, tükettiklerini daha kısa zamanda, daha konforlu, daha emin şekilde, daha hızlı şekilde ulaştırma sektörünün konusu yapıyorlar. Belki son zamanlarda, özellikle bilimsel, teknik alandaki gelişmelerin de sağladığı katkılar doğrultusunda hava ulaştırma sektörü, eskiden beri, özellikle İkinci Dünya Savaşından sonra karayolu ulaştırmasının, demiryolu ve denizyolu ulaştırmasının yanında hava ulaştırma sektörünün hava taşımacılığının dünya insan ve yük taşımacılığında giderek payını artırdığını görüyoruz. Son zamanlarda hem dünyadaki gelişmeler bağlamında baktığımızda, hem Türkiye’deki gelişmeler bağla-

mında baktığımızda, sektörün, hem insan taşımacılığında, hem de yük taşımacılığında yüzde olarak payını genişlettiğini gözlemleyebiliyoruz.

Şimdi, genel olarak teknolojideki gelişmelerin hangi sonuçlara, özellikle sektörle ilgili hangi sonuçlara yol açacağı konusunda birtakım şeyler var. Bunlar, -umarım kitap basılacak, biliyorsunuz, her seminerimizin mutlaka kitabı basılır- kitapta yer alacak. Bunları atlayarak geçiyorum; çünkü, zamanımız sadece 15 dakika.

Sayın Cengiz, tebliğ sunarken belirtti; dünyada hava ulaştırma sektörünün ilk serbestleşmesiyle ilgili adım atan ülke, biliyorsunuz, Amerika Birleşik Devletleri. 1978 yılında yürürlüğe konulan Havacılık Yasal Kurumsal Serbestleşme Kanunu ile sivil havacılık kurumunun rota belirlenmesi, tarifelerin düzenlenmesi, havayolu şirketlerinin birleşmesi konularındaki yetkilerini aşamalı biçimde azaltmaya başlamasıyla gerçekleşmeye başlıyor dünyada, Amerika'da. Daha sonra, Amerika Birleşik Devletleri'nde, tabii 1980'li yıllarda. Amerika'yı takiben, tabii ki; Japonya, Avustralya, Kanada gibi ülkelerde de birtakım çalışmalar oluyor. Bizim daha çok içerisinde yer alacağımız, -umarım ileride içerisinde yer almayı düşündüğümüz, kurum olarak, ekonomik entegrasyon olarak AB bizi doğrudan ilgilendirdiği için kısaca ona değiniyorum- Avrupa Birliği'nde herhangi bir üye ülke karayolu taşımacısının, diğer bir ülkeye ticari taşıma yapabilme yolunu açan kabotaj olanağından, pazar koşuluna uyumuna sağlamaya yönelik harmonizasyon, yine, üye ülkelerden hiçbirinde ek kısıtlamaya maruz kalmadan serbest taşıma yapılması olanağını veren liberalizasyona değin birçok önlem 60'larda gündeme gelmiş ve uygulamaya geçmiş. AB'deki ulaştırma ile ilgili genel bakışı söylemek için bunu belirtiyorum. Ancak, bizim asıl konumuz olan havayolu ulaştırması başta olmak üzere bütün ulaştırma türlerinde; karayolu, denizyolu, demiryollarında, hepsinde, yük taşımacılığında olsun, insan taşımacılığında olsun, Amerika Birleşik Devletleri'nden sonra, AB'de de deregülasyon, yani serbestleştirme gündeme gelmiş ve bununla ilgili çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Deregülasyonla ilgili tartışmalar esasen, özellikle güvenlik açısından hâlâ da sürmekte. Daha önce Sayın Mustafa Parlak Bey de bahsetti; dedi ki, "havayolu ulaştırmasında serbestleştirmeye ilgili yapılan çalışmalardan bir tanesi biliyorsunuz özelleştirme." Bu özelleştirmeye ilgili tartışmalar bugün de sürüyor. O konuda, kısaca, dünyada ve Türkiye'deki, tabii ki AB'yle birlikte, birkaç cümleyle bahsedeceğim. O da şu: Özünde sektörle ilgili, serbest pazar ekonomisinin etkin ve verimli işlemesi amacına yönelik olmakla birlikte, kamunun yürütmekte olduğu taşımalar için sübvansiyonların gidererek artmasının ve yeni yatırımlar için kaynak sıkıntısı çekilmesinin sektörde-

ki, yani hava taşımacılığı sektöründeki serbestleşmenin, artı özelleştirmenin kaynağındaki temel iktisadi sebebin bu olduğu söylenebilir. Ülkeler, ulusal bayraklarını taşıyor diye, ulusal marka diye, bu sektörü, maliyetlerine katlanarak, belki zarar etmesine göz yumarak, uluslararası alanda desteklemeyi bazı ülkeler hâlâ sürdürüyor, mesela Yunanistan gibi.

Amerika Birleşik Devletleri'nde ulaştırma alanındaki bütün sektörlerle ilgili büyük çalışmalar var. Arkadaşımız Sayın Cengiz onlardan kısaca bahsetti; onlara değinmeyeyim. Özellikle 1961 yılında hazırlanan memorandumdaki ilkeler, -bu ilkelerden bahsetmeyeceğim, ama bunlar önemli safhalar, ulaştırma alanında Birliğin aldığı kararlar, belirlediği ilkeler- 1972 yılında Paris Zirvesinde alınan kararlar, daha sonra, 73 yılında, 77 yılında ve daha sonra da, asıl 1980 sonrasında ağırlık kazanan özellikle harmonizasyonla ilgili, uyumlaştırmayla ilgili alınan kararlar sektör için AB'de çok önemli düzenlemeler.

Sektör, Avrupa Birliği Komisyonunun bir dizi direktifiyle yönlendiriliyor. Ulaştırma sektörünün geneliyle ilgili direktifler var. İsterseniz bunlara da değinmeyeyim; çünkü zaman kısa. Ama bir-iki tanesine değineyim. O da şu: Ulaştırma pazarının Birlik genelinde entegrasyonu ve tekellerin kaldırılmasının desteklenmesi, adil olmayan uygulamalardan kaçınılması; ikincisi, sınır geçişlerini kolaylaştıracak etkin lojistik ve çalışma imkânları yaratarak, kişilerin, malların, işleticilerin ve müşterilerin ulaşımına, dolayısıyla ekonomik ve sosyal refaha katkıda bulunarak Avrupa genelinde ulaşım etkinliğinin artırılması gibi devam ediyor. Diyor ki, "bu amaçlara ulaşmak üzere aşağıda yapılması gereken şunlardır." Nedir onlar?..

- 1) Mevzuatın uyumlaştırılması,
- 2) Liberalleştirme,
- 3) Çok türlü ulaştırmanın geliştirilmesi,
- 4) Altyapının hızla iyileştirilmesi, geliştirilmesi,
- 5) Yolcu taşımacılığında daha çok toplu taşımanın teşvik edilmesi, yaygınlaştırılması,
- 6) Günümüzde sağlanan bilimsel gelişmelerle birlikte akıllı ulaştırma sistemlerinin daha çok kullanılabilir hâle getirilmesi,
- 7) Özellikle bütün ulaştırma sektörüyle ilgili araştırma-geliştirmede sağlanan çalışmalarda işbirliği (çok önemli),
- 8) Bir başkası, dışsal maliyetlerin içselleştirilmesi,

9) Sınır geçişlerinin kolaylaştırılması,

10) Uluslararası taşımalarda suç ve suça ait diğer unsurların azaltılmasına dönük işbirliği.

Avrupa Komisyonu, -atıyorum, Sayın Cengiz onlardan kısaca bahsetti- Avrupa Komisyonu, Eylül 2001'de sektörle ilgili kabul ettiği "Beyaz Kitap"la ilk kez, kullanıcı gereksinimlerini, stratejilerin temeline koydu ve bu anlayışla 60 tane önlem geliştirdi. Bu önlemlerin birincisi, demiryollarını, denizyollarını, iç su yollarını canlandırmak ve bunlar arasında bağlantılar kurarak, sektörümüzle ilgili, bizim alanımızdaki, havayolunun da kontrollü büyümesini sağlayarak, 2010'a kadar ulaştırma türleri arasında dengeyi oluşturmayı hedefliyor Avrupa Birliği. Yani, Avrupa Birliği'nde hava ulaştırma sektöründe, diğer ulaştırma alt sektörleriyle birlikte, ulaştırma sektörlerinin arasındaki işbirliğini geliştirmek, ama havayolunun payını da artırmak istiyor Avrupa Birliği. Sözü edilen 60 önlemlerle öngörülen ulaştırma politikası oluşturulup, önlemlerle çözümü amaçlanan başlıca sorunlar sıralanmış. Ben onları geçiyorum; çünkü çok zaman alacak.

Avrupa Birliği'nde ulaştırma sisteminin durumu, sorunları var; onları tabii ki geçmemiz lazım.

Havayollarının ekonomik krizlerden etkilenerek iniş-çıkışlar göstermesine karşın, liberalleşme politikalarıyla birlikte yolcu sayısı iki katına çıkarak, 2010'a kadar payını yüzde 8'e yükselteceği tahmin edilmektedir ve özellikle karbondioksit emisyonundaki payı da yüzde 13 düzeyinde olacağı tahmin ediliyor. Gecikmeler nedeniyle hız yükseltme sonucunda, -biliyorsunuz, gecikmeler dolayısıyla pilotlar daha çok gaza yüklenip, hızını artırıp, bu sefer daha çok yakıt tüketme ve gaz emisyonu ortaya çıkarıyorlar- yakıt harcamalarının da yüzde 6 dolayında artacağı gibi sorunlar sıralanmış.

Türkiye ulaştırma sektörünün kuvvetli-zayıf yönleri belirtilecekti. Kuvvetli yanlarından belki şunu bir cümleyle söyleyeyim: AB'ye uyum gelişmeleri doğrultusunda ulaştırma türlerinin etkin hizmet sunmalarını sağlayacak biçimde yapısal dönüşüm sürecine girmiş olmaları. Bu çok önemli. Bakanlık, -belki Ali Bey de bahsedecek, Sayın Orhan Bey de bahsedecek, ben hep Ali Beyin geleceğini düşünerek Ali Bey diyorum- orada Bakanlığın, özellikle akademik çevreyle ortak hazırladığı bir ulaştırma stratejik planı var. Bu hâlâ aşama aşama sürdürülüyor. Ben de, çoğunlukla onların yaptığı çalışmalardan bunları size anlatıyorum. İkincisi, siyasal iktidarın, yani son Hükümet döneminde, ulaştırma türleri arasında dengenin oluşması için denizyolu, demiryolu ve havayoluna destek verme söylemlerinin somutlaştırılması yö-

nünde adımlar atılıyor. Özellikle Türk havayolu taşımacılığının serbestlemesinden sonra, biliyorsunuz, özel havayollarıyla ilgili bazı "ÖTV" konusundaki destekler devreye girmişti.

Havayolu, gerçekten, sağladığı hız, konfor, emniyet bakımından çok önemli. Türkiye'deki havayolu taşımacılığının tarihsel şeyi var; onları geçiyorum, çünkü hem Sayın Cengiz bahsetti. Kısaca şunu söylemek lazım: Havayolu sektöründeki önemli gelişmeler, şu anda dünyada ve Türkiye'de, AB'de ve Türkiye'deki mevcut eğilimler; bölgesel havayolu işletmeciliği, havayolu şirketlerinin birleşmesi ve işbirliği, düşük maliyetli havayolu şirketleri olarak sıralanabilir.

Ülkemizde hava ulaştırma sektörü, 83 tarihinde kabul edilen Sivil Havacılık Kanunundan sonra yeni bir safhaya giriyor. 80'li yılların sonu ile 90'lı yılların başlarında havaalanı yatırımlarının daha çok artırılması ve standartlaştırılmasıyla yeni bir evreye başlıyor, giriyor. Ağustos 90'da Körfez krizi, terör olayları vesaire, biliyorsunuz, çeşitli ekonomik krizler sektörü hemen etkileyebiliyor.

Yurt içi yolcu taşımacılığında çok yeni olarak yaşanan gelişmelerden birisi de, Türk Hava Yollarının, özel taşıma şirketlerine bazı veri kolaylıklarının geliştirilmesi; demin söylediğim, bahsettiğim tedbir. Hem bu şirketler, hem de Türk Hava Yolları, yeni uçak alımlarıyla kapasitelerini, şu anda Türk hava taşımacılığı kapasitesini oldukça artırdılar. Bu artma, hem taşıma kapasitesi, hem de koltuk ve taşıma kapasitesinin artışı konusunda sayısal veriler kitapta yer alacak.

Sivil havacılığa hiç dokunmuyorum; çünkü Orhan Bey bahsedecek.

Avrupa Birliği, sivil havacılıkla ilgili serbestleşmeden sonra neler yaptı, hangi önlemleri aldı, serbestleşmeyle gelen dönemde özellikle zor duruma düşen havayolu şirketlerinin, özellikle ulusal havayolu şirketlerinin korunup desteklenmesi, ayakta kalması bakımından hangi önlemleri geliştirdi; bunları size ikinci dönemde, yani 5 dakikalık ikinci söz aldığımda anlatacağım.

Beni dinlediğiniz için hepinize teşekkür ediyorum.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkür ederiz.

Buyurun Sayın Sami Alan.

SAMİ ALAN

THY Gelir Yönetimi Başkanı

Sayın Başkanlarım, değerli konuklar; hepiniz hoş geldiniz.

Ben de Vakfımıza, beni davet ettiği için Türk Hava Yolları adına teşekkür ediyorum.

Aslında konuşmamı üç ana başlık altında özetlemek isterim: Birincisi, havayollarının ekonomideki yerinden başlayıp, daha sonra, tarihi süreç içinde “katma değer” felsefesinin bu sektörde ne kadar etkili olduğunu ve bunun sonuçlarının günümüze tesirlerini ve şu anda tartıştığımız rekabet konusunun bu noktada ne kadar ilintili olduğunu anlatmak isteyeceğim. En sonunda da, trendler, havayolu sektöründe trendler nereye doğru gidiyor, dünyada havacılık ve bu tartışma, özelde rekabet konusu nasıl tartışılıyor ve biz bu konuda neredeyiz, neler yapabiliriz, bu konuda nasıl iyileştirmeler yapılabilir; bununla başlayacağım.

Havayollarının ekonomideki yeri belki şöyle özetlenebilir: Bir motor için yağ ne anlama geliyorsa, ekonomiler için de havayolu o anlama geliyor. Biz bu sene 24 tane yeni dış hat noktası açtık. Bu dış hat noktalarımızın birçoğuyla hava trafiğimiz ya da yolcu trafiğimiz yok denecek kadar azdı; fakat, bu yeni açılan hatlarla birlikte, bu iki ülke arasında, bu iki nokta arasındaki trafiğin, uluslararası havayolu trafikleri olan “MIDT” dediğimiz verilerden bakıldığında görüyoruz ki, yüzde 300 ila yüzde 1000 civarında artışlar söz konusu. Yani, İstanbul’dan Sana’ya yeni açtığımız bir hat sayesinde iki ülkenin insanları birbirlerine gitme konusunda bir irade koyabiliyorlar. Bu tabii, kültürel, tarihi, turistik geziler şeklinde de olabiliyor, ama aynı şekilde, ticari, ekonomik ve belki daha fazla ve ileriye dönük ticari-ekonomik geziler şeklinde de görülebiliyor. Bu çok önemli; bunun altını çizmek lazım. Havayolu dediğimiz zaman, tartıştığımız şeyin, aslında genel anlamda, gayri safi milli hasılların yüzde 1 ila, 3’üne tekabül eden bir şeyin, aslında nasıl geri kalan 97 ila 99’una tesir ettiğini anlamaya başlıyorsunuz. Bu nedenledir ki, havayolu sektörü yıllarca devletlerin kontrolünde olmuş, devletlerin tekelinde olmuş, devletlerin güdümünde olmuştur; bence bu da doğaldır. Tarihi seyri içinde bakıldığı zaman bunda bir anormallik görmüyorum. Çünkü, devletler, ekonomik ve iktisadi gelişmelerin yönlendirilmesinde genelde ulaşım sektö-

rü, özelde, 1970'lerden başlayan jet teknolojiyle birlikte özelde havayolu sektörünü yönlendirmek, kendi geri kalan 97'sini maksimize edebilmek için ya da 99 gayri safi milli hasılasını maksimize edebilmek için 1 ila 3'ünü yönlendirmek mecburiyetinde kalmıştır.

Bir başka önemli konu da, katma değer transferi teorisi. Bu da bence çok önemli bir mantıktır. O da şudur: Sonuçta insanlar bir yerden bir yere ulaşacaklardır. Bugün siz Türk Hava Yolları olarak ya da Türkiye'nin taşıyıcısı olarak bir yerden bir yere uçmasanız bile, Türkiye'deki insanlar bir yerlere veya diğer yerlerdeki insanlar Türkiye'ye ve hatta belki de Türkiye'yi kullanarak başka yerlere uçacaktır. Sorun şurada kilitleniyor: Siz bu pastadan kendinize ne kadar pay almak istiyorsunuz? Türk Hava Yollarının bu seneki tahmini cirosunun 2.8 milyar dolar olacağını öngörüyoruz, başa baş kapatacağımızı öngördüğümüz bir yıl olarak görüyoruz ya da bu sene cüzi bir kâr bekliyoruz. Bu, şu demek oluyor: 2.8 milyar dolar ya da ona yakın miktarda bir giderimiz olacağı anlamına geliyor. Peki, bu gider nedir? Bu gideri bakmamız lazım. Bu giderin büyük bir çoğunluğu akaryakıttır. Akaryakıtın da önemli bir kısmı vergi olduğu için bu bir katma değer transferidir. İkinci gider nedir? Personel gideridir. Personel giderinin çoğu nedir? Türk Hava Yollarında çoğunluk Türklerden ve Türkiyelilerden diyelim, oluştuğu için, sonuçta bu da yurt içine aktarılmış bir katma değer transferidir. Bunları aslında Türk Hava Yolları üzerinden anlatıyorum; ama bunu aslında belki de başka ülkeler üzerinden de anlatmak mümkün. Bugün "Alitalia"nın, biraz önce Hocamız da değinde, Yunan Hava Yolları, Olimpik Hava Yollarının da içinde bulunduğu durum aslında budur. Sonuçta, iki müteşebbis bir araya gelse ve bir ortaklık ifa etseler ve ortaklıklarının karşılığında o şirketten nasıpları olan 10'ar bin dolar ya da maaşları olan 10'ar bin dolarları çekseler ve o şirket 5 bin dolar zarar etse, nasıl ki o şirket kapatılmaz, doğru değildir, çünkü siz 20 bin dolarınızı almışsınızdır ve şirket 5 bin dolar zarar etmiştir, bugün, aynen onun gibi, Olimpik Hava Yolları Alitalia zarar etmesine rağmen kapatılmaz, kapatılamaz; çünkü bu bir katma değerdir. Türk Hava Yolları bugün, İstanbul Ticaret Odası verilerine göre, en fazla ihracat yapan ilk üç şirket arasındadır. Bu bir katma değer transferidir. Dolayısıyla, olaylara bakarken biraz daha global ölçekte, biraz daha büyük, makro anlamda bakmamızda ben fayda olduğunu düşünüyorum.

Biraz önce tartışmalarda değinildi; bu deregülasyon konusunda en iyi ülkelerden birisi şüphesiz Amerika'dır. Ben de, Amerika'da, gene sunumda, tebliğde vardı, Southwest firmasıyla başa baş rekabet eden "America West" Havayollarında uzunca müddet çalıştım; aynı bu görevi yaptım. Orada gördüğüm deneyim şuydu: Bizim en büyük rakiplerimizden birisi "United" idi. Deregülasyon olmuş olmasına rağmen, yani devletin bilfiil havayollarına

müdahale etmediği, serbest piyasanın konuşulduğu bir dönemde bile şu oluyordu: "United Airlines", "Chapter..." giriyordu; 600-700 milyon dolar gibi korkunç zararlar ediyordu; ama "Illinois" Eyaleti, eyalet olarak, devletin herhangi bir yönlendirmesi olmaksızın, bunları bugün belediye gibi düşünelim, yıllık 600 milyon dolar tutarında "Concession"lar yapıyordu. "Peki, bu nedir" dediği zaman, bu yardım mıdır, değil midir? Eğer Illinois Eyaleti 600 milyon dolarlık yardım yapmaz ise şayet, yaklaşık 3 milyar dolarlık katma değer gelirinden, çünkü United Airlines'in Hub'ı, merkezi Chicago'dur. Chicago'daki katma değerden dolayı United Airlines, Illinois Eyaleti tarafından açıktan destekleniyordu. Olaya, en zirve dediğimiz, en deregüle edilmiş dediğimiz noktalarda bakacak olursak, bu işin ne kadar karışık ve girift olduğu bir kez daha ortaya çıkıyor.

Yeri gelmişken tabii değinmek isterim ki, Türk Hava Yolları herhangi bir devlet desteği almıyor; şu anda herhangi bir Concession'u yok. Diğer özel firmalar gibi, özel firmalarla birlikte paralel şekilde rekabetini sürdürüyor. Bunu da bu vesileyle belirtmek isterim.

Katma değer transferine belki iyi iki örnek de, "Emirates" ve "Katar" havayolları. Bugün Emirates Havayolları, hepimiz çok iyi biliyoruz, servisi gayet mükemmel, ikramı, her türlü şeyi dört dörtlük; fakat iş modeli olarak Dubai'yi desteklemek üzere kurulmuş, bizzat devlet tarafından özel görevlendirilmiş bir şirket. Ben Emirates Havayollarını biraz şeye benzetiyorum, "Carrousel"ın çok güzel boyalı ve ücretsiz hizmet veren otobüsüne benzetiyorum. Hani, hizmeti belki ücretsiz vermiyorlar; ama indirimli tarifeli o hizmeti veriyorlar. Amaç: Sonuçta ve nihayetinde, Dubai'ye olan trafiği ve Dubai'ye olan ilgiyi artırmaktır. Gene aynı şekilde belki Katar çok güzel bir örnek. Katar bugün devlet olarak belki petrol gelirleri açısından çok güçlü; ama, bu petrol gelirlerinin en fazla 150 yıl süreceğini de biliyorlar ve bunun için, dünyanın en büyük sağlık merkezini kuruyorlar. Bir yakınımından duydum; böbrek üzerine kurdukları üniversiteyi helikopterle bir ucundan bir ucuna 20 dakikada geziyorlar. Şu an şantiye hâlinde. Dolayısıyla, Katar Havayollarını, a) Katar'ın tanınması için, b) Katar'a olan sağlık turizminin desteklenmesi için, c) bütün bunların üzerinde, şu andaki yakıt dedikleri şeyin maliyetini yok sayarak, olabildiğince geri kalan turizm ve başka trafikleri de Katar'a çekmek için olabildiğince bir devlet politikası, ama bilinçli bir devlet politikası olarak güdüyorlar. Rekabet, maliyet, fiyatlar, yani bugünkü konuştuğumuz konular ve gündem orada çok farklı işliyor.

Uluslararası bir şirket olduğunuzda, uluslararası rekabete açık bir şirket olduğunuzu söylediğiniz zaman, olaya global baktığınız zaman manzara hakikaten çok farklı olabiliyor. Buradan şu sonucu çıkartmamalıyım: Rekabet

kötüdür. Hayır, rekabet iyidir. Rekabet: Kaliteyi getirir; gerçekten gençleştirir; firmaları güzelleştirir; hizmeti önplana çıkarır; rekabeti “fiyat bölü kalite”ye getirir; hem kalitenin, hem de fiyatın optimum dengeye gelmesini sağlar. Ama, burada tabii Rekabet Kurumuna, aynı şekilde devletin diğer kurumlarına da büyük rol düşüyor.

Aslında ben konuşmamı çok fazla uzatmak istemiyorum. Konuşmamı, trendler, genelde bu konuların nasıl olacağı, -bu tabii tahminden ibaret, benim kendi şahsi tahminimden oluşacak- ama önümüzdeki 20 yıl sonrasında havayolu sektörünün nasıl oluşacağıyla ilgili tahminlerimi ve bunu da rekabetle ilintilendirerek bitirmek istiyorum.

Şu anda havayolu sektörünün üzerinde iki tane büyük trend görüyorum: Birine “polarizasyon” diyorum. Polarizasyon şu: Havayolu müşterileri, daha doğrusu havayolu sektöründeki yolcular, müşteriler iki uçta kutuplaşıyorlar: Bir kısım insanlar, bugün “Low cost airlines” dediğimiz, “düşük maliyetli taşıyıcı” dediğimiz, sadece ulaşımı, yani diğer hizmetlerden arındırılmış olan hizmeti tercih ediyorlar, yani “düşük maliyetli olsun, beni istediğim, ‘a’dan ‘b’ noktasına ulaştırabilisin, başka bir şey istemiyorum” diyen yolcular; diğerleri ise, havayolu ulaşımının dahi kendi yaşam standartlarının bir parçası, kendi kültürel, sosyal ihtiyaçlarının, ara değil, bir ana ögesi olarak görüyorlar ve burada da beklentileri biraz yüksek olabiliyor. Buna da diyelim ki, işte “Business class” veya belki daha ileride çok daha ötelere görebileceğimiz birtakım hizmet ihtiyacı arayışı içindeler. Tabii, gelişen ve büyüyen sektör, Segment, hâkim Segment, ilki. Dolayısıyla, müşteriden gelen ya da talep tarafından gelen ihtiyaç, basit, sade ulaşım ihtiyacı olduğu için de, havayolları ve yıllar yılı devlet çatısı altında olmuş, bayrak taşıma ciddiyeti ve niyetiyle ortaya çıkmış, dolayısıyla yapıları karışık ve dolayısıyla maliyetleri fazla olan, bunu da mecburen yolcularına yansıtan global havayolları, kendilerini bir çıkmazda buldular. Gelişen Segment, ihtiyaç olarak onların önüne, sadeleşmiş ve düşük ücretli ürünü sundu, getirdi. Bununla birlikte, global havayollarının manevra kabiliyeti, sabit maliyetlerini arındırma hızları çok iyi, çok hızlı olmadığı için, burada Low cost carrier'lere ya da düşük maliyetli yeni taşıyıcılara bir fırsat doğdu. Bu fırsatı iyi değerlendiren Southwest, Ryan Air, “Easy jet” gibi firmalar, ilk çıkma avantajı, “First move advantage”yi de kullanarak başarılı oldular; fakat ikinci nesil diyelim, ikinci nesil düşük maliyetli taşıyıcılar, hem hâkim durumda olan güçlü devlet havayollarıyla çatışmak zorunda kaldılar, ama daha çok, ilk girmiş olan Southwest, Ryan Air, “Easy jet” gibi havayollarının duvarlarına, -açıkçası- tosladılar ve ondan dolayı bir başarısızlık oldu. Dolayısıyla, buradaki çatışmayı ben temelde, birinci nesil ve ikinci nesil arasındaki çatışma olarak görüyorum. Kanaatimce, Amerika’da “JetBlue” bu yüzden Southwest’in gölgesinde kalmış-

tır. Kanaatimce, Avrupa’daki bilimum, “Sky Europe” başta olmak üzere, Doğu Avrupa’daki bilimum bazı taşıyıcılar, Easy jet ve Ryan Air’in kısmen gölgesinde kalmışlardır. Bir başka “Start...”ın da önüne geçmesi için “Barrier entry”leri birinci nesil Low cost carrier’ler çok başarıyla kurabildiler; çünkü, global ve “Network” taşıyıcılara göre daha esnek yapılara sahiptiler. Özetle, birinci trend, polarizasyon. İkinci trend ise, giderek “Commodity”leşme, yani ürünün bu süreç içinde giderek birbirinden farklılaşması, tekdüzen olması. Bu olduğu vakit, konuşan tek unsur tabii ki fiyat olacaktır, fiyat rekabeti olacak. Polarize olmuş o iki Segment’ten altta kalan Segment’in içindeki sektörde tek unsurun zaman içinde fiyat olacağına doğru bir gidişat söz konusu. Diğer merkezi ya da global taşıyıcılar, Network taşıyıcıları buna karşılık, ürün farklılaşmalarını, birazcık daha servis ve kaliteye, hizmete önem vermelerini ben bekliyorum. Ama, bunun dahi uzun vadede büyük bir reçete olacağını doğrusunu düşünmüyorum. Dolayısıyla, büyük havayolları da bir yandan Alliance’ler yöntemiyle birbirleriyle kenetlenip, uzun uçuşlarda veya diyelim ki, “Niş” alanlarda pazar paylarını koruyup, oralardaki birim gelirlerini yukarıda tutmaya çalışırken, bir yandan da, düşük ve cazip ücretlerle Low cost maliyetlerinin güdümünde olan pazarı da kendilerinden, yani oradan da bir parça pazar payı almaya çalışacaklardır diye düşünüyorum. Dolayısıyla, ürün farklılaştırması cihetinde bir sorun olmayacaktır; ama rekabet açısından bakıldığında, Commodity’leşen ve büyümenin de ana eksenini oluşturan bu pazarda ücret rekabetinin özellikle Kıta Avrupasında ciddi bir tehdit olarak önümüzdeki yıllarda oluşacağını öngörüyorum. Zaten bu öngörü neticesinde de biz bu sene 24 tane yeni hattımızı açtık. Bu 24 tane yeni hattımızı açmış olmamızın arkasında yatan en önemli unsurlardan birisi de, önümüzdeki 3 ila 10 yıl arasında Avrupa’da çok acımasız, kanlı ücret savaşlarının, hele bir de bu Avrupa Birliği’nin henüz tam anlaşılabilen “ECAA” yahut “European Common...” ve Open sky’nin henüz ne olduğu ve sonuçta ne doğuracağı çok da anlaşılabilen, bilinmeyen, bu bilinmezlikler içinde kanlı ücret savaşlarının ciddi bir tehdit oluşturacağını öngördüğümüzden biz Niş pazarlara şimdiden girip, hazır olmak için bir pozisyon almış durumdayız.

Türkiye içindeki havacılığın ya da Türkiye’deki sivil havacılığın ise, ben, önümüzdeki 3-5 yıl içinde büyüyeceğini, bu büyümeden dolayı firmaların çok büyük, yani geçici olarak, bugünlerde yaşadığımız problemler, fazla kapasite problemlerinin aslında küçük bir-iki tedbirle düzeltilebileceğini, sağlıklı bir büyüme trendini öngördüğümde, Türkiye’nin makroekonomik parametrelerinde büyük kırılmalar olmadığı sürece Türkiye’deki sivil havacılığın zinde kalacağını, her ne kadar bir parça özellikle kısa-orta vadede kârlılık ya da o fazla kapasiteden kaynaklanan küçük zararlarla atlatılacağını, ama

önümüzde 3-5 yıl ben parlak geçeceğini düşünüyorum; ama ondan sonraki stabilizasyon döneminde de ücrete dikkat edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Saygıyla arz ederim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Biz teşekkür ederiz.

Buyurun Sayın Orhan Birdal.

ORHAN BİRDAL

D.H.M.İ. Genel Müdür Yardımcısı

Sayın Başkan, değerli panelistler, çok kıymetli katılımcılar; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Türk sivil havacılığının altın çağını yaşarken, aynı zamanda büyük problemlerle de karşı karşıya olduğu bir dönemde sivil hava taşımacılığı sektöründe serbestleşme ve rekabet konusunun ele alınacağı böyle güzel bir paneli düzenleyen İktisadi Araştırmalar Vakfına ayrıca teşekkür ediyorum.

Havacılık sektörü, hepinizin de bildiği gibi, kendi içerisinde çok geniş dalları olan, ayrıca başka sektörlerle de yakın işbirliği ve etkileşim içerisinde bulunan çok yönlü bir sektördür. Dolayısıyla, sektörün sahip olduğu yüksek potansiyelin yanı sıra, çözmek zorunda olduğu sorunlar da o denli karmaşık ve çeşitlidir. Burada, çalışma sahası her ne kadar iç içe girmiş olsa da, her biri bu sektörün bir ana dalını temsil eden değerli panelistler, kendi konularıyla ilgili bilgiler verdiler ve vereceklerdir. Ben de, temsil etmiş olduğum Kurumun faaliyet sahasına giren havaalanları, havaalanı işletmeciliğinde yaşanan gelişmeler hakkında bazı somut bilgiler vermeye çalışacağım.

Hava ulaşımının çok süratli, rahat ve emniyetli oluşu, dünyadaki küreselleşme hareketleri, serbest rekabet şartlarının etkileri, dünya teknolojisinin sürekli ve hızlı bir gelişim içinde bulunması, diğer ulaşım araçlarına nazaran yolcu ve yük taşımacılığında hava ulaşımının önemini daha da artırmış ve dünya sivil havacılığına paralel olarak ülkemizde de bu alanda kısa sürede büyük gelişmeler kaydedilmiştir.

Önümüzdeki yıllar içerisinde sürekli büyüme tahminleri yapılan sivil havacılık sektöründeki hızlı yükseliş, ülkemizin ekonomik ve sosyal gelişimiyle bölgesel kalkınmışlık farklarının en aza indirilmesi yönündeki olumlu katkılarının yanı sıra, iş ve özel hayatımız üzerine de etkili olmaktadır. Yapılan bir araştırmaya göre, 2020 yılında dünya çapında 3 milyar yolcunun taşınacağı ve bu sektörde 30 milyon insanın istihdam edileceği hesaplanmıştır.

Bilindiği üzere 1983 yılında kabul edilen 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Yasasının yürürlüğe girmesiyle birlikte özel sektöre de hava taşımacılığı hakkı verilmiş, bu dönemde Türk Hava Yollarının modernizasyon ve hizmet

standardını geliştirmesinin yanı sıra, özel sektör de filo kapasitelerini artırmaya başlamıştır. 20 Mayıs 1933 yılında kurulan ve havacılık sektörünün altyapısını oluşturan hava seyrüsefer ve havaalanları işletme hizmetleri de Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü tarafından tekel konumunda yürütülmüş, yıllar itibarıyla da havaalanları ülke geneline yayılmıştır.

Değerli davetliler, aslında, sermayesinin tamamı devlete ait olan, gördüğümüz kamu hizmeti dolayısıyla ürettiği tekel niteliğindeki hizmetleri imtiyaz sayılan bir Kurumun temsilcisi sıfatıyla, serbestleşme ve rekabet konularında fikir beyan etmem belki ilk bakışta bir çelişki olarak değerlendirilebilir; ancak, Kuruluşumun, havaalanı yapım ve işletimi konusunda uygulamaya koyduğu politikalar dikkatle takip edildiğinde, bunun bir çelişki olmadığı, devlet kuruluşlarının da, istenildiğinde serbest rekabete açık iş ve uygulamalar yapabileceği açıkça görülmektedir.

Bilindiği üzere 1994 yılında yayınlanan 3996 sayılı Yap-İşlet-Devret Kanunu çerçevesinde özellikle büyük altyapı projeleri olan dış hat terminaleri için ihaleye çıkılması kararı alındıktan sonra, ilk olarak Antalya Havaalanı Dış Hatlar Terminal ihalesi yapılmış ve 1998 yılından itibaren de özel sektör eliyle işletilmeye başlanmıştır. Bunu, 2000 yılında işletmeye açılan İstanbul Atatürk Havalimanı Yeni Dış Hatlar Terminali takip etmiştir. Bu tarihten sonra yap-işlet-devret projelerinin ihalelerine bir müddet ara verilmiş; ancak, 59'uncu Cumhuriyet Hükümetinin işbaşına gelmesiyle birlikte, Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın da büyük teşvik ve destekleriyle konu yeniden gündeme getirilerek, sırasıyla; Antalya İkinci Dış Hatlar Terminali, Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Terminali, Esenboğa Havalimanı İç ve Dış Hatlar Terminali ile Adnan Menderes Havalimanı Dış Hatlar Terminali ve son olarak da, Milas-Bodrum Havalimanı Dış Hatlar Terminali için uluslararası katılıma açık ihaleler gerçekleştirilmiştir. Bunlardan Antalya Havalimanı 1'inci ve 2'nci Dış Hatlar Terminali, Dalaman Dış Hatlar Terminali, Adnan Menderes Havalimanı Dış Hatlar Terminali işletmeye açılmış olup, 13 Ekim 2006 tarihinde de başkentimizde Esenboğa Havalimanı Yeni İç ve Dış Hatlar Terminali hizmete açılacaktır.

Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali yap-işlet-devret modeliyle özel sektöre işletilmiş ve işletme süresinin sonunda, 2 Temmuz 2005 tarihinde, o tarihe kadar Türkiye Cumhuriyeti'nde gerçekleşen en büyük özelleştirme rakamı olarak addedilen 3 milyar dolar bedelle 15.5 yıllığına özel sektöre tekrar kiralanmıştır.

Kuruluşumuz, kamu-özel işbirliğinin en iyi örneklerden birisi olan yap-işlet-devret modelinin ilk imtiyaz sözleşmesini 1996 yılında imzalamıştır. Aradan geçen 10 yıl zarfında, yukarıda da saydığım gibi, en önemli ve yolcu

yoğunluğu fazla olan bazı havalimanlarımızın dış hat terminaleri özel sektör tarafından işletilmiştir. Burada, hem yapım döneminde, hem de işletme döneminde özel sektörün esnekliğini devlet olarak kullanmış olmuştuk. Özellikle kamu tarafından yapılacak olsa idi en az 7-8 yılda tamamlanabilecek büyüklükteki terminaler, bu yolla 12 ila 14 ay gibi kısa sürelerde tamamlanmış ve işletmeye açılmıştır. İşletme döneminde de, özel sektörün, kamunun kısıtlarına tâbi olmaması, hem kalifiye personel çalıştırmada, hem de ihtiyaçların süratle giderilmesini sağlamada çok önemli rolü olduğu açıkça görülmüştür.

Burada bir hususu da belirtmeden geçemeyeceğim. Yap-işlet-devret modelinin uygulanmasının bir amacı da, özel sektörün "Know how"undan devletin istifade etmesi, bunu kullanması. Ancak, bizim modelimizde, Türkiye'de uygulanan modelde bunun tam tersi gerçekleşti. Özel sektör, devletin Know how'undan istifade etti, devletin bilgi birikiminden istifade etti. Dolayısıyla, Türkiye'de işletilen yeni terminal binalarının, özel sektör eliyle işletilen yeni terminal binalarının nasıl işletileceği konusunda öğretmenliği Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü yaptı. Bunu da ülkemiz için ayrıca bir kazanım olarak değerlendiriyorum.

Diğer taraftan, yine 2005 yılında yürürlüğe giren 3535 Sayılı Kanunla da, havaalanlarının işletilmek üzere kiralanmalarının önü açılmış oldu yoluyla 15.5 yıllığına işletme hakkı verilmiş oldu. Bu kanun çerçevesinde, Zonguldak-Çaycuma Havaalanının kiralama ihalesine çıkıldı ve ihale neticesinde Zonguldak Valiliğinin de ortak olduğu bir şirket ihaleyi kazanarak, kiralama suretiyle işletme hakkını elde etti ve önümüzdeki günlerde de bunun sözleşmesi imzalanacak. Bunu şunun için önemsiyoruz: Bu yolda, Türkiye'de "atıl" diye addedilen, aslında bizim hiçbir zaman bu kelimeyi kullanmadığımız, atıl demediğimiz, ancak, "yeterli ve düzenli uçak seferinin yapılamadığı havaalanları" olarak addettiğimiz havaalanları da, bölgesel birtakım aktivitelerle, bölge dinamizmi de kullanılarak işletmeye açılmış olacak. Dolayısıyla, bu kanun bunun önünü açmış oldu. Burada, tabii ki, Rekabet Kurumumuz da konuyla ilgili çok büyük destek verdi; konuyu hukuken incelediler ve bu kanunla bu işin yapılması konusunda önümüzü açmış oldular. Rekabet Kurumuna da ayrıca teşekkür ediyoruz. Ancak, aynı kapsamda çıktığımız Antalya-Gazipaşa Havaalanının kiralama ihalesini maalesef gerçekleştiremedik. İlk başta istekli çok olmasına rağmen teknik verilmedi. Tekrar yeniden değerlendirileceği.

İzniniz olursa, yukarıda bahsettiğim yap-işlet-devret uygulamalarımızın ülkemize kazandırdığı ekonomik ve sosyal faydalardan da biraz söz etmek istiyorum.

Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü bugüne kadar “YİD” modeliyle, yap-işlet-devret modeliyle 7 adet dev terminal projesini sonuçlandırmış ve 1.3 milyar dolar civarında özel sektör kaynağını kamu kaynağı şekline dönüştürmeyi sağlamıştır. Bu model ile ülkemize kazandırılan ilave yolcu kapasitesi 55 milyon yolcu/yıldır; yeni terminallerin, az önce isimlerini saydığım terminallerin toplum yolcu kapasitesi yıllık 55 milyon kişi. Bu rakamın 835 milyon dolarlık kısmını oluşturan kısmı, son iki buçuk yıllık dönem içerisinde harekete geçirilen 5 proje ile sağlanmıştır. Bunlar; Antalya 2’nci Terminal, Dalaman, Adnan Menderes, Esenboğa ve Milas-Bodrum. Yaratılan ilave yolcu kapasitesi sadece bu 5 havalimanı için 30 milyon yolcu/yıl. Bu 5 terminalin yatırım dönemlerinde inşaat çalışmalarında istihdam edilen eleman sayısı 20 bin kişinin üzerindedir; işletme döneminde ise, 7 bin civarında personel istihdam edilmektedir. Bankacılık sisteminin toplam 670 milyon dolarlık kredisi bu projeler için aktif olarak kullanılmaktadır. Diğer taraftan, bu yatırımın, inşaat malzemeleri ve elektromekânik sanayiinde yaratacağı katma değer ile ilave istihdam ve özel sektörün işletme döneminde devlete ödeyeceği vergiler de hesaba katıldığında, bu projelerin sektöre getirdiği özelleşme ve serbestleşme dinamizminin yanında ülke ekonomisine de ne denli büyük katkı sağladığı açıkça görülmektedir.

Değerli davetliler, bölgesel hava taşımacılığı projesi ile sektöre giren havayolu taşıyıcılarının yanı sıra, hava ulaştırma sektörünün altyapısını teşkil eden havaalanlarının terminal hizmetlerini de Devlet Hava Meydanları Genel Müdürlüğü olarak özel sektöre açtığımızı biraz önce anlatmıştım. Bu çerçevede, gerek 3996 sayılı Yap-İşlet-Devret Kanunu, gerekse 5335 sayılı Kiralama Kanunu çerçevesinde yapılan ihalelerle, terminallerimizin özel sektör tarafından işletilmesini sağladık. Bu esnada da, hiçbir şekilde uluslararası standarttan taviz vermeyerek rekabet ortamını oluşturduk. Bu konuyu biraz açmak istiyorum. Bilindiği üzere havaalanı işletmeciliği, birçok hizmetin bir arada yürütüldüğü, oldukça teknik ve komplike, aynı zamanda da entegre bir hizmettir. Bu hizmetleri dar bir çerçevede tanımlayacak olursak, havayolu yolcusunun aracından alınarak uçağa bindirildiği ana kadar geçen süreçte faydalandığı hizmetler, havaalanı terminal işletmeciliğine yönelik hizmetlerdir. Bu hizmetlerin asıl kullanıcıları havayolunu kullanan yolculardır. Terminalde hizmet sunma amacıyla bulunan tali kullanıcıları ise; havayolu şirketleri, yer hizmet kuruluşları, restoranlar, kafeteryalar, barlar, dükânlar, “Duty free” mağazaları, reklam mahallerini işleten kişi ve kuruluşlar, gümrük, pasaport, güvenlik hizmetlerini yürüten kişi ve kuruluşlardır. Ayrıca, terminal hizmetleri dışında; uçakların iniş-kalkışında aldığı kule hizmetleri, hava trafik kontrol hizmetleri, pist, “Apron” ve taksi yollarının kullanılması ve bakım, uçakların yakıt ikmali, bagaj yükleme, ikram gibi iniş-kalkış ve park

yapma sürelerinde faydalanmak zorunda olduğu hizmetler mevcuttur, ki bu hizmet grubunun asıl muhatabı ise, havayolu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren havayolu şirketleridir. Bu iki ana grup kapsamındaki hizmetlerin her biri, aslında diğer hizmetlerin hiçbiriyle ikame olamayacak, ancak havaalanı işletmeciliği kapsamında tek başına da anlam ifade etmeyecek hizmetlerdir; başka bir deyişle, ancak bir bütün içinde entegre olduğu zaman bir anlam ifade edecek hizmetlerdir. Bu bağlamda, havaalanı işletmeciliğinde faaliyet gösteren tüm kamu kurum ve kuruluşlarıyla özel kuruluşların, kişilerin, yolcuların, yolcu karşılayan ve uğurlayanların hizmetten yararlanma süresince konforlarının sağlanması, (temizlik, hijyen, ısıtma, havalandırma, iklimlendirme, yönlendirme, “Check-in”, pasaport hizmetleri, her türlü hizmete yönelik, mekânîk, elektrik, elektromekânik ve elektronik sistemlerin işletimi ve hizmette bulundurulması, yiyecek-içecek, alışveriş ihtiyaçlarının giderilmesi, yolcu tesis güvenliğinin sağlanması, buna benzer tüm hizmetlerin yerine getirilmesi ve koordineli bir şekilde yürütülmesi) sektörün özellikleri ve iç dinamikleri yönünden son derece önemlidir.

Yukarıda özetlediğim gibi, havayolu yolcularına ve havayolu taşımacılarına verilen hizmetlerin çok geniş kapsamlı, birleşik ve birbirini tamamlayıcı özellik gösteren hizmetler olması, bir yandan havaalanı işletmecilerine ağır sorumluluk yüklerken, bir yandan da, bu hizmetlerin kalite ve güvenlik hassasiyeti, işletmeciler açısından uzmanlaşmayı kaçınılmaz kılmaktadır. Sektörün bu özelliği nedeniyledir ki, havaalanı işletmeciliği sıkı bir düzenleyici rejime tâbidir. İşletmecilerin sorumlulukları ve yükümlülükleri 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Çerçeve Kanunu ve bu kanuna atfen çıkarılmış yönetmelikler ve ülkemizin taraf olduğu “IQ” Anlaşması ve eklerinde düzenlenmiş, uluslararası norm ve standartlar ile de bu düzenlenmiştir.

Burada üzerinde büyük bir önemle durulması gereken husus, havaalanı işletmeciliğinde uygulanacak fiyat tarifelerinin Ulaştırma Bakanlığının onayı alınmak suretiyle fiyat regülasyonuna tâbi tutulduğudur. Kısacası, regüle edilen bu alanda, sıradan mal ve hizmet piyasalarında olması beklenen rekabet koşullarından farklı olarak, sektörde işletme hizmetlerinin tek elden yürütülmesini destekleyen bir düzen hâkimdir. Bu itibarla, özellikle uluslararası norm ve standartlara tâbi olma yükümlüğü ile uygulanmakta olan tarifelerin Devlet Hava Meydanları tarafından tespit ediliyor olması, birbirleriyle rekabet eden havayolu şirketlerinin de, uluslararası norm ve standartlardan sapmadan hizmet vermesini sağlamaktadır. Zira, devlet tarafından belirlenen ücret tarifelerindeki kalemlerde, firmalara, o da, yine Kurumun onayını almak suretiyle, sadece artı-eksi yüzde 25 aralığında bir serbestiyet tanınmaktadır.

Yanlış anlamayı önlemek bakımından tekrar izah etme ihtiyacını hissediyorum: Bahsetmiş olduğum ücretler ve Kurumun ücret belirleme yöntemi, terminal işleticilerinin almış olduğu ücretlerle ilgili düzenlemedir. Az önce konuşulan ve tebliğde de konu edilen, havayolu şirketlerinin fiyat politikası, fiyat kırma politikası tamamen bu söylediklerimin dışındadır.

Kısaca özetlemek gerekirse, her iki kanun, 3996 ve 5335 Sayılı Kanunun 33'üncü maddesi çerçevesinde, havaalanı terminallerini kiralayan ve işleten özel terminal işletmecilerinin fiyatlarını uluslararası norm ve standartlara göre tespit eden Devlet Hava Meydanlarının ücret tarifesiyle belirlemiş olması, onların birbirleriyle rekabetini, uçak şirketleri açısından önlemektedir. Uçaklara yönelik olarak verilen yolcu servis ücreti, (köprü ücreti, parklama ücreti, enerji, su ve benzeri gibi hizmetlerin bedelleri) yine Kurumun onayıyla yürürlüğe giren ücret tarifleriyle belirlenmektedir. Özel terminal işletmecilerine, yalnızca terminal içerisindeki ticari hacimlerin ücretlendirilmeleri konusunda serbestlik tanınmaktadır. Onun dışında, havayolu şirketlerine verilen hizmetlerdeki ücretler tamamen Kurum tarafından belirlenmektedir. Bütün terminaller için bu geçerli.

Değerli davetliler, Kuruluşumuzca yürütülen bu özelleşme faaliyetleri kapsamında kamu hizmetlerine olan talep daha kısa zamanda karşılanmış ve kalkınma hedeflerine daha çabuk ulaşılabilmenin yolu açılmıştır.

Hava taşımacılığının gelişim süreci göz önüne alındığında hava ulaştırma alt sektörleri arasında uyum ve işbirliğinin en iyi şekilde sağlanmasının, sektörün gelişmesi bakımından büyük önem arz ettiği görülmektedir. Son yıllarda ülkemizde "bölgesel hava taşımacılığı" konusu gündeme gelmiş, bu kapsamda, ülkemizin ticaret, sanayi, turizm faaliyetlerinin ve nüfus yoğunluğunun fazla olduğu yörelere konvansiyonel havaalanları yapılması, diğer bölgelere ise, "Stol" olarak tanımlanan, küçük uçakların iniş-kalkış yapmasına müsait kısa pistli havaalanlarının yapılması ve böylece tüm ülke sathına yayılan bir ulaşım ağının, bölgesel havaalanlarının, konvansiyonel havaalanlarını beslemesiyle oluşturulması, hava ulaşım politikası olarak benimsenmiştir. Bu politika çerçevesinde, 1980'li yılların ikinci yarısında, "her ile bir havaalanı" projesi uygulamaya geçirilmiş, Ulaştırma Bakanlığının bu proje kapsamında gerek konvansiyonel, gerekse bölgesel havaalanlarının sayısı hızla artmıştır.

Ülkemizde bölgesel hava taşımacılığının geliştirilmesi ve buna paralel olarak da hava ulaşımının yaygınlaştırılması konusu son yıllarda yoğunlukla gündeme gelmiş, Hükümetimizin ve Ulaştırma Bakanlığımızın destek ve tevsikleriyle de yeni projeler oluşturulmuştur.

Ulaştırma Bakanlığınca tarifeli iç hat yolcu taşımacılığı ve bölgesel havayolu taşımacılığı önündeki yasal engellerin kaldırılmasına yönelik çalışmalar sonucunda sektöre özel havayolları girmiş ve 2003 yılından itibaren tarifeli seferlere başlanmıştır.

Bu gayretler neticesinde, son üç yıllık yolcu trafiği gerçekleştirmelerinde, özellikle iç hat yolcu trafiklerinde büyük artışlar yaşanmıştır. Bu uygulamayla rekabet ortamı oluşturulmuş, rekabet neticesinde ortaya çıkan düşük maliyetler, sektöre olan ilgiyi artırmış ve artan yolcu potansiyeli neticesinde havaalanlarımız daha verimli olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu hususta birkaç rakam vermek gerekirse; 2002 yılı sonunda ülke genelinde toplam 34 milyon olan yolcu sayısı 2005 yılı sonunda tüm Türkiye havaalanlarını kullanan yolcu sayısı 55 milyona ulaşmıştır. Bu sayı, uluslararası havacılık kuruluşlarınca Türkiye için 2015 yılı tahmini rakamlarıdır. Yani ülkemiz, tüm tahminleri altüst ederek 10 yıl öncesinden tahmin edilen rakamları yakalamıştır. Bu bile, Türk sivil havacılığının yakaladığı yüksek gelişme trendini tek başına ifade etmek için yeterlidir diye düşünüyorum.

Yörelere ekonomik gücü, sanayi, ihracat ve turizm potansiyeli gibi yöresel özelliklerin getirdiği tatminkâr bir yolcunun olmamasıyla, pahalı bir taşımacılık olan hava ulaşımının fiyatını ödeyebilecek yolcu profilinin yeterli düzeyde olmaması gibi nedenlerle yıllarca hedeflendiği gibi kullanılmayan havaalanlarımız, bölgesel havayolu taşımacılığı projesinin devreye girmesiyle atıl olmaktan kurtarılmıştır. Ancak, burada, bölgesel havacılık konusundaki gelişmelerin, Bakanlığımız politikalarında öngörüldüğü şekilde ve henüz istenilen düzeyde olmadığını da belirtmeden geçemeyeceğim. Artık, uçağa göre havaalanı yapma devri geçmiş, havaalanına göre uçak tipi seçme devri gelmiştir. Dolayısıyla, ülkemizin sahip olduğu, şu anda Kuruluşumuz tarafından işletilen 36 tane havaalanının her birisi ayrı özelliklere sahiptir. O yörenin ve o havaalanlarının özelliklerine uygun uçak tipi seçilmesi, buralardaki aktiviteyi ve yolcu memnuniyetini daha da artıracaktır diye düşünüyorum.

İç hat seferleri açısından önemli olan, hava taşıyıcılarının sefer planlamalarını havaalanlarının mevcut fiziksel kabiliyetlerine uygun yapmalarınıdır.

Bölgesel hava taşımacılığına giren özel havayolu şirketlerinin büyük uçaklara yöneldiği ve planlamalarını bu yönde yaptıkları görülmektedir. Oysa, Türkiye'deki havaalanlarımızın özellikleri itibarıyla daha küçük uçaklarla da, bazı şirketlerimizin yaptığı gibi, sefer yapılması büyük önem arz edecektir.

Sayın Başkanım, toparlıyorum. Türkiye'deki sivil havaalanlarını işleten

bir Kuruluş olarak yaptığımız yatırımlardan da, diğer havaalanlarıyla ilgili çok kısa bahsetmek istiyorum.

Bu sektörü takip edenler açısından...

Ülkemizin çok yönlü ve entegre bir kalkınma projesi olan GAP Projesi kapsamında Güneydoğu Anadolu Bölgesinin gelişen ekonomisine hizmet vermek üzere yapılan GAP Havaalanı bu yıl sonunda hizmete girecektir. Bunun dışında, GAP Havaalanının yapılmasıyla, bölgesel havacılık kapsamında, bu bölgeyi besleyen diğer küçük havaalanlarından buralara küçük uçaklarla seferler yapıp, buradan dışarıya açılma sağlanacaktır. Yine aynı şekilde, geçtiğimiz yıl hizmete açılan Gaziantep Havaalanı ve Erzurum havaalanları da aynı anlamda, yakın, küçük vilayetleri birleştiren bir Hub olarak kullanılabilir.

Bölgesel hava taşımacılığının geliştirilmesine yönelik tedbirlerin uygulanmasında, bölgelere göre kalkınmışlık ve kamu hizmetinin dengeli olarak dağılımı ile, hava ulaştırma alt sektörlerinde yer alan tüm kurum ve işletmelerin hak ve kazanımlarının gözetilerek bölgesel taşımacılık yapan hava taşıyıcılarının desteklenmeleri gerekmektedir.

Sonuç olarak şunu ifade etmek istiyorum ki; devletin asli görevleri arasında yer alan bazı stratejik hizmet ve yatırımların dışındaki, kamunun elinde birer tabu gibi görülen hizmetlerin pek çoğu tekelcilikten uzak, rekabete dayalı, serbestlik anlayışı içerisinde, kamunun hak ve kazanımları da gözetilmek suretiyle özel sektörün her konudaki dinamizm ve aktivasyonunu harekete geçirerek kalkınma ve gelişimin lokomotifleri olarak kullanılabilir; yeter ki, bunu yapmaya niyetli kadrolar ve hukuki altyapıdaki engelleri ortadan kaldırmaya kararlı bir siyasi irade olsun.

Değerli davetliler, beni sabırla dinlediğiniz için tekrar teşekkür eder, panelin sektöre faydalı olmasını diler, Kuruluşum ve şahsım adına saygılarımı sunarım.

NASUH ÇETİN

Onur Air İç Hatlar Genel Müdürü

Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Merhaba.

Öncelikle söyleyeyim, “1 lira” konusunu bilahare açıklayacağım. İsterse-niz en arkaya koyayım; çünkü genellikle, “nasıl 1 lira” sorusu geliyor.

Ben de, 4.5 yılı yurt dışında olmak üzere 13 yıldır havayolu sektöründe yönetici olarak çalışıyorum. En keyifle çalıştığım zaman diyebilirim. Onur Air’de yaklaşık 2.5 yıldır görev yapıyorum. En sonunda bizim de, Türk Hava Yollarından gelen arkadaşımızın yarattığı katma değeri personele aktarmanın veya diğer sektörler aktarmanın da onları tatmin edeceğini ortaya koydu. Biz de, yarattığımız katma değeri sermayedarlara aktardığımız zaman ancak başarılı olabiliyoruz. Sermayedarlara aktarırken, eğer keyifle bir sosyal olaya da imza atıyorsanız daha da güzel oluyor.

İşim gereği Anadolu’ya sık seyahat ederim. Bir tek olayı anlatayım size. Yan tarafımda 45-50 yaşlarında falan bir bey, onun yanında sanıyorum eşi ve küçük bir çocukla seyahat ediyorlar. “Baba, ne için geldin” diye sordum. Diyarbakır’a gidiyorum. “Vallahi, çocuğumuz olmuyordu, tedaviye geldik, oldu çocuğumuz, ama çocuk biraz erken doğdu, İstanbul’a zaman zaman muayene için getirmemiz lazım, PTT’de çalışıyorum, PTT’nin, bizim bu ulaşım için tahsis ettiği ücret 45 milyon lira”, o zaman otobüs ücreti, biz de o dönem, yanlış hatırlamıyorsam, 79 milyon liraya uçuyoruz, “aradaki farkı da cebimden veriyorum, uçakla gidip geliyorum” dedi. Açıkçası, çok büyük keyif aldım. O insanların Türkiye şartlarında 24 saat otobüsle seyahat edip de o çocuğuna bakım yaptırmaya ihtiyacını gidermesini... En azından ben çok zorlanırdım diye düşündüm. Bir yandan para kazanıp bir yandan da insanlara yardım etmek çok güzel bir duygu. Bu biraz şeye de benziyor. Size sektör dışından bir örnek vereyim. Biliyorsunuz, Hindistan 1 milyar nüfuslu bir yer. Bir tane girişimci çıkıyor, bir bakıyor, Hindistan’da şampuan tüketilmiyor. Niye? Çünkü şampuanın şişesi 1 dolar. Gidip Hindistan’da bir üretim yeri kuruyor ve şampuanı 5 sente maledip 10 sente satıyor ve adam dolar milyoneri oluyor. Buradan gelecek sonuç: Cebinde parası olandan değil, ce-

binde parası biraz az olandan da para kazanılır. Bu çerçeveden, dünyadaki örneklerine de baktığınız zaman, zaten örnek aldığımız, bizim bazı uygulamalarını yaptığımız, bazı uygulamalarını yapmayı planladığımız iki tane taşıyıcı var: Bir tanesi, arkadaşlar hep söz ediyor, Southwest Havayolları son 33 yılında kesintisiz olarak her sene kârla kapanmıştır; ikincisi, Ryan Air. Başta biraz zorlanmış; ama son 8 yılında, vergi öncesinde sürekli olarak yüzde 20 kâr etmiştir. Onların bazı uygulamalarını alıyoruz. Aslında Ryan Air'in durumu biraz enteresandır da; onun British Airways'le olan rekabeti ve rekabetteki gelişmeleri çok enteresandır. Ona çok kısa değinmek isterim. Başta British Airways, Ryan Air'e çok yoğun bir tepki vermiştir; onun uçtuğu yerlerde ücreti düşürmüştür ve müthiş bir rekabet yaşanmıştır. Hatta bu rekabet öyle boyuta gelmiştir ki, Ryan Air, havalimanına, "bu havalimanında yankesiciler var" diye, yani ücret farklarını vurgulamak anlamında ilanlar asmıştır. Direkt olarak söylemese de, endirekt olarak işaret etmiştir. Bir sürü aşamalardan geçmiş. Bugün geldiği konum ne? Bugün geldiği konum, British Airways, Ryan Air'le direkt rekabet edeceği hatlardan mümkün olduğu kadar kaçınmakta ve Ryan Air, taşıma kapasitesi olarak 42 milyon yolcuyu hedefliyor; yani, dünyanın en büyük havayollarından bir tanesi olma yolunda gidiyor.

Biz, iç hatlara girmeden önce dış hatlarda sefer yapan bir Şirketiz. Şu an itibarıyla 31 tane uçak var. Yapı olarak, baktığınız zaman, biraz "Hybrid" bir yapı var. Dış hatlarda Charter bazlı çalışan, ama iç hatlarda tarifeli bazda çalışan bir Şirketiz. 92 yılından beri sivil havacılığın içerisindeyiz. 14 yıldır sivil havacılığın içerisinde olup, (bunun 12 yılı aynı sermaye sahipleri) hiçbir can kaybıyla sonuçlanan kazası olmamış tek havayoludur. Onur Air'i siz, iç hatlara girmesiyle tanıdınız; ama 14 yıldır sektörün içinde olan bir havayoludur. 2003 yılı içerisinde sermaye sahipleri zaten, "iç hatlara girsek mi girmesek mi" diye düşünürken, şu andaki Sayın Ulaştırma Bakanımız Binali Yıldırım da, tam ifadesiyle, biraz sırtını sıvazlamıştır, "hadi koçum, siz yaparsınız" demiştir ve o cesaret vermiştir. Zaten girmek planlanırken o cesaretle girilmiştir. 2004 yılı içerisinde 1 milyon 600 bin yolcu, 2005 yılı içerisinde 2 milyon küsur bin yolcu, bu sene de inşallah 2 milyon 200 bin civarında bir yolcu taşıyacağız.

Başlarken, cebinde az para olan adamdan da para kazanılır dedik. Aslında, pazarı bir anlamda Segment etmek gerekiyor. Bizim hedeflediğimiz yolcu tipi, oturduğu zaman, ayağının ön kısmında üç santim daha boşluk kalsın isteyen yolcu tipi değil; biz öyle yolcular istemiyoruz. Onların, o hizmeti veren havayolu olan milli havayolumuza gitmesi lazım. İstatistikler de zaten bunu söylüyor; baktığınız zaman, üç saate kadar olan seyahatte yolcunun istediği konfor değil. Birinci öncelik fiyat ve güvenli uçmak. Zaten biz

de başlarken dedik ki, yolcu ne ister? Türkiye gibi, bir tarafından bir tarafına en fazla uçuş mesafesi 2 saat olan bir yerde güvenli bir şekilde ucuz gitmek ister. Bizim hedefimiz, bu yolcu Segment'i ve bugünkü yapımız itibarıyla bu Segment'e oynuyoruz. Bu işe girerken, geçmişe nazaran, -geçmişte de şirket girmiş-çıkılmış- o günden bugüne teknoloji de bir gelişme olmuş. Ne olmuş? İnternet geliştiği için internet geliştiği için, havayollarının en önemli masraf kalemlerinden bir tanesi, "dağıtım masrafları" adı altında rezervasyon sistemlerine ödenen paradır. Siz eğer internetten direkt rezervasyon alıyorsanız, bir kere, rezervasyon sistemlerine para ödemezsiniz; ikincisi, zaman içerisinde eğer direkt tüketiciye ulaşırsanız, bu sefer aracılar da para ödemezsiniz. Artık, internet diye elinizde bir araç var. İkincisi, dediğimiz gibi, yolcunun, 3 saate kadar konforuna çok önem vermediği varsayımıyla, Türk Hava Yollarının kullandığı 150 koltuğa karşılık biz 170 koltuk kullanırız. Uçak firması izin verdiği ölçüde daha geniştir bu koltuk. Her ne kadar geçen yıl gelen yoğun şikâyetler dolayısıyla bir sırayı çıkartıp, koltuk aralıklarını biraz genişletsek de, bu pek Low cost'ların şeyine uymamasına rağmen, Türk Hava Yollarına nazaran veya Türk Hava Yolları örneği vermeyelim de, Network taşıyıcılarına, -zaten dünyada da bu böyle- bayrak taşıyıcılarına nazaran daha sıkışık koltuk düzeniyle hareket edilir. Bu, özel havayollarının tamamının bugün uyguladığı yöntemdir. Bu neyi sağlar? Bu, çok basit anlamıyla şunu sağlar: Uçağınız, gidip gelmesiyle bir maliyet oluşuyor ve bu maliyetlerin önemli bir kısmı monopol veya diopol piyasalardan kaynaklandığı için çok fazla kontrol imkânınız da olmuyor. Uçağın operasyonu ile oluşan maliyetinizi 150 koltuğa değil, 170 koltuğa bölüyorsunuz veya 165 koltuğa bölüyorsunuz. Eğer yolcunun birinci hedefi fiyatsa ve sen güvenli götürüp getiriyorsan yolcu mutlu, ben mutluym, herkes mutlu.

Bu çerçevede biz iç hatlarda ileriye yönelik olarak ne görüyoruz? İleriye yönelik olarak, Türk Hava Yollarından arkadaşşıma katılıyorum, daha gidecek yol var. Bugün itibarıyla, dönemin de etkisiyle, çünkü havayolunda mevsimsellik oldukça kuvvetlidir, yaz dönemiyle kış dönemi kıyaslanmaz, yani altı ayında 160-170 liraya da koltuk satarsınız, öbür zamanda çok daha düşük şeyde satarsınız; çünkü arz-talep dengesi bozuktur. Onun için, talebi büyütmeniz lazım. Bu kapsamda bizim bu meşhur 1 liralığımız, 9 liralığımız gündeme geldi. Çok doğru bir uygulamadır. Önce 1 lira uygulamasını söyleyeyim. Yapıldığı dönem itibarıyla, ulaştırma sektörünün durduğu dönemdir. Uçaklarda bilet geçerliliği, dikkat ederseniz, 25 Eylül-18 Ekim arasındadır. Dolayısıyla, boş kalacağını öngördüğünüz elinizde bir mal var ve bu mali stok edemezsiniz. O, uçtu mu, gitti. "Koltuğu yarın satayım" diye bir şey yok; yani mümkün değil. Stok edilemeyen bir şey. Eğer öngörünüz doğruysa, o boş koltuğu "0" yerine "1 lira"ya da satsanız sizin için artı değerdir; birinci çı-

kış noktası bu. Yani, maliyet anlamında bize bir maliyeti yok. Peki, artısı ne olur? Artısı, hava ulaştırma sektörünün artık erişilebilir olduğunu kuvvetli bir mesaj olarak, âdeta düşünceleri şok eden bir uygulamayla bu mesajı vermek istedik. Eğer siz 30 lira deseydiniz gazetelerde şu kadar yer olurdu. 1 lira deyince, gazetelerde, televizyonda, her yerde yer aldı. Bizim inancımız, bunun faydası sadece Onur Air'e olmayacak; bunun faydası hava ulaştırmasına olacak. Enteresandır, arada konuşurken, Türk Hava Yollarından arkadaşım dedi ki, "biliyor musunuz, siz onu yaptınız, bizim satışlarımız arttı" dedi. Çok doğru 9 liralık kampanyayı yaptığımız zaman da aynı yorumu Pegasus'taki arkadaşım yapmıştı. Biz bunu biliyorduk zaten. Hatta, biz o gün satamadık da. Çünkü, 1 liralık değil, 168 liralık da satamadık; o gün durdu. Bir anda, yarım günün içerisinde internet sitemize 1 milyon 200 bin tane hit geldi. Çöktük. Ama, çökeceğimizi zaten biliyorduk. Onun, satamamaktan gelen bir maliyetini de biz üstlendik.

Sonuç olarak, biz o pastayı bu tür uygulamalarla, provoke eden, zorlayan, insanı şok eden uygulamalarla bu pastanın büyüyebileceğini, çünkü bu pastanın, olması gerekenden, şu anda aldığı payın düşük olduğuna inanıyoruz. Ulaştırmanın içerisindeki hava ulaştırmasının payı, tabii çok net bir şey yok, ama bunun yaklaşık yüzde 3'lerde olduğu söyleniyor; gelişmiş ülkelerde bu yüzde 10'un üzerinde. İnsanlar herhâlde biraz ürküyor. Bir de, hani var ya, böyle, hava ulaşımı dedin mi, "yahu, o, çok parası olan adamların bindiği bir şey, önünde x-ray makineleri, elinde silahlarla birileri var falan..." Ortadireği yeterince hızlı çekmekte biz zorlandık. Çekiyoruz; hava ulaştırması büyüyor. Orhan Bey gerekli rakamları size verdi. yüzde 120, yüzde 130 civarında büyüyor; ama kapasite daha da hızlı büyüyor. Bu, iki nedenden: Birincisi, Türk Hava Yollarının filosundaki büyük genişleme nedeniyle iç hatlara verdiği kapasiteyi çok büyütmesinden; ikincisi, diğer oyuncuların, (Pegasus'un, AtlasJet'in, bizim) şeyi büyütmesinden. Yolcu büyüyor, talep büyüyor; arz, talepten daha hızlı büyüyor. Bu tür kampanyaları, bu grafik sürdüğü sürece, -ki önümüzdeki üç-dört ayda daha devam eder- sürecektir. Peki, nereye kadar gidecektir? Benim kanaatim, British Airways'e, Ryan Air'e olan olacaktır. Bir gün Türk Hava Yolları bu piyasadan ya çekilecek veya başka bir oyuncuyu ortaya koyacaktır ve koymaya niyetlendiğini söyledi zaten. "Türk Ekspres" adı altında bir oyuncu ortaya koydu. Niye? Çünkü benimle maliyet farkı var, en azından koltuk anlamında maliyet farkı var. Havacılıktaki ortalama kâr marjı yüzde 3'tür. Ben daha koltuktan yüzde 12-13 fark yarattığım bir yerde yüzde 3 kâr marjlarıyla mücadele etmesi mümkün değil. Dolayısıyla, bir araç ortaya koymak durumunda. Zaten Avrupa'da da böyle olmuş. Ne yapmış? British Airways "Go"yu ortaya koymuş, KLM "Baz"ı ortaya koymuş. Bir müddet sonra onlar da yok olmuş ve

Low cost'lar veya düşük ücretli taşıyıcılar pazarı götüren kısım olmuş. Düşük gelir grubuna veya "düşük" demeyelim de, orta gelir grubuna hitap eden için, yüksek gelir grubuna hitap eden için hiçbir zaman Low cost'lar başarılı olamayacaktır; onu hedefleyen Low cost'lar da başarılı olamayacaktır. O da çok açık bir şekilde ortada. Bilmiyorum yeterince açık oldu mu?

Teşekkür ederim.

Herhâlde sonra sorular gelecektir.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkür ederiz.

Şimdi söz Oktay Beyde. Buyurun Oktay Bey.

OKTAY ERDAĞLI
Ulaştırma Bakanlığı
Sivil Havacılık Genel Md. Yrd.

Sayın Başkan, değerli katılımcılar; efendim hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Bu tür panellerde en son konuşmacı çok şansızdır; çünkü daha önceki konuşmacılar konuyla ilgili her şeyi söylerler. Ben de deminden beri, ben ne söyleyeyim diye düşünüyorum. Hemen hemen her şey söylendi. Bir konu bu. Bir diğeri de şöyle: Başka bir panelde son panelist konuşuyormuş; bir tanesi de dikkatle onu izliyormuş. Tabii, çok hoşuna gitmiş. “Teşekkür ederim, beni çok dikkatle izlediniz” demiş. Tabii, tek dinleyici. “Bir şey değil, ben senden sonraki konuşmacıyım” demiş. Tabii, konuşmacılar da şeyden düşüyor.

Efendim, son üç yıldan beri, yaklaşık 2003 yılından başlayarak bu havacılıktaki serbestleşme ve rekabet Türkiye’de çok hızla tartışılmaya başlandı. Hepinizin yakinen izlediği gibi, Sayın Ulaştırma Bakanının, “her Türk vatandaşsı hayatında en az bir kez uçağa binecektir” söylemiyle başlattığı bölgesel hava taşımacılığının Türkiye’de geçen her gün yaygınlaşması sonucudur. Malumunuz, son üç yıldan önce Türk Hava Yolları denen milli havayolumuzun tekeli vardı. Böylece tabii, iç hatların rekabete açılması sonucu bu havacılıktaki serbestleşme ve rekabet hızlı bir şekilde Türkiye’de de tartışılmaya başladı. Haddizatında, tabii, benden önceki konuşmacılar ortaya koydular; havacılıktaki serbestleşme ve rekabet 1929 yılında Amerika Birleşik Devletleri’nde başlamıştır. Kuralları konmayan bir serbestleşme ve rekabet olduğu için başarısız olmuştur. Onlarca havayolu iflas etmiştir ve batmıştır. Daha sonra, Avrupa Birliği, daha çok da Avrupa Birliği kapsamında bu serbestleşme başlamış, ama kuralları konan bir serbestleşme, yani haksız rekabet, yıkıcı rekabetin yasaklandığı bir serbestleşme şeklinde. Efendim, neden böyle? Bunun nedeni şu efendim: Dünyada havayoluyla her yıl 1 milyar 600 milyon yolcu taşınıyor. Önümüzdeki 20 yıl içerisinde, yani 2020 yılında bunun 3 milyar olabileceği tahmin ediliyor.

Bu havacılık sektörü yaklaşık 30 milyon kişiye iş imkânı sağlıyor. Yine, dünyada üretilen malların yaklaşık yüzde 40’ı, ithalat ve ihracat olarak, ha-

vayoluyla taşınıyor. Dünyada yaklaşık her 12 kişiden 1'i seyahat ve turizm alanından para kazanıyor. Yine, seyahat ve turizm sektörü yılda 3 trilyon 550 milyar gibi muhteşem bir ciro yapıyor.

Şimdi geldiğimiz noktada, yaklaşık 15 bin sivil trafiğe açık havaalanı, yaklaşık 3500 havayolu var. Bu serbestleşme sonucundaki rekabette özellikle iki önemli unsur var: Bir, havayollarının kendi arasındaki rekabet, yani havayolları bu pazardan daha çok pay almak istiyor; bir de, dünyada şu anda havacılık faaliyeti sürdürülen 187 ülke arasında da bir rekabet var. Yani ülkeler de, daha çok havayolunun kendi hava sahasını kullanmasını, daha çok havayolunun kendi havaalanlarını kullanmasını istiyorlar Bu nedenle de, hem ülkeler arasında, hem havayolları arasında muhteşem bir rekabetin yaşandığını izliyoruz. Bu rekabet son 30 yılda çok hız kazandı. Efendim, neden son 30 yılda hız kazandı? Son yıllarda, hepinizin çok iyi bildiği gibi efendim, "milli havayolu" kavramı vardı. Yani, devletin bir havayolu var, -ki bizde de Türk Hava Yolları var- bu milli havayolu daha çok tek taşıyıcıydı. Buna da "Flag carrier" diyorlardı. Bu havayolunun dışında özel havayolu şirketlerine pek yaşama hakkı verilmiyordu. Ancak, son yıllarda bu milli havayolu kavramı değişti. Ülkeler artık milli havayolunu şöyle tanımlıyorlar: "Bir ülkeden işletme ruhsatı alan havayolunun tamamı milli havayoludur." Nitekim bizde de, 16'sı yolcu, 3'ü de kargo olmak üzere 19 havayolu taşıyıcısı var. Türk Hava Yollarının dışında da bazı havayollarımız, yani bizdeki yönetmeliklerdeki standartları sağlayan havayollarımız artık yurt dışına tarifeli seferler yapabiliyorlar, Charter sefer yaptıkları gibi.

Bir diğer önemli konu, trafik haklarının serbest bırakılması. Daha önceki bir arkadaşımız, sanıyorum Sayın Cengiz'di, trafik haklarından uzun uzun bahsetti. Ülkeler bugüne kadar ikili hava ulaştırma anlaşmaları yapıyorlardı ve trafik haklarını daha çok kapasite hükümlerine göre kurallara bağlardı. Örneğin benim havayolum sizin ülkenizde bir noktaya, sizininki benim ülkemde bir noktaya şu kapasite haftada üç sefer, iki sefer yapardı. Artık son yıllarda bundan vazgeçildi. Türkiye'deki noktalardan Almanya'daki noktalara, Almanya'daki noktalardan Türkiye'deki noktalara diye trafik hakları serbest bırakıldı. Bunun bir ileri aşaması, basında, medyada belki izlediniz, Avrupa Birliği'ndeki gelişmeler. Bildiğiniz gibi, Avrupa Birliği üyesi 25 ülkenin herhangi birisinde şu anda tescil edilmiş bir havayolu, 25 ülkenin havayolu sayılıyor. Artık, örneğin 25 Avrupa Birliği üyesi ülkenin herhangi bir havayolu, kendi ülkesinin istediği noktasından veya herhangi bir Avrupa Birliği üyesinin istediği noktasından çıkarak başka bir ülkenin istediği noktasına gelebiliyor. Bunun bir ileri aşaması, eğer Türkiye Avrupa Birliği'ne tam üye olduktan sonra, muhtemeldir ki, artık Avrupa Birliği üyesi ülkelerin havayolları bizim iç hatlarımızda da uçmaya başlayacak; yani "Lufthansa", "Air France",

"Alitalia" gibi havayolları, İstanbul-Ankara, Ankara-İstanbul, İstanbul-İzmir arasında uçacaklar. Yani, hostesi Alman olan, pilotu Alman olan bir havayolu şirketi artık bizim yolcularımızı taşıyacak; aynı şekilde tabii bizim havayollarımız da yurt dışındaki, daha doğrusu Avrupa Birliği üyesi ülkelerin iç noktalarında uçabilecekler. Kabotaj hakları, bizim bugüne kadar hep bayramını yaptığımız, "Kabotaj Bayramı" olarak bayramını yaptığımız kabotajlar artık dünyada havacılık sektörü bakımından ortadan kalkıyor. Tabii, akla şu gelebilir: "Efendim, bizim Türk taşıyıcıları acaba Avrupa'nın bu dev taşıyıcılarıyla rekabet edebilecek mi?" Bizim yaptığımız incelemelere göre veya bizim gözlemlerimize göre, evet, edecek. Bizim havayollarımız şu anda Avrupa Birliği üyesi ülkelerin bütün havayollarıyla rekabet edecek güçtedir. Zaten şu anda da muhteşem bir rekabet var ve bizim Türk taşıyıcıları, Avrupa Birliği üyesi birçok havayolu taşıyıcısını Türkiye'deki birçok noktadan çıkarmışlardır. Bunların da başında Ankara geliyor. Bildiğiniz gibi, eskiden Ankara-Esenboğa Havalimanına Avrupa'dan yaklaşık 30'un üzerinde havayolu şirketi tarifeli sefer yapıyordu; bunların sayısı 2'ye veya 3'e düştü. Bunun da nedeni, bizim havayollarımız, bu havayollarını Ankara hattından kovdular; o pazara hâkim oldular.

Bir diğer nokta efendim, ücretlerin serbest bırakılması konusu. Ücretlerin serbest bırakılması dünyada uzun zamandır uygulanıyor; ama bizde de, hepinizin malumu, 2000 yılında 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanununda bir değişiklik yapılarak fiyatlar serbest bırakılmıştır. Özel havayolu şirketleri kendi fiyatlarını belirliyor. Tek koşul var: 3 gün önceden tüketiciye duyurmak. Tüketiciye duyuruyor ve bunu uyguluyor.

Bu üç saydığım etken, son yıllarda havacılığın serbestleşmesi ve rekabetin artması bakımından önemli tetikçilerdir.

Bir diğer etken de, daha çok 1980'li yıllarda, hepinizin bildiği gibi, Varşova Paktının yıkılmasından sonra "Berlin Duvarı"nın yıkılmasından sonra dünyadaki yumuşamaya paralel, dünyadaki bütün askeri havaalanları sivil trafiğe açılmıştır; ülkemizde de öyle olmuştur. Bizim şu anda havaalanlarımızın yaklaşık yüzde 50'si geçmişte Türk Silahlı Kuvvetlerinin kullanımında olan havaalanlarıydı. Bunlar daha çok, ülke savunması için yapılan havaalanlarıydı. Bizde de, 1980 yılından sonra askeri havaalanlarının büyük bir bölümü, birkaç tanesi hariç, sivil halkın hizmetine sunulmuş, sivil havayollarının hizmetini sunulmuştur. Bu da, son yıllarda havacılıktaki serbestleşmeyi ve rekabeti tetikleyen unsurlardan önemli birisi olmuştur.

Tabii, konuyu arkadaşlarımız uzun uzun açtılar; ama isterseniz çok kısaca ben ülkemizdeki konuya bir değinmek istiyorum. Havaalanlarının konusunu Orhan Bey uzun uzun anlattı.

Efendim, geldiğimiz noktada, şu anda Türkiye’de, demin de arz ettim, 16’sı yolcu, 3’ü kargo olmak üzere 19 havayolu şirketi var. Bu havayolu şirketlerinin 259 büyük gövdeli uçağı var. Şu anda uçak kapasitemiz, koltuk kapasitesi 42 bin 584; efendim, kargo kapasitesi 786 bin 578 kilogram. Bu da şu demektir: Türkiye’deki havayolu taşıyıcıları her gün yaklaşık 150 bin kişiyi seyahat ettirebilirler.

Şu anda 52 hava taksi işletmesi var; yüzde 97 uçağı var. Genel Havacılık İşletmesinin 157 uçağı var. Zirai mücadele konusunda 44 şirket, 106 uçak var.

Efendim, “yer hizmetleri”, Avrupa Birliği mevzuatına göre, uluslararası trafiğe açık her havaalanında en az 2 yer hizmeti kuruluşunun olmasının lazım ve fiyatlarının serbest olması lazım. Avrupa Birliği’ne üye 25 ülke hâlâ bu standardı yakalayamadı; ancak, Türkiye, 1985 yılında bu standardı yakalamıştır. 1985 yılından başlayarak Türkiye’de 2 yer hizmeti kuruluşu vardır; “Havaş” ve “Çelebi.” Bildiğiniz gibi, Havaş, devletindi, daha sonra özelleşti, şu anda her ikisi de özel sektördür ve fiyatlar serbesttir. Türkiye, yer hizmetleri bakımından ve ikram hizmetleri bakımından şu anda Avrupa Birliği üyesi ülkelerin çok önündedir.

Türk Hava Yolları şu anda yurt dışında yaklaşık 135 noktaya uçuyor; özel havayolu şirketleri yaklaşık 130 noktaya uçuyor. Yurt dışından ülkemize 75 havayolu şirketi tarifeli sefer yapıyor. Yaklaşık 150 havayolu şirketi de Charter seferi yapıyor.

Bu haritayı dikkatle izlemenizi rica ediyorum. Daha önce, yani bölgesel havayolu taşımacılığı başlamadan önce Türk Hava Yolları İstanbul ve Ankara’dan iç hatlarda 25 noktaya sefer yapıyordu ve bunların da frekansı kısıtlıydı; yani yaklaşık her gün 1 veya haftada 2-3 şeklindeydi. Zaten o dönemlerde yılda da 112 bin 385 uçak trafiğı oluyormuş. 2003 yılında Türkiye’de bölgesel havayolu taşımacılığının başlamasıyla birlikte, bu 2-3 olan sayı 5’e çıkmıştır; uçulan nokta sayısı 38 noktaya çıkmıştır; 112 bin olan uçak trafiğı 205 bine çıkmıştır, üç yıl içerisinde yaklaşık iki katına çıkmıştır. Şu anda Türk Hava Yollarıyla birlikte 6 havayolu iç hatlarda tarifeli sefer yapıyor. Şu anda Türkiye’de hemen hemen uçulmayan bir havaalanı yok gibi.

Rakamlara baktığınız zaman efendim, Türkiye’de havacılığın serbestleşmesi, -bir arkadaşımız bahsetti- 1983 yılında çıkarılan 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunuyla düzenlenmiştir. 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu çıktıktan sonra özel sektörün de havaalanı ve havayolu kurup işletme hakkı ortaya çıkmış, böylece havacılık sektörü gelişmeye başlamış. Rakamlara baktığınız zaman, 1985 yılında Türkiye’nin toplam uçak trafiğı 110

binmiş; 2005 yılında 553 bin 696; sanıyorum bu sene de 560-570 bin olacak bu sene. 20 yıl içerisinde yaklaşık 6 katı büyümüş.

Yolcu trafiğı bakımından efendim, 1985 bizim iç hat yolcu trafiğimiz dış hatlardan daha fazlaymiş. 2005 yılında yaklaşık 20 milyon iç hat, 35 milyon dış hat trafiğı görüyoruz. Biliyorum, hepimiz çok yorulduz, ama bu iç hat trafiğini izin verirseniz biraz irdelemek istiyorum.

Şu anda iç hat trafiğı yaklaşık 20 milyon. Türkiye’de her yıl 400 milyon seyahatin olduğu söyleniyor; yani Devlet İstatistik Enstitüsünün verileri öyle söylüyor. Her yıl 400 milyon seyahat varmış. 20 milyon, yaklaşık yüzde 5. Bu, daha önce, yani 2002 yılında 8 milyonken 3 civarındaydı, yani havacılık sektörünün iç hatlardaki taşıma payı yüzde 3 civarındaydı; geldiğimiz noktada da yüzde 5. Bu kadar tartışılıyor falan, ama haddizatında bu rakam çok düşük. Bunun yaklaşık bir 50 milyona falan çekilmesi lazım. Biz öyle hedefliyoruz. Önümüzdeki, 2010 yılında, muhtemeldir ki, Türkiye’de iç hatlarda 50 milyon yolcu taşınacak. Bunun dünyadaki ortalaması da yüzde 25 civarındadır. Yüzde 5 çok düşük bir rakam. Ama, bizde tabii çok ani bir büyüme olduğu için, yani 3 yılda, demin Hocam da söyledi, yüzde 129 bir büyüme olduğu için çok dikkati çekti. Gerçekten bu muhteşem bir büyüme. Bütün dünya, yani havacılıkla ilgilenen uluslararası kuruluşlar bile şu anda o rakamı inceliyor; “nasıl oldu, yani 3 yılda yüzde 129 artış nasıl sağlandı?..” Geçen gün Amerika’dan da bir Heyet gelmişti. Adamların sorusu şu: “Türkiye neden 3 yıl önceye kadar buna cesaret edemedi?..” Biz onlara dedik ki, Türk Hava Yollarının özelleştirme kapsamında bulunması nedeniyle değerinin düşeceğini sanıyordu bizim siyasi iktidarlarımız. “Peki, Türk Hava Yollarının yolcu sayısı ve değeri düştü mü?..” Vallahi, biz de şaşırırdık, ama hem yolcusu arttı, hem değeri arttı. Gerçekten de öyle. Son 3 yılda Türk Hava Yollarının da yolcu sayısı artmıştır. Yaklaşık 3 milyon da Türk Hava Yolları fazla yolcu taşıdı. Demek ki, bir potansiyel vardı ve bu potansiyel bir şekilde harekete geçirildi.

Toplam yük trafiğı bakımından da Türkiye’de son yıllarda önemli gelişmeler oldu; ancak, bunun çok yeterli olduğu söylenemez. 1 milyon 249 bin ton bir kargo taşınmış. Burada dikkati çeken şey, sadece son 3 yılda yolcu trafiğıyle birlikte kargo trafiğinin de iç hatlarda muhteşem artış göstermesi olmuştur. Ama, bu rakamların daha da artırılması gerekiyor.

Efendim, geldiğimiz noktada, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü olarak, tabii bu, havayolu şirketlerinin kendi arasındaki rekabet, basına yansımalar falan, ama bizim temel görevimiz şudur: (Basına da zaman zaman yansıyor) Uçuş emniyetini sağlamak. Zaman zaman basında çıkıyor ya, “bu fiyatlar düşüyor da, efendim, bu uçaklar emniyetli midir, biz bu uçaklara binebi-

lir miyiz, 1 liraya yolcu taşıyan uçak emniyetli midir?..” Efendim, olay şudur: Uçakların emniyeti Türkiye’de Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün kontrolü altındadır. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün “uç” dediği uçak uçar veya Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün, “bu pilottur, uçar” dediği pilot uçar. Ama, bunların hepsinin uluslararası standartları vardır. Türkiye’de havacılık yapıyor da, sonuçta Türkiye, sivil havacılık sektörünü düzenleyen, dünyadaki bütün sivil havacılık kuruluşlarının üyesidir. Türkiye, örneğin dünyadaki sivil havacılığın evrensel kurallarını belirleyen ve Birleşmiş Milletlerin alt organı olarak çalışan Uluslararası Sivil Havacılık Teşkilatının 1945’ten beri kurucu üyesidir. Yine, Türkiye şu anda, 42 üyenin, yani 25’i Avrupa Birliği üyesi olmak üzere Avrupa’da coğrafyası bulunan 42 devletin üyesi bulunduğu Avrupa Sivil Havacılık Konfederasyonunun da üyesidir ve kurucu üyesidir. Yine Türkiye, özellikle seyrüsefer bakımından düzenlemeler yapan “Eurocontrol”un da üyesidir. En önemlisi, Türkiye, uçakların uçuş emniyetinin evrensel kurallarını belirleyen ve hedefi, “sıfır kaza” olan Havacılık Otoriteler Birliği “CAA”nın da tam üyesidir. Türkiye’deki uçaklara bakım, bu uluslararası sivil havacılık kuruluşlarının ortaya koyduğu standartlar çerçevesinde yapılır. İngiltere’de bir uçağa nasıl bakım yapılırsa, bizde de öyle bakılır. İngiltere’de bir uçağa, hangi eğitimleri görmüş ve hangi sertifikaya sahip teknisyen bakım yaparsa, bizde de o teknisyen bakım yapar veya Almanya’da hangi pilot bir uçağı uçurursa, bizde de o pilot uçağı uçurur. Bu nedenle, uçakların emniyetleri bakımından, böyle basına falan zaman zaman çıkan şeyler çok inandırıcı değil. Demin arkadaşımız söyledi; Allah’a şükür son 10-15 yıldan beri Türkiye’de havacılık bakımından çok ciddi kazalar olmamıştır. Tabii ki, zaman zaman olmuştur. Havacılık faaliyeti olan her ülkede her şey olabilir; bizde de olabilir. Zaman zaman insan hatası yüzden bizde de kazalar olmuştur. Geçmişte ben o kazaların birkaçında da Komisyon da bulunmuştum. Genel olarak baktığınız zaman, evet, Türkiye’de uçaklar emniyetlidir; bunu biz de söylüyoruz. Bizim uçaklarımız, uçtukları her noktadaki ülkenin sivil havacılığı tarafından denetleniyor. Yine bizim uçaklarımız ve biz, yani sivil havacılık olarak biz, bu arz ettiğim uluslararası sivil havacılık teşkilatlarının uzmanları tarafından her yıl denetleniriz. Bize gelip sorarlar: “Siz uçağı nasıl uçuşa elverişli yapıyorsunuz, sizin personeliniz hangi eğitimlerden geçmiştir?..” Bu nedenle, emin olabilirsiniz, Türkiye’de havacılık sektörü emniyetlidir. Ne kadar emniyetlidir? Dünyanın her ülkesi kadar emniyetlidir. Dünyanın her ülkesindeki kaza riski kadar kaza riski vardır; onun dışında da yoktur.

Hepinizi saygıyla selamlıyorum efendim.

PANEL İKİNCİ TUR

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkür ederiz. Sağ olun.

Panelin birinci bölümü bitti. Şimdi ikinci bölüme geçiyoruz.

Buyurun. Lütfen kendinizi de tanıttin ki, kitaba girsin.

İSMAİL ÖZDİLEK

Emekli Albay. Sayın Başkanım, havacılığımızın ve basınımızın değerli temsilcileri; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Ben, konuşulanların ötesinde, sizlerin ufkunu açmak ve belirli bazı konuları söylemek için Sayın Başkandan 2.5 dakika, 3 dakikaya varmayacak bir söz istiyorum.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Estağfurullah.

İSMAİL ÖZDİLEK

Efendim, ben Afyonkarahisar Havaalanının sivil ulaşımına açılmasıyla ilgili 18 ay Milli Savunma Bakanlığıyla mahkemede uğraştım. Bu arada, konunun derinlemesine girdim. Bu konuda Ulaştırma Bakanımız, gerek Oktay Bey, gerek Orhan Beyler desteklediler. Huzurunuzda teşekkür ediyorum.

Türkiye’de, Orhan Beyin belirttiği, 36 havaalanının 15 tanesi iç hatlara, 17 tanesi iç ve dış hatlara açıktır. Türkiye’deki bütün havaalanları NATO’ya aittir. Ben bunu arz ederken, talep konusu üzerinde sizi yönlendirmek için arz ediyorum. Bunun haricinde 5 tane havaalanı daha vardır. Bu havaalan-

ları serbest uçuşa tâbi olmayıp protokole tâbi havaalanlarıdır. Bunlar; Afyonkarahisar, Akhisar, Merzifon, Balıkesir ve İzmit havaalanlarıdır. “Protokole tâbi havaalanı” demek, şu anda benim Afyonuma, siz, Sivil Havacılık Dairesine müracaat ettiğiniz zaman uçuş müsaadesi olarak uçağınızla inebilirsiniz.

Milli ekonomi açısından Afyon’a baktığım zaman, -ben yetişmiş bir insan gücü olarak, ekonomik, politik, siyasi hedef gütmekten bu çalışmayı yapıyorum; öncelikle bunu belirtmek isterim- kişi başına düşen gelir açısından, Ağrı’dan sonra sondan ikinciyiz. Kalkınmada öncelikli iller arasındayız. Hava yolu şirketlerimizin değerli temsilcileri çok iyi bilirler ki, ben tesadüfen Atlas-Jet’i inceledim, Konya’ya haftada dört sefer, Konya-İzmir bağlantılı Amerika dört sefer, haftada iki gün Ağrı ve Van’a seferleri var. Tabii ki, ben Afyon’dan 8 saatte otobüsle geliyorum, 10 saatte trenle geliyorum; onlar, 35-45 dakikada geliyor. Ekonomik potansiyeli kaldırabilecek en önemli değer, talep konusunda. Şu vardır: Biz haftada bir gün sefer istiyoruz. 55 bin imza toplayıp ilgili makamlara bildirdik. Benim Emirdağlı hemşerimin Brüksel’de 11 tane acentesi var. Geçen sene Eskişehir’e indirdiği uçakların 39 tanesini Afyon’a indirmek istedi ve ilgili makamlara gönderdik. Bu uçaklar yabancı Charter uçaklarıydı. Niye benim havayolum olmadı diye de düşündüm.

Neticede, havacılık sektörü, bölge kalkınmasının lokomotifidir. Türkiye’de 2000 yılı yakalanmış. Çağdaşlaşmaktan kimse kaçamaz. Bunu bürokrasiye ve şeye bırakmamak lazım. Bu yöndeki çalışmalarınız milli ekonomimizi değil, milli gücümüzü güçlendirecektir. Milli gücümüzün temeli, ekonomidir. Ekonomisi güçlü olan ülkelerin askeri de güçlüdür, siyaseti de güçlüdür, coğrafyası da güçlüdür, teknolojisi de güçlüdür.

Dolayısıyla, ben, yaptığım araştırmada, Atatürk’ün, “İstikbal göklerde” dediği sözü, “Afyonkarahisar hariç” demediğini öğrendim.

Bu vesileyle, sizleri Afyonumuza yönelik uçuşlara davet ediyorum.

Hepinize saygılar sunuyorum.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkür ederiz.

Buyurun.

SELÇUK MARUFLU

İktisadi Araştırmalar Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi / Eski Devlet Planlama

Teşkilatı Uzmanı. Değerli arkadaşlar, benim sivil havacılıkla ilk tanışmam, tabii, Devlet Planlama Teşkilatının bir uzmanı olarak sık sık yurt dışına seyahat ederdim. O zaman, devlet memurları, gidebildiği yere kadar Türk Hava Yollarıyla seyahat etmeye mecburdu. Çok üzüldüm; zamanında kalkmayan uçaklar, o plastik kırmızı pis kaplardaki yemeğe benzemeyen bir şeyler filan, THY, “tehirli hava yolları” veya “tehlikeli hava yolları” diye yabancılar tarafından adlandırılıyordu. Sonra, Devlet Planlama Teşkilatında biz, “Türk Hava Yollarının modernleşmesi” diye, Birleşmiş Milletler, UNDP “Civilivation” projesine başladık; ama o da fazla bir şey getirmedi. Asıl, Sayın Başbakan Özal’ın talimatıyla, ben, 1988 yılında Yönetim Kurulu Üyesi yetkileriyle Türk Hava Yolları Danışma Kurulu Başkanlığına atandım. Bu Danışma Kurulu Başkanlığı şu demektir: Sayın Özel Türkiye’nin ufkunu her konuda açtığı gibi, havacılık konusunda da açıyordu; talimatları benim vasıta ile yönetime veriyordu. Mesela, onun verdiği hedefler, bu kötü imajı silmek ve Avrupa’nın üçüncü büyük havayolu olmak. Çünkü, o zaman “Swissair”le Lufthansa çok iyiydi; ama British Airways’le, Air France’yle, K..., Sabena’yla falan rekabet edebiliriz diye düşünüyorduk. Gene bir gün beni çağırdı; “Amerika’ya sefer açın, İstanbul-New York’u istiyorum, arkasından İstanbul-Boston, arkasından İstanbul-Washington ve arkasından Los Angeles” dedi. Biz tabii arkadaşlarla konuştuk. O zaman elimizde Airbus-310’lar var. Onlar da Brüksel’e “Touchdown” yapmadan direkt uçuş yapamıyorlar. “Ne lazım” dedi. Efendim, Boing-747 lazım dedik. “Alın, Cem Bey gitsin”, Cem Kozlu o zaman Genel Müdürümüzdü, “kaç tane lazımsa alsın” dedi. Efendim, para... “Para işini bize bırakın, biz onu hallederiz” dedi. O arada tabii, Airbus Firması 340’ları çıkarmıştı. Boing Firmasının eli doluydu. Biz 7 tane, şu anda kullanılan, -uçakların gelmesini isim isim bilirim, çok güzel uçaklar- 340’ları aldık.

Bu rekabet konusu, aslında havayollarında rekabet bana göre şu: Aşağı yukarı bütün şirketler aynı uçakları kullanıyor. Uçak teknolojisi 20’nci yüzyılın bana göre en büyük teknolojisi. Beş aşağı beş yukarı bütün hava şirketlerinde uçaklar aynı. Mesela Amerika uçuşlarında ya Boing-747’ler uçuyor veya Airbus’lar uçuyor. Şimdi Boing-767’ler uçuyor. Ama, uçak tipi aşağı yukarı aynı. Ne var? Burada esas, havayolu organizasyonunda rekabet var. Siz iyi organize olursanız, iş yönetimini iyi yaparsanız ve yolcunun istediği de, arkadaşlarımız değişti, güvenli uçuş... Birincisi, güvenli uçuş. Bindiğiniz uçak düşmeden sizi hedefe götürecektir; yolcunun istediği bu. İkinci olarak konfor ve ikram önemli. Dakiklik, tabii fiyat politikası ve yer hizmetleri, yani bindiğiniz zaman, bagajınızı zamanında yükleyip zamanında almak fevkalade önemli.

Ben, sivil havacılığa çok inanan birisiyim. Rahmetli Özal da, Ulaştırma bakanlarına şu talimatı verdi: “Siz Türk Hava Yollarının bakanı değilsiniz” dedi. O zaman İstanbul Havayolları vardı. Mesela onun, Toros Havayollarının gelişmesi çok istemişti; ama olmadı.

Şimdi havacılık sektörü çok şanslı bir dönemde. Ben çok iftihar ediyorum. Ulaştırma Bakanını tanırım. Bu deniz otobüslerinin şefiydi eskiden; şimdi Bakan oldu. Yaklaşımlarını takdir ediyorum. Yani, sivil havacılığı destekleyen bir şeyde. O bakımdan, Ulaştırma Bakanı iyi şeyler yapıyor.

Şu anda sivil havacılık tırmanma noktasına gelebilir. Bunun en büyük amillerinden bir tanesi, -burada çok değerli arkadaşım var, Amerika’da filan çalışmış, onları tenzih ediyorum, ben zaten yönetimdeyken, yönetimin altındaki bütün arkadaşlara çok yakındım- çok değerli insanlar var ve bu değerli insanların çoğu da maalesef ayrıldı; bu yeni yönetim sayesinde o insanlar Türk Hava Yolları bünyesinden çıktı. Ama iyi de oldu. Mesela çok değerli bir arkadaşımız, Faik Akın Bey Onur Air’e geçti. Böyle diğer havayolları, Türk Hava Yollarının elindeki değerli insanları, pilotları ve diğer insanları kaptılar. O da bir personel şeyi. Türk Hava Yolları maalesef her geçen gün kan kaybediyor; bizim koyduğumuz prensiplerden uzaklaşıyor.

Kıyafetimi mazur görün, Gaziantep’ten geldim. Gaziantep’te hâlâ sıcaklık 36-37 derece; onun için, şeye yetişeyim diye o kıyafetle geldim. Mesela bizim uçak bir saat geç kalktı. Tehirler hat safhada. Hele meşum bir gün; o gün zannederseniz 17 uçak birden tehir oldu, Halbuki, biz, dakiklik üzerinde fevkalade duruyorduk. Bu niye böyle oluyor; bunu anlamak mümkün değil. Tehirler biraz can sıkılmaya başladı. Türk Hava Yollarının bu kan kaybı nedeniyle diğer havayolları atak yapabilir. Fakat, bakıyorum ben, vatandaşa, özel havayollarına henüz bir itimat doğmadı. Gene, her şeye rağmen birinci öncelik Türk Hava Yollarına. Bakan Cengiz Tuncer zamanında İstanbul-Ankara arasına her saat sefer konuldu; ama, mesela 14 seferini Türk Hava Yolları, 15 seferini İstanbul Havayolları, 16 seferini Toros Havayolları yapıyordu. O diğer havayollarına hiç yolcu çıkmadı; hep Türk Hava Yollarına şey oldu ve kaldırıldı.

Tabii, arkadaşlarımız bilgiler verdiler. 85’ten 2005’e kadar iç hat yolcusu da artıyor; ama yeterli değil. Zaten Oktay Bey söyledi; “bu trend artacak” dedi. Elinize şimdi altın bir fırsat geçti. Diğer şirketleri ben teşvik ediyorum ve Türk Hava Yollarının bu biraz kötü durumundan, eskiye nazaran kötü durumundan istifade etsinler. İşte esasında rekabet bu. Rekabeti yapınlar.

Bir-iki tane sualım var, mesela onun bir kısmını değerli arkadaşımız...

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Cevabı zaten Türk Hava Yolları verecek.

SELÇUK MARUFLU

Versin. İşte onun için soruyorum.

Bu rantabil olmayan ve bazı ot biten havayolları var, havaalanları var; bunlar nasıl değerlendirilecek?

Sabiha Gökçen Havaalanı hâlâ savunma sanayiine ait. Ben bunu anlamakta güçlük çekiyorum. Bir tek otorite olması lazım; Devlet Hava Meydanları İşletmesi. Orada ayrı bir insan grubu var. Ben oradan da bazen uçuyorum. Ama bir ikilem var. Olmaz, iki başlılık olmaz. Bunu savunma sanayi-i Devlet Hava Meydanlarına devretmeli. Haa, orası eğer askeri alansa, tamam, askeri alan olarak da kalsın. Başka alan yapalım biz o zaman, gidip bir sivil alan yapalım. Ama, etraftaki “Thomson”lu askerlerle olmuyor. Orasının sivil havaalanı şekline gelmesi lazım.

Bir de, Erdağlı arkadaşımız dedi ki, “askeri havaalanları sivil uçuşlara açıldı.” Ben de bunu biliyorum. Ama, bazen komik durumlar çıkıyor. Size bir örnek vereyim. Ben, mesleğim icabı çok uçan bir insanım. İncirlik, bir ara Şakirpaşa bakımında olduğu için bizi oradan uçuruyorlardı. Çardak, Erhaç havaalanlarında, gidiyorsunuz, askerler geliyor, hepsi Thomson’lu, böyle manga düzeni içinde, “rap rap rap” yürüyerek, etrafınızda askerlerle, turistler de var, uçağa gidiyorsunuz. Temenni ederim ki, bu durum artık değişmiştir. Gene olup olmadığını bilmiyorum.

Türk Hava Yolları 24 hat açtı. Aslında iyi de yaptı. Mesela ben bir ara “Belarus”la giderdim. Güvenilirlik açısından mesela ben Rus uçaklarına binmem; yani Rus uçaklarına karşı bende bir fobi var. Bir ara da “Comet”lere binmezdim, “Tridant”lara da binmezdim. Nitekim, Comet’ler düşe düşe kalmadı; çoğu düştü. “F-28”ler, bizim yaptığımız en büyük reformlardan bir tanesi. Elimizde bulunan 2 adet “DC-TEN”le 3 adet F-28’i, -ki diğerleri düşmüştü, biliyorsunuz, Ankara uçağı- satmak oldu. Onun yerine Türk Hava Yollarını Airbus-340’larla, Boing-737’lerle donattık.

Amerika hattı, belki Atlantik uçuşlarında Türk Hava Yolları, diğer havayolları içinde “Number one”, bir numara, hem uçuş emniyeti, konfor bakımından, hem de ikram bakımından. Yalnız, şimdi British Airways, Lufthansa, Business’te yataklı koltuk sistemine geçti. Zannederseniz bizim uçakları da şimdi ona geçecekler. O rekabeti yapacak şey de.

Amerika'ya büyük talep var. Bu yeni 24 hatları tekrar gözden geçirip Amerika'ya, mesela İstanbul-New York'a günde 2 sefer, Sayın Özal'ın söylediği gibi, 5000 öğrencinin okuduğu Boston'a en azından haftada 3 sefer, "LA"e mesela haftada üç sefer niye koymuyorlar, bunu niye düşünmüyorlar; onu da sormak istiyorum.

Ben, özel havayolu şirketlerine başarı diliyorum ve önümüzdeki dönem onlarıdır diyorum. Ama Türk Hava Yolları da kalacak. Türk Hava Yolları milli havayolumuz. Onu mutlaka düzeltereğiz, yani bugünkü durumundan çıkacak, o mutlaka düzelecek; ondan eminim.

Teşekkür ederim.

PANEL ÜÇÜNCÜ TUR

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkür ederiz.

Başka söz alacak var mı?.. Yok. Üçüncü tura sizden başlayalım; buyurun. Bir hayli sorular var ve galiba en çok size.

SAMİ ALAN

Evet. Çok fazla konu var: Birincisi, biz son üç yılda iki kat büyüdük. Bu, şu demek: (Türk Hava Yolları olarak konuşuyorum) Üç yıl önce bütün istatistikleriyle Türk Hava Yolları bir taneydi, üç yıl sonraki istatistiklere bakıyorsunuz iki tane Türk Hava Yolları. İster yolcudan bakın, ister gelirden, ister uçak sayısından; nereden bakarsanız bakın. Bu tabii şunu doğurdu: Çok hızlı büyüme, çok ciddi büyüme birçok sorunu da beraberinde getirdi. Bunların en büyüğü ekip problemdir. Hepimiz, sektördeki herkes pilot sıkıntısı çekti; özellikle son bir yıldır hat safhaya ulaştı. Önümüzdeki dönemde de bu pilot sıkıntısının ne kadar hızlı çözüleceğini bilemiyorum. Tabii, bu konuyla ilgili herhâlde devlet büyüklerimizin de burada gerekli tedbirleri alması gerekiyor.

Sıkıntılarımız var; bunların farkındayız. Ben Amerika'da çalıştım, Amerika West Havayollarında çalıştım. Southwest bizim en büyük rakibimizdi. İngilizcesi "Number of complaints ... thousand passenger" olan bir istatistik var; Türkçesi, "taşınan 10 bin yolcuda şikâyet mektubu" şeyi var. Bu istatistik muhakkak FAA'ya bildirilir ve bütün istatistikler bildirilmek zorundadır. Bizim bu istatistiklerimize göre, ortalama olarak son üç yıldır taşınan 10 bin yolcuda düşme var, bir düşüş var. Bir şanssızlık olmuş; tehir yaşanmış bugün. İstatistiklerle konuşmak gerekirse, geçen yüzde 75 olan ortalama 10 tane performansımız bu yıl, birinci günden bugüne yüzde 87. Orhan Beyde de herhâlde o istatistikler vardır. Tabii, yeter mi? Yetmez. Siz, milli havayolu olarak her zaman mükemmeli ve daha iyiyi hedeflemek zorundasınız. Bu

bir yarıştı ve bu yarışın sonu yoktur. Bu yarışın sonu, "mükemmeliyetlik yüzde 100"dür; "hedef", yüzde 100'dür, yüzde 100 olana kadar çalışmaya devam etmektir.

Tabii ki, uçak, Selçuk Beyin dediği gibi, çok muhteşem bir teknoloji, muhteşem bir cihaz; belki 21'inci yüzyılın en büyük icadı; ama, bu kadar kompleks bir cihazın da 1000'in üzerinde, "No go ..." dediğimiz "... "ı var. O 1000 kusur cihaz, uçakta çalışabilir konumda olduğu sürece siz o uçakta uçabiliyorsunuz. Aslında, havalanan her uçak bir nevi mucizeyi gerçekleştiriyor. Bir havayolunu, özellikle büyük bir havayolunu işletmek, "Operate" etmek de bir hayli güç. Örneğin Dubai'de bir nedenle, bir teknik nedenle kalmış olan bir uçağınızın içinde bulunan 20 tane Londra yolcusunu siz bir sonraki sefere yazın alamadığınız zaman yaşayacağınız sıkıntıyı düşünün; İstanbul-Londra'nın içinde bulunan 30 tane bir başka yolcuyu alamadığınızı düşünün; gecikmiş olan Londra'nın İstanbul'a gelişinden kaynaklanan sıkıntıdan dolayı Beyrut, Bahreyn, Kuveyt, Dubai, Abu Dabi yolcularının çözümünü düşünün. Dolayısıyla, her uçağa birer yedek uçak daha, birer yedek ekip vermedikçe, -ki o da yüzde 100 çözüyor- sizin yüzde 100 çalışmanız mümkün değil. Bu konuda aslında özel havayolları şanslılar; çünkü "Point to point" taşıyorlar, yolcuyu noktadan noktaya taşıyorlar. Transfer yolcu sayıları çok yüksek olmadığı için o konuda daha az sıkıntı yaşıyorlar. Bizim Network taşıyıcısı, yani "topla ve dağıt", İstanbul'u bir Hub olarak kullanıp, "topla ve dağıt" mantığımızdan dolayı daha büyük risk altındayız.

Birkaç konuya değindiler. Biz, iç hatlardaki Onur, Atlas, Pegasus, "SunExpress", "Easy Air" gibi havayollarının mevcudiyetinden rahatsız mıyız? Değiliz. Hatta şöyle söyleyeyim: Türk Hava Yolları olarak biz, Onur'u, Atlas'ı, Pegasus'u rakip olarak görmüyoruz. Bizim rakiplerimiz; British Airways'tir, Lufthansa'dır, Air France'dir, KLM'dir, "Delta"dır, Emirates'tir, Singapur Havayollarıdır, "TWA" Havayollarıdır. Biz buralara bakıyoruz; bizim rakibimiz buralar. Biz açıkçası, çalışırken, benim gündelik mesaimin yüzde 90'ının üstündeki zaman bu havayollarını incelemek, irdelemekle geçiyor, onların yaptığı hamlelere karşı hamle üretmekle geçiyor. Tabii ki, iç hatlarda da bir rekabet söz konusu. Tabii ki, iç hatlardaki ücretlerimizi ya da politikalarımızı rekabet koşulları içinde değerlendiriyoruz; ama biz ağırlıklı olarak, yurt dışında daha "Aggressive" ücret politikaları, Aggressive birtakım yöntemlerle pazar payımızı korumaya gayret ediyoruz. İç hatlardaki politikamız o denli Aggressive değil; çünkü, iç hatlarda sivil havacılığın da desteklenmesi gerektiğini de bir vizyon olarak düşünüyoruz.

Nasuh Bey biraz bize yüklendi; ama Nasuh Beyle bizim tabii özel bir ilişkimiz de var, halef-selef ilişkimiz var. Kendisi iki buçuk yıl önce benim oturduğum koltukta oturuyordu. Dolayısıyla, aslında birçok şeyi gayet iyi bilen birisi. Onur Air'de, aslında, Nasuh Bey birisini istihdam ettiği için

bence şanslı.

Şu kesin: Biz iç hatlarda yüzde 20 büyürken dış hatlarda yüzde 30 büyüdük ve dış hatlardaki büyümemizin de çoğu "Adventure", yani bir "maceraya"ydı. 24 tane yeni hat... Elimizde hiçbir istatistiki veri olmayan noktalara dahi cesaret edip biz hat açılışı yaptık. Bugün Selçuk Beyin bahsettiği, Turgut Özal'ın o çıkışı, işte, geçmiş verilere bakıyoruz, açıkçası, hatta esinlendiğimiz de odur, o dönemdir. Zaten, Türk Hava Yollarının istatistiklerini zaman içinde şöyle bir çizelgeye koyarsanız, iki dönemde sıçrama olduğunu görürsünüz: Birisi Özal dönemidir, Cem Kozlu dönemidir, Orta Asya hatlarının açılmasıdır. Orta Asya hatlarıyla ilgili yazılıp çizilenler ortadadır. Ama, şu anda bizim "Airlines" görüşmelerimizde en büyük gücümüzü biz Orta Asya'daki hâkim konumumuzdan ve mevcudiyetimizden alıyoruz. Belki bir-iki yıl birçok hat belki iyi gitmemiştir, belki zarar edilmiştir; ama bugün, bu gücümüzle biz Airlines pazarında belki bir adım öndeyiz. Ama maalesef ki, bugün 24 hat açılışıyla ilgili yapılan değerlendirmeler, karbon kopyası gibi, o dönemki yönetim için yapılmıştı.

Eleştirirken de, bence, biraz doğru yerde olmalıyız. Pazar günü Antalya'dan gelirken uçakta Hıncal Uluç Bey tesadüfen yanıma oturdu ve ben de, Türk Hava Yollarında çalıştığımı söyledikten sonra konu Türk Hava Yolları üzerine döndü elbette. Ben dedim ki, Avrupa'da bizim ilk beşte neyiz var, futbolumuz mu var, basketbolümüz var, -basketbolümüz gerçi dünya 6'ncısı olduğu için onu tenzih edeyim- neyiz var bizim, neyiz ilk beşte anılıyor biz? Ama Türk Hava Yolları bugün, Avrupa'da beşinci-altıncı, hatta hedefimiz ilk üçe girmektir.

Eleştirelim. Bir "Ümit Ozat"ın, sol ayağının iyi olmadığı halde sol kanatta oynatılarak dünya üçüncüsü olduysak, Ümit Ozat'ı eleştireceksek, ama dünya üçüncülüğünü bilerek de eleştirelim, yani bu kadronun dünya üçüncüsü olduğunu bilerek de eleştirelim. Ben, 73 yıllık bir Kurumun son iki-üç yılını temsil ediyorum. 73 yıllık çalışmanın içinde, biraz önce Selçuk Bey anlattı, Nasuh Bey yıllarca, benden daha fazla Türk Hava Yollarına hizmet etti. Sonuçta bu Kurum hepimizin Kurumu. yüzde 51'i özel, yüzde 49'u devlete ait, yani yüzde 49'u sizlerin olan bir Kurumdan bahsediyoruz. Eleştirelim. Muhakkak iyiye götürmek için, iyi şeyleri teşvik etmek için, hataları arındırmak için eleştirelim, ama bu eleştirinin dozajı iki şeyi aşmasın: Birincisi, bu, milli havayoludur; hepimizindir. Eleştirirken, kendi havayolumuz olduğunu unutmadan eleştirelim. Biz temsil ediyoruz, bir anlamda, biz burada sizi temsil ediyoruz. İkincisi ise, bu Firmanın, Türkiye ve Turkish imajının üzerinde bir imajla Avrupa'da algılanmamız, -bunu bizler söylemiyoruz, konferanslarda diğer havayolları da söylüyor, nitekim IATA'nın yapılmış en son anketleri de bunu söylüyor- bizim markamız, algılanan kalitemiz, Avrupalı muadillerimizin çok üstünde. Nitekim, bu havayollarını oteller gibi yıldızlayan bir

teşkilat var. O teşkilata göre biz 4 yıldızız. 5 yıldız yok. 4.5 yıldızlı da üç firma var. Bizim hedefimiz: O 4.5 yıldızlı firmaları yakalamak; Avrupa'da ilk beş değil, ilk üçe girmek; Turgut Özal'ın koyduğu o misyonu belki de tamamlamak ve bunun için de çalışmak durumundayız.

Sorular varsa cevaplayabilirim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkür ederiz.

Orhan Bey, sizin bir ilaveniz var mı?..

ORHAN BİRDAL

Teşekkür ediyorum. Benim konumla da ilgili birkaç soru vardı; onları kısaca cevaplayacağım.

İsmail Beyi gönülden destekliyoruz. Afyon Havaalanının tekrar açılması, sivil uçuşlara tamamen açılmasıyla ilgili çabalarını destekliyoruz. Ancak, oradaki kısıtların neler olduğunu kendisi gayet iyi biliyor. Bunlar ortadan kalktığı anda biz Devlet Hava Meydanları olarak oraya gerekli yatırımı yapıp işletebiliriz. Bu konuda kendilerinin de bilgisi var zaten.

Sayın Maruflu'nun, rantabil olmayan, üzerinde ot biten havaalanlarıyla ilgili sorusu vardı. Ben aslında demin konuşmam sırasında satır arasında değinmiştim. 3535 Sayılı Kanunu çıkartırken en önemli amacımızdan bir tanesi de, "bu ot biten havaalanlarını, oradaki yerel dinamizmi de harekete geçirerek nasıl kullanabiliriz" noktasında bir çıkış yolu bulmak içindi. Bu çerçevede, yine bahsettim, Alanya-Gazipaşa Havaalanı, Zonguldak-Çaycuma Havaalanı, bunlar için ihaleye çıkıldı. Bunun dışında, bizim şu anda Devlet Hava Meydanları olarak işletmesini üstlendiğimiz 36 tane havaalanı var. Bu, geçen sene 33 taneydi. Neden 33 taneydi? Çünkü, 2002 yılının başında 6 tane havaalanı, sizin söylediğiniz, rantabil olmadığı için, yeterli yolcu bulunamadığı için kapatılmıştı. Bunlar; Uşak, Sinop, Sivas, Balıkesir, Tokat ve Zonguldak havaalanlarıydı. Isparta Süleyman Demirel Havalimanı, havalimanı olarak yapıldı; yapıldığı günden beri de açık; ancak, uçak trafiği istenilen düzeyde değil; Nevşehir-Kapadokya Havalimanı da aynı şekilde. Yani, havalimanı açık, faal; ancak istenilen düzeyde uçak seferi yok.

Ben yine az önceki konuşmamda belirtmiştim; "atıl havaalanı" diye bir terimi aslında biz kabul etmiyoruz. Yeterli ve düzenli sefer düzenlenmeyen havaalanı olarak bunları değerlendiriyoruz. Bu sene, 2006 yılında, önce, 2005 yılında Sivas için, 2006 yılında da Tokat ve Uşak havaalanları için, bu bölge genel havacılık kapsamında özel havayolu şirketlerimiz buralara sefer yapabileceklerini beyan ettikten sonra biz bu üç havaalanını açtık, Sivas'ı, To-

kat'ı ve Uşak'ı açtık ve buralara seferler düzenleniyor. 2002'nin başında kapatılan havaalanlarını, yeterli talep olduğu için bu sene tekrar açtık. Şu anda bu üç havaalanı, havacılığımızın ve yolcularımızın hizmetinde kullanılıyor. Haa, diğerleriyle ilgili çalışma da var. Dediğim gibi, Zonguldak'ı devreye soktuk; ihalesini yaptık. Faaliyete geçmesini bekliyoruz. Oradaki yerel otorite bu işe çok hevesli. "Biz uçağı da bulacağız, her şeyi bulacağız, yapacağız" diyorlar.

Onun dışında, Sabiha Gökçen'le ilgili ben bir şey söylemek istemiyorum. Bu, Savunma Sanayii Müsteşarlığına verilmiş, yapılmış. Haa, yine devletimiz bir karar alırsa biz memnuniyetle işletebiliriz. Kaldı ki, buranın da özelleştirilmesiyle ilgili bir çalışma var. O çalışmanın asıl itici gücünü oluşturan, asıl çalışmayı yapan Kurum olarak da biz onlara destek veriyoruz. Dolayısıyla, yine bir beraberlik, iç içelik var. Bizim bilgi birikimimizden faydalanıyorlar.

Askeri havaalanlarının kullanımında artık böyle bir şey yok; kimse Thomson'luların nezaretinde uçaktan terminale gitmiyor. Erzurum Havaalanı Yeni Terminal Binasını tamamen askeriye dışında bir yere yaptık. Bizim amacımız: Müşterek kullanmış olduğumuz havaalanlarında, pistin dışındaki diğer bütün tesisleri birbirinden ayırmak, askeri tesislerle sivil tesisleri birbirinden ayırmak. Kayseri'de Yeni Terminal Binası inşa ediliyor. Erzurum'u devreye soktuk, açtık. Çardak'ta bir problem vardı, Apron müşterek kullanılıyordu; Çardak'ı da tekrar yeniledik. Onun için, bu konuda da müsterih olun. Herkes, sivil havaalanına gelmiş izlenimi edinerek terminale gidecek.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkür ederim.

Nasuh Bey, ilave edeceğimiz bir şey var mı?..

NASUH ÇETİN

Var. Konu serbestleşme ve rekabet olduğu için, aklıma gelen iki-üç tane şeyi söylemek isterim: Birincisi, iç hatlarda bu serbestleşme sağlandı ve tüketici lehine bir sürü uygulamalar oldu; işte, "1 lira" gibi yaratıcı bazı düşünceleri ortaya koydu. Şimdi sıra dış hatlara geldi. Fakat, dış hatlarda, demin tebliğ sunan Süleyman Cengiz arkadaşımızın bulunduğu geçmişten kalan bir olay var. Havayollarının ülkeler arası taşınmasına engel teşkil edecek "ikili anlaşmalar" dediğimiz anlaşmalar var. Bu ikili anlaşmaların revize edilip, daha fazla oyuncunun, daha fazla aktörün uluslararası oynamasına geldi. Bugün Türkiye'den Rusya'ya sefer yapmakta problem var. Ben daha çarpıcı bir örnek vereyim. Tabii, bunların her birisinin kendi içinde açıklaması var.

Mesela Onur Havayolları son 7 yıldır, kış döneminde uçaklarını Suudi Arabistan Havayollarına ekibiyle kiralar; ama kendisi, müşterilerinden, acentelerden yolcusunu ayarlayıp iki ülke arasında uçamaz. Eğer uçuşunda teknik bir engel varsa, nasıl oluyor da Suudi Arabistan Havayolları adına uçuyor? O, enteresan bir "Case"dir. İkincisi, "rekabet" derken, havayollarının arasındaki rekabetin yanı sıra, havayollarının servis aldığı yerlerdeki tekelleşme ve monopol, diopol piyasalara da bir bakmak gerekir. Dün, bize servis sağlayan bir şirket bir istatistik yaptırmış, onu söylediler; yakında da açıklayacaklar. Amerika'da "Cramfield" Üniversitesine, dünyadaki 35 ana havalimanını almışlar. Bu havalimanları içerisinde DHM'nin uyguladığı konma, konaklama, açık-kapalı alan kira ücretleri gibi ücretlerin sıralamadaki yeri 10'uncu; ama bu havayollarının uyguladığı ücretlerin yeri 28'inci. Ya havayolları yanlış ya da bu uygulanan ücretler yanlış. Bir yerde bir tuhaflık var.

Üçüncü olarak değinmek istediğim, -bu da yakın bir zamanda olan bir şeydir- TÜPRAŞ özelleştirildi. TÜPRAŞ'ın sağladığı uçak yakıtında, ton başına aldığı bir ücret var. Bu, yıllardır aldığı ücret. Bu, petrol fiyatıyla bağımlı bir ücret değil; altını çiziyim. Aldığı ücret 10 dolarken, TÜPRAŞ'ın ne zaman özelleştiğini hatırlamıyorum, ama son dört ayın içerisinde 20 dolara çıktı. Bunun gibi, havayolunun... Demin bir arkadaşımız konuşurken dedi ki, "acaba nasıl olur da havayollarının dayanıklılığı artırılır?.." Tüketicilere ucuz ücret sunabilmeniz için, aldığınız serviste de rekabeti sağlayacak ortam sağlamanız lazım. Biz belki bugün havaalanlarında üçüncü "Handling" acentesini düşünmemiz lazım. Ben bir süre Avrupa'da, Brüksel'de bulundum. Orada planlanıyordu, mesela iki tane sağlayıcı vardı, bunun, üçüncüye de geçirilmesini. Tabii, belli bir sınırı geçmiyorlar. Neden belli bir sınırı geçmiyorlar? "Verilen hizmetlerde acaba bir risk taşır mı" diye belli bir sınırı geçmiyorlar; ama, rekabeti artıracak şekilde de sayıyı makul bir düzeyde tutuyorlar. Belki Türkiye'de bunların düşünülmesi gerekir. Eğer havayollarının aldığı servislerdeki rekabet ortamı sağlanırsa, sağlanan maliyet düşüşleri, en azından özel havayolları adına söyleyeyim, biz, tüketiciye yansıtıp, daha fazla yolcuyu taşıyıp, bu pastayı büyütmeyi tercih ederiz.

Aklıma gelenler bunlar. Bugünün konusu serbestleşme ve rekabet olunca bunları da söyleme ihtiyacı duydum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Biz teşekkür ederiz. Oktay Bey, sizin söyleyeceğiniz bir şey varsa buyurun.

OKTAY ERDAĞLI

Yok, hayır. Sağ olun.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Ahmet Bey, sizin ilave edeceğiniz...

PROF. DR. AHMET İNCEKARA

Var. Zaten bitirirken söylemişim; onları söylemem lazım.

Piyasanın serbestleşme ve rekabeti sonucunda ortaya çıkan birtakım şirketlerin, hatta bir arkadaşımız, "Türk Hava Yolları uzun vadede olmaması lazım, olmayacak, piyasadan silinecek" derken, gerçekten, bu piyasada rekabetin arttığı, Low cost'ların piyasaya girdiği piyasada, pazarda bazı şirketler gerçekten zor duruma düşebilir. Şimdi büyüyebilir mesela Türk Hava Yolları; daha sonra küçülebilir, kötü hâle gelebilir. İyileştirme veya devlet desteğine, devlet yardımına ihtiyaç duyulabilir veya bir başka özel şirket bunu yapabilir.

Avrupa Topluluğunda serbestleşmeyle birlikte yaşanan, bu tür zorda kalan firmaları, çoğunlukla da kamusal hizmet olarak sürdürülen Türk Hava Yolları gibi, onun paralelindeki ülke havayollarının nasıl devlet yardımı alacağı konusunda Avrupa Komisyonu bir rapor hazırlamış. Bunun adı, -Türkçe okunuşuyla söyleyeyim- "Sages raporu", yani Komitenin raporu. Kısaca o Komitenin raporlarının ilkelerini başlıklar hâlinde söyleyeyim ve bitireyim. O da şu: Havacılık sektöründeki rekabetçi ortam, kendi havayolu şirketlerini korumayı hedefleyen üye devletlerin yardımlarını artırmalarına neden olabiliyor. Böyle bir teşvik yarışının hem ortak çıkara, hem de serbestleşme sürecinin temel hedeflerine zarar verdiğini düşünen Avrupa Komisyonu, Topluluğun sivil havacılık sektörünü analiz etmek ve politika girişimleri konusunda görüş oluşturmak amacıyla ta 1993'te bir Komite oluşturuyor. İşte bu, Sages Komitesi.

Komite, 94 yılında yayınladığı nihai raporda şu tavsiyelerde bulunuyor:

"1) Tüketiciler ve sektörün kendi çıkarları için kural olarak, havayolu şirketlerinin normal ticari uygulamalarıyla bağdaşmayan finansal destekler sağlanmamalıdır."

Komisyon, havayolu sektöründe gerektiğinde uygulanabilecek devlet yardımlarının kurallarını belirlemek amacıyla bir kılavuz hazırlıyor. Biraz sonra söyleyeceğim, 94 yılında devreye konuyor.

"Rakiplerinin haklarını korumak için gerekli telafi edici önlemlerin alınması kaydıyla, havayolu şirketlerine sağlanacak olan kısa vadeli yapılandırma yardımları, hem yardımı alan şirketin, hem de sektörün rekabet gücünü artıracaktır, bu yardımlar, kural olarak, ilke olarak, 'bir kez ve son kez' ilkesine uygun olacak.

2) Belirli zaman dilimi içerisinde şirketin ekonomik ve ticari yaşama ka-

biliyetini iyileştirecek önlemleri içeren yapılandırma planı hazırlanmalı, plan, önemli miktarda özel sermayeyi çekmeyi ve nihayetinde özelleştirmeyi içermeli.”

Bunlar daha devam ediyor. Bu ilkeler yaklaşık 8 tane. Bunları sayabiliriz.

Şunu söylemek lazım: Demin söylediğim o 94 yılında yürürlüğe giren kılavuzda yayınlanan antlaşmanın 222’nci maddesi, “mülkiyet konusunda yansız olduğundan, havacılık sektöründe devlet yardımı tahsisatı özelleştirme şartına bağlanmıştır; havacılık sektöründeki kurtarma yardımları ise, Komisyonun genel politikaları çerçevesinde düzenlenmektedir; havayolu şirketlerine sağlanan kurtarma yardımı, kapsamlı bir yapılandırma programının hazırlanmasına tahsis edilmelidir; Komisyon, havacılık sektöründe ortak çıkarı ve ticari koşulları olumsuz etkilemeyen yapılanma yardımları anlaşmasının 83’üncü bendiyle uyumlu kabul edilmektedir” diye bu ilkeler daha devam ediyor.

Şunu söylemek istiyorum: Türk piyasası, Türk sivil havacılık piyasası, özellikle özel havacılık şirketlerinin devreye girmesiyle bir artışının ve rekabetin, hizmette kaliteyi artıracığı, yolcu sayısını artıracığı vesaire, tabii ki, bir süre için tahmin ediliyor. Ondan sonra ne olacak? Mesela bir şirket diyor ki, “Türk Hava Yolları eğer Low cost olarak ikinci bir firmayı devreye koyarsa biz piyasadan çekiliyoruz” veya özel şirketler diyor ki, “Türk Hava Yollarını özellikle iç hat bölgesel taşımacılıkta gidip Rekabet Kurumuna şikâyet edeceğiz.” Bilmiyorum ettiler mi? Basında öyle bir şey vardı. Bunun sonucunda neler olacak? Bazı şirketler zor duruma düşerse, hangi kurallara tâbi olarak devlet yardımı alınabilecek? İşte, Avrupa Birliği Komisyonu, bu ilkeleri kendi piyasalarında yaşanan gelişmeler çerçevesinde belirlemiş ve bizim de onları mutlaka, haberdar olarak, öğrenmemiz gerekiyor.

Dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.

Sağ olun.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Biz teşekkür ederiz. Efendim, bu şekilde...

Evet...

TAMER ÖZDEMİR

Savunma Sanayii Müsteşarlığı Mensubu. Deminki konuşmanızda çok kısa olarak Sabiha Gökçen Havaalanından da bahsetmişsiniz. Ben de, çok az vaktinizi alarak, çok kısa bir bilgi vermek istiyorum.

Sabiha Gökçen Havaalanı askeri havaalanı olarak hiçbir şekilde kullanılmamıştır; öyle bir kullanımı da zaten bugüne kadar olmamıştır.

Bahsettiğiniz şekilde, Turgut Özal Beyin o zaman ortaya koyduğu bir proje, “ileri teknoloji endüstri parkı” projesi, burada bir havacılık bakım-onarım sektörünün kurulması ve buna yönelik ileri teknolojinin üretileceği bir proje kapsamında başlatılmış bir proje kapsamında tasarlanmış ve yapılmıştır. Yapım aşamasından sonra, işletim konusunda da, gerek Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü ve Ulaştırma Bakanlığıyla sürekli koordinasyon içerisinde bu faaliyetler yürütülmüştür. O zamanki durum gereğince, Devlet Hava Meydanlarının o zaman işletmesi konusunda bir anlaşma sağlanamadığından ve özel sektör açısından da riskli bir durum arz ettiğinden, alınan bir kararla, savunma sanayii tarafından bu iş için kurulacak bir özel şirket tarafından işletilmesi yönünde karar verilmiş ve bugüne kadar da bu yönde işletim faaliyetleri sürdürülmüştür. Bu aşamadan sonra DHM’yle yine birtakım görüşmelerimiz olmuştur. Yalnız, tam olarak sonuç alınamamış.

Bugün geldiğimiz nokta itibarıyla, özellikle sivil havacılıkta yaşanan bu gelişmeler doğrultusunda Sabiha Gökçen Havaalanında da kapasite anlamında ciddi bir doluluk yaşanmakta ve yeni bir kapasite artışı ihtiyacı ortaya çıkmakta. Bu çerçevede ele alındığında, bundan sonraki aşamada, serbestleşme anlamında ele aldığımızda, havaalanının işletiminin özel sektöre devredilmesi gündemdedir ve çok kısa bir zamanda, yeni kapasite artışlarını da sağlayabilmek amacıyla havaalanının özel sektör eliyle işletilmesine yönelik çalışmalarımız sürüyor ve çok yakın zamanda da sonuçlanacağını bekliyoruz.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Teşekkürler. Öncelikle siz değerli katılımcılara sabırlarınız için teşekkür ediyorum. İkinci olarak...

EMİN BAŞBUĞ

Başkanım, müsaade ederseniz çok kısa olarak bir şey söylemek istiyorum.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Tabii. Niye ikinci turda söz almadınız? Cevap verme durumu kalmayacak Sayın Binbaşım.

EMİN BAŞBUĞ

Binbaşı. Öncelikle iyi akşamlar diliyorum.

Sayın Başkanım, teşekkür ederim.

Ben Sayın Maruflu’ya çok teşekkür ederim. Bir vatandaş olarak kendisi,

çağdaş Türkiye'nin bir neferi olmuş gerçekten; Başkanlık yapmış. Ben kendi adıma değil de, bulunduğum üniforma gereği bir alınganlık istedim. Bunu da açıklamak istiyorum; Şöyle ki, sizin o Thomson'lu gördüğünüz askerler, evet, zamanında yanlış uygulama yapılmış olabilir, fakat o askerler, sizin yolculuk yaptığınız uçağın emniyetle kalkması ve inmesi için. Sabahın köründe, kış-yaz demeden erkenden kalkıp, ben de yıllarca meydan hareket nöbetçi subaylığı yaptım, meydan hareket komutanlığı yaptım, bunun bilincinde, yani askerinden generaline kadar hepimiz, Türk havacılığının emniyetle işlemesi için, yolcuların emniyetle bir yerden bir yere gitmesi için gerçekten çalıştık. Bunu burada belirtmek isterim. İnanın, 20 tane asker çıkar, siz daha uçak için evden çıkmadan önce onlar o pisti temizler, makineleri varsa makineyle temizler, ama makine yoksa süpürgeyle, elleriyle, hava sıcaklığı eksi 20 olmuş, hiç fark etmez, biz de çıkardık, beraber bunu yaptık. Belki konu değil, ama ben bunu bilmenizi istedim. Gerekten o...

SELÇUK MARUFLU

Tamam da, ... temizlesin, sivil otorite temizlesin.

EMİN BAŞBUĞ

Efendim, ben yıllarca, 1980'den beri bu işin içindeyim. 80'de Devlet Hava Meydanları İşletmesinin bu kadar imkânları yoktu. Tüm imkânlar askeriye'nin sunduğu kadardı. Generalinden erine kadar inanın hepimiz emek harcadık. Dolayısıyla, "Thomson'lu asker" olarak nitelemeyin de, o askerler, evet, belki kötü görüntü vermiş olabilir, ama sabahtan, inanın, siz daha uyanmadan pisti temizleyen, siz kalktıktan sonra pisti yine kontrol eden, çünkü uçağın bir parçası düşmüşse biz hemen telefon açıyorduk, böyle bir parça bulundu, dikkatli olsunlar diye çalışan bir zümrenin personeliyim; bunu belirtmek istedim, paylaşmak istedim.

Arz ederim.

Çok teşekkürler.

BAŞKAN: Y. TEMEL ENDEROĞLU

Biz teşekkür ederiz.

Öncelikle sizlere sabırlarınız için teşekkür ederiz. İkinci olarak, sayın panelistlere, verdikleri bilgiler ve görüşleri için, katkıları için, şahsım ve İktisadi Araştırmalar Vakfı adına şükranlarımı sunuyorum ve semineri kapatıyoruz.

İyi akşamlar.

