

TURİZMDE HAVACILIK VE TÜRK HAVA YOLLARI MODELİ

AVIATION IN TOURISM AND TURKISH AIRLINES MODEL

Dr. Öğr. Üyesi Cüneyt MENGÜ

İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, Mercan Turizm CEO'su
cuneyt.mengu@mercanonline.com

İstanbul / Türkiye

ORCID: 0000-0003-2202-054X

ÖZET

Turizm endüstrisinin temelini ulaşım ve konaklama sektörleri oluşturmaktadır. Bu iki sektör arasında koordinasyon görevini seyahat acentaları yapmaktadırlar. Havacılık ulaşım sektörünün en önemli unsurudur. Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) verilerine göre global olarak küçümsenmeyecek istihdam olanağı yaratan ve ülke ekonomilerine fark edilir katkılar sağlayan uluslararası turizm endüstrisindeki yıllık % 4-5 oranlarında artışın devam etmesinin havacılık sektöründe yaşanan gelişmelere bağlı olduğu kabul edilmektedir. Havacılık sektörü turizm endüstrisinin olmazsa olmazıdır. Geleneksel havayollarının operasyonları, aynı sektörde yer alan düşük maliyetli havayolları (LCC) başta olmak üzere konaklama ve seyahat acentacılığı gibi sektörler ile ortaya çıkan çıkar çatışmaları ikilem yaratmaktadır. Bu çalışmanın amacı, turizmin gelişmesine yadsınamaz katkılar sağlayan geleneksel havayollarının liberal sistem koşullarında başarı elde etmek adına gerekli olan politikalarının uygulanması, slot düzenlemeleri ve ulusal havayolumuz THY'nin uygulamakta olduğu dünya çapındaki modeli incelemektir. Çalışmada nitel desenli araştırma yöntemi esas alınmış, konuya ilişkin havacılık teknolojisindeki süregelen gelişmeler kapsamında havalimanları kapasitesi, havayolu maliyet yapılarının ve fiyat rekabetçiliğinin şekillenmesine yardımcı olan yoğunluk ekonomileri, verim yönetimi, rezervasyon sistemleri, sefer çeşitleri, yeni uçak tipleri ve sektördeki ittifaklar gibi havacılık endüstrisinin temelini oluşturan ekonomilere odaklanılmıştır. Çalışmanın bulguları kapsamında THY'nin dünya çapında bir ilk olarak uyguladığı model incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Havacılık, LCC, Yoğunluk Ekonomisi, THY Modeli.

ABSTRACT

Transportation and accommodation sectors constitute the basis of the tourism industry. Travel agencies serve as coordination with these two sectors. Aviation is the most important element of the transportation industry. According to the World Tourism Organization (UNWTO), it is accepted that the continuation of the 4-5% annual increase in the international tourism industry, which creates employment opportunities that cannot be underestimated globally and makes noticeable contributions to the country's economies depends on the developments in the aviation sector. The aviation sector is indispensable for the tourism industry. Conflicts of interests among traditional airlines, particularly with low-cost airlines (LCC) in the same sector, as well as accommodation and

travel agency sectors which create a dilemma. The aim of this study is to implement the policies of traditional airlines, which make an undeniable contribution to the development of tourism, in order to achieve success under liberal system conditions, slot arrangements and to examine the worldwide model implemented by our national airline THY. Qualitative research method was used in the study, and in relation with the subject, airport capacities within the scope of ongoing developments in aviation technology, density economies that help shape airline cost structures and price competitiveness, yield management, reservation systems, flight and new aircraft types, and alliances in the industry that form the basis of the aviation industry were focused. Within the scope of the findings of the study, the THY model of aviation applied for the first time in the world was examined.

Keywords: Tourism, Aviation, LCC, Density Economy, THY Model.

GİRİŞ

Ulaşım ve konaklama turizmin en temel bileşimleridir. Öncelikle ulaşım turist oluşturan bölgeler ile destinasyonlar arasındaki hayati bağlantıyı sağlar. Bu sebeple turizm endüstrisi paydaşları ile ulaşım sektörü arasında çift yönlü bir ekonomik ilişki mevcuttur. Bir turistik destinasyonun gelişebilmesi kolay erişim ile mümkündür. Aynı zamanda ulaşım endüstrisi esas talebi üreten turizm endüstrisinden önemli ölçüde yararlanmaktadır.

Turizm kısaca bireylerin ikamet ettikleri yer dışındaki bir yere boş zaman değerlendirme (tatil), iş veya diğer benzeri amaçlarla yaptıkları seyahat, konaklama ve imkanlardan faydalanma aktiviteleri olarak tanımlandığına göre, bu yer değiştirme hareketini de bir ulaşım aracı ile yapmaları gerekir. Turizm gidilecek yere (destinasyon) ulaşım ile başlar. Turizm ulaşımı, turistin turizm pazarlarından, turizm çekim merkezlerine, hızlı, güvenli ve düzenli bir şekilde taşınmasını sağlayan bir hizmet faaliyetidir. (Gürdal M. 1990: 199)

Hava ulaşımından çok önce ulaşım faaliyetinde karayolu taşımacılığı her zaman ana unsur olmuş, buna “Sanayi Devrimi” ile yeni buluşların ortaya çıkmaları ve buhar gücüyle çalışan demiryolu taşımacılığı da katılmıştır. Daha sonra turizmde denizyolu taşımacılığı kruvaziyer sektörünü ortaya çıkarmış olup günümüzde denizyolu turizmi genel olarak küresel seyahat endüstrisinin % 2'sini temsil etmektedir. (Dünya Turizm Örgütü UNWTO Barometresi. 2018)

Dünyada turizm faaliyeti geliştikçe tatil süresini uzatabilmek için ulaşım araçlarının hızı artmış, yollar geliştirilmiş, konforlu seyahatlere önem verilmiştir. İnsanoğlu karayolu taşımacılığında karşılaştığı doğal engeller ve ülkeler arası sınır geçmelerdeki zorlukları aşabilmek için yeni bir ulaşım şekline ihtiyaç duymuştur. Sonunda havayolu ile ulaşım çok büyük mücadelelerden sonra gerçekleşmiştir. 1903 yılında Wright kardeşlerin tek kişilik motorlu uçuş ile başlattıkları havayolu serüveni geçen zaman içerisinde yapılan keşiflerle farklı gelişmelerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Önceleri Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa ülkelerinde çok kısa süreli ticari uçuşların pervaneli uçaklarla yapılmasının ardından İngiltere'nin ürettiği “de Havilland DH 106 Comet I” jet motorlu ilk yolcu uçağı, 2 Mayıs 1952 tarihinde British Overseas Airways Corporation (BOAC) tarafından resmen ticarî seferlere başladı. (ABD Federal Havacılık İdaresi (FAA) www.faa.gov)

Daha sonraları hava ulaşımı önü alınamaz bir şekilde gelişti ve tüm dünyaya yayıldı. Daha önce adları bile tam söylenemeyen uzak ülkeler ve okyanusların ortasındaki küçük adalar turizm destinasyonu oldular. Böylece mesafeleri kısalttığından, sınır tanımadığından, güvenilir ve konforlu olmasından dolayı yolculuklarda bağımlılık yarattı.

Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (ICAO) ve Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) oluşturulmaları ve uluslararası hava sahaları ve havalimanları kullanımında düzenlemeler getirmeleri havacılık sektörünün gelişmesinde büyük adım olmuştur.

Bunun neticesinde havacılık sektörü, turizm pazarları için giderek daha önemli bir ulaşım aracı haline gelmiştir. Günümüzde Airbus 380 tipi uçakların ticari havacılıkta boy göstermeleri ile sektör akıl almaz bir gelişime ulaşmıştır. Bazen superjumbo olarak da anılan çift katlı A380 tipi uçak, 853

yolcu taşımaya kadar onaylanmış olmasına rağmen standart 525 oturma kapasitesine sahiptir. Öte yandan halihazırda hava yolculuğu genel olarak uzun mesafeli seyahatler ve uluslararası turizm için baskın bir ulaşım şekli olduğundan, zaman içerisinde ülkeler ticari uçuşlarda “deregülasyon” uygulamasına, yani serbetleşmeye (liberalleşme) ve yeni düzenlemelere gittiler. Böylece havacılıkta alan daraltma düzenlemeleri şeklindeki geleneksel yapıları terk ederek rekabetçi ve serbest bir yapıya geçtiler. Yeni uygulamaların sonucu olarak tarifeli ve charter havayolları yanında düşük maliyetli havayolları (LCC) ortaya çıktı. LCC’lerin ortaya çıkmaları ile turizm pazarları arasında farklı gelişmeler meydana gelmiş olup günümüzde de devam etmektedir.

2019 yılı sonunda Covid-19 pandemisinin ortaya çıkmasıyla birlikte tüm dünya ülkelerine yayılmasının ardından uçuşların durdurulması ve ülkelerin uyguladığı kısıtlamalar sonucunda havayolu sektörü en fazla zarar gören sektörlerin başında yer aldı.

Bu çalışmada havacılık ve turizm politikalarıyla ilgili konular ve karşılıklı ilişkiler, havacılık ve turizm arasında var olan sinerjiler ve çatışmalar, hava taşımacılığı düzenlemesindeki değişiklikler ile beraber dünyanın en çok ülkesine uçan milli taşıyıcımız Türk Hava Yollarının başarısı ve dünyaya tanıttığı model incelenmiştir.

HAVACILIKTA YAŞANAN GELİŞMELER

Uluslararası sivil havacılık konvansiyonu 7 Aralık 1944 tarihinde yapılan Şikago Konferansında kabul edilen ilkelerle başlamış ve Mart 1947’de Konvansiyonu geçerli kılan 53 ülke yetkilisinin imzaları ile resmen yürürlüğe girmiştir. Konvansiyonun birinci maddesi, her ülkenin kendi hava sahasında haklı ve münhasır egemenliğe sahip olduğunu belirtir. (ICAO, <https://www.icao.int>)

Uluslararası sivil havacılık faaliyetleri özellikle son 25 yıldır yaşanan küreselleşme sürecinde dünya ekonomilerinin birbirlerine entegre olmasından kaynaklanan bir serbestleşme, özelleştirme ve liberal ekonomi politikalarının ticari havacılık faaliyetlerine indirgenmesiyle etkili olmaya başlamıştır. Özel havayolu şirketleri ve kuruluşlar dinamik pazar sürecinde artan şiddetli rekabetin de etkisiyle müşteri istek ve beklentilerine uygun ürün üretme ve makul fiyata talep pazarına arz etme becerisini göstermektedirler.

Milat kabul edilen Şikago Konvansiyonundan sonra hemen hemen tüm dünya hava sahasında ortaya çıkan serbestleşmenin (liberalleşme) sonucunda hava trafiğini belli prensiplere bağlama adına çok etkin uluslararası sivil havacılık organizasyonları ortaya çıkmıştır. Günümüzde birçok ülkenin üye olduğu önemli havacılık organizasyonları şunlardır.

Tablo: Uluslararası Sivil Havacılık Organizasyonları.

Organizasyon	Kuruluş	Sahiplik	İcra Edilen Görev
Uluslararası Hava limanları Konseyi (ACI)	1970 Resmi Onay: 1991	Sivil Toplum Kuruluşu.	✓ Sağlık ✓ Güvenlik ✓ Çevre ✓ Mevzuat
Avrupa Havayolları Birliği (AEA)	1952	Avrupa Sivil Toplum Kuruluşları	✓ AB ve diğer uluslararası kuruluş ve sivil toplum kuruluşlarını kapsayan Avrupalı tarifeli havayolları temsilci kuruluşu.

Avrupa Uçuş Emniyet Ajansı (EASA)	2003 Avrupa Havacılık İdaresinin yerine geçmiştir.	Avrupa Birliği	<ul style="list-style-type: none">✓ AB'nin havacılık kanunları çıkarmasına yardımcı.✓ Yeni uçakların ayrıntılı test edilmeleri için hibe türü sertifika✓ Avrupa hava sahasına giremeyen güvenilir olmayan taşıyıcıların listesini çıkarma
Avrupa Düşük Ücretli Havayolları Birliği (ELFAA)	2002	Sivil Toplum Kuruluşu	<ul style="list-style-type: none">✓ Avrupa'daki düşük ücretli havayollarının çıkarlarını korumak✓ AB'deki yasa yapıcılara yardım etmek.✓ Düşük Ücretli Havayollarını etkileyen hususlar hakkında üyeleri bilgilendirmek
Avrupa Bölgesel Havayolları Birliği (ERAA)	1980	Avrupalı Sivil Toplum Kuruluşları	<ul style="list-style-type: none">✓ Avrupalı bölgesel havayollarının temsilcisi.
Federal Havacılık İdaresi (FAA)	1958	ABD -Federal Ulaştırma Ajansı Departmanı	<ul style="list-style-type: none">✓ Uçak ve havayolu güvenlik standartlarını uygulayan en etkili ajans✓ Tavsiyeleri tüm dünyada uygulanmaktadır.✓ Amerikan uçaklarının karıştıkları yerel ve uluslararası kazaları araştırma ve rapor hazırlama konusunda sorumludur.✓ Yeni uçakların ayrıntılı test edilmeleri için hibe türü sertifika
Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA)	1945	Sivil Toplum Kuruluşu	<ul style="list-style-type: none">✓ Uluslararası havayolu endüstrisi için temsilci grup.✓ Biletleme kod sisteminde standardizasyon✓ Havayollarına daha karlı, güvenli ve etkili olmaları için yardım✓ Çevre konusunda eğitim ve uzmanlık desteği
Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (ICAO)	1947	BM Üyesi Hükümetler arası Örgütler	<ul style="list-style-type: none">✓ Güvenlik ve çevre konularında teknik standart geliştirme✓ Hükümetler arası kuruluşlar ve STK'lar arasında Havacılık alanında koordinasyonu sağlama✓ Uluslararası Havacılık Mevzuatı

Kaynak: Mengü C, (2013) Turizm Endüstrisinde Havacılık, gelişim, sistemler, uygulamalar. S.157-158.

ULUSLARARASI SİVİL HAVACILIK ORGANİZASYONU (ICAO)

Uluslararası Sivil Havacılık Organizasyonu (ICAO International Civil Aviation Organisation) Birleşmiş Milletler'e bağlı, 1947 yılında kurulmuş bir örgüttür. Chicago Konvansiyonunun devamı olarak da bilinen bu örgütün merkezi Kanada – Montreal'de bulunmaktadır. Günümüzde ICAO'ya üye olan ülke sayısı 193'e ulaşmıştır.

ICAO'nun başlıca görevleri aşağıdaki gibidir.

- Bütün dünyada uluslararası sivil havacılığın emin ve düzenli gelişmesini sağlamak,
- Barışsever amaçlar için hava araçları gelişimi ve işletilmesini desteklemek,
- Uluslararası Sivil Havacılık için hava koridorları, havaalanları ve seyrüsefer kolaylıklarının gelişmesini sağlamak,
- Dünya halkının emin, düzenli, yeterli ve ekonomik hava ulaşımına olan ihtiyacını karşılamak,
- Makul olmayan rekabetin ekonomik bakımdan sebep vereceği israfı önlemek,
- Taraf ülke haklarının tam olarak korunması ve ülkelerin her birine uluslararası havayolu işletmeciliği konusunda uygun imkan sağlanması,
- Taraf ülkeler arasında hiçbir fark gözetmemek,
- Uluslararası hava seyrüseferinde uçuş emniyetini garanti altına almak,
- Genel olarak, Uluslararası Sivil Havacılığa ait tüm konuların gelişimini sağlamak. (ICAO, www.icao.org)

ULUSLARARASI HAVA TAŞIMACILIĞI BİRLİĞİ (IATA)

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği – International Air Transport Association (IATA), 1945'te Küba Havana'da 44 ülkenin havayolu şirketleri tarafından hava taşımacılığı alanında kurulmuş uluslararası ticari bir örgüttür. Günümüzde IATA, uluslararası hava trafiğinin % 84'ünü kapsayan dünyada 126 ülkeden 240 havayolunu temsil eden bir kuruluş niteliğindedir. IATA'nın misyonunu havayolu endüstrisini temsil etmek, liderlik ve rehberlik etmek ile endüstride faaliyet gösteren havayolu şirketlerine profesyonel hizmet vermek olarak tanımlamak mümkündür. (IATA, <http://www.iata.org>)

IATA'nın başlıca hedefleri, güvenlik, havayolu endüstrisinin sosyo-ekonomik önemini tüm dünyaya duyurmak, havayolu endüstrisinin devamlılığını sağlamak için yakıt maliyetlerini minimize edip karlılığı maksimize etme stratejisine yardımcı olmak, müşteri istek ve ihtiyaçlarına cevap verebilecek nitelikteki ürün ve hizmet üretiminde havayolu şirketlerine yol gösterici olmak, uluslararası havayolu endüstrisine çevre duyarlılığı ve maliyet kontrolü konusunda yardımcı olacak bir takım standartları belirlemek ve endüstriye gerekli altyapı ve üstyapı yatırımları konusunda yardımcı olmaktır. (IATA, <http://www.iata.org>)

IATA'nın en önemli işlevi ise hava yollarına biletleme konusundaki yol göstericiliğidir. Örgüt, uçak bileti konusunda uluslararası havayolu şirketleri ve seyahat acenteleri ile iş birliği içindedir. IATA üyesi seyahat acenteleri anlaşmalı oldukları havayolu şirketlerinin biletlerini keserler ve servis ücretini aldıktan sonra bilet gelirinin kalanını ise BSP (Bank Settlement Plan) hesabına yatırarak IATA'ya ödeme yaparlar. Bu bağlamda IATA'nın görevleri arasında biletleme kod sisteminde standardizasyonu sağlamak ve havayolu şirketlerine daha karlı, güvenli ve etkili faaliyette bulunmaları konusunda yardımcı olmak yer almaktadır.

IATA sivil hava trafiğini kontrol etmek için dünyayı üç bölgeye ayırmaktadır. Trafik Konferans Bölgeleri olarak adlandırılan bölgeler aşağıdadır.

1. Bölge (TC 1): Batı Yarımküre/ Kuzey, Orta, Güney Amerika
2. Bölge (TC 2): Avrupa, Afrika ve Orta Doğu
3. Bölge (TC 3): Asya ve Avustralya.

TİCARİ HAVACILIK HUKUKU

Sivil havacılık hukuku, sivil havacılık faaliyetleri sırasında ülkelerin kendi hukuk kuralları ve bağlı oldukları uluslararası yasalar çerçevesinde ticari hava taşımacılığı yapan diğer ülkeler ile yapmış oldukları kurallar bütünüdür. Havayolu şirketleri ve hava alanı işletmecileri bağlı oldukları ülke yasalarına göre hareket etmektedirler. Örneğin Türkiye Cumhuriyeti Devleti sınırları içinde faaliyet gösteren havayolu şirketleri ve hava alanları, Türkiye Cumhuriyeti yasalarına uygun hareket etmek zorundadırlar. Daha sonra ise uluslararası hukuk kurallarına uymaları ve havacılığa atfen uygulamaya konmuş ve yukarıda tanımını verdiğimiz sivil havacılık kuruluş kaidelerine uymaları gerekmektedir. Aynı konuda diğer bir tanım James Edmunds yapmıştır. “Sivil havacılık hukuku, sivil havacılık faaliyetleriyle uğraşan ülkelerin kendi hukuk kurallarını ve bağlı oldukları dünya yasalarını içeren kurallar bütünüdür.” (Edmunds J, 2011:81)

Bu bağlamda ülkemizde de 19.10.1983 tarihli 18196 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmış 2920 numaralı Türk Sivil Havacılık Kanunu yürürlükte bulunmaktadır. (www.mevzuat.gov.tr)

TURİZM VE HAVACILIK

Turizm endüstrisinin ana temellerinden olan ulaşım sektörü ve bunun en önemli unsuru olan havacılık sektörü, hem makro hem de mikro açılardan beraber hareket etmektedirler. Havacılık sektörü, turizm endüstrisi paydaşları ile birbirini tamamlayan ve turizmin olmazsa olmazıdır. Öte yandan havacılık sektörü küreselleşen pazar içinde tüm dünya turizmine hizmet edebilme olanağı sağlamaktadır ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeyi kolaylaştırmada hayati bir rol oynamaktadır. (Mengü C, 2018; 121)

Havayolu taşımacılığı sayesinde bir ülkeye gelen turistler ülke ekonomisine büyük katkı sağlamaktadırlar. Tedarik zinciri vasıtasıyla ülke ekonomisinde yer alan birçok paydaş bundan istifade etmektedir. Havalimanları geliştikçe turistik bölgelerde yatırımların arttığı görülmektedir. Yerel yatırımcılar yanında uluslararası yatırımcılar da bölgeye gelirler. Havayolu ulaşımını daha da artıkça ülke vatandaşlarının refah seviyeleri artar, işletmeler gelişir, kârları artar. Ülkelerin ağırlıklı olarak havacılık sektörü ile gelişen turizm endüstrileri vasıtasıyla ödemeler dengeleri ciddi bir şekilde etkilenmektedir.

Dünyanın birçok ülkesindeki turizm endüstrisi, havacılık hizmetlerinin gelişmesiyle derinlemesine şekillenmiştir. Uçak teknolojisindeki gelişmeler, iletişim ve bilgi teknolojisindeki ilerlemeler ve pazarlama stratejileri, hava yolculuğunun kalitesini arttırmış ve bunun sonucu olarak uçak biletlerinin fiyatları düşmüş ve böylece özellikle uzun hatlarda trafik hacmi son 10 yılda üçe katlanmıştır. (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, OECD. 2017)

Hava taşımacılığının maliyeti düştükçe seyahat edenlerin sayıları artmakta ve bu da turistik destinasyonların seçimi üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olmaktadır. Havayolu biletlerindeki uygun fiyatlamalar turistleri cezbetmekte ve onların seyahat etme dürtülerini harekete geçirmektedir. Uçuş maliyetlerindeki bu düşüş kısmen gelişmiş teknolojiden kaynaklanmaktadır. Uçaklar daha büyümüş, koltuk sayıları artmış ve daha fazla yolcu taşıyabilme kabiliyetleri artmıştır. Havacılık teknolojisinde yaşanan bu gelişmeler sonucunda, özellikle maliyetlerde yaşanan düşüşler turizmi ve aynı zamanda turizm modellerini de etkiledi. Bununla birlikte turizmde yeni destinasyonlar oluştu, turistik akışlar değişmeye başlamıştır. Havacılıkta bazı pazarlarda aşırı yoğunluk yaşandı, artan uçuş menzilleri ara varış noktalarını da arttırdı. Bu arada turizm ve havacılık sektörleri arasında çıkar çatışmaları da zamanla ortaya çıktı. Havacılık ve turizm arasında yakın çalışma ortamlarına rağmen havacılık sektörü ile turizm endüstrisinin diğer paydaşları arasında temelde yatan politika anlaşmazlıkları da meydana geldi. Havacılık sektörü için olumlu olan, turizm için genellikle olumsuz oldu. Öte yandan düşük havayolu ücretleri turizmi canlandırırken geleneksel havayollarının kâr marjları üzerinde baskı oluştu. Önceki yıllardaki kısıtlayıcı düzenlemeler havacılık sektörünün karlılığını ve istikrarını arttırırken aynı zamanda turizme caydırıcı etki yaptı. Ancak zamanla, hükümetler hava taşımacılığında daha az kısıtlayıcı

düzenlemeler uygulamayı seçtiler ve bu daha fazla rekabete, daha düşük ücretlere ve daha fazla turistik seyahatlere yol açtı. Bu konulara aşağıda değineceğiz. Şimdi havayolu taşımacılığında operasyon şekillerinden biraz bahsedelim.

HAVAYOLU OPERASYON ŞEKİLLERİ

Havayolu operasyon şekilleri açısından üçe ayrılır;

- Tarifeli Havayolları (Scheduled Airlines)
- Kiralık (Charter) Taşıyıcıları
- Düşük Maliyetli Havayolları (Low-cost Airlines)

Tarifeli Havayolları (Scheduled Airlines)

Yolcuların veya yüklerin (kargo) hava ulaşım araçları ile belirli güzergâhlar üzerinde, belli bir plan, saat ve tarifeye bağlı olarak taşınması esasına göre uçan havayollarıdır. Bu uçuşlar iç hatlar (Domestic) veya dış hatlar (International) uçuşlar olabilir. Ayrıca tarifeli havayolları yolcularına ekonomi sınıf (Economy class) dışında birinci sınıf (First class) ve/veya Business sınıf (Business class) koltuk sunabilirler. Tarifeli havayolları ilgili hükümetler tarafından onaylanmış izinler çerçevesinde önceden belirlenmiş rotalarda yerel veya uluslararası uçuşlar gerçekleştirmektedirler. Tarifeli havayollarının ülke prestiji açısından ulusal bayrak taşıyıcı olarak faaliyette bulunmaları yaygın bir uygulamadır. Örneğin; Türk Hava Yolları ve İngiliz Havayolları, Air France, Lufthansa tarifeli seferler düzenleyen ulusal bayrak taşıyıcı havayollarıdır. (Halloway J.C, Humphreys C, 2006: 124)

Öte yandan dünya hava taşımacılığı endüstrisindeki gelişmeler özel havayollarının da belli noktalar arasında tarifeli seferler düzenlemesine olanak tanımıştır. Örneğin Türkiye’de Pegasus Havayolları, Atlasglobal, Onur Air gibi. Tarifeli havayolları hizmetlerinde devamlılık söz konusu olduğundan sadık ve çok seyahat eden yolcuları için frequent flyer (sık uçuş) adı altında programlar geliştirmişlerdir. Bu sistemde yolcunun uçtuğu noktalar arasındaki biriken mil hesabı belli bir esasa göre hesaplanarak kendisine yeni uçuşları veya otel konaklama, araba kiralama gibi hizmetleri ödül olarak sunulabilir. Ülkemizde de milli taşıyıcımız Türk Hava Yolları’nın da Anadolujet ile beraber Miles& Smiles adı altında Frequent Flyer programı vardır. Türk Hava Yolları ödül olarak Miles&Smiles üyelerine ödül bilet, refakatçi bileti ve upgrade (Bir üst sınıfa yükseltme) gibi kolaylıklar sağlamaktadır.

Tarifeli havayolları ayrıca “Airline alliance” ve “Code sharing” adlı sistemlerle kendi uçtukları noktaların dışında da anlaşma yaptıkları iş ortağı havayollarının koltuklarını kullanabilmektedirler. Örneğin Türk Hava Yolları “Star Alliance” adlı bir sisteme dahildir. Star Alliance 1997 tarihinde kurulmuş olup Türk Hava Yolları 27 üye havayollarından bir tanesidir. Bu sisteme Swiss Air, Air China, Air Canada, Lufthansa, Singapore Airlines, Scandinavian Airlines, Egyptair gibi dünyada tanınan havayolları üyedir.

Kod paylaşımı “Code sharing” ise havayolu şirketlerinin tarifeli seferlerinde başka havayollarının uçuş kodlarını kullanmaları diye tarif edilebilir. Burada havayolu kendi yolcusu yanında biletlerini başka havayollarından satın alan yolcuları da taşır. Örneğin yolcu Emirates Havayollarından Dubai-Delhi-Tokyo uçuşu için bilet almış olsun. Bu uçuşlarda yolcu Delhi-Tokyo ayağında Japon Havayolları uçağı ile uça ve bu uçuşların uçuş numarası bilete basılı olandan farklı olsa dahi, biletin üzerinde rezervasyon yapılan Emirates Havayollarının uçuş numarası olacaktır.

Tarifeli havayolları yolcu olsa da olmasa da ilan ettiği tarifeye bağlı kalır. Bu yüzden giderleri yüksek, yükleme faktörleri charter operasyonuna göre düşük olabilir ve hizmet rekabeti esasına göre çalışırlar. Bundan dolayı tarifeli havayollarının inovasyon çalışmalarına daha fazla ihtiyacı vardır.

Tarifeli seferler iki türlü yapılabilir;

İç hat seferleri (Domestic Flight): Ülke sınırları içindeki havaalanları arasında yapılan seferlerdir.

Dış hat seferleri (International Flight): Bir ülke sınırları içindeki bir şehirden bir veya daha fazla ülkedeki şehirlere yapılan seferlerdir. (Mengü C, 2018: 220-221)

Kiralık (Charter) Taşıyıcıları

Uçak kiralama (chartering) konusu bir havayolu firmasından tek tek bilet alınması yerine tüm bir uçağın kiralanmasını gerektiren bir faaliyettir. Bunun için ya tarifeli havayollarının ve tarifersiz havayollarının charter departmanlarıyla veya charter havayolları ile iletişime geçilir. Charter uçuşları tarifeli seferlerin yetersiz kaldığı noktalara veya tarifeli uçuşların yapılmadığı destinasyonlara yapılır. Charter seferleri iki uçuş noktasından farklı bir noktaya yapılamaz. Ülkemizde havacılık sektörünü düzenleyen Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün yapmış olduğu tanıma göre "Charter uçuşları, halkın kullanımına açık olarak tamamen havayoluyla veya kısmen havayolu, kısmen de kara / deniz yoluyla yapılan ve önceden düzenlenmiş bir ya da birden fazla seyahat acentası ile uçağın tamamını kapsayan kira sözleşmesine dayanarak geliş-gidiş esaslı çerçevesinde, rezervasyon yapmış yolcuların taşınması amacıyla düzenlenen uçuşlardır." (SHGM, AIP Gen. 1.2, Madde 3.3.1.1)

Charter firmaları, giderleri düşük, yolcu ve yük faktörleri yüksek, doğrudan turizm pazarına hitap eden ve genellikle uçaklarda sık oturma düzenine sahip kısa mesafeli destinasyonlara uçuşlar gerçekleştiren, ana seyahat ürünü olan paket turun hava ulaşımı ayağını oluşturan havayollarıdır. Kiralık taşıyıcılar kendilerinden hizmet kiralayan tur operatörlerinin talebi üzerine sabit bir uçuş çizelgesine sahip olma eğilimi göstermemektedir. (Edmunds J, 2011:29)

Charter operasyonlarda seyahat işletmeleri bir havayolunun uçağını belli sefer veya seferler için kiralar. Charter seferleri tarifeli seferlerden daha ucuz olup kalkış saatlerindeki değişim dolayısıyla tarifeli seferlere benzemezler. Charter seferleri farklılıklar gösterirler, bunlar;

- Bir seferlik Charter (Ad Hoc Basis Charter): Bir sefer için organize edilen charter şeklindedir.
- Dizi Charter (Scheduled Charter): Bir adı da tarifeli charter'dir. Belli noktalar arasında birden çok düzenlenen charter seferi demektir.
- Sürelili Charter (Periodical Charter): Belli bir süre içerisinde -10 gün veya bir ay gibi- uçağın bir veya birden fazla nokta arasında uçurulması demektir.

Küresel turizmin gelişmesi ile birlikte yabancı ülkelere ve ülke içerisinde cazip tatil yörelerine gitmek isteyenlerin sayısında gözle görülür bir artış meydana gelmiştir. Uçak kiralama konusu seyahat işletmeleri tarafından özel turlar adına sıklıkla kullanılmaktadır. Genellikle yüksek sezonlarda, bayram, yılbaşı ve okulların tatil olduğu dönemlerde belirli şehirler ve ülkeler arasında charter seferleri organize edilmektedir. Bu tip uçuşlar tarifeli seferlerle mukayese edildiğinde hem çok daha ekonomiktir, hem de tarifeli uçulmayan noktalara da uçulabildiğinden hızlı çözüm sunabilmektedir.

Charter Operasyonlarının Özellikleri

- Tarifersiz olarak yapılırlar,
- Grup halinde seyahat edildiğinden ucuz fiyat uygulanır,
- İki nokta arasında yapılan bir hava taşımacılığıdır,
- Diğer bir ifadeyle tarifeli uçuşlarda olduğu gibi ara havalimanlarına iniş-kalkış yapılamaz,
- İki nokta arasında mesafeler genellikle tarifeli seferlere göre daha kısadır,
- Uçuş müsaadesi için bir ülkede faaliyet gösteren sivil havacılık teşkilatlarına müracaat edilir. Ülkemizde bu kurum Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'dür,
- Eğer uçuş yurt dışında bir ülkeye yapılacaksa, ülkeler arası ikili hava anlaşmalarına müracaat edilir,
- Prensip olarak karşılıklı tarifeli seferlerin düzenlenmediği ülkeler arasında charter seferler düzenlenemez.

Charter uçuşları konusunda ilgili havayolundan kiralama şekilleri farklılık gösterir. (Mengü C, 2013:91)

Bunlar;

- Tam (Full) Charter: Bir uçağın tüm koltuk kapasitesinin tek bir operatöre kiralanması şeklindedir.
- Kısmi (Part) Charter: Havayolu uçağının koltuklarını birden fazla operatöre kiralama şeklindedir.
- Havayolu Charter'ı: Bir üçüncü şekil ise, charter hizmeti sağlayacak olan havayolu ilgili seyahat acentası veya tur operatörlerine belli tarih veya tarihlerde iki uçuş arasında sefer yapacağını bildirir ve koltuk satmalarını ister. (Örneğin belli sezonlarda işçi taşınması yapılması gibi)

Charter uçuşlarda uçuş ilkeleri, biletleme, havalimanlarında sağlanan yer hizmetleri tarifeli uçuşlarla benzerdir, ancak işletme maliyetleri tarifeli uçuşlara göre daha azdır. Charter uçuşlar genellikle konma-konaklama ödemeleri daha az olan şehirlerin ikinci, hatta şehrin daha dışında yer alan üçüncü havalimanlarına yapılır. Aynı zamanda uçakta yapılan yolcu ikramı daha ucuza mal olmaktadır. Sadece charter hizmeti veren havayollarının uçaklarında daha çok yolcu taşımak için koltuk aralıkları daha dardır ve uçuşlarda tek sınıf olan ekonomi sınıfı uygulanır.

Düşük Maliyetli Havayolları (LCC - Low-cost Airlines)

Düşük maliyetli havayolları hava taşımacılığındaki yeni bir patlama segmentidir ve turizm üzerinde önemli bir etkiye sahip olmuşlardır. Düşük maliyetli havayollarına, (LCC) gösterişsiz taşıyıcı veya indirimli taşıyıcı gibi farklı isimler de verilmektedir. Geleneksel yolcu hizmetlerini ortadan kaldıran ve düşük ücretler sunan bir havayolu tipidir. Böylece, LCC'ler, uçuşlarında yemek, meşrubat, eğlence gibi birçok hizmet sunan geleneksel havayolları yerine sadece uçuş hizmeti sağlayan havayollarıdır. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 701)

Düşük maliyetli havayolları yeni değildir. ABD'de Southwest havayolları 1970'lerin başından beri faaliyet göstermektedir. ABD de havacılıkta yeni düzenlemelerin yapılmasıyla birçok LCC hizmet vermeye başladılar, fakat kısa süre sonra başarısız oldular. (Gudmundsson S, 1998: 63).

1990'ların ortalarından itibaren LCC'ler dünya piyasalarında yeniden ortaya çıktılar. Şu an birçok geleneksel havayolundan daha başarılılar ve kar ediyorlar. Mevcut düşük maliyetli havayolları 1980'lerden ders almışa benziyorlar ve birçoğunun bir süre daha hayatta kalması bekleniyor. (Calder, 2002:41)

Adından da anlaşılacağı gibi, düşük maliyetli havayolları maliyetleri minimumda tutmaya çalışırlar. İkinci derece noktadan noktaya uçarlar ve yüksek maliyetli havalimanlarını tercih etmezler. Uçaklardan ve mürettebattan yüksek oranda istifade ederler ve personele genellikle tarifeli havayollarından daha düşük maaş öderler. Havalimanlarında dinlenme salonları veya sık uçan yolcu (frequent flyer) programları sağlamazlar. Tur paketleri veya kısıtlayıcı koşullara tabi düşük geri dönüşlü ücretler yerine, minimum kısıtlamalarla, ancak aynı zamanda sınırlı iade edilebilirlikle tek yön düşük ücretler sunarlar. Bazen acentaların tur paketlerini sözleşmeler yaparak web siteleri üzerinden satarlar. Filolarında genellikle tek tip uçak bulundururlar ve bu sayede bakım hizmetleri de tek tipli uçaklar için ayarlanmıştır. Uçaklarda birinci sınıf veya business sınıf yoktur, tüm yolcular ekonomi yolcularıdır. Büyük şehirlerde, Hamburg'da Lübeck, Malezya'daki Singapur'da Senai ve Brüksel'de Charleroi gibi ikinci tür havalimanlarını kullanırlar. Bunlar büyük varış noktalarına alternatif kapılardır. Bazen bunlar kendi başlarına örneğin Güney Batı Fransa'da Carcassonne, Venedik'e yakın olan Treviso ve aynı zamanda Veneto havalimanlarını kullanırlar. Düşük maliyetli havayollarının bu destinasyonlara uçmalarındaki ana sebep havalimanı yer hizmetlerinin daha ucuz olması, kısmen de havalimanlarının daha az sıkışık olması ve uçakların hızlı dönüşlerine imkan vermesi ve kısmen de güçlü tarifeli havayolları ile birebir rekabete girmemeleridir. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 703)

Düşük maliyetli havayolları sabit uçuş çizelgesiyle hareket ettiklerinden tarifeli havayolları ile benzerlik göstermektedirler. Ancak, düşük maliyetli havayolları, maliyetleri azaltarak veya belli bir maliyet tabanında tutarak yolculara düşük ücretli bilet satma politikası ile iş yapmaları bakımından

tarifeli havayollarından ayrılmaktadırlar. (Peter Horder, 2008: Managing Aircraft Maintenance Costs Conference notes.)

Düşük maliyetli havayolları ile tarifeli havayolları arasında üç ana fark vardır: Bunlar, hizmet tasarrufu, operasyonel tasarruf ve genel gider tasarrufudur.

-Kısa mesafeli rotalara (genellikle 1.500 km'den az) odaklanma eğilimindedirler. Yolcu başına düşük işletme maliyetleri elde etmek için uçaklarda tüm koltukları doldurmaları ve uçağı mümkün olduğunca sık uçurmaları gerekir.

-Fazla uçuş saati, sabit giderlerin daha fazla uçuş saatine ve daha fazla yolcuya yayılabileceği anlamına gelir.

-Yer ayırmanın uygulanmaması, yolcuları erken ve daha hızlı dönüş sürelerini desteklemeye teşvik eder.

-Düşük maliyetli havayollarının uçakları tek tip yolcu sınıfına sahiptir ve bu uygulama ücret yapılarını kolaylaştırır. Ücretler, erken rezervasyon yapanları korur ve koltuklar dolduğunda fiyatlar artar.

-LCC'lerin ikincil havalimanlarını kullanmalarının avantajı, hem terminalde sıkışıklık önlemekte, transfer yolcu taşımak yerine noktadan noktaya uçulduğundan hem bağlantılı uçuşlardan kaynaklanan kesintiler ortadan kalkmakta, hem de yolcu gecikmeleri olmadığından bagaj transferi ve kaybı yaşanmamaktadır.

-İkincil havalimanlarının kullanımının en büyük avantajlarından biri handling ve landing ücretlerinin büyük havalimanlarına göre daha ucuz olmasıdır.

-Tek tip uçak filosuna sahip olma sebebiyle pilot ve kabin ekibi aynı tip eğitime sahip olurlar ve uçak bakım ücretleri de daha az maliyetlidir.

-LCC havayolları genellikle operasyonlarını hava trafiğinin daha az olduğu sabah erken veya akşam geç saatlere göre ayarlarlar. Bu sayede iniş ve uçak park ücretleri de daha ucuz olur.

-LCC'ler internet ve çağrı merkezleri aracılığıyla müşterilere doğrudan satış ve elektronik biletleme kullanarak önemli maliyet tasarrufu sağlarlar. Aynı zamanda seyahat acentaları aracılığıyla satışları çok az olduğundan komisyon ödemazler.

-LCC'ler örneğin refakatsiz küçüklere (unaccompanied minors) tam hizmet sunan taşıyıcılarından daha yüksek bir yaş sınırı uygulayarak bu tip yolcuları azaltma yoluna giderler.

-Uçaklarda yemek, içecek, yastık, battaniye, TV, videolar gibi hizmetler ya hiç yoktur, ya da varsa yolcular bunlar için ekstra ücret öderler.

-Bazı düşük maliyetli havayollarında çalışanlar birden fazla görev yaparlar. Örneğin havalimanlarında dışardan hizmet almamak için kabin memurları uçağın kaba temizliğini yaparlar veya terminallerde boarding görevlisi olarak çalışırlar. Böylece personel maliyetleri düşer.

-Sonuç olarak LCC'ler, daha az karmaşık bir yönetim sistemine ve personel yapısına sahiptirler ve karar verme süreci oldukça kısa ve kesindir.

(O'Connell, Williams. 2005: 259–272)

Düşük maliyetli havayolları dünya turizm pazarlarında oldukça etkili olmuşlardır. ABD'de Southwest büyümeye devam ediyor ve Jetblue gibi yeni düşük maliyetli havayolları etkili bir şekilde pazara girdi. Kanada ve Avustralya'da LCC'ler baskın ulusal havayolları ile ciddi manada rekabet içerisindedirler. Asya kıtasında özellikle Air Asia çok başarılı olmuştur. Malezya ve Endonezya da iç pazara oldukça hakimdir. Ancak, düşük maliyetli havayollarındaki büyümenin en çarpıcı örneği Avrupa'da yaşanmaktadır. Avrupa içi havacılık pazarı 1990'ların ortalarında kapsamlı bir şekilde serbestleşti ve o zamandan beri LCC'ler rekabetin ana oyuncularını oldular. Ryanair, EasyJet ve Air Berlin gibi birçok havayolu artık büyük havayolları olarak addedilmekte ve uçak imalatçılarına devamlı olarak yeni uçak sipariş etmektedirler.

LCC'ler büyük havayolu şirketleri ile ciddi rekabet içerisindedirler. Yolcu ücretleri ucuz olduğundan büyük havayolları aynı ücretlerle yolcu taşıyamamakta ve zarar etmektedirler. Dahası pazara yeni giren düşük maliyetli havayolları büyük havayollarına göre finansal olarak daha güçlü

görülmektedir. Örneğin Alman Lufthansa havayolları geçmişte LCC'lere karşı agresif bir şekilde rekabet etmeye çalıştı. Fakat bilhassa otoriteler tarafından sorunlarla karşılaştı. Bazı büyük havayolları onlarla rekabet edebilmek için kendi LCC şirketlerini oluşturdular. Örneğin British Airways, Go, Hollanda havayolları KLM, Buzz adı altında kendi bünyeleri içerisinde ucuz ücretler sunan havayollarını kurdular. Fakat başarılı olamadılar. (Cassani & Kemp, 2003). ABD'de de United havayolları, Ted, Singapore Airlines, Tiger ve Avustralya'da Qantas havayolları, Jetstar adı altında yeni dalga diyebileceğimiz yan havayollarını oluşturdular.

Düşük maliyetli havayollarının turizme faydaları tartışılmaz bir olgudur. Faaliyetleri genellikle tatil amaçlı seyahat edenlere yöneliktir. Ancak EasyJet havayolları gibi bazıları da fiyata duyarlı iş adamlarına da hizmet vermektedirler. Turizmdeki en belirgin etkileri pazarın genel büyüklüğü üzerinedir. Düşük ücretler uyguladıklarından bazen kara vasıtaları ile seyahat etmek bile daha pahalı olabilir. Düşük ücret uygulamaları nedeniyle kısa süreli seyahate çıkanları oldukça etkilemektedirler. Örneğin bir Londralı Dublin'de barları ziyaret ederek bir hafta sonu geçirip ülkesine dönebilir. Veya bir Berlinli Güney Fransa'da sahip olduğu yazlık evine istediği an gidebilir. Bu tip insanlar LCC'lerin sunmuş olduğu uçuş imkanlarından pahalı ve tarifeli olan havayolları veya kısıtlayıcı imkanları olan charter havayollarından aynı şekilde faydalanamazlardı. Bunun da ötesinde, LCC'lerin uyguladıkları düşük ücretler sonucunda geleneksel destinasyonlar pazarı da büyük ölçüde etkilenmeye devam edecektir.

Düşük maliyetli havayolları aynı zamanda uçtukları destinasyonların gelişimlerini de etkilemektedirler. Birçok turist LCC'ler sayesinde daha önce görmedikleri ve az bilinen, kalabalık olmayan yerleri keşfediyor. Bu destinasyonlar da yöreye turist getiren LCC'lerin önemini fark etmekte ve onlara finansal destek sunmaktadırlar. Örneğin Avrupa Komisyonu 2004 yılında LCC'lere bazı sübvansiyonlar uygulamıştır. Düşük maliyetli havayolları böylece hem büyümekte ve hem de turizm pazarlarını geliştirmektedirler.

LCC'lerin turizm ve seyahat sektörü üzerindeki etkileri kalıcı olmuştur ve olmaya da devam edecek gibi görünmektedir. Bu arada düşük maliyetli havayolları devamlı olarak yeni pazarlar aramaktadırlar. Genişleme planları cesurca ve ataktır. Bu arada birçok ülkede yeni LCC'lerin pazara katıldıkları görülmektedir. Jetstar ve Air Asia X gibi bazı LCC'ler şu anda uzun mesafeli hatlar geliştirmektedirler. Fakat beklenmedik bir kriz ile karşılaşırlarsa pek çoğu hayatta kalamaz. Bununla birlikte, şu anda büyük havayollarının onları 1980'lerde yaptıkları gibi pazardan çıkarmaya zorlamaları beklenmemektedir. Turizm ve seyahat sektörü geliştikçe havayolu pazarlarında büyük olasılıkla hem geleneksel büyük havayolları ve aynı zamanda düşük maliyetli havayolları beraber faaliyet gösterecekler ve kendi pazarlarında kar elde edebilmek adına uçuşlarına devam edeceklerdir. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 705)

HAVAYOLLARINDA DEREGÜLASYON, LİBERALLEŞME VE TURİZMDE BÜYÜME

Zamanla tüm dünyada havacılık sektöründe yaşanan gelişmeler sonucunda ülkeler yeni düzenlemeler yapmaya zorlandılar. Ticari uçuşlarda "deregülasyon" uygulamasına, yani serbestleşmeye (liberalleşme) gittiler ve yeni düzenlemeler yaptılar. Böylece havacılıkta alan daraltma düzenlemeleri şeklindeki geleneksel yapıları terk ederek rekabetçi ve serbest bir yapıya geçtiler. Serbestleşme, havacılık pazarlarının daha rekabetçi olması anlamına gelmektedir. Bu surette turizm endüstrisi de durdurulamaz bir ivme kazanmıştır. 1978 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde kabul edilen yasa ile, (Airline Deregulation Act, 1978) havayolu taşımacılığındaki serbestleşme (liberalleşme) sürecinin ilk adımı Amerika Birleşik Devletlerinde atılmıştır. ABD'de havayolu taşımacılığında serbestleşme eğilimlerinin 1970'li yıllarda ilk kez sorgulandığını görüyoruz. O dönemde ABD'de sıkı düzenlemelerin havayolu işletmelerine çeşitli faydalar getirdiği fakat bu faydaların faturasını müşterilerin ödediği anlayışı güç kazanmıştır. Bu görüşü savunanlar, sıkı düzenlemelerin pazardaki rekabeti engelleyerek etkinliği, verimliliği ve hizmet kalitesini azalttığını ve bunun bir sonucu olarak havayolu talebinin artmasına engel olduğunu iddia

etmişlerdir. Bu kapsamda iç hatlar serbestleşmesi ilk kez 1978 yılında ABD’de gerçekleşmiştir. Böylece; havayolu işletmelerinin pazara girişleri kolaylaştırılmış, uçuş ağlarını, kapasitelerini ve fiyatlarını istedikleri gibi belirlemeleri mümkün hale gelmiştir. (Gerede E, 2015: 102)

ABD’de önce iç hat uçuşlarında başlayan liberalleşme rüzgârı daha sonra dış hatlarda da uygulanmaya başlanmış ve Amerika Birleşik Devletleri ile Hollanda arasında 1992 yılında ilk “Açık Semalar” (Open Skies) anlaşmasının imzalanması ile uluslararası boyuta ulaşmıştır. Open Skies anlaşmaları Amerika Birleşik Devletleri’nden uluslararası noktalara yapılan yolcu ve kargo uçuşlarını büyük ölçüde genişletti, artan seyahat ticareti ve üretkenliği arttırdı, yüksek kaliteli iş fırsatlarını ve ekonomik büyümeyi teşvik etti. Open Skies anlaşmaları çeşitli havayollarının uçuş rotaları, kapasite ve fiyatlandırma ile ilgili ticari kararlarında hükümet müdahalesini ortadan kaldırarak taşıyıcı şirketlere ve tüketicilere daha uygun maliyetli ve verimli hava hizmeti sunma konusunda serbestlik tanıdı. Amerika’da başlayan “Açık Semalar” (Open Skies) politikası, havayollarının küresel uçuş yapmalarını sağladı. Ayrıca Havayolu şirketlerine ve ortak uçuş yaptıkları havayollarına dünya pazarlarına sınırsız erişim hakkı tanıyarak daha sonra ortaya çıkacak havayolu ittifakları ile maksimum seviyeye ulaştı. Daha sonra Açık Semalar anlaşması örnek olarak kabul edilmiş ve başta Avrupa ülkeleri arasında olmak üzere tüm dünya ülkelerine yayılmıştır. ABD’nin, 28 Avrupa Birliği ülkesinden 15’i dahil olmak üzere 60’tan fazla ülke ile Açık Semalar anlaşması vardır. Açık semalar anlaşmaları devletler arasında rekabete yönelik engellerin çoğunu kaldırmakta ve havayollarının diğer ülkelerin havayolları ile ittifaklar yapmasına ve uluslararası başka rutlara uçmasına müsaade etmektedir. (US Department of States, Archived Content, <https://2009-2017.state.gov/e/eb/tra/ata//index.htm>)

Havayolu taşımacılığında serbestleşme tüm ülkelerin turizm modelinde büyük değişikliklere yol açtı. Tatilciler hızla kara taşımacılığında hava taşımacılığına geçtiler ve daha uzun yolculuklar yapmaya başladılar. Bu aynı zamanda yabancı turistler için destinasyon olarak iç turizm yerine dış destinasyonları tercih etmelerinin yolunu açtı. ABD’de yaşanan yeni düzenlemeler sonucunda Avrupalı ve bilhassa Japon turistlerin tatil için Amerika’yı seçmeleri çekici bir hal almıştır.

Havacılık sektöründeki serbestleşme turizm pazarlarının daha rekabetçi olması anlamına gelmektedir. Bu da havayollarının yolcu ücretleri ve maliyetlerini düşük tutmaya zorlamasına neden olmaktadır. Serbestleşme aynı zamanda daha geniş bir havayolu yelpazesinin belirli bir pazara hizmet verebileceği anlamına da gelmektedir. Günümüzde örneğin İngiliz turistler bir Alman charter taşıyıcısıyla İspanya’ya uçabilmektedirler. Artık eskiden olduğu gibi iki ülke arasında sadece ülke bayrağını taşıyan havayollarının uçması yerine ülkeler menfaatleri çerçevesinde üçüncü ülkelerin havayolları da uçuş yapabilmektedir. Ülkeler genellikle havacılık ve turizm adına çıkarları arasında bir tercih yapmak zorunda kalmaktadırlar. Kısıtlayıcı havacılık politikaları yolcu ücretlerini yüksek tutarak turizmi engellerken, liberal (serbestleşme) politikaları ise hem gelen (incoming) hem de giden (outgoing) turizmini teşvik etmektedir. Birçok ülke havalimanlarını geliştirmekte ve turizm endüstrilerini canlandırmaya büyük gayret sarfetmektedir.

ABD’de başlayan ve daha sonra tüm dünya pazarlarına yayılan serbestleşmeler sonucunda, düşük fiyatlarla gidilebilecek yeni turizm pazarları ortaya çıktı ve çok daha rekabetçi bir havacılık sektörüne yol açtı. Başlangıçta düşük maliyetle çalışan ve düşük ücretler sunan ve pazara yeni giren havayollarının sayıları birden arttı. Ardından, geleneksel - tarifeli havayolları yolcu ücretlerini düşürmek zorunda kaldılar. Fakat zaman içerisinde pazara yeni giren havayollarının çoğu kapandılar ve geleneksel – tarifeli havayolları pazardaki egemenliklerini yeniden sağladılar. Bu da etkili pazar bölümlendirmesi ile mümkün oldu. Daha sonra ulusal pazarlarda biraz olsun ucuz ücretlerle uçan ve geleneksel – tarifeli havayolları uçuşlarda gözle görülür bir denge sağlandı. Geleneksel havayolları iş seyahatine çıkanlar dışında kalan yolcularına maliyetlerini uygun olabilecek düşük ücretler uyguladılar. Sonuçta düşük ücret uygulanması birçok destinasyonu erişilebilir hale getirdi. (Oum ve diğerleri, 1991:124–179)

Uluslararası hava taşımacılığını düzenleyen kurallar oldukça karmaşıktır. Bu karışıklığı gidermek adına 1944 yılında uygulamaya konulan Şikago Konvansiyonu çerçevesinde uluslararası havacılık yasalaştırılmıştır. İki komşu ülke arasında yapılan uçuşlar için yapılan ikili sözleşmeler oldukça anlaşılır ve daha basittir. İkili havacılık sözleşmeleri genellikle her iki tarafın kendi ülke menfaatlerini en üst düzeye çıkarmaya çalıştığı, her iki tarafın ihtiyaçlarını dengeleyen uzlaşmaları temsil eder. Fakat uçuşların başka ülkelerin hava sahalarını kullanma mecburiyeti yeni düzenlemelerin yapılmasını gerekli kılmaktadır. Bu noktada, “Açık Semalar” (Open Skies) anlaşmaları, havayolu mülkiyeti, rekabet hukuku, emniyet ve güvenlik ile ilgili hususlar ortaya çıkmaktadır. Havacılık operasyonlarını düzenleme adına Uluslararası Sivil Havacılık Organizasyonu (ICAO) sekiz farklı “Trafik Hakkı” belirlemiştir. Bunlar;

1. Trafik Hakkı: (Transit Geçiş Hakkı): Uçağın anlaşmalı ülkelerin üzerinden yere iniş yapmadan (hava sahasını kullanarak) uçuş hakkıdır.
2. Trafik Hakkı (Teknik İniş): Bir ülkeye ticari amaç olmaksızın yakıt alma ve bakım gibi nedenlerle teknik işi yapma hakkıdır.
3. Trafik Hakkı: Uçağın kendi ülkesinden aldığı yolcu, yük ve postayı anlaşmalı bir başka ülkeye taşıma hakkıdır.
4. Trafik Hakkı: Uçağın anlaşmalı bir ülkeden aldığı yolcu, yük ve postayı kendi ülkesine taşıma hakkıdır.
5. Trafik Hakkı: Uçağın kendi ülkesinde başlayan ve biten bir seferle, ikinci bir ülkeden aldığı yolcu, yük ve postayı, trafik hakkı veren üçüncü bir ülkeye taşıma, yine bu ülkeden aldığı yolcu, yük ve kargoyu ikinci ülkeye getirme hakkıdır.
6. Trafik Hakkı: Uçağın iki anlaşmalı ülke arasında yolcu, yük ve kargoyu kendi ülkesine de iniş-kalkış yaparak taşıma hakkıdır.
7. Trafik Hakkı: Uçağın kendi ülkesine iniş-kalkış yapmadan, anlaşmalı iki ülke arasındaki yolcu, yük ve postayı taşıma hakkıdır.
8. Trafik Hakkı: Kabotaj hakkı, yani yabancı bir hava aracının bir ülke içindeki iki milli nokta arasında ticari amaçla yolcu, yük ve posta taşıma, bir ülke hava yolunun diğer bir ülkenin trafiğini (yolcu, yük ve postayı) o ülke içindeki iki nokta arasında taşıma hakkıdır. Kabotaj esasen taşıyıcının kayıtlı olduğu ülkede başlayan ve sona eren taşımalar için diğer bir deyimle iç hat taşımalar için kullanılır. 8. Trafik Hakkı ile iç hat taşıma hakkının diğer bir ülkenin hava yoluna verilmesi söz konusudur. (Sivil Havacılık Genel Müd. Yayınları. Yayın No: HAD/T-22 2015)

AVRUPA’DA HAVAYOLU TRAFİĞİNDE SERBESTLEŞME

Serbestleşme (liberalleşme) hamlesi kapsamında Avrupa Birliğine (AB) üye ülkelerin yeni bir havacılık politikası üzerinde anlaşmaya varmaları sorun olmadı. Avrupa Adalet Divanı'nın Roma Antlaşması'na katılan ülkelerin kendi aralarında pazarlar açmaya karar almaları ve bunu havacılık pazarlarının da dahil edilmesi takip etti. Avrupa'da yaşanan serbestleşme (liberalizasyon) sonucunda birçok ülke semalarını hava trafiğine açtı.

1960 yılında kurulan “Avrupa Hava Seyrüsefer Emniyeti Teşkilatı - Eurocontrol” Avrupa hava sahasında emniyetli ve kesintisiz hava trafik yönetimi sağlayan uluslararası bir organizasyondur. Eurocontrol şu anda 41 üye ülkeye sahiptir ve genel merkezi Brüksel'dir. Avrupa Birliği (AB) tek bir Avrupa “Açık Semalar” (Open Skies) düzenlemesini tamamen Eurocontrol'a devrederek, onu tüm dünya hava trafik kontrolünün koordinasyonu ve planlanması için merkezi organizasyon haline getirdi.

Avrupa'da tek elden kontrollü bir havacılık pazarının oluşmasının turizm açısından önemli etkileri olmuştur. Böylece uluslararası uçuşlar sıkı bir şekilde düzenlendi ve kontrol sağlandı. Avrupa'da uygulanan havayolu ücretleri, benzer mesafelerde ABD, Kanada ve Avustralya gibi daha önce liberalleştirilmiş havacılık pazarlarındaki ücretlere göre çok yüksekti. 1990'larda, İsviçre ve Norveç ile birlikte Avrupa topluluğu ülkeleri bazı iç kısıtlamalar kalsa da uygulamada olan uluslararası

havacılık düzenlemelerinin bir çoğunu kaldırdılar. Uçuşlarda kapasite arttırımına gidildi ve yeni havayollarının pazara girişindeki kısıtlamalar önemli ölçüde kaldırıldı. Böylelikle, örneğin İrlanda bayraklı Ryanair havayolları İngiltere ve İtalya arasında uçmaya başladı.

İlk başlarda Avrupa'da yaşanan ülkeler arası uçuş serbestliği faydalı oldu ve bazı hatlarda rekabet oldukça arttı. Düşük maliyetli havayollarının (LCC) öncüleri olan Ryanair, EasyJet ve Air Berlin'in kısa zamanda pazara hakim olmaları işin şeklini değiştirdi. LCC'ler hem eski hem de yeni destinasyonlarda çok ucuz yolcu ücretleriyle taşımacılık yaptılar. Yolcuları hizmet verdikleri destinasyonlara gitmeleri konusunda teşvik ettiler ve eski, geleneksel havayollarını pazarda rekabetçi ücretlerle çalışmaya zorladılar. Böylece, Avrupa'da turizm genel manada canlandı ve yeni havayolu uygulamaları turizm modellerini büyük ölçüde değiştirmiş oldu.

Yeni düzenlemede ilk büyük hareket charter pazarlarının gelişmesiyle oldu. Bu havayolu trafiği 1960'larda Avrupa'da, özellikle İngiltere ve Almanya'dan Costa del Sol gibi İspanya'nın güneşli yerlerine yapılan seyahatlerde büyük ölçüde başladı. Avrupa'da tarifeli havayollarının ücretleri kitle turizmi için çok yüksekti. Charter havayolları operasyonları bu konuda yeni bir yol açtı, düşük maliyetli çalışmak ve koltukların tur paketleri ile doldurulması böylece sınırlı esneklik charter uçuşlarının tamamen dolmasına ve dolayısıyla yolcu başına düşük maliyetlere ulaşılmasını sağladı. Büyük havayolları kendi filolarındaki bazı uçakları havalimanlarında boş yere bekletmek yerine tur operatörlerinin hizmetine verdiler ve tur operatörleri geleneksel - tarifeli havayollarının yapamadığını yaptılar. Yeni pazar çok rekabetçiydi ve ücretler tarifeli havayollarına göre çok daha düşüktü. Geleneksel havayolları tarifeye göre uçarken charter havayolların istedikleri kadar uçuş sunmalarına izin verildi. Ancak, nereye uçabilecekleri daha önce düzenleniyordu ve yalnızca bir tur paketinin içerisindeki programla uçuş yapıyorlardı. (Doganis R, 2001:81)

Charter operasyonlarının önemi farklı "Leisure" turizm pazarlarını olağanüstü canlandırmalarıdır. "Leisure Tourism" İngilizce'de kelime olarak iş veya zorunluluk dışında bir sebeple seyahat etmek ve kişinin özgürce boş vaktini değerlendirmesi ve dinlenmesi demektir. Biz buna "Tatil Turizmi" adını veriyoruz.

1960'lı yılların başlarında çoğu Avrupa ülkesi havayolu taşımacılığında ülkeler arası rekabete girmek ve devlete ait havayollarını riske atmak konusunda isteksizdi. Böylece charter operasyonları tarifeli havayollarını etkilemeden turizm taleplerine hizmet etmenin bir yolunu buldu. İlk başlarda charter firmalarına uçacakları destinasyonlar için kısıtlamalar konmuştu ve geleneksel - tarifeli havayolları arasındaki doğrudan rekabet sınırlıydı. Daha sonra hava trafiğinde serbestleşmeye gidilmesi sebebiyle Charter havayolları Avrupa'da tatil turizminin büyümesini sağladı. Turistler yurt içi seyahatler yerine böylece bir kaç saatlik uçuşlarla başka ülkelere giderek 1-2 haftalık tatil yapabildiler ve o ülkelerdeki kültürel değerleri görebilme imkanına sahip oldular.

Serbestleşmede İspanya Örneği ve Charter Operasyonlarında Yaşanan Patlama

Charter havayolları konusu İspanya gibi turizm potansiyeli çok yüksek olan bir ülke için bir politika sorunu oluşturdu. İspanya ülkeler arası hava taşımacılığı düzenlemelerindeki genel uygulamaya uymasına rağmen ülkesine gelmek isteyen turist sayısında büyük bir potansiyelin olduğunu fark etti. Bu konuda ikili uçuş anlaşmalarında ülkeye gelen (incoming) ve ülkeden giden (outgoing) trafikten eşit pay almaları konusunda (mütekabiliyet) ısrar mı etmeli, yoksa menşe ülke (turist getiren ülke) havayollarının pazara hakim olmasına izin mi verilmeliydi? İspanya'nın kendine ait charter havayolları yoktu. Sadece devlete ait İberia havayollarının belli sayıda uçağı mevcuttu. İspanya, Kuzey Avrupa pazarlarına, özellikle İngiltere ve Almanya'ya erişerek turizm endüstrisinin gelişebileceğini fark etti. İspanya'nın plajlarına bu ülkelerden karayolu ile ulaşmak çok zordu. Bunun yanında adı geçen Kuzey Avrupa ülkelerinden İspanya'ya havayolu ile ulaşmak 2 saatte mümkündü. Ancak, Avrupa'nın geri kalanında olduğu gibi tarifeli uçaklarda uçuş ücretleri yüksekti ve bu durum İspanya pazarın gelişimine mani oluyordu. Bu aşamada, tur şirketleri, yoğun trafiğin olabileceğini düşünerek yolcu başına maliyetleri düşük tutabilecek ve kesin ön rezervasyon şartıyla

charter havayolu konseptini geliştirdiler. Ancak bir müddet sonra İspanya turizm sektöründeki avantajını kullanmak isteyerek Kuzey Avrupalı charter havayollarının ülkesine uçmasına müteakabiliyet prensibini uygulamadan izin verdi. Eğer İspanya kendi uçakları ile charter uçuşları yapmak isteseydi ve yabancı charter firmalarına izin vermeseydi turizm pazarında yalnızca küçük bir paya sahip olacaktı ve kendi havayolu şirketleri de zarar edecekti. İspanya bu sayede havayolları adına küçük bir paya sahipken, turizm pazarında çok büyük bir patlama yaşadı. Charter havayolları konuya tamamen hakim oldular ve yüksek koltuk kapasiteli ve düşük fiyatlı seferlerini arttırdılar. Bir kaç haftalık tatil paket turlarını rekabetçi hale getirdiler. Bununla birlikte charter operasyonları sadece iki nokta arasında uçabilme, erken rezervasyon, paket tur programına göre hareket etme, belirlenen günde yola çıkma ve geri dönme gibi kısıtlamalar dolayısıyla esnek hareket etmek isteyen kişiler ve iş adamları için hiç avantajlı değildi. Bu sebeplerden dolayı bu tip yolcular yine geleneksel – tarifeli havayolları ile uçmaya devam ettiler. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 708)

Sonuç olarak İspanya, Kuzey Avrupalı charter şirketlerinin turistik Akdeniz destinasyonlarına serbestçe uçmalarına izin vererek turizmde büyük bir patlama yaşadı ve en çok turist çeken ülkelerin başında yer aldı. İspanya örneği, turizm çıkarlarını havacılık çıkarlarının önüne koyan bir ülkeyi temsil etmektedir.

UZUN MESAFELİ PAZARLARDA SERBESTLEŞME

Uluslararası uzun mesafeli uçuşlarda serbestleşme kademeli olmuştur. Uzun mesafeli uluslararası pazarların serbestleşmesi konusunda Avustralya ve bazı uzak doğu ülkeleri uluslararası hava trafik pazarlarını yeni düzenlemelerle iç pazarlarından daha önce açtılar. Kuzey Atlantik gibi bazı pazarlar çok rekabetçiyken, Pasifik ötesi gibi diğerleri çok daha az rekabetçi olmuşlardır. Asya'daki hava taşımacılığı pazarları, bazı çok açık pazarlar ve diğer çok kısıtlı pazarlarla karışık bir tablo sergilemektedir. Japonya ve Hong Kong serbestleşme konusunda turizm pazarlarını açmada çok yavaş davrandılar. Güney Amerika da liberalleşmek konusunda oldukça geç kaldı. Son 20 yıldaki serbestleşmenin sonucu uzun mesafeli turizm pazarlarının gelişmesinde kitlesel bir büyüme yaşanmıştır. Bu özellikle Avustralya, Yeni Zelanda ve Güney Afrika gibi nispeten uzak ülkeler için önemli olmuştur. Serbestleşmeden önce bu ülkelere uluslararası turizm hareketi yavaştı, iş seyahatleri ve VFR ve varlıklı turistler için niş pazarlarla sınırlıydı. Günümüzde bu ülkeler kitlesel tatil turizmi için oldukça ileri gitmişlerdir. İlginç bir şekilde, Güney Amerika gibi serbestleşmenin yavaş olduğu ülkelerde büyük turizm potansiyeline rağmen gelişim yaşanmamıştır. (Oum T.H, Yu C. 2000:713)

1970'li yılların sonlarına gelindiğinde, Güney Doğu Asya'daki Endonezya, Filipinler, Malezya, Singapur, Tayland gibi ülkeler "ekonomik mucizeler" dönemine girmişti. Bu ülkelerde yaşayan insanlar hala oldukça düşük ücret oranlarına sahiptiler. Ancak bu ülkelerin çeşitli endüstrileri ve bilhassa havacılık endüstrisi çok üretken ve uluslararası pazarlarda çok rekabetçi bir hale gelmeye başladı. O zamanlar bu ülkelerdeki turizm pazarları oldukça küçüktü ve çok az kişi uluslararası seyahate çıkabilmek için yeterince yüksek gelire sahipti ve bu nedenle kendi havayolları başka pazarlar aramaya başladı. Singapur ve Tayland gibi Güney Doğu Asya ülkelerinden birkaçı coğrafi ve stratejik olarak Avustralya ile Avrupa arasında yer alıyorlardı ve yolcu taşımak için ideal konumdaydılar. Singapore Airlines, Thai International ve Malezya'nın MAS havayolları gibi havayolları düşük maliyetlere sahiptiler ve Avustralya ve Avrupalı havayolları ile çok rekabetçi olabiliyorlardı. Bu havayolları, Avustralya-Avrupa rotasında yolcu uçurmaya çalıştılar. Bu durum, Avustralya Hükümeti için bir ikilem yarattı. Güney Doğu Asya ülke havayollarının pazar payındaki büyümeleri, o zaman devlete ait olan Qantas havayollarının aleyhine olacaktı. Qantas, Güney Doğu Asya havayollarının yolcu maliyetlerine inerek yolcu taşıyamayacağında zorluk yaşayacak ve en kazançlı hatlarda zarar edecek ve zorlanacaktı. Tabiidir ki düşük uçuş ücretleri Avrupa'ya seyahat etmek isteyen Avustralyalılar için cazip bir durumdu. Buna ek olarak, düşük uçuş ücretleri,

Avrupalı turistler içinde Avustralya'ya seyahat etmek için bir imkan yaratacaktı. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 716)

Güney Doğu Asya havayollarının Avustralya ile Avrupa arasında doğrudan uçuş yapmasına önceleri izin verilmedi. Daha sonraları bazı düzenlemelere uyma şartıyla ve kapasite kontrollü İngiltere-Singapur ve Singapur-Avustralya arasında Güney Doğu Asya havayollarının uçmalarına izin verildi. Bu tip iki aşamalı yolcu taşımacılığı için yukarıda konusu edilen “6. Trafik hakları” uygulandı. Bu hak o hatlardaki uygulama için henüz gayri resmi bir haktı, çünkü ne İngiliz ne de Avustralya otoriteleri oturup bu konuda anlaşma sağlamamışlardı. Böylece arada Singapur olunca sanki operasyon İngiltere-Avustralya olarak değil Singapur-İngiltere ve Singapur-Avustralya uçuşlar olarak görüldü ve buna ne İngiliz ne de Avustralya hükümetleri ses çıkarmadı. Bu da havayolları arasındaki rekabete önemli ölçüde katkıda bulundu. (Findlay C, 1985:82).

Avustralya, başlangıçta diğer havayolları tarafından taşınan yolculara kapasite getirerek kendi havayolunu korumaya çalıştı. Avustralya sadece kendi ülkesinden Singapur'a kadar olan kapasiteyi kontrol edebilirdi. Singapur- İngiltere arasındaki uçuşların kapasite kontrolünü Birleşik Krallık'a bıraktı. Bu dolaylı yoldan Güney Doğu Asya havayollarının Avustralya-İngiltere uçuşlarını kısıtlamaya çalıştı. Bu düzenlemeler uzun sürmedi ve Avustralya Hükümeti serbestleştirmeye (libelleşme) karar vererek, Avustralya-Avrupa trafiğinde Güney Doğu Asya ülke taşıyıcılarının rekabet etmelerini sağladı. Bu karar, turizm çıkarlarını havayolu şirketlerinin çıkarlarından daha fazla teşvik etme anlamına geliyordu. Ancak Avustralya Hükümeti, 2007'den beri havacılıkta liberalleşmeye müsaade etmesine rağmen yabancı havayollarının büyümelerini yavaşlatmaya çalıştı. İngiliz havayolları 6. trafik hakları olan havayolları ile rekabet edememiş ve uçuşlarını durdurmasına rağmen Avustralya havayolu şirketi Qantas, hala Avrupa-Avustralya arasında uçmaya devam ediyor.

Bazı ülkeler, havacılıkla serbestleşmeye gitmeyi pragmatik bir bakış açısıyla değerlendirdiler. 2007'de Avustralya hükümeti kendi menfaatini göz önüne alarak petrol zengini Arap ülkelerine ait Emirates, Etihad ve Qatar havayollarının ülkelere uçup uçmamaları konusunda değerlendirme yaptıklarında şu sorulara cevap aradılar;

- Avustralyalı turistlere bu havayollarının sundukları düşük ücretlerin ve hizmetlerin faydaları nelerdir?

- Qantas Avustralya havayolları olumsuz etkilenip zora düşecek midir?

- Avustralya ülke olarak artan turizmden yararlanacak mıdır?

Avustralya Hükümeti sonuçta bu havayollarının ülkeye fayda sağlayacağı sonucuna vardı ve uçuşlarına izin verdi. Emirates, Etihad ve Qatar havayolları Avustralya ve Avrupa arasında “6. Trafik hakkı” elde ederek ve kendi ülkelerinde stopover yaparak operasyon yapmaya başladılar. Diğer taraftan aynı Avustralya hükümeti, Singapur havayollarının Avustralya ile ABD arasında uçuş talebini kabul etmedi. Ülkeler, hava trafiğinde serbestleşmenin faydaları ve maliyetlerini titizlikle değerlendiriyorlar ve turizmin ekonomik getirisine daha fazla önem veriyorlar.

Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri Arasında Uçuş Serbestisi

2007 yılında Avrupa Birliği (AB) ile ABD uzun süren müzakerelerin ardından çok kapsamlı bir “Hava Taşımacılığı Anlaşması” imzaladılar. Bu anlaşma dünyanın en büyük iki turizm pazarını bir araya getirdi ve Atlantik Okyanusunun her iki yakasından 800 milyondan fazla insanı birbirine bağlayarak havacılık ilişkilerinde çığır açtı. 2010 yılında işbirliği açısından pazarı düzenleyici ve önemli iyileştirmeler içeren ikinci aşama bir anlaşma daha imzalandı. 2011 yılında Atlantik aşırı uçuşlarda rota üzerinde bulunan fakat Avrupa Birliğinde yer almayan Norveç ve İzlanda da entegre edildi. Anlaşmanın kapsamı başlarda umulandan dardı, ama yine de önemli bir adımdı. O zamana kadar ABD ile Avrupa ülkeleri arasındaki uluslararası havacılık kuralları, ABD ve her bir Avrupa ülkesi arasında yapılan ikili düzenlemelere göre yapılıyordu. İki taraflı düzenlemelerin bazı unsurları hala devam etmekle birlikte, Avrupa ülkeleri ve ABD arasındaki havacılık kuralları bir

bütün olarak ele alınmaya başlandı. Daha önceleri sadece İngiliz Havayolları British Airways'in Birleşik Krallık'tan ABD'ye uçuşuna izin veriliyordu. Fakat şimdilerde bir İngiliz havayolu şirketi Fransa veya başka bir Avrupa ülkesinden ABD'ye uçabiliyor. Bunun yanında bir Fransız havayolu şirketi de Londra'dan ABD'ye yolcu taşıyabiliyor. Bunun dışında, kapasite limitleri ve havayolu sayısı üzerindeki kısıtlamalar kaldırıldığı için yeni anlaşmalar havacılık pazarlarını fazlasıyla serbestleştirdi. Londra'nın en büyük havaalanı olan Heathrow'a günde sadece iki kez uçuşuna izin verilen ABD bayraklı havayollarının kısıtlamaları kaldırıldı. Fakat hala da havayollarının özellikle hangi ülkeye ait olduğuna göre bazı kısıtlamalar devam etmektedir. Avrupa Ülkeleri-ABD arasındaki uçuş serbestisi halen Amerika Birleşik Devletlerinin ülke çıkarlarına göre kontrollü olarak devam etmektedir.

İki taraflı hava taşımacılığı anlaşmalarının tipik kapsamının ötesine geçen AB-ABD Hava Taşımacılığı Anlaşması, güvenli, uygun fiyatlı, karlı ve rekabetçi hava taşımacılığını teşvik etmek için modern bir düzenleyici çerçeve oluşturdu. İşbirliğine yönelik bu sağlam çerçeve, AB ve ABD arasında güvenlik, çevre, iklim değişimi, rekabet politikaları konularındaki zorluklarla mücadele edilmesini sağladı. AB-ABD Hava Taşımacılığı Anlaşması aynı zamanda Avrupa Adalet Divanı'nın Açık Semalar kararlarının gerekliliği ışığında tüm AB havayolları için Atlantik aşırı uçuşlarına eşit pazar erişimi sağladı. (EU-USA Aviation Relations. <https://ec.europa.eu/transport/modes/international-aviation-united-states>)

Şimdilerde bazı destinasyonlardaki rekabet dolayısıyla geleneksel -tarifeli havayolları hatlarını ve uçuş ağlarını değiştirebiliyorlar. Bazı havayolları kendi ülkeleri yerine başka ülkelerden Amerika'ya sefer yapıyorlar. Örneğin British Airways'in bir yan kuruluşu olan bir havayolu şu an Paris'ten New York'a uçuyor. Büyük bilinmeyen, düşük maliyetli havayolunun pazara ne ölçüde gireceğidir. Düşük maliyetli havayolları bu pazara başarılı bir şekilde girerlerse büyük etki yaratabilirler. Atlantik geçişlerindeki bu serbestleşme daha düşük ücretlere yol açmıştır. Ancak bunun ne ölçüde olacağı henüz belinmemektedir. Daha düşük ücret uygulamaları ABD ve Avrupa ülkeleri arasındaki seyahatleri canlandıracaktır. Amerikalı turistler diğer kıtalara gitmek yerine Avrupa'ya geldikçe pazar büyüyecektir. Havayolları, muhtemelen trafiklerinin daha büyük bir kısmını kapatan Paris veya Londra gibi popüler merkezlere yönlendirerek ağlarını değiştireceklerdir. Bu nedenle, yeni anlaşmalar yapılarak farklı destinasyonlardan seyahat kolaylığının sağlanması ABD ve Avrupa arasındaki turizm modellerini değiştirecektir. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 712)

HAVACILIK VE TURİZM ENDÜSTRİLERİ ARASINDA ÇIKAR ÇATIŞMALARI

Havacılık ve turizm uzun zamandır tek bir endüstrinin birbirine bağlı bölümleri olarak görülmektedir. Ama yine de aralarında bir çıkar çatışmasının mevcudiyeti kaçınılmazdır. Havacılıktaki gelişmeler turizmin doğasını ve büyümesini önemli ölçüde etkilemektedir. Havacılık ve turizm politikaları konularında dünya çapında tartışmalar devam etmektedir. Her iki sektörün politika yapımcıları maliyet – fayda konusunda denge bulma adına çok ince detaylı çalışmalar yapmaktadırlar. Hava taşımacılığı düzenlemesindeki değişiklikler ve son gelişmeler gözden geçirmekte ve hava hizmetlerine uygulanan çeşitli kontrollerin arkasındaki mantık turizm politikacıları tarafından dünya çapında incelemektedir. Birçok hükümet ulusal havayollarının çıkarlarını ve turizm endüstrilerinin optimum gelişimini dengelemede zorluklar yaşamaktadır. Buna ek olarak etkili politika oluşturmada ülkelere yardımcı olmak için tasarlanmış bir dizi model sunulmaktadır. Havacılık ve turizm politikaları, politika seçeneklerinin maliyet ve faydalarının ölçülmesi ve karşılaştırılması için etkili bir metodolojinin sunulması ve modern bağlamda havacılık ve turizm arasındaki dinamikler için hayati bir rehber olma konusunda gayret sarfedilmektedir. (UNWTO Library. <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/9789284400416>)

Şüphesiz havacılık ve turizm birbirini tamamlayan endüstrilerdir. Uçakla yapılan seyahatlerde turistlerin destinasyona erişiminin sağlanması, orada konaklama, geziler, ziyaretler gibi hizmetlerin sunulması her iki endüstrinin müştereken ve uyumlu çalışması ile mümkündür. Bu durum böyleyken, her iki endüstride fiyatların düşük olması müşterinin yararınadır. Daha düşük havayolu ücretleri, düşük turizm hizmet maliyetleri daha fazla turist demektir. Bununla birlikte yurtdışı uçuşlarında olası pahalı biletler müşterilerin iç turizme yönelmesine neden olmaktadır.

Politika yapıcılar, iki endüstri arasındaki çıkar çatışmasının temel öğelerini bertaraf etme adına gayret göstermektedirler. Turizmin gelişmesindeki potansiyeli fark eden ve turistleri getirmek için havayolu taşımacılığına oldukça bağımlı olan ülkeler, havayolu düzenlemelerine yaklaşımlarını gözden geçirmeye başladılar. Bilhassa İspanya, kara yolu ile seyahat edebilme olasılığı düşük olan Kuzey Avrupalı ziyaretçilerin yüksek potansiyelinin farkına erken vardı ve ona göre tedbirler aldı. Singapur ve diğer ada ülkeleri uzun uçuşlu yolculuk yapan turistlere kendi ülkelerine uğramaları için “stopover - mola turizmi” çalışmalarına başladılar. Avustralya ve Yeni Zelanda, ancak uzun mesafeli uçak biletlerinin karşılanabilir hale gelmesi durumunda önemli turizm destinasyonları haline gelebileceklerini fark ettiler. Diğer bazı ülkeler ise kendilerini turizm destinasyonu olarak görmediler veya hava yolculuğunu turist getirmek için gerekli bulmadılar ve kısıtlayıcı havacılık düzenlemelerini sürdürmeye devam ettiler. Japonya bunun bir örneğidir. (Yamauchi, 1997:106).

Son zamanlarda havacılık politikaları değerlendirildiğinde turizmin faydalarının giderek daha fazla kabul gördüğü anlaşılmaktadır. Birçok ülkede havacılık politikalarına baktığımızda maliyet -fayda değerlendirmesinde daha fazla önem verildiğini görüyoruz. Bu analizlerin birçoğunda turizmin faydaları açıkça kabul edilmekte ve havacılık politikaları turizmi arttırmaya yönelik çalışmalara ağırlık vermektedir.

Havacılık ve turizm endüstrileri arasındaki bu kritik çıkar çatışmasına dikkat çekmeye devam edersek, örneğin seyahat acentaları, tur operatörleri ve otellerin her iki sektörü de desteklemeleri konusunda detaylı çalışmalar yapılmaktadır. Seyahat acentaları ve tur operatörleri bir destinasyona gitmeyi teşvik ederlerse orada turizm gelişir. Aynı şekilde turizm gelişirse havayollarına daha fazla talep olur. Bu gelişime bağlı olarak oteller kapasitelerini çoğaltırlar ve turizmi teşvik ederler. Sonuç olarak turizmin gelişimine havacılık endüstrisindeki şu nedenler büyük ölçüde etki etmektedir.

Uçuş Maliyet Yapıları

Uçakla seyahat etmenin birim maliyetleri düşmektedir. Daha düşük birim maliyetler daha düşük yolcu ücretlerine, daha düşük ücretler ise turizmde artışa yol açmaktadır. Havayolu maliyetlerinin önemli bir özelliği, Boeing 747 jumbo veya Airbus A380 gibi büyük uçaklarla uçmanın yolcu başına Boeing 737 veya Airbus A320 gibi daha küçük uçaklardakinden daha az maliyetli olmasıdır. Bu ilişki, küçük gövdeli uçaklardan en büyük uçaklara kadar tüm uçak yelpazesini kapsar. Bir havayolunun kullanmayı seçtiği uçağın boyutu hizmet verdiği pazara bağlıdır. Havayolu şirketleri iki nokta arasındaki operasyonlarında uçuşların ne sıklıkla olacağına ve hangi tip uçakla yapılacağına karar verirler. Bu nedenle yoğun trafiği olan iki destinasyon arasındaki uçuşlarda bir havayolu şirketi, Boeing 767 gibi orta büyüklükte bir uçak planlayabilir. Oysa küçük bir pazar için de yeterli frekansı korumak adına küçük yani az koltuk sayısı olan uçakları tercih edecektir.

Bu da, yoğunluk ekonomileri (the economies of density) olarak bilinen hususu ortaya çıkarır. İki nokta arasında yapılan uçuşlarda pazar büyüdükçe havayolu daha fazla uçuş planlayabilir. Daha büyük uçaklarla operasyon yapmak ve koltukları tam olarak satabilmek daha düşük maliyetlere yol açar. Dolayısıyla bazı önemli şehirlere uçuşlarda yolcu bilet ücretleri fazla kapasite kullanımı dolayısıyla ucuz olabildiği gibi, daha küçük şehirlere uçuşlarda fazla talep olmadığından yolcu ücretleri pahalı olabilir. Boeing 747, Boeing 777 ve Airbus A340 gibi büyük gövdeli uçaklar daha uzun menziller için kullanılmaktadır. Bunun nedeni, uçuş sıklığının kısa mesafeli uçuşlardan daha az olmasıdır. Uzun mesafeli uçuşlarda ücretlerin düşük tutulması sefer sayılarını arttırmaktan daha önemlidir.

Yoğunluk ekonomileri, ölçek ekonomilerinden farklıdır. Yoğunluk ekonomisi tesisin veya firmanın büyüklüğüne atıfta bulunur. Havayollarında ölçek ekonomisine dair çok fazla kanıt yoktur. Çok sayıda uçak ve birçok hatta uçan ve düşük maliyetle çalışan büyük bir havayolu olabildiği gibi, birkaç uçağı ve az hattı olan bir havayolununun yine düşük maliyetle çalışması mümkündür. Havacılık sektöründe büyük ve küçük uçaklar pazara göre yan yana çalışmakta olup eşit derecede rekabetçi olabilirler.

Havacılık teknolojisi değıştikçe yoğunluk ekonomilerinin etkisi zamanla değışmektedir. Boeing 747 tipi uçaklar 1970'lerde piyasaya çıktıklarında sundukları koltuk başına kilometre maliyetleri, o zamanlar hizmette olan küçük uçaklardan çok daha düşük olduğu için yoğunluk ekonomilerini artırdılar. Bu da, B747'lerle operasyon hizmetlerini destekleyebilen yoğun pazarlara ivme kazandırdı. B 747'lerin maliyet avantajları, Boeing 767, Boeing 777 ve Airbus 340 gibi uçakların uzun mesafeli pazarlara girmesiyle zamanla azaldı. Koltuk başına kilometre maliyetleri nispeten düşük maliyetler sunan daha küçük gövdeli uçakların devreye girmesiyle havayolları Londra'dan New York'a yaptıkları uçuşlar yerine, Londra'dan Tampa veya Baltimore gibi ikincil şehirlere doğrudan hizmetler sunmaya başladılar. Bu yeni tip uçaklar, ikincil varış noktalarına daha önce olduğundan daha kolay ve daha hızlı ulaşım sağladılar ve böylece turizmi teşvik ettiler.

Yoğunluk ekonomileri yalnızca uzun mesafeli uçuşlar için geçerli değildir, aynı zamanda kısa mesafeli uçuşlar için de söz konusudur. Boeing 737 ve Airbus A320 tip uçaklar kullanıldığında koltuk- kilometre başına maliyetler, daha küçük bölgesel jet ve turboprop uçaklara göre daha düşüktür. Bu da, yoğun trafiğı olan iki şehir arasında uygulanan ücretlerin daha az yoğun rotalara göre daha düşük olduğu anlamına gelmekte ve bölgesel turizmin gelişmesi için zorluk oluşturmaktadır. Turistler için büyük şehirler ve tatil köyleri her zaman küçük destinasyonlara gitmek yerine kolaylık sağlar ve daha ucuzdur. Pek çok küçük tatil yöresi ucuz hizmet sunmalarına rağmen doğrudan havayolu taşımacılığı olmadığı için müşteri alamamalarından yakınmaktadırlar. Bölgesel çalışan küçük uçakların pazara sürülmeleri bazı farklılıklar yaratmıştır. Belkide bölgesel çalışan küçük uçakların artması ile dengeler bozulacak ve yoğunluk ekonomilerinin etkisini azalacaktır. İkincil destinasyonlara erişim kolaylaşacağından fiyat rekabetçiliğı ortaya çıkacaktır.

Havayolu maliyetlerinin diğer bazı yönlerinden de bahsetmek faydalı olacaktır. Bir havayolu maliyetinin yaklaşık yarısı doğrudan uçuş maliyetidir. Doğrudan maliyetler yakıt, kokpit ve kabin personeline yapılan ödemeler ile bazı bakım maliyetlerini içerir. Dolaylı maliyetler ise, genel merkez maliyetleri ve pazarlama maliyetlerini içerir. Sermaye maliyetleri uçak sahipliğı veya kiralama maliyetleri olsun çok önemlidir. Buna ek olarak, havayolları diğer bazı mal ve hizmetleri satın alma maliyetleriyle karşı karşıyadırlar. Örneğin bakım ve bilişim teknolojileri (IT) gibi bir dizi hizmet için dışarıdan (outsorce) sözleşmeler yaparlar. Farklı maliyet oranları havayolundan havayoluna değışiklik gösterir. Bazı havayolları bakım ve diğer hizmetleri kendi bünyesinde sağlarken bazıları ise bu hizmetleri dışarıdan sağlarlar. Birçok havayolu için artan yakıt maliyetleri giderek daha büyük bir maliyet kalemi haline gelmekte, bu da yolcu ücretlerinin artmasına sebep olmaktadır. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 716)

Havayolu Fiyatlandırmaları

Aynı uzaklığa sahip olmalarına rağmen az uçuşa sahip destinasyonlara uygulanan havayolu ücretleri genellikle yüksek trafik hacmine sahip destinasyonlara uygulanan ücretlerden daha yüksektir. Bu nedenle, daha küçük ve ikincil destinasyonlar, doğrudan havayolu hizmetleri alsalar bile, büyük destinasyonlardan daha az fiyat rekabetine sahiptirler. Genellikle küçük destinasyonlara erişmek doğrudan değil, büyük havalimanına inen uçaklar sayesinde dolaylı olarak gerçekleşmektedir. Bir havayolu yeni bir hat açacağı zaman bu operasyon için günde veya haftada kaç uçuş yapması gerektiğini ve bu operasyonlara uygun kazancını iyi hesaplaması gerekir. Bu hat için ücretlerin doğru hesaplaması, programını ona göre yapması ve uçak tahsis etmesi uygun olacaktır. Burada verim yönetimi (yield management) konusu ortaya çıkmaktadır.

Yüksek sezonlarda ve önemli tarihlerde bazı uçuşlar diğerlerinden daha fazla yolcu taşımaktadır. Buna bağlı olarak havayolları bu uçuşlar için daha yüksek ücretler belirleyebilir. Bu konu yüksek sezonlarda oteller için de geçerlidir. Havayolları ayrıca iş amaçlı seyahat edenler gibi düşük talep esnekliğine sahip yolculardan, tatil amaçlı seyahat eden yüksek talep esnekliğine sahip yolculardan daha fazla ücret almaya çalışır. Daha önceki yıllarda havayolları, cumartesi gecesini de kapsayan gidiş-dönüş (round trip) seyahat ücretlerinde indirim yaparlardı. Bu, hafta sonlarını geçirmek istemeyen işadamlarını dışlamak için kullanılan bir taktikti. Şimdilerde uçuşlar çok önceden reserve ediliyor ve ücretlendirme ona bağlı olarak yapılıyor ve uçuş günü yaklaştıkça fiyat artıyor. Uçuş saati veya gününe yakın olan seyahatlere daha çok iş adamları çıkıyorlar ve daha fazla fiyat ödemeyi tercih ediyorlar. Havayolları böylece uçuşlarında dolma derecesine göre fiyatlandırma ayarlamaya yapabilmektedirler.

Havayollarının yolculara esneklik sağlaması maliyet-fayda hesapları ile ilgilidir. Bir programa göre hareket etmeleri gerekir ve uçuş sırasında doldurulmayan koltuklar asla satılamaz. İade edilemeyen (non-refundable) biletli yolcular rezervasyonlarını son dakikada değiştirip koltuklarını boş bırakan esnek biletli yolculardan daha ucuza gelmektedir. Bu nedenle, esnek olan tam bir ekonomi ücreti ile iade edilmeyen indirimli ekonomi ücreti arasında büyük bir fark olabilir. Daha önceki yıllarda, havayolları uçaklarını doldurmak için başka yollar kullanıyorlardı. Düşük maliyetli havayollarında (LCC) patlama yaşanana kadar Avrupa'daki eğlence pazarlarına hakim olan charter havayolları yüksek yük faktörleri (load factors) ve düşük ücretler ile başarılı oldular. Yolcular, genellikle tüm tatil paketini kapsayan ve genellikle iade edilmeyen erken rezervasyonlar yaparlardı. Charter havayolları daha düşük ücretler ve daha fazla esneklik sunan düşük maliyetli havayollarının (LCC) çoğalmalarıyla pazar paylarını kaybetmeye başladılar.

Rezervasyon Sistemleri

Geçtiğimiz yıllarda rezervasyon sistemleri havayolları için önemli bir maliyetti. Havayollarının rezervasyon alması ve yolcuların seçtiği uçuşlarda yer sağlanması gerekiyordu. Çok sektörlü olan yolculuklarda bu oldukça karmaşık bir konuydu. Havayolları seyahat planlarını geliştirmek ve rezervasyonları yönetmek için büyük ölçüde seyahat acentalarına güvendiler.

1970'lere gelindiğinde, Bilgisayar Rezervasyon Sistemleri (CRS), havayolu rezervasyonlarının yönetiminde, yolcuların uçuşlara tahsisi, yüklemeler hakkında bilgi sağlanması ve fiyatların belirlenmesinde kritik bir araç olarak hizmet vermeye başladı. Ayrıca havayolları seyahat acentalarına bağlantılarını da sağladılar. Başlangıçta her havayolunun kendi basit CRS'si vardı, ancak karmaşıklıklar arttıkça CRS'nin geliştirilmesi ve genişletilmesi daha pahalı bir hale geldi. 1980'lerin başlarında, daha küçük havayolları kendilerini daha büyük havayollarının CRS'ine bağladılar ve CRS'nin doğal bir tekel olduğuna dair artan bir inanç vardı. Büyük bir CRS ağına sahip olmak bir havayoluna pazarda güçlü bir rekabet avantajı sağladı. Örneğin, seyahat acentalarının ekranında uçuşlar sıralanırken, rakiplerinden daha uygun veya daha ucuz uçuşlar olsa bile, büyük ağa sahip olan havayolu şirketi kendi uçuşlarının ilk sırada yer almasını sağlayabilme imkanına sahip oldu. Ölçek ekonomileri bu konuda önemli değildi. Bir havayolunun etkili bir CRS sistemi varsa pazara hakim olabiliyordu. Amerika Birleşik Devletlerinde United Airlines ve American Airlines gibi başlıca CRS'li havayolları 1980'lerin sonlarında konumlarını güçlendirdiler. Bu dönemde hükümetler, bazı havayollarının CRS'lerinden rekabete aykırı bir avantaj elde etmemelerini sağlamak amacıyla CRS'nin kullanımına bazı düzenlemeler getirdiler. Dönem, liberalleşen piyasalarda konsolidasyon dönemi değildi ve sektördeki çılgın rekabetin aksamaması mümkün görünüyordu. (Bailey ve diğerleri, 1985: 33).

Zamanla, internet rezervasyon sistemlerinin gelişmesiyle teknoloji daha da değişti. Yolcuların artık rezervasyonlarını yapmak için seyahat acentalarına veya özel ekipmanlara sahip havayollarına gitmeleri gerekmiyordu. Bunun yerine yolcular havayolunun web sitesine erişerek kendi rezervasyonlarını yapmaya başladılar. Bu şekilde, rezervasyon işlemlerinin maliyetinde önemli

düşüşlere yol açtı. İnternet rezervasyon sistemine düşük maliyetli havayolları (LCC) öncülük ettiler. Zaman içerisinde eski sistemle hizmet veren havayolları da dahil olmak üzere internet üzerinden rezervasyon sistemi tüm havayolları tarafından yaygın olarak kullanılmaya başlandı. Bilişim teknolojisi (IT) ve getiri yönetimindeki gelişmeler, ücret belirleme düzenlemelerinin kaldırılmasıyla birlikte, büyük uçakları doldurmaya ve birim başına düşük maliyet elde etmeye olanak sağlamaya katkıda bulunmuştur. Tüm turizm sektörleri arasında havayolları belki de interneti en etkili şekilde kullanılan sektör olmuştur. Yeni teknoloji, yeni giren Düşük Tarifeli Havayolları'nın hayatta kalmasını ve büyümesini çok daha kolaylaştırdı ve önemli ölçüde daha rekabetçi bir sektör yarattı.

Yeni Uçak Tipleri

Turizm modellerini etkileyen havacılık teknolojisindeki değişimin bir başka yönü de uzun menzilli uçakların geliştirilmesidir. Zamanla uçakların menzili arttı. Bu da yakıt ikmali yapmadan uzun ve doğrudan uçuşların yapılması anlamına gelmektedir. Jet motorlu uçaklar ilk zamanlarda ABD'den Güney Pasifik ülkelerine giderken Hawaii ve Fiji'de yakıt ikmali için durmak zorundaydılar. Daha uzun menzilli uçakların geliştirilmesiyle önce Fiji, ardından Hawaii bypass edildi. Airbus A340 ve Boeing 777'lerin piyasaya sürülmesiyle uçak yelpazesi artmaya devam etti. Artık Güney Doğu Asya'dan Los Angeles'a veya Avustralya'dan Orta Doğu'ya giden uçuşların ara bir noktada durmaları gerekmiyor mola turizmi (stopover) çağı bitti denilebilir.

İki yeni tip uçak seyahatlerin şeklini değiştirme şansına sahiptirler. Bunlar, en büyük yolcu uçağı olan Airbus A380 ve Boeing 787'dir. Boeing 747 tipi geniş gövdeli uçaklar 1970'lerin başında hizmete girdiğinde, seyahat modellerini önemli ölçüde değiştirdiler. Bu tip uçaklar diğer yolcu tipi uçaklardan çok daha büyüktüler ve kullanımları çok daha ucuzdu. Havayolları daha küçük uçaklardan Boeing 747'ye geçerken, daha yoğun pazarlara odaklanmak zorunda kaldılar. Boeing 747'nin piyasaya sürülmesinden sonra doğrudan uçuşlar yerine ara hub noktalara uğramalarına daha fazla önem verildi. Şimdilerde aynısı Airbus A380 için de olabilir. Bu uçak Boeing 747'den yaklaşık üçte bir oranında daha büyüktür. A380'ler, önemli hatlar olan Londra'dan New York'a veya Singapur'dan Paris'e kadar çok yüksek yolcu yoğunluklarıyla (yaklaşık 600 koltuklu) ara noktalara uğramadan hizmet vermektedirler. Daha fazla A380 tipi uçaklar pazarda hizmet verdikçe yolcu ücretleri de önemli ölçüde düşebilecektir. (Mengü C, 2013:111-116)

Boeing 787 tip uçaklar, geniş gövdeli, iki koridorlu, yaklaşık 200 ila 300 yolcu kapasiteli farklı bir uçak türüdür. Bununla birlikte, çoğu orta büyüklükteki uçağın aksine çok uzun mesafelerde uçabilme kabiliyetine sahiptirler. Ağırlığı, yakıt kullanımını ve dolayısıyla maliyetleri azaltan kompozit kullanım gibi yeni teknolojileri bünyesinde barındırır. Ayrıca, yolcuların deneyimini değiştirmesi muhtemel olan daha büyük pencerelere ve daha yüksek kabin basınçlarına sahiptir. Boeing 787 tipi uçaklar, yolcuları doğrudan uçuşlara kaydıracak gibi görünüyorlar.

Düşük maliyetli, uzun menzilli ve orta kapasitede koltuğu olan bu tip uçaklar orta yoğunluklu güzergahlarda direkt seferler için ekonomik olmaktadır. Böylece Virgin Atlantic, Londra ve Avustralya batı sahilindeki Perth arasında kesintisiz, daha önce doğrudan hizmet verilmeyen bir hatta hizmet vermeye başladı. Birçok Avrupa ve ABD şehirleri arasında orta ölçekli pazarlarda bu tip uçaklar kullanılmaktadır. Küresel finansal krizler yeni siparişleri etkilese de, B787 tipi uçaklar bir çok havayolu tarafından tercih edilmekte ve yapımçı firma son derece uzun bir bekleme listesine sahiptir.

Havalimanı Kapasiteleri ve Turizm

Hava taşımacılığı hizmetlerinin varlığı şüphesiz bir bölgede turizmin gelişmesini sağlamaktadır. Bu hizmetler kısıtlandığında turizmin büyümesi engellenmiş olur. Havayolu hizmetleri oldukça esnek ve düzenlenmiş olmadıkça zordur. Havayolu taşımacılığının ana altyapısı olan havalimanları, aynı zamanda hava trafik kontrolü hizmetleri de dahil olmak üzere turizmin büyümesinde bir fren veya gaz vazifesi görmektedirler.

Havaalanlarının geliştirilmeleri için uzun bir hazırlık süresi gerekir ve bunlar otoriteler tarafından uzun süre tartışılarak çözülmeye çalışılır. Bunun başlıca nedeni hava taşımacılığının ortaya çıkaracağı gürültü ve hava kirliliği gibi çevresel sorunlardır. Bu nedenle, birçok şehirde havaalanı kapasitesinin daha fazla genişletilmesine şiddetle karşı çıkılmış ve sonuç olarak kapasite turizm talebinin oldukça gerisinde kalmıştır. Hava trafik yoğunluğunu azaltabilmek için birçok havalimanı kendine uygun önlemler almaya çalışmaktadır. Bir havalimanına aşırı talep olduğunda trafik yoğunluğu ortaya çıkmakta ve buna bağlı olarak uçuşlar gecikmeli olarak yapılmaktadır. Trafik yoğunluğunun kontrollü yapılabilmesi için yakındaki küçük havalimanlarına uçuşlar yönlendirilmektedir. Günümüzde uçuş trafiğini kontrol edebilme adına en etkin yol slot uygulamalarıdır.

Slot Kontrol Uygulamaları

Havaalanı koordinasyonu bağlamında, slot, belirli bir zaman periyodu boyunca belirli bir günde belirli bir havalimanına kalkış veya iniş yapma yetkisidir. Bu yetki, planlı bir hava aracı operasyonu içindir ve hava trafik kontrol izni veya benzer yetkilendirmelerden farklıdır. Slotlar veya planlanan uçak operasyonlarındaki sınırlar, Amerika Birleşik Devletleri'nde ve dünya çapında son derece yoğun havalimanlarında hava trafiğini yönetmek ve çok sayıda uçuştan kaynaklanan ve tekrarlanan gecikmeleri önlemek için kullanılan bir araçtır. Dünyanın her yerinde havalimanları, tıkanıklık derecelerini gösteren seviyelerde belirlenmiştir. Seviye 1 havalimanları talebi karşılamak için yeterli kapasiteye sahiptir. Seviye 2 havalimanlarında, talebin bir veya daha fazla kapasite sınırına yaklaştığı bazı dönemler olabilir, ancak gönüllü program kolaylaştırma süreci sistemik gecikmeleri önler. Seviye 3 havalimanlarında, ilgili dönemlerde havalimanının kapasitesini önemli ölçüde aşan ve kontroller olmaksızın kabul edilemez sistemik gecikmeler olan havaalanı altyapısı talebi vardır. Seviye 3 havaalanları, slot kontrolü altındadır ve slot kontrollü saatlerde çalışmak için önceden onay gerektirir. (Federal Havacılık İdaresi FAA. <https://www.faa.gov>)

Hem hava trafik kontrolü (ATC) hem de yer (ground) slotu olmak üzere iki tip slot vardır. ATC slotlarında belirli havalimanı, rut ve noktalarda belirli zaman dilimi için bir havayolu uçağına verilen iniş, kalkış ve geçiş zamanı uygulamasıdır. Yer slotu ise, havalimanlarındaki kapasiteler gözönüne alınarak uçakların daha önce belirlenen zaman dilimi içerisinde havalimanını kullanma kısıtlamasıdır. Bu kısıtlamalara geçerli sebeplerle uymayan havayoluna uçağın tonajı oranında para cezası uygulanır.

Böylece havalimanlarında yaşanacak trafik sıkışıklığı önlenmiş olur. Bazı havalimanları için slot almak oldukça zordur. Londra ve Tokyo havalimanları buna örnektir. Yakın zamanda Londra Heathrow havaalanına senenin her günü iniş ve kalkış yapabilmek için havayolları büyük bedeller ödemektedirler. Slot kontrol uygulamaları havalimanlarındaki yoğunluğu azaltırken turizmi de olumsuz yönde etkilemektedir. Bu yüzden büyük ve çok uçağın indiği havalimanlarını kullanmak yerine bilhassa düşük maliyetli havayolları (LCC) ikincil havalimanlarını kullanmaktadırlar. (Boyfield, 2003)

Havalimanı Kapasite Geliştirilmesi

Havalimanı kapasitesinin yeterli olmaması küçük şehirler ve uzak turistik bölgelerde turizmin gelişmesine engel teşkil etmektedir. Hatta bazı gelişmekte olan ülkeler belirli bir turizm potansiyeline sahipken havalimanlarının yetersiz olması ve bunları geliştirecek finansal kaynaklara sahip olmamaları sebebiyle turizmde yeterli gelişmeleri sağlayamamaktadırlar. Bazen de havalimanlarındaki pist uzunluğu yeterli olmadığından büyük gövdeli uçakların iniş-kalkışlarına izin vermemektedir. Bu sebepten de turistik yolcu gelişleri kısıtlanmaktadır. Genellikle bu koşullarda bölgesel havalimanlarındaki kapasiteyi genişletmenin önündeki engelleri kaldırmak için devlet sübvansiyonları uygulanmaktadır.

Yetersiz kapasite turizm üzerinde bir fren tesiri oluştururken, aşırı kapasite de bazen olumsuz etkiler yapabilir. Devlet sübvansiyonları ile aşırı yatırım yapılan havalimanlarında uçakların iniş-kalkış ücretleri yüksek olabilir. Bu da havayolları için yüksek maliyet demektir. Başlangıçta bu ücretler o havalimanına sefer yapan havayolları tarafından ödenmekle beraber sonuçta yolcu ücretlerine aksettirilir. Yüksek yatırımlı bir havalimanı o ülke veya bölge için bir prestij projesi olarak görülebilir. Ancak turistler bir şehre veya bölgeye sadece büyük bir havaalanı olduğu için gelmezler. Bunun aksine ödemeleri gereken daha yüksek uçak ücretleri nedeniyle başka destinasyonları tercih edebilirler. Bir ülke veya bölgede turizmin gelişebilmesi havalimanı yatırımlarının talebe uygun büyüklükte ve kalitede olması durumunda sağlanır.

Uluslararası havalimanlarında kapasiteyi artırmak için yapılan yatırımların büyük bir kısmı o limana uçuş yapan havayolları ve yolcular içindir. Havayolları ve yolcular hem azalan trafik sıkışıklığından, hem de daha iyi havaalanı olanaklarından istifade etmek isterler. Fakat en önemlisi havalimanlarında kapasite arttırımı için yapılan bu yatırımlar turist gelişlerini arttırarak ülke ekonomisine fayda yaratmalıdır. Artan turizm bölgeye ek gelir sağlar, yerel halkın refahı sağlanır, ekonomi gelişir, istihdam üzerinde olumlu etkiler oluşur. (Mengü C, 2013: 117-120)

TURİZM VE HAVACILIKTA VERGİLENDİRME

Hükümetlerin ana görevlerinden bir tanesi her sektöre yasalar ve yönetmeliklerle düzenlemeler getirmenin yanı sıra gelir sağlama adına vergi toplamaktır. Hükümetler turizm ve havacılık endüstrilerini beraber ele alarak doğru vergi uygulamaları konusunda emin olmaları gerekmektedir. Bu nedenle havacılık ve turizmin vergilendirilmesi konusunda düzenleyicilerin çok dengeli hareket etmeleri gerekir.

Örneğin, havacılık endüstrisinde yolcu vergisi uygulaması ülke turizmi üzerinde olumlu veya olumsuz etkiler yapabilir. Bu konuda dengeli olmak ve havacılık vergilerini arttırarak turist gelişlerini kısıtlamamak gerekir. Pek çok gelişmiş ülkede havayolu vergi ve harçları oldukça yüksektir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler daha çok turist çekebilmek adına havayolu vergilerini daha makul seviyede tutmaya çalışırlar.

Günümüzde en önemli konularda bir tanesi havalimanları ve yolcu güvenliğidir. Bir çok insanın hareket ettiği ve havalimanlarına her türlü terörizmden koruma adına ek güvenlik tedbirleri alınmakta ve bununla ilgili yolculardan dolaylı olarak vergi alınmaktadır. Sıkı güvenlik tedbirleri adına toplanan vergilerin yolcu ücretlerine ilave edilip edilmemesi konusunda bazı tartışmalar yapılmaktadır. Bir diğer toplanan vergi de havalimanları çevresinin korunması ile ilgili havayolu taşımacılığının yarattığı gürültü ve karbon emisyonlarını kapsamaktadır. Bu vergiler havalimanları çevresindeki evlerde oturan insanları korumak içindir.

HAVACILIK VE TURİZMDE ARZ TARAFI ENTEGRASYONU

Havacılık ve turizm endüstrileri arz adına birbirlerine bağımlıdır. Turistler konaklama, turlara katılma gibi turizm faaliyetlerine katılmaları yanında havayolu ile seyahat etmektedirler. Bunları seyahat acentaları ve tur operatörleri bazen birlikte paket halinde müşterilerine sunarlar. Konuya genel manada bakıldığında, arz tarafında havacılık ve turizm endüstrileri birbirlerinden bağımsız gibi görülebilirler. Çünkü havayolları ve turizm şirketleri birbirlerinden bağımsız olarak çalışma eğilimindedirler. İşin aslında, iki sektör arasındaki entegrasyondan güçlü bir ekonomik getiri sağlanacağı ve uzmanlaşmanın yönetsel avantajlarının olduğu da bir gerçektir. Genel kuralın en önemli istisnası herşey dahil tur (inclusive tour) organize eden şirketle ortaya çıkmaktadır. Avrupa'da bazı önemli tur operatörleri kendi havayollarına da sahiptirler. Herşey dahil turların gelişmesiyle birlikte charter operasyonlarını kendi havayolları ile yapmaları maliyet – fayda analizi ile yatırımlarını koruma yoluna gittiler. Paket turların rekabetçi bir şekilde satılabilmesi için zincirin halkalarının iyi oluşturulması gerekir. Örneğin, tur paketlerinde konaklamada oda ve havayolunda koltuk kapasitelerinin talebe uygun olarak eşleştirilmesi gerekir. Böylece optimum

fayda sağlanmış olur. Bu arada düşük maliyetli havayollarının (LCC) pazara girmeleriyle müşterilerin herşey dahil tur paketleri satan tur şirketlerine ve charter operatörlerine bağımlılıkları azalmış ve LCC'lerin ucuz ücretlerle uçuş yapmaları müşterilere esneklik kazandırmıştır. Düşük maliyetli havayolları özellikle bilişim teknolojilerinin (ICT) etkili kullanıcıları olmuşlar ve kendi kurdukları web siteleri sayesinde seyahat acentalarını kullanmak yerine doğrudan satışlar yaparak komisyon ödeme zahmetinden kurtulmuşlardır. Bazı LCC'lerde araba kiralama şirketleri, bankalar, telefon şirketleri ile anlaşarak ve kredi kartı uygulamaları ile ek gelir elde etmeye çalışmaktadırlar. Ancak bu iki sektör arasında entegrasyona gitmek yerine fırsatçı yatırımlara dönüşmüştür. Turizm endüstrisinde en iyi davranış üstün olunan bir konuda uzmanlaşma kazanmaktır ve bu da muhtemel kazancın yolunu açar. Fakat sattıkları ürünlerin hiçbirinde üstün başarı göstermeyen hantal holdinglere sahip olmaksızın akıllı yatırımlarla havayolu hizmetleri, otel hizmetleri veya tur hizmetleri sağlamaya daha iyi konsantre olmak muhtemelen en iyi davranıştır. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 729-730)

HAVACILIK ENDÜSTRİSİNDE BİRLEŞMELER (İTTİFAKLAR)

Havayolu endüstrisindeki yeni düzenlemeler ve serbestleşme politikaları sonucu son yıllardaki en önemli bir gelişme de havayolları arasındaki birleşmeler yani ittifaklardır. Havayolu ittifakları bağımsız havayollarından oluşan gruplardan oluşur. Bir ittifakın amacı, havayollarının tek başlarına başaramayacaklarını birlikte başarabilmektir. Bir havayolu ittifakı yapmayı kabul eden iki veya daha fazla havayolu arasında sağlanan bir havacılık anlaşmasıdır. Havayolları arasındaki ittifaklar birçok şekilde olabilir. Önemli olan operasyon maliyeti tasarrufu sağlamaktır. Havayolları arasında yapılan ittifaklarda belirli bir hatta kuvvetli olan bir havayolu ile diğer başka bir hatta kuvvetli olan bir havayolu güçlerini birleştirirler. Böylece tek tek sağladıkları uçuş ağlarından daha geniş bir ağ ve hizmet oluştururlar. İttifaklarla geliştirilen uçuş ağları uluslararası yolculuklara rahatlık sağlamakta ve aynı zamanda turizmi teşvik etmektedir.

İttifaklar, havayolu endüstrisinin çok önemli ve devamlı olarak büyüyen bir özelliğidir. İttifak yapan havayolları, daha düşük maliyetlerden, geliştirilmiş pazar erişiminden, verimlilik artışından, rekabetin azalmasından ve uçuş engellemelerinden istifade ederler. Turistler de bu ittifaklar sebebiyle uzun ve çok parkurlu uçuşlarda rahat ve huzurlu bir şekilde seyahat etme avantajına erişirler.

İttifaklar turizmin hem arz hem de talep yönlerini etkilemektedir. Strateji açısından uluslararası havayolu ittifakları, tedarikçilerle veya müşterilerle yukarı veya aşağı dikey ittifaklardan ziyade, ağırlıklı olarak aynı sektördeki emsaller arasında yapılan yatay ittifaklardır. Havayolu endüstrisinde iki yatay ittifak biçimi mevcuttur. Birincisi “Tamamlayıcı İttifaklar (complementary alliances)” olup, kapsam ve ölçek operasyonel ekonomilerini gerçekleştirmek amacıyla programlanan iki veya daha fazla havayolunun birbiriyle örtüşmeyen rotalarını ortak bir varış noktası üzerinden birbirine bağlayan anlaşmalardır. İkincisi ise “Paralel ittifaklar (parallel alliances)” olup, aynı rota üzerinde iki havayolu arasındaki rekabeti kaldırmak için işbirliği yapmayı sağlayan anlaşma tipidir. Bu tür ittifaklarda iki havayolu hizmetlerini kod paylaşımı (code-sharing) biçiminde birleştirirler ve aynı uçuş numarası ile operasyon yaparlar. Bu uygulamada bir havayolu başka bir havayolunun seferinde belli sayıda koltuğu bloke eder. Bu tip paralel ittifaklar sadece uçuşlarla sınırlı kalmayabilir. Bazen de iki havayolu sık uçan (frequent flyer) yolcuları için terminallerde özel bekleme salonlarını kullandırır veya ortak pazarlama ve rezervasyon sistemlerinin entegrasyonunu sağlayarak daha fazla işbirliği içerisine girebilirler. (Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, 2011: 732)

Havayolları arasında operasyonel olarak yapılan kod paylaşımı (code sharing), blok rezervasyon (blockspace) anlaşmalarından başka diğer konularda da ittifaklar yapılabilir. Örneğin, ortak yedek parça kullanımı, ortak satış ofisi, bilgisayar satış sistemleri, yer hizmetleri, birbirlerinin bekleme salonlarını (lounge) kullanma olabilir.

Havayolları ağlarını birbirleriyle entegre etmelerinin bazı sıkıntıları da olabilir. Her havayolu ittifak içerisinde bulunduğu ortak havayollarının programlarına bağlı kalmak zorundadır. Bu konu diğer havayollarıyla bağlantı kurması gerekmiyorsa ideal uçuş programını gerçekleştiremeyeceği anlamına gelir. Bir havayolunun iç hat seferi varsa ortak olduğu havayollarının yurtdışından gelen uçağının zamanında indiğinden emin olmalıdır. Teoride, bir havayolundan diğerine yolcu transferi sorunsuz olmalıdır, ancak pratikte bu kadar kolay değildir. Bunun yanında, bağlantılı uçuşlar sırasında bir yolcunun terminalde bir uçuştan diğerine transferinin iyi ayarlanması ve yolcu bagajının yeni bineceği uçağa aktarılması gerekmektedir. Havayolu, yolcunun ikinci uçuşu yakalaması için ilk uçuşun zamanında destinasyona varmasını sağlamalıdır. Bağlantılı uçuşlar havayolu operasyonlarını daha karmaşık hale getirmekte ve olumsuz durumlarda yolcuya otel sağlamak, çıkmayan bagaj için para ödemek durumundadır. Havayollarının ara havalimanlarında transfer sürecini olabildiğince basit hale getirmek için bazı çözüm yolları vardır. Gelen uçuş ile ikinci uçuşu gerçekleştirecek uçağın aynı terminale yanaşmaları ve boarding kapılarının birbirlerine olabildiğinde yakın olması sağlanmasıdır. Yolcu bagajı bir uçuştan diğerine kolayca aktarılır. Çoğu zaman kod paylaşım numarası iki uçuş için aynıdır. İttifaklar ile kod paylaşımı (code sharing) yapan iki havayolunu ele alalım. Örneğin New York'tan Amerika'daki küçük bir şehre uçan American Airlines uçuşuna British Airways kod numarası verilebilir. British Airways önce Londra'dan New York'a uçar ve ardından aynı uçuş numaralarını bu örnekte olduğu gibi American Airlines, Amerika içerisindeki başka bir uçuş noktasına aynı uçuş numarası ile uçar. Bu yolcu için de bir kaç destinasyon için aynı uçuş numarasını bileceği için kolaylık sağlar.

Dünyada havayolları arasında uygulanan başlıca üç tip ittifak anlaşması vardır. Bunlar, Star Alliance, Skyteam ve One World birleşmeleridir. Milli taşıyıcımız Türk Hava Yollarının 2008 yılında katıldığı “Star Alliance ittifakı” 1997 yılında kurulmuş olup otuz yakın havayolu üyedir. <https://www.turkishairlines.com/tr-int/basin-odasi/hakkimizda/star-alliance/>

Büyük ittifaklara ek olarak bölgesel ve çeşitli havayolları arasında yüzlerce küçük ittifaklar da vardır. Emirates Havayolları gibi bazı büyük ve önemli havayolları büyük ittifakların dışında kalmayı tercih etmektedirler. Southwest Airlines, EasyJet ve Ryanair gibi taşıyıcılar düşük maliyetli stratejiler uygulayarak yüksek yolcu trafiği olan hatlarda yoğunlaşmakta ve büyük ittifaklardan başarılı bir şekilde bağımsız kalmaktadırlar.

Turizm sektörü havayolları arasında yapılan ittifaklardan önemli ölçüde istifade etmektedir. Örneğin yolcu ücretlerindeki düşüşler, toplam seyahat süresinde azalmalar, daha kolay uçuş bağlantılarını sağlanması, turistik destinasyonun daha fazla pazarlanması ve turistik hizmetlerin daha uygun planlanması gibi konular turizmi olumlu olarak etkilemektedir.

TÜRK HAVA YOLLARI MODELİ

Ulusal taşıyıcımız Türk Hava Yolları (THY) günümüzde 364 adet uçağıyla hizmet veren dev bir havayoludur. THY covid-19 pandemisinin tüm insanlığın yaşamını değiştirmeden önce dünyada 126 ülkeye, 319 havalimanına tarifeli uçuş gerçekleştiren global bir marka olmuştur. Bu inanılması zor bir başarıdır. Türk Hava Yolları modeli nasıl oluştu?

Bu başarının çok uzun ve özverili bir hikayesi vardır. 1933 yılında kurulan Türk Hava Yolumuzun 87 yıllık serüveninde çok büyük ticari ve ekonomik zorluklardan her zaman güçlenerek çıkmıştır. 1961'de kaptan pilotlar Zihni Barın ve Nurettin Gürün, Türk Hava Yolları tarihinde bir ilke imza attılar ve Atlantik Okyanusunu aşarak iki F-27 uçağını Amerika'dan İstanbul'a getirdiler. Bu kıtalar arası uçmanın bir başlangıcıydı. Türkiye'nin bayrak taşıyıcısı THY'nin uçuş ağı günümüzde Avrupa, Orta Doğu, Uzak Doğu, Kuzey Afrika, Orta Afrika, Güney Afrika, Kuzey ve Güney Amerika'ya kadar uzanmaktadır. 2015 yılında 61,2 milyon, 2018 yılında 75,2 milyon, 2019 yılında 74,2 milyon yolcu taşımıştır.

Türk Hava Yolları ilk hava yolu ittifakı tecrübesini, 1990'lı yılların ikinci yarısında yaşamıştır. O yıllarda Swiss Air'in başını çekmekte olduğu Qualiflyer grubuna 31 Mart 1998 tarihinde üye

olmuştur. Bu kapsamda, Türk Hava Yolları'nın 1989 yılından beri sürdürmekte olduğu 'Sık Uçan Yolcu Programı' (Frequent Flyer), Qualiflyer ile birleştirilmiştir. Ancak bu ittifak denemesi hedeflendiği gibi gitmemiş, Türk Hava Yolları 2000 yılında gruptan ayrılmıştır. Bu gelişmenin ardından, Türk Hava Yolları sık uçan yolcu programı yeniden yapılandırılmış ve yoluna "Miles&Smiles" adı altında devam etmiştir. THY ikinci ittifak denemesi ise, ilkinden tam 10 yıl sonra gerçekleşmiş ve 1 Nisan 2008 tarihinde İstanbul'da imzalanan anlaşma ile şirket bu kez, Lufthansa'nın başını çektiği Star Alliance ittifakına üye olmuştur. (<https://tr.wikipedia.org/turkhavayollari>)



Bir kuruluşün tanınabilmesi ve marka olabilmesi için logosu çok önem taşımaktadır. Logo, marka ile ilişkili ürün ve hizmetlerin özgün ve belirgin bir şekilde algılanmasına hizmet eder. Günümüzde Türk Hava Yollarının kullandığı logo yaban kazının uçarken verdiği görüntüden alınmıştır. Ayrıca logo sağa, sola çevrildiğinde T-H-Y harfleri ortaya çıkmaktadır.



Türk Hava Yolları'nın logosunda da yer alan ve "Wingo" ismi verilen yaban kazı karakteri markayla ilgili ürün ve hizmetlerin, özgün ve belirgin bir şekilde sembolize edilmesine yardımcı olur. Maceraperestlik, yeni yerler keşfetme, sık sık seyahat etme, seyahat arkadaşı gibi betimlemeler Wingo karakterini özetlemektedir. Wingo karakterinin yer aldığı tanıtımlar televizyon reklamları, basılı yayınlar ve sosyal medya kanalları üzerinden 2012 yılında 200'e yakın ülkede yayınlanmıştır. (<https://www.webtekno.com/turk-hava-yollari-nin-logosu-ne-anlama-geliyor>)

Reklam ve tanıtım ticari hayatın vazgeçilmez öğeleridir. Reklam ve tanıtımlar satın alma dürtüsünü harekete geçirir, pazarlamayı şekillendirir. Türk Hava Yolları'nın tüm dünyada yer alan "Discover all the beauties of the World – Fly Turkish Airlines" ve Türkçesi olan dünyanın tüm güzelliklerini keşfedin, "Türk Hava Yolları ile Uçun" ve yine "Globally Yours" sloganları akıllarda yer etti. Türk Hava Yolları'nın dünyaya tanıttığı ve yaptığı uçuşların altını çizen bu cümleler görsel fenomeni oldular. Pazarlama faaliyetinin bir diğer şekli de promosyonlar yani kurumsal amaçlara ulaşmak için spor, sanat, kültür ve sosyal faaliyet alanlarını desteklemektir. Sponsorluk konusunda Türk Hava Yolları hiçbir havayolunun yapamadığını yapmış, kendi modelini ortaya çıkarmış ve bir çok ülkede öncelikle sporu desteklemiştir. Bu sponsorluklara tek tek bakarsak;

Dünya markası olma serüveninde Türk Hava Yolları 2010 yılında dünyaca ünlü futbol kulüpleri İspanyol Barcelona (İspanya) ve İngiliz Manchester United futbol kulüpleri ile sponsorluk anlaşması imzaladı. Bu sponsorluk anlaşmaları sonunda Türk Hava Yolları logosu hem futbolcuların formalarında, hem de statlarda reklam olarak yer aldı. Türk Hava Yolları aynı zamanda Barselona takımının resmi taşımacısı oldu ve İspanya dışındaki tüm futbol maçlarına takımı götürdü ve THY reklamı uzunca süre Nou Camp Stadında yer aldı. Barselona futbol

kulübünden başka Manchester United futbol takımıyla da 2010 yılında 3,5 yıllık sponsorluk anlaşması yaptı ve dünyaca ünlü oyuncularını tüm yurt dışı maçlarına taşıdı. THY reklam panoları takımın Old Trafford Stadyomunda yıllarca asılı kaldı. 2010 yılı Mayıs ayında basketbol “Euroleague - Final Four” Organizasyonu'nun sponsoru Türk Hava Yolları oldu. Maçlar 185 ülkede yaklaşık 950 milyon izleyici tarafından izlendi. Euroleague - Final Four anlaşması 2021 yılına kadar devam edecek. Tüm bu önemli gelişmelerin yanı sıra Türk Hava Yolları, geçen aylarda bir uçak kazasında hayatını kaybeden efsane basketbolcu Kobe Bryant ile de anlaşma yaptı. Forbes'in en değerli 100 ünlü listesinde 14. sırada yer alan Bryan iki yıl boyunca THY'nin küresel yüzü oldu. (The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication – Tojdac. July 2011 Volume 1 Issue 1.)

Türk Hava Yollarının diğer önemli sportif sponsorlukları aşağıda gösterilmiştir.

Turkish Airlines Open

Turkish Airlines Open, 2013 yılından bu yana Antalya'da golf yıldızlarını bir araya getiren bir etkinliktir. Yedi milyon dolar ödüllü turnuvalar, European Tour tarafından organize edilmekte ve Dubai final serisinin en önemli etaplarından biridir. Dünyanın en iyi golfçülerini Belek'te buluşturan Turkish Airlines Open'a bugüne kadar Tiger Woods, Sergio Garcia, Martin Kaymer ve Rory McIlroy gibi dünyaca ünlü isimler katıldılar.

Turkish Airlines World Golf Cup

2013 yılından bu yana gerçekleştirilen Turkish Airlines World Golf Cup (TAWGC), dünya genelinde düzenlenen en kapsamlı amatör golf turnuvalarından biridir. 60 ülkedeki 100 şehirde gerçekleştirilen organizasyon sonunda bölge şampiyonlarını büyük final için Antalya'da buluşturmaktadır.

Türkiye A Milli Futbol Takımı

Türk Hava Yolları Türkiye Futbol Federasyonuna 2008 yılından bu yana destek vermekte ve ulusal takımımızın tüm yurt dışı maçlarına özel uçak tahsis etmektedir.

Galatasaray Futbol Takımı

Uzun yıllar Galatasaray futbol takımının ana ulaşım sponsoru ve 2019-20 sezonunda Avrupa kupalarındaki forma sponsoru olmuştur. Ayrıca Galatasaray Spor Kulübünün Galatasaray futbol takımından başka basketbol, voleybol takımlarına da destek vermiştir.

Trabzonspor

Türkiye'nin en başarılı Anadolu kulüplerinden Trabzonspor'un ana ulaşım sponsoru olmuş ve Trabzonspor'un yurtdışı maçlarına sporcuları taşımıştır.

Başakşehir

Türkiye'nin futbolda parlayan yıldızlarından Başakşehir'in Avrupa kupalarındaki forma sponsor olmuştur.

Sarajevo Futbol Kulübü

Bosna Hersek'in en köklü ve en iddialı kulüplerinden FK Sarajevo'nun 2015-2016 sezonunda forma sponsoru olmuştur.

River Plate

Arjantin'in köklü kulüplerinden River Plate'in forma önü sponsoru olmuştur.

Türkiye A Milli Basketbol Takımı

Basketbolun en önemli destekçilerinden biri olarak, Türkiye'nin gururu A Milli Basketbol Takımı'nın ana sponsorluğunu üstlenmiştir. A Milli Basketbol Takımımızı yıllardır yurt dışı maçlarına götürmüştür.

Turkish Airlines EuroLeague

2010'da Paris'teki dördümlü finallerin isim sponsoru olduktan sonra EuroLeague'in devamlı isim sponsoru olmuştur. Basketbol EuroLeague maçlarında son 10 senedir Avrupa'nın birçok şehrinde pota altı ve salonun her yerinde "Fly Turkish Airlines" yazısını görmek gurur vericidir.

Amerikan Futbolu, Super Bowl

Amerikan Ulusal Futbol Ligi (NFL) final maçı olan Super Bowl, ABD'de televizyon tarihinin en çok izlenen programlarından birisidir. Her yıl şubat ayında oynanan Super Bowl, ABD genelinde yaklaşık 112 milyon, dünya çapında 800 milyon izleyici tarafından takip edilmektedir. Markalar için hazırlanan en ilgi çekici reklamlar Super Bowl gecesinde sergilenmektedir. Geleneğe dönüşen bu reklam festivali dünyada reklamcılığın Oscar gecesi sayılmaktadır. 2016 yılında Türk Hava Yolları, Super Bowl tarihinde yer alan ilk Türk markası oldu. 2017 yılındaki Super Bowl sırasında da ünlü Amerikalı film yıldızı Morgan Freeman Türk Hava Yollarının yüzü oldu ve dünya çapında ilgi ve beğeni topladı.

Buz Hokeyi, IFK Helsinki – HIFK

Türk Hava Yolları 2015 yılında IFK Helsinki'nin ana sponsorlarından biri oldu. IFK Helsinki, buz hokeyinde Finlandiya'nın en önemli ve en köklü spor kulüpleri arasında yer almaktadır. 1897 yılında kurulan kulüp Finlandiya'nın en üst düzey buz hokeyi ekibidir.

Cumhurbaşkanlığı Türkiye Bisiklet Turu

THY, dünyanın farklı ülkelerinden 150'ye yakın sporcunun katılımıyla gerçekleşen ve 100 ülkede canlı yayınlanan Türkiye Cumhurbaşkanlığı Bisiklet Turu'nun ana sponsorudur.

Türkiye A Milli Voleybol Takımı

Ülkemizin en başarılı olduğu spor dallarından biri olan voleybolda, A Milli Kadın voleybol takımı'nın göğüs sponsoru olarak yer almaktadır.

Serbest Dalış

Sahip olduğu dünya rekorlarının yanı sıra, ulusal ve uluslararası 100'ün üzerinde madalya ve kupalar elde eden Şahika Ercümen'in resmi sponsorudur.

(<https://www.turkishairlines.com/tr-int/basin-odasi/sponsorluklar>.)

Böylece ulusal havayolumuz dünyada en yaygın destinasyona uçan, en başarılı tanıtımlar yapan bir kuruluş olduğunu tüm ülkelere duyurdu. Türk Hava Yolları dünya çapında bir kuruluş olarak gurur kaynağımızdır ve gurur kaynağı olmaya devam edecektir. Türk Hava Yollarının bu başarısı, Türk turizminin uzun yıllardır dünya ülkeleri arasında en çok turist getiren ülkeler arasında 6. sırada yer almasını sağladı. 2019 yılında ülkemizi rekor sayıda 51 milyon turist ziyaret etti ve 34.5 milyar dolar turizm geliri elde edildi. Havacılık sektörü ve turizm endüstrisi arasındaki dayanışmaya örnek olarak 2018 yılında Türk Hava Yolları ve Kültür ve Turizm Bakanlığımız arasında "Direkt Turizm Hamlesi" protokolünü imzalandı.

THY sonu gelmeyecek bir uçuş ağlarını geliştirme faaliyeti içerisinde. Milli havayolumuzun ilerlemesiyle Türk turizmi de gelişmekte ve 2023 hedeflerine her geçen gün daha çok yaklaşmaktadır.

SONUÇ

Havacılık ile turizm endüstrisinde yer alan seyahat acentaları, tur operatörleri, konaklama tesisleri, eğlence merkezleri vb. gibi diğer paydaşlar birbirlerini tamamlayan sektörlerdir. Ancak havacılık sektörü turizm endüstrisinin olmazsa olmazıdır. Havacılık turistlerin seyahat etmelerine, turistler de hava taşımacılığına doğrudan bağımlıdırlar. Havayolu şirketleri kendi çıkarlarını korumayı hedeflerken, turizme doğrudan hizmet sunan konaklama ve seyahat işletmeleri gibi kurumların izlediği fiyat politikalarını takip ederek bilet fiyatlarını ve de operasyonlardan doğacak kârlarını ona göre ayarlamaktadırlar. Bu da ister istemez havacılık sektörü ile sözü edilen kurumlar arasında karşılıklı çıkar çatışması sergilemektedir.

1970'lere kadar havacılık sektöründe sıkı düzenlemeler uygulanıyordu. Havacılık ürünleri öncelikle iş pazarlarını hedefliyordu. Ülkeler arasındaki ikili havacılık anlaşmaları vardı ve bu anlaşmalar her bir ülkenin politik çıkarlarını da koruyordu. Her bir ülke tarafından ayrıntılı şekilde düzenlenen ve karşı tarafa yaptırımlar getiren anlaşmalar rekabet ve yenilikçi fikirler için çok az imkan tanıyordu. Zamanla, bu düzenlemeler hafifletilerek daha düşük ücretlerin ve LCC havayolları gibi yeni ürünlerin pazara girmelerine olanak sağladı. Öncelikle kısa ve orta mesafeli uçuşlarda hava taşımacılığının artan pazar payı zaman içerisinde uzun mesafeli uçuşlarda da görülmeye başlandı.

Havacılıkta yaşanan yapısal gelişmeler ve serbestleşmelerin (liberalleşme) turizm endüstrisi üzerinde derin etkileri olmuştur. Her geçen yıl daha fazla uçağın devreye girmeleri, düşük yolcu ücretlerinin uygulanması hava yolculuğunda tatil turizmi kapsamında çeşitli paket tur modellerinin uygulanması uluslararası turizmi büyük ölçüde canlandırmıştır. Havacılık sektöründe ucuz yolcu ücretleri uygulaması ile turizmi şekillendirirken, uçaklardaki ve havalimanlarındaki teknolojik değişimler turistlerin nereye seyahat etmeleri konusuna da yardımcı olmuştur. Turistler böylece hangi tip uçakla seyahat etme ve hangi ülkenin havalimanını kullanma konusunda tercih yapabilme hakkına sahip olmuşlardır.

Havacılık teknolojisinde yaşanan gelişmeler sonucunda, havayolu maliyet yapılarının ve fiyat rekabetçiliğinin şekillenmesine yardımcı olmuş ve özellikle yoğunluk ekonomileri, verim yönetimi, rezervasyon sistemleri ve yeni uçak türleri açısından havacılık endüstrisinin temelini oluşturan ekonomilere odaklanılmıştır. Havacılıktaki gelişmeler sonunda düşük fiyat ve gösterişsizliğe odaklanan düşük maliyetli havayolları (LCC) fenomeni ile beraber back-to-back grup organizasyonlarının düzenlenmeleri charter uçuşlarının yaygınlaşmasına yol açmıştır.

Düşük maliyetli havayolları (LCC) ile çoğu zarar eden geleneksel-tarifeli havayolları LCC'lerin uyguladıkları düşük yolcu ücretleri ile rekabet etmekte sorunlar yaşamaktadır. Düşük maliyetli havayolları ile geleneksel havayolları arasında temelde hizmet, operasyon ve genel gider tasarrufları olmak üzere üç yaklaşımın dikkatli bir şekilde analizleri gerekli olmuştur.

Havacılık sektörü bir bölgenin gelişimi için turist taşıyarak yardımcı olurken o bölgede mevcut havalimanı kapasitesinin sınırlı olması gibi yetersiz altyapılar da turizmin gelişimini kısıtlamaktadır. Genellikle çevresel baskılar ve yetersiz planlamalar nedeniyle sınırlı havaalanı kapasitesi ortaya çıktığında aynı havalimanı için oluşabilecek aşırı yolcu talebi dolayısıyla ya terminalde aşırı yolcu sıkışıklığı yaşanacak ya da akıllı bir politika ile uçuşlarda slot kontrolü uygulamasına geçilebilmektedir.

Havacılık ve turizm sektörleri talep faktörü adına dağıtım kanalında birbirlerine tamamen bağımlıdırlar. Günümüzde turistler çoğunlukla hava yolculuğunu talep etmektedirler. Havayolları şirketlerinin özellikle seyahat işletmeleri arasında oluşturdukları ICT entegrasyonları ile doğrudan online bağlantıları turizme büyük katkı sağlamaktadır.

Havacılık sektörünün turizm ile bağlantısının bir başka yönü de havacılık ve turizmde uygulanan vergilerle ilgilidir. Bir ülke, hem havayolu hem de karayolu taşımacılığında vergileri düşük tutarak turizmi teşvik etmeli ve turizmin ekonomik faydalarını maksimize edilmesinde yarar vardır. Yabancı turistler ziyaret edecekleri ülkelerin vergi politikalarını bilmezler. Çünkü satın almış oldukları havayolu biletleri veya katıldıkları paket turlar için ödedikleri fiyatın mümkün olduğu

kadar ucuz olmasını arzu ederler. Yüksek uygulanan vergiler havayolu taşımacılığını doğrudan etkiler ve çok kırılğan olan turizm hareketleri pahalı üründen ucuz ürüne doğru yer değiştirir. Havayolu endüstrisindeki yeni düzenlemeler ve serbestleşme politikaları sonucu havayolları arasında birleşmeler yani ittifaklar meydana gelmiştir. Böylece bağımsız havayolları tek başlarına başaramayacaklarını birlikte başarabilmekte ve operasyon maliyeti tasarrufu sağlamaktadırlar. Böylece tek tek sağladıkları uçuş ağlarından daha geniş bir ağ ve hizmet oluşturmaktadırlar. İttifaklarla geliştirilen uçuş ağları uluslararası yolculuklara rahatlık sağlamakta ve aynı zamanda turizmi teşvik etmektedir.

Çalışmamızı bitirirken milli taşıyıcımız Türk Hava Yollarımızın son 10 yıldaki başarılarından yukarıda bahsetmiştik. THY sonu gelmeyecek bir uçuş ağlarını geliştirme faaliyeti içerisinde. Tüm bu güzellikler yanında uçuş ağları ve tanıtımlar gelişip devam ettikçe tabii olarak maliyetler de artmaktadır. Ekonomide maliyet -fayda ilişkisi gözönüne alındığında bu iki unsur arasındaki dengenin optimum seviyede tutulması gerekmektedir. Bizim bu konudaki çekincemiz Türk Hava Yollarımızın operasyon maliyetlerini karşılayabilmesi için ağırlıklı olarak yurtdışı hatlarda çalışan uçaklarındaki koltukları maksimum seviyede doldurabilmesidir. Yurtdışından ülkemize yapılan uçuşlarda iki yolcu tipi vardır. Birincisi son varış noktası ülkemiz olan yolcular ve ikincisi Türk havalimanlarını bağlantı olarak kullanan ve başka ülkelere uçan transit ve transfer yolculardır. Türk Hava Yolları yurtdışından gelen uçakların koltuklarını satarken Türkiye varışlı ve bağlantılı yolcular arasındaki koltuk kullanımını çok iyi hesaplaması gerekmektedir. Eğer uçakta bağlantılı yolcu sayısı Türkiye varışlı yolcu sayısından orantı olarak çok fazlaysa Türk turizmine bir fayda sağlamayacaktır. Çünkü yolcular ülkemiz yerine başka ülkelere gitmektedirler. Fakat ülkemizin daha çok turiste ve dövize ihtiyacı vardır. Uygun bir dengenin sağlanabilmesi için THY çok detaylı matematiksel çalışmalar yapmalıdır. Tabiidir ki Türk Hava Yolları başka ülkelere yolcu taşıırken aynı zamanda Türk turizmine de azami şekilde destek olmalıdır.

KAYNAKÇA

- Bailey, E.E., D.R. Graham and D.P. Kaplan (1985) *Deregulating the Airlines*, Cambridge: MIT Press.
- Boyfield, K. (ed.) (2003) *A Market in Airport Slots*, London: Institute of Economic Affairs.
- Calder, S. (2002) *No Frills: The Truth behind the LowCost Revolution in the Skies*, London: Virgin Books.
- Doganis, R. (2001) *The Airline Business in the 21st Century*, London: Routledge.
- Dwyer L, Forsyth P, Dwyer W, (2011) *Tourism Economics and Policy*, Channel View Publications, UK.
- Edmunds J, (2011) *Introduction to Airline and Airport Management*. 3th Edition. Pearson Custom Publishing. UK.
- Findlay, C. (1985) *The Flying Kangaroo: An Endangered Species? An Economic Perspective of Australian International Civil Aviation Policy*, Sydney: Allen and Unwin.
- Gerede E. (2015) *Havayolu taşımacılığı ve ekonomik düzenlemeler, teori ve Türkiye uygulaması*. SHGM. Yayın No. HUD/T-01.
- Graham A, Papatheodorou A, Forsyth P. (2008) *Aviation and Tourism, implications for Leisure Travel*. Ashgate, UK.
- Gürdal. M. (1990) *Turizm Ulaştırması*. Adım Yayıncılık. Ankara.
- Gudmundsson, S. (1998) *Flying too Close to the Sun: The Success and Failure of the New-entrant Airlines*, Aldershot, Ashgate.
- Halloway J.C, Humphreys C. (2006) *The business of Tourism*. Numerous Editions. Longman. UK.

Kasper, D. (1988) *Deregulation and Globalization: Liberalizing International Trade in Air Services*, Ballinger: American Enterprise Institute.

Mengü C, (2013) *Turizm Endüstrisinde Havacılık*, Yalın Yayıncılık, İstanbul.

Mengü C, (2018) *Seyahat İşletmelerinde Yönetim ve Operasyon Stratejiler-Modern Sentez*. Detay Yayıncılık, İstanbul

O'Connell and Williams (2005) Passengers Perceptions of Low Cost Airlines and Full Service Carriers: A Case Study Involving Ryanair, Aer Lingus, Air Asia and Malaysia Airlines, *Journal of Air Transport Management*.

Oum, T.H., W.T. Stanbury and M.W. Tretheway (1991) 'Airline Deregulation in Canada' in K. Button (ed.) *Airline Deregulation: International Experiences* (pp. 124–179), London: David Fulton Publishers.

Oum, T.H. and C. Yu (2000) *Shaping Air Transport in Asia Pacific*, Aldershot: Ashgate Publications.

Peter Horder, (2008) *Managing Aircraft Maintenance Costs Conference*.

Williams, G. Will Europe's charter carriers be replaced mby "n-frills" scheduled airlines, *Journal of Air Transport Management*, USA.

Yamauchi, H. (1997) *Air Transport Policy in Japan. Limited Competition under Regulation*' in C. Findlay, C. Lin Sien and K. Singh (eds) *Asia Pacific Air Transport Challenges and Policy Reforms* (pp. 106–122), Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.

The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication - TOJDAC July 2011 Volume 1 Issue 1. The global advertising of a local brand in terms of analyzing the visual content. Turkish Airlines globally yours advertising campaign. Rengin Küçükerođan, Işıl Zeybek ve Volkan Ekin. İstanbul Kültür Üniversitesi.