

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE FİNANSMAN BİLİM DALI

**HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA YOLCU VE SEFER
MALİYETLERİNİN HESAPLANMASI,
KARAR ALMADA KULLANILMASI VE BİR UYGULAMA**

Yüksek Lisans Tezi

GÖKHAN ÇAYLAN

İstanbul, 2019

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE FİNANSMAN BİLİM DALI

**HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA YOLCU VE SEFER
MALİYETLERİNİN HESAPLANMASI,
KARAR ALMADA KULLANILMASI VE BİR UYGULAMA**

Yüksek Lisans Tezi

GÖKHAN ÇAYLAN

Danışman: PROF. DR. FATMA PAMUKÇU

İstanbul, 2019



T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

TEZ ONAY BELGESİ

İŞLETME Anabilim Dalı MUHASEBE FİNANSMAN Bilim Dalı TEZLİ YÜKSEK LİSANS öğrencisi GÖKHAN ÇAYLAN'ın HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA YOLCU VE SEFER MALİYETLERİNİN HESAPLANMASI, KARAR ALMADA KULLANILMASI VE BİR UYGULAMA adlı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun 1.08.2019 tarih ve 2019-24/13 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi 20.08.2019

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

			İmzası
1.	Tez Danışmanı	Prof. Dr. FATMA PAMUKÇU	
2.	Jüri Üyesi	Doç. Dr. HAKAN TAŞTAN	
3.	Jüri Üyesi	Prof. Dr. AYŞE PAMUKÇU	

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı : Gökhan Çaylan
Anabilim Dalı : İşletme
Programı : Muhasebe Finansman
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Fatma Pamukçu
Tezin Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans – Temmuz 2019
Anahtar Kelimeler : Havayolu Taşımacılığı, Havayolu Taşımacılığında Maliyetler

ÖZET

HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA YOLCU VE SEFER MALİYETLERİNİN HESAPLANMASI, KARAR ALMADA KULLANILMASI VE BİR UYGULAMA

Son yıllarda küreselleşmenin hız kazanmasıyla birlikte, havayolu taşımacılık sektörü büyük bir önem kazanmış ve dünya ekonomisine yön veren sektörlerden biri haline gelmiştir. Dünya ekonomisinde yaşanan ekonomik buhranlar hemen hemen her dönem bu sektörü etkilemiştir. Özellikle petrol fiyatlarında ve döviz kurlarında meydana gelen artışlar, sektörde faaliyet gösteren işletmelerin katlanmış oldukları maliyetlerin artmasına sebep olmuştur. Bu nedenle, sektörde faaliyet gösteren tüm havacılık işletmeleri, kârlılıklarını koruyabilmek ve devamlılıklarını sağlayabilmek için, karşı karşıya kaldıkları maliyet unsurlarını açık bir şekilde tanımlamalı ve analiz etmelidirler.

Havayolu taşımacılığında yolcu ve sefer maliyetlerinin irdelendiği bu çalışma altı bölümden oluşmakta olup, çalışmanın birinci ve ikinci bölümünde; havayolu taşımacılığı ile ilgili genel bilgilere yer verilmiş ve sektörün durumu üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde, havayolu taşımacılığında hizmet süreci ve talep ele alınmıştır. Çalışmanın ana konusunu oluşturan dördüncü bölümde ise; havayolu taşımacılığında en yaygın maliyet sınıflaması olarak bilinen, ICAO (International Civil Aviation Organization - Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü) tarafından da genel kabul görmüş olan maliyet sınıflamasına, türlerine ve hesaplamalarına yer verilmiştir. Beşinci bölümde, havayolu taşımacılığında yolcu ve sefer maliyetlerinin tespitine yönelik bir uygulamaya yer verilmiş ve havayolu işletmelerinin katlanmış oldukları maliyetler gözler önüne serilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonuç bölümünü oluşturan altıncı bölümde ise, çalışmadan elde edilen sonuçlar açıklanmış ve ortaya çıkan sonuçlardan yola çıkılarak çözüm önerilerinde bulunulmuştur.

GENERAL KNOWLEDGE

Name and Surname : Gökhan Çaylan
Field : Business Administration
Programme : Accounting Finance
Supervisor : Professor Fatma Pamukçu
Degree Awarded and Date : Master – July 2019
Keywords : Airway Transportation, Airway Transportation Costs

ABSTRACT

CALCULATION OF PASSENGER AND NAVIGATION COSTS IN AIRWAY TRANSPORTATION, USE FOR MAKING DECISION AND AN EXERCISE

In recent years with the rise of globalization the air transport sector has gained considerable importance and this sector has become one of the leading sectors in the world economy. The global crisis in the world economy has always been closely related to this sector. Especially the rise of oil prices and exchange rates led to an increase in the costs of enterprises in the sector. Therefore all aviation companies in the industry should clearly recognize and analyze the elements of cost to protect their profitability and to ensure their continuity.

This study which examines passenger and travel costs in air transport consists of six chapters. In the first and second part of the study general information about air transport is given and the situation of the sector is emphasized. In the third chapter, airway transportation is mentioned with serving process and customer demands. In the fourth chapter which is the main subject of the study cost classification, types and calculations which are generally accepted by ICAO (International Civil Aviation Organization) which is known as the most common cost classification in air transportation are included. In the fifth chapter an application for determining the passenger and travel costs in air transportation is included and the costs of the airline companies are revealed. In the sixth chapter which constitutes the final part of the study the results obtained from the study are explained and according to the results solutions are suggested.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

ÖZET	i
ABSTRACT	ii
İÇİNDEKİLER	iii
TABLO LİSTESİ	vi
ŞEKİL LİSTESİ	vii
GRAFİK LİSTESİ	viii
KISALTMALAR	ix
1. GİRİŞ	1
2. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER VE SEKTÖRÜN GELİŞİMİ	3
2.1. Havayolu Taşımacılığının Tanımı.....	3
2.2. Havayolu Taşımacılık Sektörünün Gelişimi	3
2.2.1. Dünya’da Havayolu Taşımacılık Sektörünün Gelişimi.....	3
2.2.2. Türkiye’de Havayolu Taşımacılık Sektörünün Gelişimi.....	6
2.3. Havayolu Taşımacılığının Önemi	11
2.3.1. Makro Açıdan – Genel Ekonomi Açısından Önemi	11
2.3.2. Mikro Açıdan – İşletme Ekonomisi Açısından Önemi	12
2.4. Havayolu Taşımacılığının Türleri	13
2.4.1. Havayolu Yolcu Taşımacılığı.....	13
2.4.1.1. Tarifeli Yolcu Taşımacılığı	14
2.4.1.2. Tarifesiz (Charter) Yolcu Taşımacılığı	14
2.4.1.3. Düşük Maliyetli (Low – Cost) Havayolu Yolcu Taşımacılığı	14
2.4.2. Havayolu Kargo Taşımacılığı	16
2.5. Havayolu Taşımacılığının Yasal Çerçevesi	19
3. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA HİZMET SÜRECİ VE TALEP	22
3.1. Havayolu Taşımacılığında Hizmet Süreci.....	22
3.2. Havayolu Taşımacılığının Bileşenleri.....	23
3.3. Havayolu Pazarı ve Bölümlendirilmesi.....	26
3.4. Havayolu Taşımacılığında Talep	29
3.4.1. Talep Kavramı	29

3.4.2. Havayolu Talebini Etkileyen Faktörler	32
3.4.2.1. Demografik Faktörler	33
3.4.2.2. Coğrafi Faktörler	33
3.4.2.3. Ekonomik Faktörler	34
3.4.2.4. Sosyo – Kültürel Faktörler	35
3.4.2.5. Havayolu Taşımacılık Bileşenlerinin Özellikleri	36
3.4.2.6. Havayolu Taşımacılığında Talebin Diğer Taşımacılık Türlerine Kıyasla Öne Çıkan Özellikleri	43
3.4.3. Havayolu Talebinin Özellikleri	45
4. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA MALİYETLER VE YOLCU – SEFER MALİYETLERİNİN KARAR ALMADA KULLANILMASI	47
4.1. Havayolu Taşımacılığında Maliyetlerin Oluşumu	47
4.2. Havayolu Taşımacılık Sektöründe Maliyet Kavramının Önemi	48
4.3. Havayolu Taşımacılık İşletmelerinin Maliyetlerini Etkileyen Faktörler	49
4.3.1. Petrol (Akaryakıt) Fiyatları	50
4.3.2. Uçağın Yaşı	51
4.3.3. Yapılacak Seferin Türü	51
4.3.4. Kullanılmayan Taşıma Kapasitesi	52
4.3.5. Diğer Faktörler	53
4.4. Havacılık İşletmelerinde Maliyet Sistemleri	53
4.4.1. Kapsamına Göre Maliyet Sistemleri	55
4.4.1.1. Tam Maliyet Sistemi	55
4.4.1.2. Kısmi Maliyet Sistemi	55
4.4.1.2.1. Direkt Maliyet Sistemi	55
4.4.1.2.2. Değişken Maliyet Sistemi	56
4.4.2. Saptanma Tarihine Göre Maliyet Sistemleri	56
4.4.2.1. Fiili (Gerçek) Maliyet Sistemi	56
4.4.2.2. Tahmini Maliyet Sistemi	56
4.4.2.3. Standart Maliyet Sistemi	56
4.4.3. Maliyetlerin Saptanma Şekline Göre Maliyet Sistemleri	57
4.4.3.1. Sipariş Maliyet Sistemi	57
4.4.3.2. Safha (Evre) Maliyet Sistemi	57
4.5. Havayolu Taşımacılığında Maliyet Türleri	57
4.5.1. İşletme Maliyetleri	59
4.5.1.1. Dolaysız İşletme Maliyetleri	59
4.5.1.1.1. Uçuş Operasyonu Giderleri	59
4.5.1.1.2. Bakım - Onarım Giderleri	60
4.5.1.1.3. Amortisman ve Kira Giderleri	60

4.5.1.2. Dolaylı İşletme Maliyetleri.....	61
4.5.1.2.1. İstasyon ve Yer Hizmeti Giderleri.....	62
4.5.1.2.2. Yolcu Hizmetleri Giderleri.....	62
4.5.1.2.3. Biletleme, Satış ve Tanıtım Giderleri	63
4.5.1.2.4. Genel Yönetim Giderleri	63
4.5.1.2.5. Diğer Faaliyet Giderleri.....	64
4.5.2. İşletme Dışı Maliyetler	65
4.6. Havayolu Taşımacılığında Yolcu ve Sefer Maliyetlerinin Hesaplanması	65
4.7. Havayolu Taşımacılığında Hizmet Üretim Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi	72
4.8. Havayolu Taşımacılığında Yolcu ve Sefer Maliyetlerinin Karar Almada Kullanılması	76
5. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA YOLCU VE SEFER MALİYETLERİNİN TESPİTİNE YÖNELİK BİR UYGULAMA	79
5.1. Uygulamanın Amacı	79
5.2. Uygulamanın Önemi	79
5.3. Uygulamanın Kapsamı.....	79
5.4. Uygulamanın Yöntemi	80
5.5. Uygulamanın Bulguları ve Değerlendirilmesi	80
5.5.1. İşletme İle İlgili Genel Bilgiler	80
5.5.2. İstanbul Atatürk Havaalanı – Bağdat Uluslararası Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Değerler	81
5.5.3. İstanbul Atatürk Havaalanı – Bağdat Uluslararası Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Yolcu (Koltuk) ve Sefer Maliyeti Hesaplaması.....	83
5.5.4. Bağdat Uluslararası Havaalanı – İstanbul Atatürk Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Değerler	90
5.5.5. Bağdat Uluslararası Havaalanı – İstanbul Atatürk Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Yolcu (Koltuk) ve Sefer Maliyeti Hesaplaması.....	92
5.5.6. Genel Değerlendirme	100
6. SONUÇ.....	102
KAYNAKÇA	105

TABLO LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 1: 2009 – 2018 Yılları Arasında Türkiye’deki İç ve Dış Hat Yolcu Trafığı	10
Tablo 2: Tarifeli Havayolu ve Düşük Maliyetli Havayolu Karşılaştırması	15
Tablo 3: Tarifeli Havayolu ve Tarifersiz (Charter) Havayolu Karşılaştırması.....	16
Tablo 4: Havayolu İşletmelerinde Gider Türlerine Göre Kullanılan Dağıtım Anahtarları.	71
Tablo 5: İstanbul - Bağdat Arası Yolcu ve Sefer Maliyetleri (USD)	89
Tablo 6: Bağdat - İstanbul Arası Yolcu ve Sefer Maliyetleri (USD)	98
Tablo 7: İstanbul - Bağdat, Bağdat - İstanbul Arası Yolcu ve Sefer Maliyetleri(USD)	99

ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil 1: Düşük Maliyetli Havayolları İş Modeli Çizelgesi	15
Şekil 2: Havayolu Taşımacılığında Hizmet Süreci	22
Şekil 3: Havayolu Taşımacılığında Maliyet Türleri	58



GRAFİK LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Grafik 1: Son On Yıllık Türkiye Geneli Havalimanları Yolcu Grafiği (2009 – 2018). 10	
Grafik 2: Son Üç Yıllık Prent Petrol Fiyatı Grafiği (2016 – 2019).....	50



KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
a.g.e.	: Adı Geçen Eser
A.O.	: Anonim Ortaklığı
B/C	: Business Class
DHMI	: Devlet Hava Meydanları İşletmesi
Eurocontrol	: European Organization for the Safety of Air Navigation (Avrupa Hava Seyrüsefer Emniyeti Örgütü)
GSMH	: Gayri Safı Milli Hasıla
IATA	: International Air Transport Association (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği)
ICAO	: International Civil Aviation Organization (Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü)
km	: Kilometre
lt	: Litre
md.	: Madde
M.Ö.	: Milattan Önce
MTOW	: Maximum Take – off Weight
MSUGT	: Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği
OPEC	: Organization of Petroleum Exporting Countries (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü)
p.	: Page
pp.	: Page Page
s.	: Sayfa
SHGM	: Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü
ss.	: Sayfa Aralığı
T.A.O.	: Türk Anonim Ortaklığı
THK	: Türk Hava Kurumu
THY	: Türk Hava Yolları
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
UAB	: Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı
vb.	: Ve Benzeri

1. GİRİŞ

Havacılık işletmeleri, ticari amaçla taşımacılık yapan işletmelerdir. Ticari faaliyetlerde bulunan her işletmede olduğu gibi havacılık işletmelerinde de öncelikli amaç kâr elde etmek ve bu kârlılığı sürdürerek işletmenin devamlılığını sağlamaktır. Sektörde devamlılıklarını ve kârlılıklarını sürdürülebilir kılmak isteyen havacılık işletmeleri, iç ve dış piyasalarda artan rekabet koşullarına uyum sağlayabilmek için çeşitli stratejiler geliştirmektedirler. Bu stratejilerin başında hiç şüphe yok ki, yüksek taşımacılık maliyetlerini mümkün olan en düşük seviyeye çekmek ve böylece faydayı maksimize etmek gelmektedir. Bu nedenle, maliyet konusu havayolu taşımacılığında oldukça büyük önem arz etmekte ve bu çalışmanın esas konusunu teşkil etmektedir.

Bu çalışmanın yapılmasındaki asıl amaç, taşımacılık türleri arasında oldukça yeni ve gelişime bir hayli açık olan havayolu taşımacılık sektörünü genel hatlarıyla ele alıp incelemek, sektörde faaliyet gösteren havacılık işletmelerinin karşı karşıya kalmış oldukları maliyet unsurlarının neler olduğunu gözler önüne sermek ve bu maliyet unsurlarının işletmelerin devamlılığı, kârlılığı, tercih edilebilirliği ve alınacak kararlar üzerindeki etkisini okuyucuya gösterebilmektir. Böylece, bu konu hakkında fikir sahibi olmak isteyen okurlar aydınlanmış olacak ve bu çalışma literatürde erişilebilir bir kaynak olarak yer alacaktır.

Bu çalışma hazırlanırken geniş bir literatür taraması yapılmış olup, yerli, yabancı birçok yazarın kitaplarına, süreli yayınlara, tezlere ve internet kaynaklarına başvuruda bulunulmuştur. Toplam elli sekiz kaynaktan yola çıkarak hazırlanan bu çalışmada, öncelikli olarak havacılıkla ilgili genel bilgilere yer verilmiş ve sektörün geçmişten günümüze kadar geldiği nokta üzerinde durulmuştur. Akabinde “talep olmadan arz olmaz” anlayışından hareketle havayolu taşımacılığında hizmet süreci ve talep konusu ele alınmış ve okurlar aydınlatılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın ana konusu oluşturan gelişme bölümünde ise, havayolu taşımacılığında katlanılan maliyetlerin neler olduğuna ve bu maliyet unsurlarının karar alma noktasında kullanılırken, işletmelerin nelere dikkat etmeleri gerektiğine değinilmiş ve konunun genel sınırları çizilmiştir. Özellikle bu bölüm oluşturulurken, havayolu taşımacılık sektöründe karşılaşılan maliyet unsurlarının neler

olduğuna dair çalışmalar yapan ve yapmış olduğu çalışmalarla alan yazınına büyük katkılarda bulunan Rigas Doganis'in eserlerinden yararlanılmış ve konunun ana erevesi oluşturulmuştur.

Rigas Doganis'in eserlerinde yer verdiği ve ayrıca Uluslararası Sivil Havacılık rgt – ICAO tarafından da genel kabul görmüş olan sınıflandırmaya göre havacılık işletmelerinin maliyetleri; işletme maliyetleri ve işletme dışı maliyetler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İşletme maliyetleri; uçuş hizmetleri ile doğrudan ilgili olan maliyetlerdir. Bu maliyet türü kendi içinde ikiye ayrılmaktadır. Bunlar; dolaysız işletme maliyetleri ve dolaylı işletme maliyetleridir. Uçuş operasyonu, bakım – onarım, amortisman, kira vb. giderler dolaysız işletme maliyetlerini, istasyon – yer hizmeti, yolcu hizmetleri, biletleme, satış ve tanıtım, genel yönetim giderleri ve faaliyetlerle ilgili diğer giderlerde dolaylı işletme maliyetlerini oluşturmaktadır. İşletme dışı maliyetler ise; uçuş hizmeti ile doğrudan ilgili olmayan maliyetlerdir. Havacılık işletmelerinin banka kredisi veya diğer borçlarından kaynaklanan faizler, zararlar, döviz kurlarındaki dalgalanmadan kaynaklanan kayıplar vb. işletme dışı maliyetlere örnek verilebilir.

Havayolu taşımacılığında yolcu ve sefer maliyetlerinin araştırıldığı bu çalışmada, mevcut muhasebe uygulamalarına, ICAO tarafından genel kabul görmüş olan havayolu maliyet sınıflamasına, trllerine ve hesaplamalarına ilerleyen bölümlerde daha detaylı bir şekilde yer verilmiş ve havacılık işletmelerinin katlanmış oldukları maliyetler ve bu maliyetlerin karar alma sürecindeki etkileri gözler önüne serilmeye çalışılmıştır. Ayrıca çalışmanın uygulama bölümünde, havacılık sektöründe başarılı bir şekilde faaliyet gösteren GC havayolu işletmesinin İstanbul – Bağdat, Bağdat – İstanbul arasında gerçekleştirmiş olduğu seferlerine ait verilerinden yola çıkarak maliyet hesaplaması yapılmış ve konu pekiştirilmeye çalışılmıştır. Havacılık işletmeleri tarafından gerçekleştirilen her bir uçuş, birbirinden ayrı bir iş emri olarak kabul edilerek, uçuşun gerçekleştirildiği andaki maliyet unsurlarının o hizmet çıktısına yüklenmesi ile hizmet üretim maliyetlerinin hesaplanması daha doğru sonuçlar verebilir. Bu sebeple, hesaplama yapılırken hizmet işletmeleri için daha uygun bir yöntem olduğunu düşündüğümüz tam maliyet yöntemi kullanılarak hesaplama yapılmış ve ortaya çıkan sonuçlar sefer maliyet kartları ile gösterilmiştir.

2. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER VE SEKTÖRÜN GELİŞİMİ

2.1. Havayolu Taşımacılığının Tanımı

Havayolu taşımacılığı; insanların, eşyaların (yükün, kargonun) ve postanın bir hava aracı ile taşındığı güvenilir ve esnek bir taşımacılık türüdür¹. Başka bir ifade ile insanların ve eşyaların bir noktadan diğerine bir hava aracı ile ulaştırılması havayolu taşımacılık hizmeti ile mümkündür. Sadece ticari amaçla yapılan uçuşlar değil, aynı zamanda kişisel ihtiyaçlar doğrultusunda gerçekleştirilen özel uçuşlar da bu tanım kapsamında yer almaktadır. Yapılan tanımlardan da anlaşıldığı üzere, ister ticari amaçla, isterse de özel kişisel amaçlar doğrultusunda gerçekleştirilen uçuşlar olsun; insan, yük veya eşyanın bir hava aracı kullanılarak gerçekleştirilmesi havayolu taşımacılığıdır².

2.2. Havayolu Taşımacılık Sektörünün Gelişimi

Havayolu taşımacılık sektörünün gelişimi hakkında bilgi sahibi olmak için, havacılığın tarihsel gelişiminin incelenmesi gerekmektedir. Havacılık tarihi, insanların uçma arzuları neticesinde gerçekleştirdikleri ilk uçuş denemeleri, bu alana katkıda bulunan kişilerin verdikleri mücadeleler, yaşanan teknolojik gelişmeler, serbestleşme sonrası gelişmeler vb. unsurlar ele alınarak incelenebilir. Bu çalışmada da bu süreç, Dünya’da ve Türkiye’de olmak üzere iki ayrı başlık halinde ele alınmıştır.

2.2.1. Dünya’da Havayolu Taşımacılık Sektörünün Gelişimi

Dünya havacılık tarihine, yaptığı uçma mekanizmaları adlı çalışma ile ilk katkıda bulunan kişi Leonardo da Vinci’dir. 1452 – 1519 yılları arasında yaşamış olan Leonardo da Vinci, üzerine yoğunlaşmış olduğu uçma mekanizmaları adlı çalışmasında, kuşların uçuşlarını gözlemlemiş, insanoğlunun mekanik bir araç olmadan uçamayacağını kanaat getirmiş ve uçuş anatomileri hakkında bağlantı kurmaya çalışmıştır. Bu fikirlerden hareket ederek, günümüzde kullanılan paraşüte ve helikoptere benzer mekanik araçlar tasarlamıştır³.

¹ Metin Çancı ve Murat Erdal, **Lojistik Yönetimi Freight Forwarder El Kitabı 1, 2**, Baskı, İstanbul: UTİKAD, Ekim 2003, s. 26.

² Ender Gerede, “Havayolu Taşımacılığında Küreselleşme ve Havayolu İşbirlikleri – THY A.O.’da Bir Uygulama”, **(Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2002)**, s. 9.

³ Havacılık Dünyası, “Dünya Havacılık Tarihi”, http://www.havacilikdunyasi.com.tr/index.php?route=extension/blog/blog&blog_id=22, (Erişim Tarihi: 20.01.2019).

1783 yılında Paris’te Jean – François Pilâtre de Rozier ve Francois d’Arlandes, Montgolfier kardeşler tarafından icat edilmiş olan bir sıcak hava balonu ile ilk insanlı uçuş gerçekleştirmiş ve bu uçuş denemesi ile 8 km yol almışlardır. İlk insanlı uçuşun gerçekleştiği bu sıcak hava balonu, odun ateşi kullanılarak ısıtılıyor ve kontrol edilemiyordu, bu da rüzgâr hangi yöne götürürse oraya uçuruyor anlamına geliyordu.

Wright kardeşlerin, 1903 yılında “The Flyer” adını verdikleri ilk motorlu uçakları ile havada kalmayı başarmaları havacılık tarihine altın harflerle kazınmıştır. Bu uçuşla birlikte, havacılık tarihinin motorlu ve denetimli ilk insan uçuşu gerçekleşmiş ve havacılıkta bir temel taşı atılmıştır⁴.

Zeplin olarak adlandırılan kontrol edilebilir ilk hava gemisi, Henri Giffard tarafından tasarlanmış ve 1909 yılında Count Zeppelin hava taşımacılığında kullanılan ilk zeplin olarak tarihe geçmiştir. I. Dünya Savaşının gerçekleştiği yıllarda zeplinler, Almanlar tarafından askeri amaçlarla kullanılmışlardır. Diğer bazı ülkeler de, hem askeri hem de sivil amaçlı faaliyetlerde kullanılmak üzere, 1920 – 1930’lu yıllarda zeplinleri geliştirme çalışmalarında bulunmuşlardır. Ancak, 1937 yılında Hindenburg adlı hava gemisinin yere düşüp patlaması sonucu yapılan çalışmalar son bulmuştur. Bu olayın yaşanmasının ardından zeplinler, sadece askeri amaçlarla kullanılmıştır.

ABD, 1920 – 1930’lu yıllarda ağır uçaklar yaparak havacılık çalışmalarına katkıda bulunmuştur. Ayrıca 1911 ile 1927 yılları arasında posta taşımacılığında uçak kullanmaya başlayan ilk ülke ABD’dir. Ülkede 1920’li yılların sonuna kadar uçak ile yolcu taşınabileceği fikri pek kabul görmemiştir. 1930’lu yıllarda havaalanı sistemlerinin gelişmeye başlaması, birçok yasal düzenlemenin getirilmesi ve finansal teşviklerin artmasıyla birlikte havayolu yolcu taşımacılığı önem kazanmaya başlamıştır. İlk kez 1936 yılında yolcu taşımacılığında elde edilen gelir, posta taşımacılığında elde edilen geliri geçmiştir.

Günümüzde havacılık sektörünün önem kazanması, jet motorlarının geliştirilmesi ile mümkün olmuştur. Özellikle, II. Dünya Savaşının askeri ihtiyaçları, jet motorlarının

⁴ SHGM Havaalanları Daire Başkanlığı, **Yolcu Hizmetleri**, 1. Baskı, SHGM Yayınları, Aralık 2013, ss. 3 - 4.

geliştirilmesini hızlandırmıştır. Jet motorlarının sahip olduğu yüksek hız ve uzun uçuş menzili, havacılık sektöründe yeni ufukların doğmasını sağlamıştır.

ABD’de 1978 yılında çıkartılan “Havayolu Deregülasyon Yasası” (The Airline Deregulation Act) ile havacılık tarihinde yeni bir dönem başlamıştır. Bu yasa ile havacılıkta devlet hegemonyasına son verilmiş, serbest piyasa ekonomisine dayalı hava taşımacılığının geliştirilmesi amaçlanmıştır. Aynı zamanda çıkarılan bu yasa ile birlikte birçok havayolu işletmesi, bünyelerinde bulunan ancak gelir getirmeyen hizmet birimlerini kapatmışlardır. Bu tür hizmet birimlerini kamu yardımlarıyla daha rekabetçi bir ortamda desteklemeyi öngören yeni düzenleme 1988 yılında yürürlüğe girmiştir⁵.

ABD’de başlatılan bu serbestleşme hareketi diğer dünya ülkelerini de etkilemiş ve liberalleşme sürecine girilmiştir. Avrupa, Kuzey Amerika, Güney Amerika, Asya – Pasifik, Afrika ve Orta Doğu gibi ülkeler serbestleşme hareketinden etkilenen ülkeler olmuştur. Özellikle, Avrupa serbestleşme hareketinden olumlu etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Fakat zaman içerisinde yaşanan gelişmeler serbestleşme hareketinin yetersiz kalmasına neden olmuş ve havacılıkta yeni arayışlar içerisine girilmiştir. Bu arayışlar sonucu havacılık işletmeleri, düşük maliyetle çalışan havayolu işletmeleri haline gelmişlerdir⁶.

1990’lu yılların başında yaşanan Körfez Savaşı ile birlikte havacılık sektörü büyük bir krizle karşı karşıya kalmış ve sektörün büyüme oranında büyük düşüş yaşanmıştır. Savaşın 1991 yılında son bulup etkilerinin zaman içerisinde sarılmasıyla birlikte yeniden canlanan havacılık sektörü, özellikle 1993 yılında dünyada yaşanan ekonomik büyüme ile hızlı bir yükselişe geçmiştir. Bu yükseliş, Japonya ve Rusya’da yaşanan ekonomik krize kadar sürmüştür. 1997 – 1998 yılları arasında Doğu Asya ülkelerinde görülen bu ekonomik kriz sonucu sektörde büyük bir durgunluk yaşanmıştır. 1998 yılının sonuna doğru ekonomik durgunluk ortadan kalkmaya başlamış ve sektör tekrardan hareketlenmeye başlamıştır. Bu hareketlenme, 11 Eylül 2001’de ABD’de ikiz kulelere yapılan terör saldırısına kadar sürmüştür. Yaşanan bu terör saldırısı sonrası havacılık sektörü, tekrardan krize girmiş ve birçok havacılık işletmesi zarara uğrayarak iflas etmiştir. Zamanla bu saldırının izlerinin silinmesi ve son

⁵ Fevzi Sürmeli, Hikmet Seçim ve Halim Sözbilir, **Sivil Havacılık Yönetimi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Yüksekokulu Yayınları, 1991, ss. 3 - 5.

⁶ DPT Müsteşarlığı, **9. Kalkınma Plânı Havayolu Ulaşımı Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, 2006, ss. 3-4.

yıllarda küreselleşmenin giderek hız kazanması ile birlikte tekrar yükselişe geçen havacılık sektörü, günümüzde büyük bir ivme kazanmış ve dünya ekonomisine yön veren sektörlerden biri olmuştur⁷.

2.2.2. Türkiye’de Havayolu Taşımacılık Sektörünün Gelişimi

Türklerde ilk uçuş denemesi, 1010 yılında Farab’lı İmam İsmail Cevheri tarafından gerçekleştirilmiştir. Farab’lı İmam İsmail Cevheri, ilk uçuş denemesinde kendi yaptığı kapıya benzer kanatları kollarına bağlayarak Nişabur Ulucamii üzerinden uçmayı denemiş, fakat bu uçuş denemesi sonucu başarılı olamayarak hayatını kaybetmiştir. İsmail Cevheri, başarısız sonuçlanan bu uçuş sonrası ilk Türk hava şehidi olarak kayıtlara geçmiştir.

17. Yüzyılda yaşadığı bilinen Hazerfen Ahmed Çelebi uçmayı başaran ilk Türk bilginidir. Hazerfen Ahmed Çelebi, gökyüzünde kuşların uçuşlarını inceleyerek uçuş tasarımları geliştirmiştir. Ahmed Çelebi, tarihi uçuşunu gerçekleştirmeden önce kendi hazırladığı kanatların dayanıklılıklarını ölçmek için Okmeydanı’nda deneyler yapmış ve bir sabah sahil kıyılarında biriken İstanbul halkının gözleri önünde, Galata kulesinden kanatlarını hareket ettirerek kendisini boşluğa bırakmış ve boğazı aşarak Üsküdar semtine inmiştir.

Füzeciliğin gelişmesinde büyük katkıları olan ünlü Türk bilim adamı Lagari Hasan Çelebi, 17. Yüzyılın başlarında barut dolu haznesi bulunan basit bir hava roketi ile ilk kez havalanmayı başarmıştır. Lagari Hasan Çelebi’nin bu uçuş denemesinde, yaklaşık 300 metre kadar havalandığı ve 20 saniye boyunca havada kaldığı ölçülmüştür. Kendisine bağlı kanatlar sayesinde Boğaziçi’ne kontrollü bir iniş yapmıştır⁸.

1911 - 1912 yılları arasında İtalya ile Osmanlı Devleti arasında gerçekleşen Trablusgarp Savaşı, Türk havacılık tarihinin dönüm noktalarından birini oluşturmaktadır. Bu savaşta, İtalyanların karşı saldırısına uğrayan Osmanlı donanmalarının üzerine, havadan bombalar ve hastalık yayıcı basiller atılmıştır. Yoğun bombardıman altında kalan Osmanlı Devleti, bu savaşla birlikte askeri havacılığın önemini anlamış ve bu alanda çalışmalar başlatmıştır⁹.

⁷ Devrim Gün, “Hava Kargo Pazarının Lojistik Açısından Değerlendirilmesi ve Türkiye İçin Durum Analizi”, (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2007), ss. 129 – 131.

⁸ SHGM Havaalanları Daire Başkanlığı, **Yolcu Hizmetleri**, ss. 1 – 2.

⁹ Yavuz Kansu ve Servet Şenöz, **Havacılık Tarihinde Türkler – I**, Ankara: Hava Kuvvetleri Basımevi, 1971, s. 117.

Ülkemizde havacılık çalışmaları ilk olarak 1912 yılında, bugünkü Atatürk Havalimanının yakınındaki Sefaköy’de, tesis olarak iki hangar ve küçük bir meydana başlamıştır. Ulu önder Mustafa Kemal Atatürk’ün, ülkenin geleceğine de yol gösteren “İstikbâl Göklerdedir” sözü doğrultusunda 1925 yılında kurulan ve daha sonraki yıllarda Türk Hava Kurumu adını alan Türk Tayyare Cemiyeti ile Türk Sivil Havacılığının kurumsal temelleri atılmıştır¹⁰. Türk Tayyare Cemiyeti havacılık sanayini kurmak ve geliştirmek; gerekli araç ve gereci temin etmek; havacılığın askeri, ekonomik, sosyal ve siyasal önemine vurgu yapmak; askeri, sivil ve turistik havacılığı ön plâna çıkarmak ve bu doğrultuda personel yetiştirip istihdam etmek amacıyla kurulmuştur¹¹.

Ülkemizde, yine aynı yıllarda uçak üretimi konusunda önemli gelişmeler yaşanmıştır. Alman uçak üretim firması ile 1926 yılında iş birliği yapılmış ve Türk Tayyare Cemiyetinin gelirleri ile Kayseri ve Eskişehir’de uçak üretim fabrikaları kurulmuştur¹².

İlk sivil hava taşımacılığı, Cumhuriyetin ilanının onuncu yılında beş uçaklık küçük bir filo ile “Türk Hava Postaları” adı ile başlatılmıştır. 20 Mayıs 1933 tarihinde 2186 sayılı yasa ile dönemin Milli Savunma Bakanlığına bağlı olarak kurulan “Havayolları Devlet İşletme İdaresi” sivil havayolları kurma ve taşımacılık yapma görevini üstlenmiştir¹³. Bu kurum, 1935 yılında o yıllardaki adı Nafia Vekaleti olan Bayındırlık Bakanlığına, 1938 yılında ise Devlet Hava Yolları Umum Müdürlüğü adını alarak Ulaştırma Bakanlığına bağlanmıştır. 1955 yılında, 6623 sayılı kanunla, Devlet Hava Yolları Umum Müdürlüğü’nün ismi değiştirilerek bugünkü Türk Hava Yolları ismini almıştır¹⁴. İlk sivil hava ulaştırma işletmesi olan bu kurum, Eskişehir – Ankara hattındaki tarifeli seferleri ile ilk havayolu taşımacılığı hizmetini sunmaya başlamıştır¹⁵.

Bu yıllarda Türk Sivil Havacılığı için önemli sayılabilecek gelişmelerden biriside, özel teşebbüslerin sektöre girmesi olmuştur. Türk iş adamı Nuri Demirağ’ın 1935 yılında havacılık

¹⁰ SHGM, “Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Tarihçesi”, <http://web.shgm.gov.tr/tr/kurumsal/1--tarihce>, (Erişim Tarihi: 02.02.2019).

¹¹ THK, “Türk Hava Kurumu Tarihçesi”, http://www.thk.org.tr/thk_kurumsal/itemlist/category/156-tarihce, (Erişim Tarihi: 02.02.2019).

¹² Yıldırım Saldıraner, **Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi İçin Organizasyon Yapısı Önerisi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Meslek Yüksekokulu Yayınları, 1992, s. 33.

¹³ SHGM, “Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Tarihçesi”, <http://web.shgm.gov.tr/tr/kurumsal/1--tarihce>, (Erişim Tarihi: 02.02.2019).

¹⁴ THY, “Türk Hava Yolları Tarihçesi”, <http://investor.turkishairlines.com/tr/thy-anonim-ortakligi/tarihce>, (Erişim Tarihi: 03.02.2019).

¹⁵ Yeni Şafak, “Türkiye’de Uçak Seferleri Başladı”, 15 Nisan 2018, <https://www.yenisafak.com/infografik/turkiyede-ucak-seferleri-basladi-10315>, (Erişim Tarihi: 04.02.2019).

sektörüne yönelerek İstanbul Beşiktaş ve Sivas Divriği’de uçak fabrikaları, 1941 yılında ise İstanbul Yeşilköy’de Havaalanı ve Gök Okulunu kurması özel teşebbüsün havacılık sektörüne girdiğinin en önemli kanıtlarıdır¹⁶.

Türk Havacılık Tarihi’ne önemli katkıları olan kişilerden birisi de Vecihi Hürkuş’dur. Vecihi Hürkuş, Yeşilköy’deki Tayyare Mektebi’nden pilot olarak mezun olduktan sonra, I. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşına katılmış ve önemli başarılarla imza atmıştır. Katıldığı bu savaşların ardından sivil alanda da, Türk havacılığının gelişmesi için önemli çalışmalarda bulunmuştur. 1932 yılında, ilk Türk havacılık okulunu kurarak pilot yetiştirmiş, uçak üretim, tasarım çalışmalarında bulunmuş ve 1954 yılında ilk sivil havayolu şirketi olan Hürkuş Havayollarını kurarak bir ilke imza atmıştır¹⁷.

Ülkemizde gerek devlet gerekse de özel teşebbüsler tarafından uçak tasarımının ve üretiminin yapıldığı bu parlak dönemde, Türk Sivil Havacılığı, Avrupa’nın üçüncü büyük havacılık sanayisi konumundaydı. Ancak, 1948 – 1952 yılları arasında ABD hükümetinin Marshall Plânı adı altında yaptığı hibeler, uçak üretim işletmelerinin faaliyetlerinin durmasına ve Türk Havacılığının gelişmesine engel olmuştur¹⁸. Yaşanan bu olumsuz gelişmeler sonucu, Türk havacılık sektörü uzun bir duraklama dönemine girmiş ve 1983 yılına kadar pek bir gelişme kaydedememiştir.

Havayolu ulaştırma sektörü, 14/10/1983 tarihinde kabul edilen ve kabulünden beş gün sonra 19/10/1983 tarihinde yürürlüğe giren 2920 sayılı Havacılık Kanunu ile belirgin bir gelişme içine girmiştir. Bu kanunun yürürlüğe girmesi ile ülkemizde iç hat havayolu taşımacılığı serbestleşmiş ve özel teşebbüslerin önü açılmıştır¹⁹. THY’nin, bu dönemde modernizasyon çalışmaları çerçevesinde uçak filosunu genişletme çabasında olduğunu, kalite standartlarını yükseltmeye çalıştığını ve iç hatlardan ziyade avantajlı dış hatlara yöneldiğini söyleyebiliriz. Ayrıca, yine bu dönemde, özel havacılık işletmelerinin sayılarında ve kapasite

¹⁶ Yıldırım Saldıraner, **Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi İçin Organizasyon Yapısı Önerisi**, s. 33.

¹⁷ Hürriyet, “Vecihi Hürkuş Kimdir? Ne Zaman Öldü? İşte Vecihi Hürkuş’un Hayatı Hakkında Bilgiler”, 06 Aralık 2018, <http://www.hurriyet.com.tr/kelebek/televizyon/vecihi-hurkus-kimdir-40779779>, (Erişim Tarihi: 04.02.2019).

¹⁸ Vildan Korul ve Hatice Küçükönel, “Türk Sivil Havacılık Sisteminin Yapısal Analizi”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, Cilt. 3, Sayı. 1, Mayıs 2003, s. 25.

¹⁹ Ender Gerede ve Gamze Orhan, “Türk Havayolu Taşımacılığındaki Ekonomik Düzenlemelerin Gelişim Süreci”, **Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması**, SHGM Yayınları, Şubat 2015, s. 169.

kullanımlarında artışların yaşanması ile THY'nin tekeli kırılmış ve havacılık sektörü hızlı bir gelişim sürecine girmiştir²⁰. 1983 – 1992 yılları arasında 22 özel havayolu şirketinin açılması sektörün hızlı bir gelişim sürecine girdiğinin kanıtıdır. Havacılık Kanunu'nun getirdiği serbestleşme ile pazara girmeyi başaran ancak, aynı kanunun getirdiği kapasite ve fiyat bileşenleri konusundaki çeşitli kısıtlamalarla da mücadele etmek durumunda kalan havacılık işletmeleri, sektörü henüz bilmemeleri, finansal yetersizlikler, havacılıkta maliyetlerin yüksek, kâr marjının düşük olması vb. gibi sebeplerle kısa sürede faaliyetlerine son vermişlerdir.

1990'lı yıllarda Türk Hava taşımacılığı açısından önemli sayılabilecek gelişmelerden birisi de THY'nin özelleştirilmesine yönelik çalışmalardır. Serbestleşme hareketinin bir sonucu olarak 1990 yılında Bakanlar Kurulu Kararı ile THY'nin özelleştirilmesi gündeme gelmiş ve %1,8 hissesi halka arz yöntemiyle özelleştirilmiştir. Bu yıldan itibaren geriye kalan %98,2'lik devlet hissesi, 1994 yılında Özelleştirme İdaresi kapsamına alınmıştır.

1983 yılında kabul edilen 2920 sayılı Havacılık Kanunu'nun getirdiği düzenlemeler, 1990'lı yıllarda kanun ya da yönetmelik üzerinde herhangi bir değişiklik yapılmadan, bürokratlarca alınan bazı kararlarla daha sıkı hale getirilmiştir. Alınan kararlar sonucu özel havayolu işletmelerinin THY karşısında hareket serbestelikleri kısıtlanmış ve havacılık sektörü THY'nin etrafında şekillenen monopol bir yapıya dönüşmüştür. Bu monopol yapı 2003 yılına kadar THY'nin etrafında şekillenmeye devam etmiştir. Ulaştırma Bakanlığı'nın 2003 yılında attığı ikinci serbestleşme adımı ile havayolu taşımacılığının önündeki tüm engeller ortadan kalkmış ve havacılıkta hızlı bir büyüme sürecine girilmiştir²¹. Aşağıdaki tabloda 2009 – 2018 yılları arasında son on yıllık periyotta Türkiye'de gerçekleşen iç ve dış hat yolcu sayılarındaki değişim tablosuna ve grafiğine yer verilmiştir:

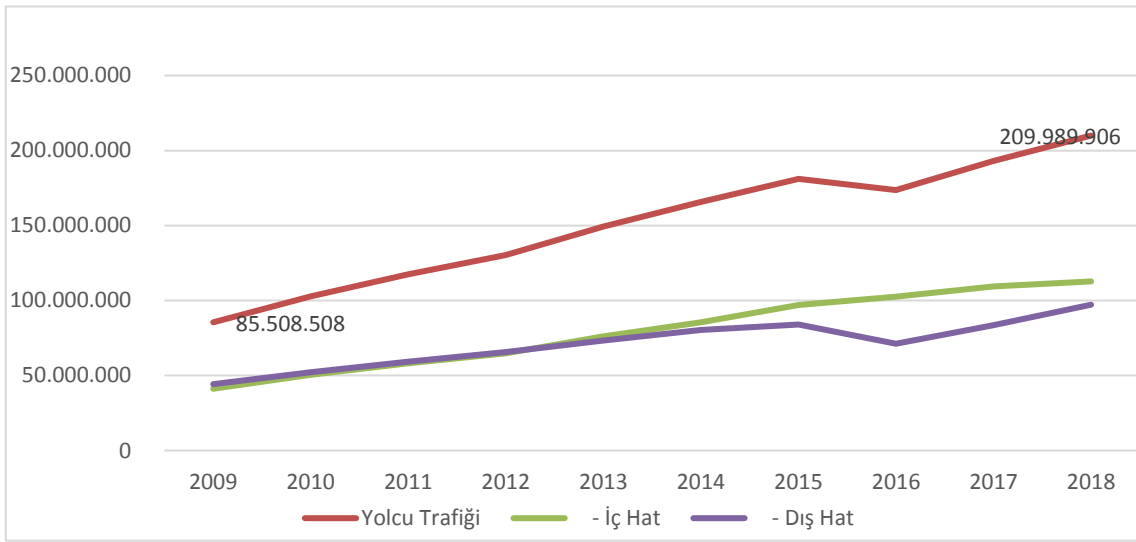
²⁰ Şeref Demir, **Uluslararası Taşımacılık / Lojistik: KDV İstisnası ve İadesi**, 1. Baskı, Gelirler Kontrolörleri Derneği Yayını, Ocak 2005, s. 11.

²¹ Ender Gerede ve Gamze Orhan, “Türk Havayolu Taşımacılığındaki Ekonomik Düzenlemelerin Gelişim Süreci”, ss. 170 - 177.

Tablo 1: 2009 – 2018 Yılları Arasında Türkiye’deki İç ve Dış Hat Yolcu Trafiği

YILLAR	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Son On Yılda (2009-2018) Ortalama Yıllık Artış (%)
Yolcu Trafiği	85.508.508	102.800.392	117.620.469	130.351.620	149.430.421	165.720.234	181.074.531	173.743.537	193.045.343	209.989.906	10,5%
- İç Hat	41.226.959	50.575.426	58.258.324	64.721.316	76.148.526	85.416.166	97.041.210	102.499.358	109.511.390	112.758.617	11,8%
- Dış Hat	44.281.549	52.224.966	59.362.145	65.630.304	73.281.895	80.304.068	84.033.321	71.244.179	83.533.953	97.231.289	9,1%

Kaynak: DHMİ, “Türkiye Geneli Havalimanları Uçak, Yolcu ve Yük Trafiği İstatistikleri”, <https://www.dhmi.gov.tr/sayfalar/istatistik.aspx>, (Erişim Tarihi: 10.02.2019).



Grafik 1: Son On Yıllık Türkiye Geneli Havalimanları Yolcu Grafiği (2009 - 2018)

Kaynak: DHMİ, “Türkiye Geneli Havalimanları Uçak, Yolcu ve Yük Trafiği İstatistikleri”, <https://www.dhmi.gov.tr/sayfalar/istatistik.aspx>, (Erişim Tarihi: 10.02.2019).

Yukarıdaki grafik ve tabloda da görüldüğü üzere, 2009 yılında 85.508.508 olan iç ve dış hat toplam yolcu sayısı, son on yıllık periyotta 2,46 kat artarak, 2018 yılı sonu itibariyle 209.989.906 olarak gerçekleşmiştir. 2009 – 2018 yılları arasındaki bu on yıllık periyotta, iç ve dış hat yolcu sayısındaki ortalama yıllık artış oranı ise %10,50 oranında gerçekleşmiştir. Bu istatistiklerden de anlaşıldığı üzere Türk havacılık sektörü, 2003 yılındaki ikinci serbestleşme hareketinden sonra hızlı bir büyüme ve gelişme sürecine girmiş ve gerek ülke gerekse de dünya ekonomisine yön veren önemli sektörlerden biri olmuştur.

2.3. Havayolu Taşımacılığının Önemi

Havayolu taşımacılık sektörü, son yıllarda yaşanan teknolojik gelişmeler ve yapısal değişikliklerle önemli gelişmeler kaydetmiş bir sektördür. Özellikle havayolu şirketlerinin faaliyetleri, yönetimi, hizmet kalitesi ve kapsamı üzerinde büyük kapasiteli, yakıt tasarrufu sağlayan, düşük gürültü ve emisyon değerlerine sahip uçakların geliştirilmesinin etkisi büyük olmuştur. Aynı zamanda, küresel ve bölgesel bazda yapılan serbestleşme ve özelleştirme çalışmaları ile sektör daha ticari bir yapıya dönüşmüş ve iş birliklerinin oluşturulmasıyla tüketicilerin hâkim olduğu bir pazar haline gelmiştir²².

Son yıllarda etkisini bir hayli fazla hissettiren küreselleşme olgusu ile birlikte, malların, hizmetlerin, sermayenin ve kişilerin dünyada daha serbest dolaşımı gerçekleşmiştir. Havacılık işletmeleri de, küreselleşme öncesi dönemlerde sınırlı sayılarda gerçekleştirdikleri uluslararası hatlar arasındaki uçuşlarını, küreselleşme olgusunun sunduğu entegrasyon ve bütünleşme ile birlikte daha sık gerçekleştirmeye başlamışlardır. Havayolu taşımacılığının küreselleşme ile birlikte doğrudan ve dolaylı olarak sağlamış olduğu bu katkılar hem yatırımcısı için hem de bölge ve ülke ekonomisinin kalkınması için büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle, havacılık alanında yapılan yatırımlar fayda maliyet açısından değerlendirilirken hem işletme ekonomisi açısından, hem de genel ekonomi açısından ayrı ayrı değerlendirmeye tabi tutulmalıdır²³.

2.3.1. Makro Açıdan – Genel Ekonomi Açısından Önemi

İlk ticari yolcu uçuşunun gerçekleştirildiği tarihten bu yana, yaklaşık yüz yıllık bir zaman dilimi içerisinde hava ulaşım araçlarını kullanarak yolculuk yapan insan sayısı küresel ölçekte 67 milyarı geçmiştir. Geride bıraktığımız yıllarda ticari seferlerde sadece bir sene içerisinde kat edilen uçuş mesafesi yaklaşık olarak 6,7 trilyon km olarak ölçülmüştür. IATA'nın 2017 yılı sonunda yayınladığı rapora göre, havayolu yolcu taşımacılığında önümüzdeki yirmi sene içerisinde yaklaşık olarak senelik %3,6 oranında bir büyümenin gerçekleşeceği öngörülmüştür. Söz konusu %3,6'lık yıllık büyüme oranı, önümüzdeki yirmi sene içerisinde yaklaşık olarak 3,1 milyar yeni yolcunun havayolu ile seyahat edeceği anlamına gelmektedir.

²² Aydın Kayabaşı, **Rekabet Gücü Perspektifinde Lojistik Faaliyetlerde Performans Geliştirme**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2010, s. 102.

²³ Burhan Serkan Batur, "Hava Yolcu ve Kargo Taşımacılığı; Dünyada ve Türkiye'de Uygulamalar", (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2008), ss. 13-14.

Havacılık sektörünün ekonomik etkisini diğer sektörlerle karşılaştırdığımızda sonuçların ne kadar şaşırtıcı olduğunu görebiliriz. Dünya havacılık sektörü günümüzde yarattığı 600 Milyar ABD Dolarını aşan ekonomik katkısı ile dünya ekonomisinin önde gelen tekstil (223 Milyar Dolar), ilaç (451 Milyar Dolar) ve otomotiv (555 Milyar Dolar) sektörlerinden finansal hacim olarak daha büyük bir sektördür. Havacılık sektörünün dünya gayri safi hasılaya olan katkısı, yiyecek ve içecek sektörünün yarısından daha fazladır.

Yukarıda bahsedilen rakamlardan da anlaşıldığı üzere havacılık sektörü, dünyada baş döndürücü bir hızla büyümeye ve gelişmeye devam etmekte olup, gerek uluslararası gerekse de kıtalararası entegrasyonu ve bütünleşmeyi sağlayarak, dünya ekonomisine yön vermektedir. Günümüz dünyasında, dış ticaret ve turizm gibi dünya ekonomisine yön veren ve hacim kazandıran sektörler havacılık sektörü ile hayat bulmakta ve geleceklerini havacılık sektörünün kanatları altında inşa etmektedirler. Günümüzde de havacılık sektörü, yolcu ve kargo taşımacılığı ayrımı yapılmaksızın, ülke ekonomilerinin bel kemiğini oluşturmaktadır.

Havacılık sektörü, ülkeler arasında kurduğu ticari ve kültürel bağlarla devletlerin sosyo-ekonomik refahının yükselmesinde önemli rol oynamaktadır. Havayolu ulaşım sektörünün diğer ulaşım türlerine göre sağladığı hız ve konfor faktörü ile sınır ötesi yolculukların kolaylaşması, ülkeler arasındaki sosyal ve ticari ilişkilerin daha da kuvvetlenmesine olanak sağlamıştır. İnsanların ve emtianın güvenli ve hızlı bir şekilde akışının sağlanması, ülkeler için çok önemli sosyo - ekonomik ve kültürel faydalar barındırmaktadır. Aynı zamanda havacılık sektörünün sahip olduğu stratejik önemi nedeniyle, gelişmiş ve yeni teknolojileri bünyesinde barındıran ülkeler ticari, kültürel ve askeri alanlarda büyük avantajlar elde etmektedirler²⁴.

2.3.2. Mikro Açıdan – İşletme Ekonomisi Açısından Önemi

Günümüzde havacılık alanında faaliyet gösteren havayolu işletmeleri çeşitli ölçekte büyüklüklere sahiptirler. Bu işletmelerden bazıları filosunda yer alan yüzlerce uçakla bir günde binlerce sefer yapabilen büyük ölçekli havayolu şirketleridir. Bazıları ise yılın belirli dönemlerinde filosunda yer alan küçük birkaç uçakla faaliyetlerde bulunan havayolu şirketleridir. İster büyük isterse de küçük ölçekli olsun, havayolu işletmeleri, günümüzde sundukları uçuş hizmeti ile çok büyük kitlelere hitap etmektedirler. Sektörde faaliyet gösteren

²⁴ UAB, *Ulaşan ve Erişen Türkiye 2018*, Ankara, Kasım 2018, ss. 357 – 358.

ve büyük kitlelere hitap eden havacılık işletmeleri sahip oldukları bu büyük uçuş ağıları sayesinde şehirleri, bölgeleri ve ülkeleri birbirine bağlayarak müşterilerine hizmet sunmakta ve böylece işletme ekonomisinin kalkınmasını sağlamaktadırlar. Sektörün işletme ekonomisi açısından önemi de bu özelliğinden ileri gelmektedir²⁵.

İşletme ekonomisinin kalkınmasını sağlamak isteyen havacılık işletmeleri, her işletmede olduğu gibi öncelikli olarak kâr elde etmek ve bu kârlılığı sürdürerek işletmenin devamlılığını sağlamak isterler. Sektörde kârlılıklarını ve devamlılıklarını sürdürülebilir kılmak ve başarılı olmak isteyen havacılık işletmeleri, ellerinde bulundurdıkları kaynakları en verimli şekilde nasıl gelire dönüştürebileceklerinin ve katlanmış oldukları maliyetleri nasıl en aza indirebileceklerinin hesaplarını yaparlar. Ancak havacılık işletmelerinin başarılı sayılabilmeleri için sadece gelir elde etmeleri ve maliyetleri en aza indirmeleri yetmez. Aynı zamanda sundukları uçuş hizmetini kaliteli, güvenli ve tam zamanında teslim anlayışı içerisinde müşterilerine sunmalıdırlar. Bu şekilde hareket eden ve müşteri memnuniyetine önem veren havacılık işletmeleri, insanlar tarafından tercih edilecek ve işletmelerin kalkınmaları sağlanmış olacaktır²⁶.

2.4. Havayolu Taşımacılığının Türleri

Havayolu taşımacılığı kendi içinde havayolu yolcu ve kargo taşımacılığı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu taşımacılık türleri, aşağıda ayrı ayrı başlıklar halinde ele alınmış ve detaylı bir şekilde anlatılmıştır.

2.4.1. Havayolu Yolcu Taşımacılığı

Havayolu yolcu taşımacılığı, insanların ve insanlara ait eşyaların, bagajların bir hava aracı kullanılarak taşındığı hızlı, güvenilir ve esnek bir taşımacılık türüdür. Bu taşımacılık türü kendi içinde tarifeli, tarifesiz (charter) ve düşük maliyetli (low - cost) yolcu taşımacılığı olarak türlere ayrılmaktadır. Bu yolcu taşımacılık türleri aşağıda ayrı başlıklar halinde ele alınmıştır²⁷:

²⁵ Alexander T. Wells, **Air Transportation A Management Perspective**, 4 th Edition, USA: Wadsworth Publishing Company, 1999, p. 25.

²⁶ Burhan Serkan Batur, “Hava Yolcu ve Kargo Taşımacılığı; Dünyada ve Türkiye’de Uygulamalar”, s. 13.

²⁷ Cüneyt Mengü, **Turizm Endüstrisinde Havacılık Gelişim – Sistemler – Uygulamalar**, İstanbul: Yalın Yayıncılık, 2013, ss. 89 – 92.

2.4.1.1. Tarifeli Yolcu Taşımacılığı

Yolcuların ve yolculara ait eşyaların hava ulaşım araçları ile belirli güzergahlar arasında önceden belirlenmiş bir plân, saat ve tarife göre gerçekleştirildiği taşımacılık türüdür. Bu taşımacılık türü günümüzde iç ve dış hat uçuşlarda sıkça kullanılmaktadır. Tarifeli yolcu taşımacılığı yapan havayolu işletmeleri ekonomi sınıfı (Economy Class) dışında birinci sınıf (First Class) ve / veya Business sınıf (Business Class) olarak adlandırılan koltuk hizmeti sunabilirler. Ayrıca tarifeli havayolu şirketleri, ilgili hükümetler tarafından verilmiş izinlerle önceden belirlenmiş rotalar arasında ulusal veya uluslararası uçuşlar gerçekleştirebilmekte ve ülke prestiji açısından ulusal bayrak taşıyıcısı olarak faaliyetlerde bulunabilmektedirler. Aynı zamanda bu havayolu işletmeleri, yolcu olsa da olmasa da ilan edilen tarifeye bağlı kalarak uçuş hizmetini gerçekleştirirler. Bu yüzden tarifeli havayollarının giderleri yüksek, yükleme faktörleri ise tarifesiz (charter) havayollarının operasyonuna göre düşüktür.

2.4.1.2. Tarifesiz (Charter) Yolcu Taşımacılığı

Tarifeli yolcu taşımacılığının aksine düzenli seferlere bağlı olmayıp, yolcunun isteğine göre yapılan taşımacılık türüdür. Bu taşımacılık türü daha çok tatil paketi sunan tur operatörleri tarafından kiralama yöntemi ile sunulmaktadır.

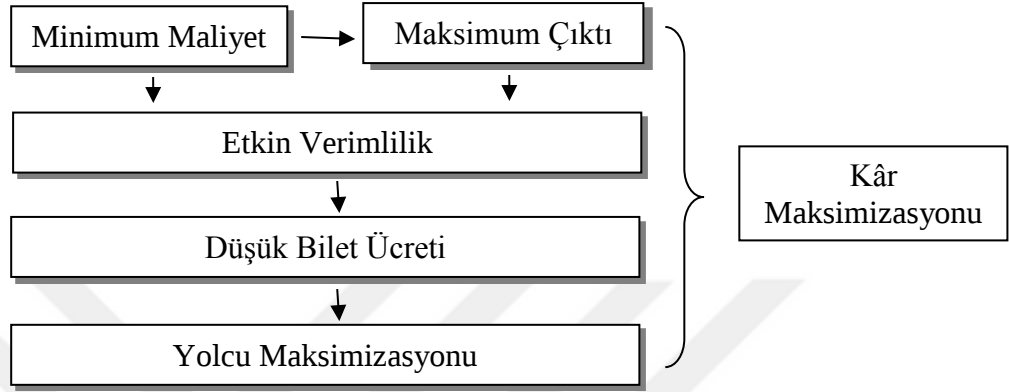
Tarifesiz taşıyıcılar, turizm sektörüne hitap eden, giderleri düşük, yolcu ve yük faktörleri yüksek ve genellikle uçaklarda sık oturma düzenine sahip kısa mesafeli uçuşlar gerçekleştiren ve ana seyahat ürünü olan paket turun hava ulaşım ayağını oluşturan havayollarıdır.

Tarifeli uçuş hizmeti veren havayolu işletmeleri, dünyada belli başlı havalimanlarına uçuş hizmeti verirlerken, tarifesiz havayolu işletmeleri ise adı duyulmamış bir havalimanına dahi uçuş gerçekleştirebilirler. Tarifeli uçaklar başka bir noktadan gelen uçağın havalimanına geç gelişinden dolayı rötar yapabilirler. Ancak, tarifesiz uçuşlarda uçuş tek yönlü gerçekleştirildiğinden rötar yapma ihtimali teknik aksaklıklar dışında yoktur. İster tarifeli isterse de tarifesiz uçuşlar olsun, uçuş emniyeti her zaman birinci şarttır.

2.4.1.3. Düşük Maliyetli (Low – Cost) Havayolu Yolcu Taşımacılığı

Kontrol edebildikleri maliyetlerini en aza düşürerek ve bu maliyet avantajını bilet fiyatlarına yansıtarak taşımacılık hizmeti sunan havayolu şirketleri literatürde düşük maliyetli havayolları olarak tanımlanmaktadırlar. Düşük maliyetli havayolları, tarifeli havayollarında

olduğu gibi sabit uçuş çizelgesi ile hareket ettiklerinden birbirleri ile benzerlik göstermektedirler. Ancak, düşük maliyetli havayolu işletmeleri katlanmış oldukları maliyetleri azaltarak veya belli bir seviye de sabit tutarak yolcularına düşük bedelli bilet sunma politikası ile tarifeli havayollarından ayrılmaktadırlar.



Şekil 1: Düşük Maliyetli Havayolları İş Modeli Çizelgesi

Kaynak: Cüneyt Mengü, **Turizm Endüstrisinde Havacılık Gelişim – Sistemler – Uygulamalar**, İstanbul: Yalın Yayıncılık, 2013, s. 93.

Tablo 2: Tarifeli Havayolu ve Düşük Maliyetli Havayolu Karşılaştırması

Tarifeli Havayolu	Düşük Maliyetli Havayolu
Kâr odaklı tanınmış bir marka	Maliyet odaklı basit bir marka
Elektronik Bilet	Elektronik Bilet
Merkezden merkeze ara bağlantılı uçuş hizmeti	Noktadan noktaya direkt uçuş.
Şehir merkezlerindeki büyük havayollarında faaliyet	İkincil, üçüncül havayollarında faaliyet
Kıtalararası kısa mesafeli uçuşlar	Öncelikle kısa mesafeli uçuşlar
Ülke içi uçuşları kapsayan çok rotalı uçuşlar	
Farklı rotalarda farklı uçak tipleri	Ortak Filo (Eğitim ve bakım giderini azaltır)
Sendikalı İşgücü (Maliyetleri azaltmak için dış kaynak kullanımı)	Dış kaynak kullanımı (Üretkenliği artırıp maliyeti azaltmak)
Rotaya göre farklı ve karma kabin	Standart kabin

Kaynak: Cüneyt Mengü, **Turizm Endüstrisinde Havacılık Gelişim – Sistemler – Uygulamalar**, İstanbul: Yalın Yayıncılık, 2013, s. 94.

Tablo 3: Tarifeli Havayolu ve Tarifersiz (Charter) Havayolu Karşılaştırması

Tarifeli Havayolu	Tarifersiz (Charter) Havayolu
Hizmet Odaklı: Uçak içi hizmet kalitesi ve çeşitliliği yüksektir.	Maliyet Odaklı: Uçak içi verilen hizmetler kısıtlı ve ekonomiktir.
Pahalı Bilet: Münferit olarak bir paket tura bağlı olmadan alınır.	Ucuz Bilet: Bir paket tur dahilinde satın alınır.
Uçuş iptali çok nadirdir.	Uçuş iptali çoktur.
İş Adamı / Münferit: Ücret kaygısı taşımayan	Turist / Grup: Ücret kaygısı taşıyan
Uçuş saatleri sabit	Uçuş saatleri değişken
Sabit uçuş çizelgesi	Değişken uçuş çizelgesi
Uzun mesafeli uçuş	Kısa mesafeli uçuş
Ödeme sonra	Ödeme önce
Uygun saatli uçuş	Geç saatli uçuş
Birden çok uçuş noktasına ulaşım	İki nokta arasında uçuş
Farklı sınıf servislere farklı bilet ücreti	Tek tip bilet ücreti

Kaynak: Cüneyt Mengü, **Turizm Endüstrisinde Havacılık Gelişim – Sistemler – Uygulamalar**, İstanbul: Yalın Yayıncılık, 2013, s. 94.

2.4.2. Havayolu Kargo Taşımacılığı

Havayolu kargo taşımacılığı gerek ithalatçılar ve gerekse de ihracatçılar başta olmak üzere ihtiyaç sahibi tüm göndericilerin, küçük ve kıymetli kargolarını en uygun zaman ve yöntemle havayolu ile ulaştırılmasını sağlayan hizmetler bütünüdür. Bu taşımacılık türü, diğer taşımacılık türlerine göre daha yeni olmasına rağmen, günümüzde kullanım oranı giderek artan bir taşımacılık türü haline gelmiştir. Havayolu kargo taşımacılığında daha çok, hacmi ve ağırlığı nispeten düşük fakat değeri yüksek olan kıymetli eşyalar taşınmaktadır. Özellikle son yıllarda dünya ticaret hacminde yaşanan gelişmelerle birlikte rekabetin artması ve buna paralel olarak iş süreçlerinin hızlandırılması açısından uçağın bir taşıma aracı olarak sahip olduğu avantajlar, havayolu kargo taşımacılığının giderek daha fazla tercih edilmesini sağlamıştır. Havayolu kargo taşımacılığında daha çok balık, taze sebze – meyve, kesilmiş çiçekler vb. gibi çabuk bozulan ürünler taşınmaktadır. Aynı zamanda bu taşımacılık sistemi ile teknik parçalar, altın, para, mücevher, sanat eserleri vb. gibi kıymetli ve düşük ağırlıklı ürünlerin taşınması da gerçekleştirilmektedir²⁸.

²⁸ Metin Çancı ve Murat Erdal, **Uluslararası Taşımacılık Yönetimi Freight Forwarder El Kitabı 2**, 2.Baskı, İstanbul: UTİKAD, Ekim 2003, ss. 2 – 3.

Havayolu kargo taşımacılığının üstün yönleri²⁹:

- Havayolu kargo taşımacılığı, ürünlerin (eşyaların veya kargonun) hızlı ve güvenilir bir şekilde teslim edilmesini sağlar. Küreselleşme olgusu ile birlikte giderek küçülen ve zamanla küçük bir köy haline gelen dünyamızda hıza ulaşmada bu taşımacılık türü daha fazla tercih edilmektedir.

- Bu alanda gerçekleştirilen yatırımların yeni olması alınan hizmetin kalitesine olumlu yansımaktadır. Hava ulaşım araçlarının gelişmiş teknik sistemlerden oluşması kaliteli bir hizmet sunulmasını beraberinde getirmektedir.

- Bu taşımacılık türünde sunulan hizmette sıfır hata hedeflenmektedir. Bu amaçla, teknolojinin yakından takibi, istihdam edilen işgücünün eğitim yapısının güçlü olması için yapılan yatırımlar, emniyetli ve güvenli bir taşımacılığın gerçekleştirilmesinde önemli unsurlardır. Bu nedenle, %1’lik bir hata payının dahi kabul edilmediği bir taşımacılık türü olarak “güven unsuru” ön plânda değerlendirilmektedir.

- Bu taşımacılık türü uzun mesafeli uçuşlarda çabuk bozulan (balık, taze – sebze meyve, kesilmiş çiçek vb.) ve güncelliğini kaybeden (gazete, dergi vb.) ürünlerin zamanında ve tam teslim anlayışı ile alıcısına ulaştırılmasında önemli role sahiptir.

- Havayolu kargo taşımacılığı pazar değeri yüksek ürünler için güvenli olması nedeniyle tercih edilen bir taşıma şeklidir.

- Elleçleme ve yükleme işlemlerinin dikkatli yapılması, ürünlerde fire ve kayıpları azaltmaktadır. Aynı zamanda çok fazla elleçleme olmaması ambalaj maliyetlerini de azaltmaktadır.

- Taşımalarda kayıp risk oranının düşüklüğü, sigorta maliyetleri üzerine de olumlu yansımaktadır.

- Bu taşımacılık türü hızlı ve güvenli taşımacılık hizmeti sunması sebebiyle numune ve hassas ürünlerin taşınmasında da öncelikli olarak tercih edilen taşımacılık türüdür.

²⁹ Servet Başol, **Havayolu Lojistik Yönetimi**, Ekin Yayınevi, Ocak 2012, ss. 34 – 35.

- Kritik sektörlerin küçük hacimde ancak, zamanında ele geçmemesine ve üretim hattına dahil olmamasına bağlı kayıpların büyük olacağı ürünlerin taşınmasında önemli rol üstlenmektedir.

Havayolu kargo taşımacılığının zayıf yönleri³⁰:

- Hava kargo taşımacılığı yapan hava araçlarının ağırlık ve hacim kısıtlamaları nedeniyle diğer taşımacılık türlerine oranla daha hafif eşyalar taşıyabilmeleri ağırlığı fazla olan ürünlerin havayolu ile taşınamamasına sebebiyet vermektedir.

- Bu taşımacılık türü diğer taşımacılık türlerine göre daha pahalı ve maliyetli bir taşımacılık türüdür. Bu sebeple pek çok kullanıcının tercihlerini kısıtlamaktadır.

- Ülkelerin hava ulaşım alanlarının yetersizliği, yetersiz kapasite ile çalışmaları vb. gibi sebepler bu taşımacılık türünün tercih edilebilirliğini azaltmaktadır.

Hava kargo çeşitleri kendi içinde genel ve özel kargolar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Genel kargo; özel bir hizmet veya depolamaya ihtiyaç duyulmayan kargolardır. Bozulabilir gıda, canlı hayvan ve tehlikeli madde sınıfına girmeyen kuru ve temiz kargolar genel kargo olarak adlandırılmaktadır. Özel kargolar ise, genel kargoların aksine özel bir hizmet ve depolamaya ihtiyaç duyulan kargolardır. Bu kargoların hava araçları ile taşınabilmesi için mal kabul, etiketleme, yükleme ve istiflenmelerinde bir takım özel kurallar uygulanmaktadır. Tehlikeli maddeler, canlı hayvanlar, cenazeler, büyük ebatlı ve değerli kargolar özel kargo olarak adlandırılmaktadır.

Hava kargo taşıyıcıları ise üç gruba ayrılmaktadır. Bunlar;

- Tarifeli Havayolları Kargo Faaliyetleri
- Kargo Taşıyıcıları
- Entegre (Bütünleşik) Taşıyıcılar

³⁰ Metin Çancı ve Murat Erdal, **Uluslararası Taşımacılık Yönetimi Freight Forwarder El Kitabı 2**, s. 3.

Tarifeli taşımacılık hizmeti sunan hemen hemen her havayolu şirketi yolcu taşımacılığının yanında maliyetleri düşürmek amacıyla kargo taşımacılık hizmeti de vermektedir. Uçaklarda genellikle yolcu bölümünün altında yük bölümleri bulunmakta ve yolculara ait bagajlar ve kargolar bu yük bölümlerinde taşınmaktadır. Büyük gövdeli uçaklarda ise yolculara ait bagajlar ve kargolar ayrı ayrı konteynerlere yerleştirilerek otomatik bir sistemle uçağın yük bölümüne taşınır. Bazı havayolu firmaları ise, yolcu bölümünü yolcu ve kargo olarak ikiye ayırarak “Kombi” denilen ve gövdesinde hem yolcu hem de kargo taşıyabilen çok amaçlı uçakları kullanarak taşımacılık hizmeti sunmaktadırlar. Yolcu biletlerine talebin yeterli olmadığı durumlarda kargo taşımacılığının arttırılması havayolu şirketleri için kârlı olabilmektedir³¹.

2.5. Havayolu Taşımacılığının Yasal Çerçevesi

Havayolu taşımacılığında iç hatlarda ulusal hukuk hükümleri ilk sırada uygulanırken, dış hat uçuşlarda Varşova veya Montreal Konvansiyonu hükümleri uygulanmaktadır. Günümüzde bu taşımacılık türünün uluslararası yönünün ağırlıklı olması sebebiyle, uluslararası konvansiyon hükümleri büyük bir önem arz etmekte ve bu durum ulusal hukuk hükümlerini de etkilemektedir.

Uluslararası havayolu taşımacılığına ilişkin yeknesak kurallar getiren ilk düzenleme 1929 tarihli Varşova Konvansiyonudur. Bu konvansiyonun tam adı “Uluslararası Hava Taşımalarına İlişkin Bazı Kuralların Birleştirilmesi Hakkında Sözleşme” dir. Bu sözleşme 13 Şubat 1933 tarihinde yürürlüğe girmiştir³². Konvansiyonda uluslararası hava taşıma sözleşmeleri bakımından büyük önem arz eden taşıma belgeleri (md.3-9), yük ve eşya taşımada hukuki ilişkiler (md.10-16) ve hava taşıyıcısının sorumlulukları (md.17-30) oldukça ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiştir. Bu konvansiyon milletlerarası sözleşmeler arasında en çok kabul gören yasal bir düzenleme olduğu için Hava Hukukunda önemli bir yere sahiptir³³. 1 Mart 1977 tarih ve 2073 sayılı kanunla Türkiye’nin Varşova Konvansiyonu’na katılımı uygun görülmüştür. 1999 yılına kadar bu konvansiyonda birçok değişiklik yapılmış fakat yapılan bu değişiklikler konvansiyonun temel kaynak olma özelliğini ortadan kaldırmamıştır.

³¹ Cüneyt Mengü, **Turizm Endüstrisinde Havacılık Gelişim – Sistemler – Uygulamalar**, s. 101.

³² Hülya Göktepe, “Havayolu İle Yolcu Taşımacılığında Hava Taşıyıcısının Sorumluluğu ve Yolcu Hakları”, **Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2016, s. 212.

³³ Şeref Demir, **Uluslararası Taşımacılık / Lojistik: KDV İstisnası ve İadesi**, s. 17.

1994 yılında ICAO, IATA ve AB tarafından Varşova Konvansiyonunda yer alan düzenlemeleri modernize etmek amacıyla bir taslak geliştirilmiştir. Bu taslakla birlikte hava taşıyıcılarının sorumlulukları ile ilgili yasal rejimleri günümüz modern çağın gereksinimlerine uygun bir yapıya getirmek, protokol ve protokol değişikliğinden oluşan karmaşıklığın ve çeşitliliğin önüne geçmek amaçlanmıştır. Yapılan çalışmalar sonucu son halini alan sözleşme, 10 – 28 Mayıs 1999 tarihleri arasında Montreal’de yapılan Uluslararası Hava Hukuku konferansına katılan devletler tarafından imzaya sunulmuştur. Montreal Konvansiyonu olarak adlandırılan yeni sözleşme uluslararası hava taşımacılığında Varşova Konvansiyonunun yerini almıştır.

28 Mayıs 1999 tarihinde konferansa katılan ülkelerden elli iki tanesinin kabul edip imzalaması ile yürürlüğe giren ve Avrupa Birliği tarafından 5 Nisan 2001’de onaylanan Montreal Konvansiyonu, otuz ülkede 4 Kasım 2003 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu konvansiyonu imzalayan ülkeler arasında Türkiye’de yer almaktadır. Türkiye açısından konvansiyonun onay süreci 2 Nisan 2009 tarihli ve 5866 sayılı “Havayoluyla Uluslararası Taşımacılığa İlişkin Belirli Kuralların Birleştirilmesine Dair Sözleşme’nin Onaylanmasının Uygun Bulunduğuna Dair Kanun” un 14 Nisan 2009 tarihli ve 27200 Sayılı Resmî Gazete’de yayımlanmasıyla başlatılmıştır. Onay belgesinin 25 Ocak 2011 tarihinde ICAO’ya sunulması ve bu tarihten sonra altmış günlük sürenin geçmesi ile 26 Mart 2011 tarihinde Montreal Konvansiyonu ülkemiz için yürürlüğe girmiştir.

Günümüzde uluslararası hava taşımacılığında hem Varşova hem de Montreal Konvansiyonu Hükümleri birlikte uygulanmaktadır. Montreal Konvansiyonunu imzalayarak onaylayan ülkeler, birbirleri arasında yapılan veya yapılacak olan havayolu taşımalarında bu konvansiyonu uygulayacaklardır. Montreal Konvansiyonunu onaylamayan ancak Varşova Konvansiyonunu onaylamış olan ülkeler Varşova Konvansiyonunun hükümlerine tabi kalmaya devam edeceklerdir.

Gerek Varşova gerekse de Montreal Konvansiyonun hükümlerinin uygulanabilmesi için taşıyıcı ile yolcu arasında bir taşıma sözleşmesinin olması ve ilgili taşıma hizmetinin uluslararası nitelikli bir taşıma hizmeti olması gerekmektedir. Bu konvansiyonlarda düzenleme dışında kalan konular ulusal hukuk hükümlerinin uygulanması ile kapatılmaktadır. Konvansiyon ortaya çıkan uyuşmazlıklarda uygulanacak ulusal hukuk hükümlerini kendisi

belirlemiş bulunmaktadır. Konvansiyonda konuya ilişkin bir düzenlemenin yer almaması ve ulusal hukuk hükümlerine göndermenin olmadığı durumlarda, tarafların sözleşme hukukunda düzenlenmiş olan irade serbestisi gereği, kamu düzenine aykırı olmamak şartı ile yetkili hukuku belirlemeleri mümkündür. Konvansiyonun ulusal hukuk hükümlerine atıfta bulunmadığı ve taraflarca da herhangi bir belirlemenin yapılmadığı durumlarda, uyuşmazlığa uygulanacak hukuk, Devletler Hususi Hukukunda öngörülen kurallara göre belirlenecektir.

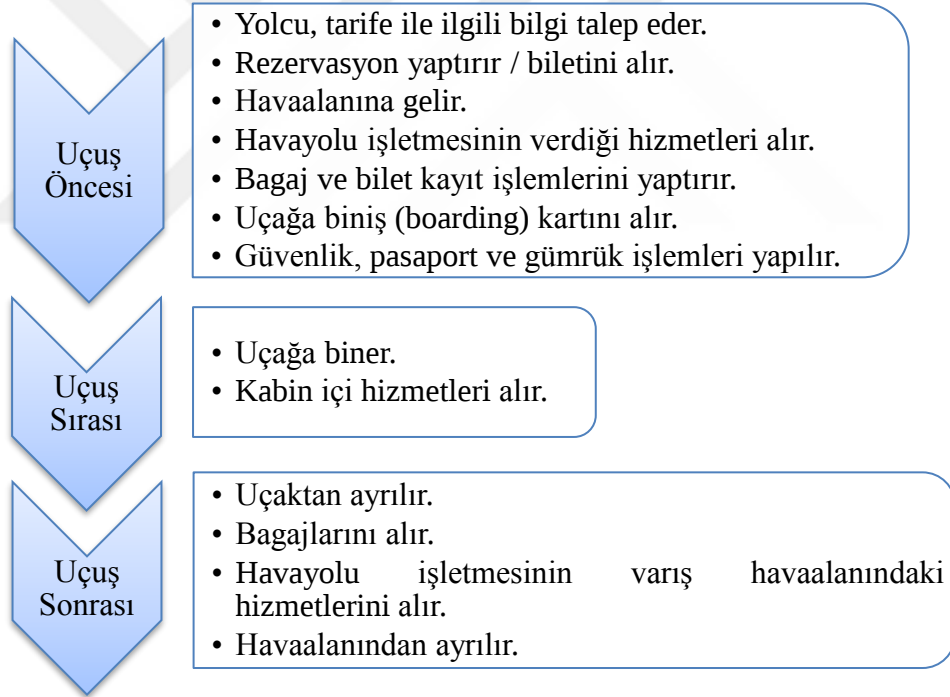
Ülkeler iç hat taşımacılığında ise kendi ulusal hükümlerini uygulamaktadırlar. Ülkemizde gerçekleştirilen iç hat hava taşımacılığında Türk Sivil Havacılık Kanunu uygulanmaktadır. Bu kanunun 106. maddesine göre, havayolu ile iç hat taşımacılığında Sivil Havacılık Kanununda hüküm yoksa Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmaların hükümleri ve bu anlaşmalarda da hüküm bulunmamasında Türk Ticaret Kanunu hükümleri ve genel hükümler içeren Borçlar Kanunu hükümleri uygulanır³⁴.

³⁴ Hülya Göktepe, “Havayolu İle Yolcu Taşımacılığında Hava Taşıyıcısının Sorumluluğu ve Yolcu Hakları”, s. 213.

3. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA HİZMET SÜRECİ VE TALEP

3.1. Havayolu Taşımacılığında Hizmet Süreci

Havayolu taşımacılığının en önemli özelliklerinden birisi taşımacılığın bir hizmet süreci içerisinde gerçekleştirilmesidir. Bu hizmet süreci, sadece iki nokta arasında seyahat etmek için alınan bir bilet veya kargonun taşınması değil, aynı zamanda soyut özellikleri ön plânda olan bir hizmet sürecidir³⁵. Bu nedenle, hizmet sürecini oluşturan tüm aşamalar havayolu taşımacılığının bir parçasını oluşturmakta ve havayolu yönetimini de etkilemektedir. Bu sebeple, bu başlık altında havayolu taşımacılığının hizmet sürecini açıklamak uygun görülmüştür. Aşağıdaki şekilde havayolu taşımacılığının hizmet süreci görülmektedir:



Şekil 2: Havayolu Taşımacılığında Hizmet Süreci

Kaynak: Mike L. Thomas, **A Portfolio Management Approach to Strategic Airline Planning**, Berne: Peter Lang, 1997, p. 140.

³⁵ Paul Stephen Dempsey, Laurence E. Gesell and Robert L. Crandall, **Airline Management: Strategies for the 21st Century**, Chandler: Coast Aire Publications, 1997, p. 170.

Yukarıdaki şekilden de görüleceği üzere havayolu taşımacılığında hizmet süreci öncelikli olarak yolcunun bilgi talebinde bulunması ve araştırma yapması ile başlar. Yolcu ya da yolcu adına hareket eden bir başkasının bileti satın alma kararını vermesi ve ödemeyi yaparak bileti satın alması ile süreç devam eder. Bu süreç mütemadiyen havayolu firmasının bilet satış ofislerinde, seyahat acentelerinde veya internette gerçekleştirilir. Biletini alan yolcu havaalanına gelir ve havayolu işletmesinin havaalanında vermiş olduğu hizmetleri alır. Akabinde bagaj ve bilet kayıt işlemlerini yapan yolcunun uçağa biniş (boarding) kartını alıp güvenlik kontrolünden geçmesi ile uçuş öncesi hizmet süreci tamamlanmış, uçuş sırasında alınacak hizmet sürecine geçiş yapılmış olur. Yolcunun uçağa binmesi ve uçak içinde kabin içi hizmetleri alması ile hizmet süreci devam eder. Uçağın varış noktasına varması ve yolcunun bagajlarını alarak havaalanından ayrılması ile bu hizmet süreci son bulur. Müşterilerinin taleplerine uygun hareket eden havayolu işletmeleri bu hizmet sürecinin hemen hemen her anında rol alırlar.

Konuyu kısaca özetleyecek olursak; bu hizmet sürecinin üç ana aşaması söz konusudur. Bunlar; uçuş öncesi hizmetler, uçuş sırasında alınan hizmetler ve uçuş sonrası hizmetlerdir. Havayolu işletmeleri bu hizmet sürecinin her anında yer almak isterler. Aksi durumda, müşterilerinin talep ve isteklerini karşılayamazlar ve talebi etkileyerek hizmet kalitesinin düşmesine sebep olurlar. Bu sebeple, havayolu işletmesini yönetenler yapılan düzenlemelerin tüm bu süreçlere etkisini göze alarak hareket etmelidirler³⁶.

3.2. Havayolu Taşımacılığının Bileşenleri

Bir önceki başlıkta, havayolu taşımacılığının bir hizmet süreci içerisinde gerçekleştiğini, bu hizmet sürecinin somut özelliklerin yanında birtakım soyut özelliklere göre de değişkenlik gösterdiğini ve havayolu işletmelerinin hizmet sunumlarında müşterilerinin talep ve isteklerini göz önünde bulundurarak hareket etmeleri gerektiğini dile getirmiştik. Hizmet sunumu noktasında müşterilerinin talep ve isteklerini karşılayamayan havayolu işletmelerinin gelirlerinin düşeceği ve sektörde devamlılıklarını sağlayamayacakları aşîkârdır. Bu sebeple, havayolu taşımacılığının bileşenlerinin neler

³⁶ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, **Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması**, SHGM Yayınları, Şubat 2015, ss. 9 - 11.

olduğunu ve bunların bu taşımacılık türünü tercih eden müşteriler için neler ifade ettiğini iyi bilmek gerekir³⁷.

Diğer taşımacılık türlerine nazaran havayolu taşımacılığında etkisini biraz daha fazla hissettiğimiz küreselleşme olgusu ve onun ürünü olan rekabet, havayolu taşımacılığında hizmet sunumu üzerinden yapılmaktadır. Bu noktadan hareketle hizmet sunumunun özelliklerinin rekabette önemli bir rol oynadığını söyleyebiliriz. Ayrıca havacılık işletmelerinin sunduğu hizmet bileşenleri ve özellikleri de talebi etkilemenin önemli bir yoludur ve bu da havacılık işletmelerinin gelirlerine doğrudan etki eden bir unsurdur. Diğer yandan hizmet sunumunun özellikleri, katlanılacak fedakârlıklar nedeniyle, havayolu işletmelerinin maliyetlerinin artmasına sebep olacaktır³⁸. Burada havayolu işletmelerinin yönetiminin cevap aradığı sorulardan birisi gelirlerin nasıl maksimize, giderlerin ise nasıl minimize edileceği noktasında toplanmaktadır. Sonuç olarak şunu ifade edebiliriz ki; havayolu işletmelerinin sunmuş oldukları hizmet sunumu, işletmelerin gelir ve gider dengesini etkileyen önemli unsurların başında gelmektedir. Bu sebeple, havacılık işletmelerinin hizmet sunumunu etkili bir şekilde tasarlamaları son derece önemlidir.

Havayolu taşımacılığında hizmet sunumu denildiğinde akla ilk olarak kabin içi hizmetler gelebilir. Oysa ki hizmet sunumunu sadece kabin içi hizmetlerle sınırlandırmak pek doğru bir yaklaşım değildir. Hizmet sunumu aynı zamanda talebi etkilemesi açısından birçok önemli bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenlerin beklentileri karşılamada yeterli olmamaları durumunda, kabin içi hizmetlerin sundukları tatmin düzeyi genel hizmet kalitesinin artmasına yetmeyebilir. Bu sebeple, hizmet sunumu bileşenlerinin işletme yöneticileri ve üçüncü kişiler tarafından iyi bilinmeleri gerekir. Aşağıda bu bileşenlerin neler olduğu açıklanmıştır³⁹:

- Fiyat İle İlgili Bileşenler: Hizmet sunumu karşılığında müşterilerin katlanmış oldukları maliyetler ile ücrete ilişkin hususlar fiyat ile ilgili bileşenleri oluşturur.

³⁷ Ender Gerede, "Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar", s. 11.

³⁸ Rigas Doganis, **Flying Off Course The Economics of International Airlines**, London: Routledge, 2002, p. 236.

³⁹ Ender Gerede, "Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar", ss. 11 – 13.

- Tarife İle İlgili Bileşenler: Havayolu taşımacılığı, insanların ve insanlara ait eşyalar ile kargonun havadan yer değiştirmesi hizmetidir. Yer değiştirme süresi kısaltıkça müşterilerin havayolu taşımacılığından sağladıkları zaman faydası artmakta ve bu durum sektöre olumlu bir şekilde yansımaktadır. Aynı zamanda yapılacak olan seferin sıklığı, ayı, günü, biniş ve iniş saatleri, seferin bağlantılı olup olmaması, tarifenin uygunluğu vb. gibi özellikler tarife temelli bileşenleri oluşturan ana unsurlardır.

- Konfor İle İlgili Bileşenler: Konfor ile ilgili bileşenleri üç ayrı kategoride ele alabiliriz. Bunlardan ilki; seferde kullanılacak hava aracının koltuklarının rahatlığı, şekli ve uçuşta kullanılacak sınıfların sayısı vb. gibi kabin içi tasarıma bağlı bileşenlerdir. İkinci bileşen; uçuş sırasında sunulacak ikramın niteliği, kabin memurlarının sayısı, kabin görevlilerinin yolculara olan tutum ve davranışları vb. gibi kabin içi unsurlardır. Üçüncü ve son bileşen ise; kalkış ve varış havaalanlarında yerde alınan hizmetlerdir. Bunlar; bilet temini, özel bekleme salonları, konaklama hizmetleri, biniş kartının temin edilmesi, bagaj teslimi vb. gibi hizmetlerdir.

- Hizmet Sunumunun Uygunluğu: Havayolu kullanıcılarının hizmet sunumuna ilişkin bilgilere kolaylıkla erişebildikleri hizmetler bu grupta yer alır. İnternet üzerinden elektronik bilet temini, çağrı merkezleri aracılığı ile bilgi temini vb. hizmetler bu grupta yer alan bileşenlere örnek verilebilir.

- Havayolu İşletmesinin İmajı İle İlgili Bileşenler: Bu tür bileşenler sektörde faaliyet gösteren havacılık işletmelerinin mevcut ve potansiyel müşteriler üzerinde yaratmaya çalıştıkları katma değer ile ilgili bileşenlerdir. Havacılık işletmeleri özellikle müşterilerine sundukları hizmetleri alışılmışın ötesine taşıyarak bir değer yaratmaya çalışırlar. Sektörde imaj ve marka yaratma çabaları bu bileşene örnek gösterilebilir. Ayrıca havacılık işletmelerinin yaptığı reklamlar, sloganlar, kampanyalar vb. gibi unsurlar bu grup içerisinde değerlendirilmektedir. Bu ve bunun gibi birçok faaliyet türü havacılık işletmelerinin sektörde kendilerini nasıl konumlandırmak istedikleri ile ilgilidir.

3.3. Havayolu Pazarı ve Bölümlendirilmesi

Havayolu pazarı, önceden belirlenmiş iki nokta arasında havacılık hizmeti arz edenler ile bu hizmeti talep edenlerin bulunduğu ve fiyatın belirlendiği yer olarak tanımlanabilir. Yapılan tanımdan da anlaşıldığı üzere havayolu pazarının iki önemli bileşeni vardır. Bunlar; havacılık hizmeti sunan işletmeler ve bu hizmeti talep eden müşterilerdir.

Günümüzde karşımıza, havayolu pazarlarına ilişkin birçok örnek çıkmaktadır. Bunlardan en yaygın olanı, şehir – çifti pazarlarıdır. Örneğin; İstanbul – Moskova şehir – çifti pazarına örnek verilebilir. Bunun yanında nüfusu fazla olan şehirlerde birden fazla havaalanı bulunabilmektedir. Birden fazla havaalanını bulunan şehirlerde havaalanı – çifti pazarlarından söz edilir. Örneğin; İstanbul’da Atatürk, Sabiha Gökçen ve İstanbul Havaalanları ile Moskova’da bulunan Domodedovo, Sheremetyevo ve Vnukovo havaalanlarının oluşturdukları noktaların her biri birbirinden bağımsız ayrı pazarlardır. Bu havaalanı çiftleri arasında yapılan havayolu taşımacılığı aynı gibi algılansa da aslında birbirlerinden farklı pazarlardır. Ancak sözünü ettiğimiz havaalanı çiftleri bazı müşteriler için paralel hat olma özelliği taşıyabilir. Yani burada anlatılmak istenen, farklı havaalanı çiftleri arasında gerçekleştirilen taşımacılığın aynı havayolu ürününe denk gelmesidir. Aynı havayolu ürününe denk gelen havacılık hizmetleri kolayca birbirlerinin yerini ikame edebilme özelliğine sahiptirler.

Çok sayıda şehri ve havaalanını birbirine bağlayan pazarlar ise bölgesel pazarlar olarak adlandırılırlar. Bölgesel pazarlar büyük ölçekli pazarlar olarak da bilinirler. Örneğin; Orta Doğu ve Avrupa Pazarı bölgesel pazarlara verilebilecek en iyi örneklerdendir. Farklı bölgeler arasında gerçekleştirilen uçuşlarda bölge – çifti pazarları oluşmaktadır. Örneğin; Güney Amerika – Avrupa Pazarı gibi. Ülkeler arası şehir ya da havaalanı çiftleri ise ülke – çifti pazarları olarak adlandırılırlar. Ülke – çifti pazarına örnek verecek olursak Türkiye – Irak pazarını örnek olarak verebiliriz⁴⁰.

Havacılık işletmelerinin, müşterilerinin tamamını memnun etmeleri çok zordur. Bu sebeple havacılık işletmeleri başarıya ulaşmada tam memnuniyet düzeyini

⁴⁰ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 15.

yakalayamamaları da çoğunluğun istek ve ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflerler. Karşılaşılan bu problemi aşmak ve müşterilerinin tamamını memnun etmek isteyen havacılık işletmeleri, aynı şehir – çifti pazarındaki müşterilerini ortak özelliklerine göre gruplandırarak başarıya ulaşabilirler. Çünkü ortak özelliklere sahip müşterilerin istekleri ve ihtiyaçları hemen hemen birbiriyle benzerlik gösterir. Sunulan hizmetin özellikleri genellikle bu grubun ihtiyacını karşılayabilecek şekilde tasarlandığında başarıya ulaşmak daha kolay olacaktır. İşte bu uygulamaya literatürde havayolu pazar bölümlendirmesi adı verilir⁴¹.

Havayolu yolcu taşımacılığında pazar bölümlendirilmesi genellikle seyahat etme amaçlı yapılmaktadır. Seyahat etme amaçlı pazar bölümlendirmesi kendi içinde, iş ve eğlence amaçlı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İş amaçlı yolcu pazarı adından da anlaşılacağı üzere iş amacıyla seyahat eden yolcuların oluşturduğu pazardır. Eğlence amaçlı yolcu pazarı ise tatil ya da hısım – akraba ziyareti yapmak için seyahat eden yolcuların oluşturduğu pazardır⁴².

Yapılan araştırmalar ışığında dünya genelinde, tarifeli yolcu taşımacılık hizmeti sunan ve iş amaçlı seyahat eden yolcu oranının % 20 – 30, eğlence amaçlı seyahat eden yolcu oranının ise ortalama % 70 – 80 civarında olduğu belirtilmektedir. Eğlence amacı ile seyahat edenlerin iş amacıyla seyahat eden yolculara göre oranı çok daha fazladır. Bu durum, eğlence amaçlı seyahat eden yolcuların havayolu işletmeleri için büyük önem arz ettiğini göstermektedir⁴³.

Seyahat etme amaçlı pazar bölümlendirilmesinin yanında farklı bölümlendirme ölçütleri de kullanılabilmektedir. Bunlar aşağıda kısaca özetlenmiştir⁴⁴:

- Seyahat Amacı: İş, gezi, akraba – arkadaş ziyaretleri, dini amaçlı seyahatler, bilimsel ve kültürel amaçlı ziyaretler, spor müsabakaları için yapılan seyahatler, bilimsel ve kültürel amaçlı seyahatler vb. gibi faaliyetlerden kaynaklanan ziyaretler.

⁴¹ John G. Wensveen, **Air Transportation: A Management Perspective**, Aldershot: Ashgate, 2007, pp. 258 – 259.

⁴² Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 16.

⁴³ Pat Hanlon, **Global Airlines: Competition in a Transnational Industry**, 3 th Edition, London: Routledge, 2007, pp. 35 – 37.

⁴⁴ Stephen Shaw, **Airline Marketing and Management**, Aldershot: Ashgate, 2007, pp. 25 – 28.

- Fiyata Duyarlılık: Talebin fiyat elastikiyetinin fazla ya da düşük olmasına bağlı olarak havacılık sektörünü tercih eden yolcular.

- Zamana Duyarlılık: Uçuş süresini baz alarak tercih yapan ya da süreye pek takılmayan yolcular.

- Seyahat Sıklığı: Düzenli olarak uçan ve sık seyahat eden yolcular, düzenli olarak uçan fakat az seyahat eden yolcular, düzensiz aralıklarla ve çok az seyahat eden yolcular.

- Uçuş Uzunluğu: Kısa ya da uzun mesafeli seferlerde yolculuk yapanlar.

- Ulusal ya da Uluslararası Seferler: Yurtiçi ve yurtdışına düzenlenen seferlerde seyahat eden yolcular.

- Kişisel Özellikler: Yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, sosyo - kültürel seviye, yaşayış biçimi.

- Variş Noktasındaki Konaklama Süresi: Günübirlik, kısa süreli ya da uzun süreli konaklama.

- Taşımanın Özellikleri: Yolcu ya da kargo, eşya taşımacılığı.

Havayolu taşımacılığında pazar bölümlendirmesi, yukarıda saydığımız bu ölçütlerin yanında gelirleri maksimize etmek amacıyla, fiyat farklılaştırma unsuru olarak da kullanılabilmektedir. Aynı şehir – çifti pazarında ve aynı ortak özelliklere sahip yolcuların ödemeye razı oldukları bilet fiyatları birbirinden farklı olabilmektedir. Müşterilerin ödemeye razı oldukları ücretin karşılığını alabilecekleri hizmet sayesinde, farklı ücretlere sahip birçok hizmet sunulur ve bu sayede ilgili uçuştan elde edilecek gelir artırılabilir. Fiyat değişikliği yaparak gelirleri artırmayı hedefleyen pazar bölümlendirmesi, fiyata duyarlı olan ve olmayan yolcuları tespit edip gruplandırma girişimidir. Yapılan gruplandırmaya ilişkin sunulacak olan ürün tasarımı, algılanan hizmet kalitesini artırmaya yönelik olacaktır. Fiyatın müşteriler için tatmin edici düzeyde olması halinde talep de bundan olumlu etkilenecektir⁴⁵.

⁴⁵ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 18.

3.4. Havayolu Taşımacılığında Talep

3.4.1. Talep Kavramı

Talep ya da diğer bir adıyla istem; belirli bir zaman diliminde, kişilerin, değişik fiyat düzeylerindeki mal veya hizmetlerden satın alma girişimleridir. Bir mala ya da hizmet sunumuna ilişkin talepten söz edebilmek için aşağıda belirtmiş olduğumuz koşulların bir arada olması gerekir⁴⁶:

- Mala ve hizmete olan gereksinim,
- Talep edilen mal veya hizmetin karşılığını ödeme isteği,
- İstemde bulunan kişilerin mal veya hizmetin karşılığını ödeyebilecek gelir düzeyleri.

Diğer yandan, belirli bir zaman diliminde, piyasada faaliyet gösteren üreticilerin, değişik fiyat düzeylerinde satmaya hazır oldukları mal ve hizmet miktarına ise arz adı verilir⁴⁷.

Yukarıda yapılan tanımlardan yola çıkarak havayolu talebinin ve arzının tanımını yapabiliriz. Havayolu talebi; belirli bir zaman dilimi içerisinde, havayolu pazarındaki müşterilerin, değişik fiyat düzeyindeki taşımacılık hizmetini satın alma istemleridir. Havayolu arzı ise; yine belirli bir zaman dilimi içerisinde, havacılık sektöründe faaliyet gösteren havacılık işletmelerinin, değişik fiyat düzeylerinde satmaya razı oldukları hizmet miktarı olarak tanımlanabilir.

Birbiriyle bağlantılı ve çok bacaklı olarak gerçekleştirilen seferlerde taşınan yolcu sayısı, o havayolu pazarındaki gerçek talebi yansıtmaz. Çünkü talep ve taşınan yolcu sayısı her zaman aynı değildir. Bu sebeple birbirine karıştırılmamalıdır. Sunulan havacılık hizmeti, kalkış ile varış noktası arasında gerçekleştirilen bir taşımacılık hizmetidir. Bu hizmet birbiriyle bağlantılı ve çok bacaklı uçuşlar aracılığıyla gerçekleştiriliyorsa, asıl talep başlangıç ve varış noktalarıdır. Aralardaki hatlar asıl talebi yansıtmazlar. Örneğin; Kaş'ta tatil yapmak isteyen İstanbullu bir yolcunun, direkt bir seferle Antalya'ya gitmek

⁴⁶ Rıdvan Karalar, **Genel İşletme**, 3. Baskı, Ankara, 2007, s. 32.

⁴⁷ Deha Eğitim Kurumları, **Ekonomi**, İstanbul: Deha Yayınları, 2015, s. 28.

yerine, İstanbul – Ankara – Antalya uçuşu ile Antalya’ya gitmek istemesi durumunda asıl talep İstanbul – Antalya pazarına aittir. İstanbul – Ankara, Ankara – Antalya arasında gerçekleştirilen sefer asıl talebi yansıtmaz. İstanbullu yolcu İstanbul – Ankara ve Ankara – Antalya pazarları arasında gerçekleştirilen yolcu trafiğini artırmıştır ancak bu, havayolu hizmetine duyulan asıl talebin bir parçasını yansıtmaz. Özetlemek gerekirse havayolu taşımacılığında talep, gerçekleştirilen uçuştaki bacaklar arasında değil, kalkış ve varış noktaları arasındaki pazarlar için tanımlanır. Buna karşın havayolu işletmeleri tarafından sunulan arz ise, uçuş ağı içindeki uçuş bacakları üzerinden müşterilere sunulur⁴⁸.

Havayolu taşımacılığında oluşan talep, havacılık firmalarının yönetimini doğrudan ilgilendiren bir unsurdur. Havacılık firmaları müşterilerine hizmet sunarken, hangi amaç ve stratejik hedefle yol alacaklarını belirlemeli, kendilerine bu yolda bir vizyon çizmeli ve hizmet sunumunda müşterilerini nasıl daha çok memnun edebileceklerini düşünerek hareket etmelidirler. Aksi takdirde davranan havacılık işletmelerinin talebi karşılamaları pek mümkün olmayabilir. Havacılık işletmelerinin müşterilerinin taleplerini karşılayabilecekleri gerekli arzı yaratamamaları durumunda ise, işletmenin gelirleri düşebilir ve buna karşılık maliyetler artabilir. Kısacası arz ve talep arasında gerekli dengeyi kurmak çok önemlidir. Arz ve talep arasında dengeyi kurabilmek içinde, birim gelirler, giderler ve yolcu doluluk oranı arasında denge kurmak şarttır⁴⁹.

Sunulan havacılık hizmetinde arzın belirlenmesi kısmi olarak havacılık işletmelerinin kendi kontrolleri altındadır. Ancak havayolu pazarında talebi etkileyen faktörler havayolu işletmelerinin kendi kontrolleri dışında gerçekleşir. Bununla birlikte, yapılan ekonomik düzenlemeler ile havayolu pazarı daha sıkı bir şekle bürünüyorsa, havacılık işletmeleri arzın özelliklerini belirleme esnekliklerini de yitirmektedir. Bunun tam aksine havayolu pazarı daha esnek bir şekilde düzenlenmişse, havacılık işletmelerinin arzı istediği gibi belirleyip yönlendirme ve bu sayede kontrolü dışında gerçekleşen talebi etkileme şansı artmaktadır.

Havacılık işletmeleri tarafından pazardaki talep miktarı doğru tahmin edilemezse, havayolu arzı, talebin altında ya da üstünde gerçekleşir. Arz gerekli talebin altında

⁴⁸ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 29.

⁴⁹ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, p. 181.

gerçekleşirse havacılık işletmeleri gelirlerini artırma fırsatını kaçırmış olurlar. Bunun tam aksine arz gerekli talebin üstünde olursa da, giderler artar bu da maliyetlerin artmasına sebep olur. Bu sebeplerden dolayı talebin özelliklerinin ve unsurlarının iyi bilinmesi gerekir⁵⁰.

Yukarıda talebin bazı unsurlara göre değişiklik gösterdiğinden bahsetmiştik. Bu değişikliği ölçebilmek için talebi değiştiren unsura “bağımsız değişken”, bundan etkilenen unsura ise “bağımlı değişken” adını vererek elastikiyet formülü oluşturabilir ve bu yolla talepte meydana gelen değişikliği ölçümleyebiliriz⁵¹:

$$\text{Elastikiyet} = \frac{\% \text{ Talepteki Değişim Miktarı}}{\% \text{ Bağımsız Değişkenin Değişim Miktarı}}$$

Talepte meydana gelen değişim miktarını da formüle ettikten sonra taleple ilgili önemli iki konuyu daha ele alarak bu başlığı kapatalım. Bunlardan birincisi, havayolu işletmeleri tarafından pazara sunulan hizmetin yani kapasitenin nasıl ölçüldüğüdür. Burada en önemli parametre arz edilen koltuk sayısıdır fakat tek başına bu yeterli değildir. Aynı zamanda taşınan yolcuların ne kadarlık bir mesafeye uçacakları da önemli bir parametredir. Sunulan hizmetin ölçümü yapılırken sıklıkla aşağıdaki parametrelerden yola çıkarak hesaplama yapılır⁵²:

- Satışa Sunulan Koltuk – Mesafe: Arz edilmiş koltuk sayısı ile uçuş mesafesinin çarpımı ile elde edilir. Çıkan sonuç ise toplam koltuk sayısının kilometre olarak kat ettiği uçuş mesafesini verir.

- Satışa Sunulan Ağırlık – Mesafe: Satışa sunulmuş toplam ağırlığın (yolcu, eşya ve kargonun toplam ağırlığı) uçuş mesafesiyle çarpımından elde edilir. Elde edilen sonuç ise toplam ağırlığın kilometre olarak kat ettiği uçuş mesafesini verir.

⁵⁰ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, ss. 30 – 31.

⁵¹ Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, Aldershot: Ashgate, 2008, p. 62.

⁵² Cristina Barbot, Álvaro Costa and Elena Sochirca, “Airlines Performance In The New Market Context: A Comparative Productivity and Efficiency Analysis”, **Journal of Air Transport Management**, 2008, Vol. 14, Issue. 5, pp. 270 – 274.

Havacılık işletmelerinin sundukları hizmetin çıktıklarını ölçebilmek için kullanılan ikinci parametre ise gerçekleşmeyen talebin miktarına ilişkindir. Bunlar aşağıda açıklanmıştır⁵³:

- Paralı Yolcu – Mesafe: Belirli bir ücret karşılığında taşınan yolcu sayısı ile uçuş mesafesinin çarpılması ile bulunur. Çıkan sonuç ücretli yolcuların kilometre olarak kat ettiği uçuş mesafesini verir.

- Paralı Yük – Mesafe: Belirli bir ücret mukabilinde taşınan yük miktarının uçuş mesafesi ile çarpılmasıyla bulunur. Elde edilen sonuç ise toplam ağırlığın kilometre olarak kat ettiği uçuş mesafesini verir.

3.4.2. Havayolu Talebini Etkileyen Faktörler

Havayolu pazarında oluşan talep, birbiri ile ilişkili birçok önemli faktörden etkilenir⁵⁴. Bu faktörleri çeşitli ölçütlere tabi tutup bolca sınıflandırmak mümkündür. Aşağıda bu başlık altında ele alacağımız belli başlı önemli faktörler yer almaktadır⁵⁵:

- Demografik Faktörler
- Coğrafi Faktörler
- Ekonomik Faktörler
- Sosyo – Kültürel Faktörler
- Havayolu Taşımacılık Bileşenlerinin Özellikleri
- Havayolu Taşımacılığının Diğer Taşımacılık Türlerine Kıyasla Özellikleri

Yukarıda sıralamış olduğumuz bu faktörlerden bazıları sadece tek başına toplam talebi ya da pazar payını, bazıları ise hem talebi hem de pazar payını aynı anda etkileyebilmektedir⁵⁶.

⁵³ Graham Francis, Iam Humphreys and Jackie Fry, “The Nature and Prevalence Of The Use Of Performance Measurement Techniques By Airlines”, **Journal of Air Transport Management**, 2005, Vol. 11, Issue. 4, pp. 207 – 217.

⁵⁴ Rigas Doganis, **Flying Off Course The Economics of International Airlines**, p. 196.

⁵⁵ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, ss. 32 – 33.

⁵⁶ Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, p. 79.

3.4.2.1. Demografik Faktörler

Havayolu pazarındaki toplam nüfus, ırk, cinsiyet, eğitim seviyesine bağlı değişkenler ile seyahat etme potansiyeli olan yaş gruplarının toplam nüfus içindeki oranı vb. gibi unsurlar demografik faktörleri oluşturan ve havayolu talebini etkileyen önemli unsurlardır. Seyahat başlangıç noktası ile varış noktasındaki yerleşim yerlerinin nüfus yoğunluğu ne kadar fazla ise havayolu taşımacılığına olan talepte o kadar fazla olacaktır. Bu durum havacılık işletmelerinin neden nüfus yoğunluğunun yoğunlukta olduğu yerlerde seferler düzenlemek istediklerini açıklar niteliktedir. Ayrıca şunu belirtmeliyiz ki; demografik faktörler havacılık işletmelerinin pazar payları üzerinde değil, genel olarak havayolu taşımacılık sektörüne olan talebi etkileyen faktörlerin başında gelmektedir⁵⁷.

3.4.2.2. Coğrafi Faktörler

Sefer başlangıç noktası ile varış noktasının sahip olduğu coğrafi konum ve ilgili bölgelerin iklim şartları havayolu talebini etkileyen diğer önemli bir husustur. Bu koşulların varlığı diğer taşımacılık türlerinin tercih edilmesini sağlayabilir ya da tam tersine engelleyebilir. Bu tamamen ilgili bölgelerdeki coğrafi şartlara bağlıdır. Örneğin, anakaraya uzak adalara ortalama hızı düşük deniz yoluyla gitmek yerine gerekli şartların sağlanması durumunda havayoluyla gidilebilir. Bu da havayolu taşımacılığına olan talebi artırır. Ayrıca coğrafi ve iklim şartlarının zor olduğu bölgelerde yüzey taşımacılığı güçleşebilir. Bu durumda müşterilerin havayolu taşımacılığını tercih etmelerini sağlar ve talebi artırır. Alaska’da ikamet eden kişilerin bölgesel havayolu taşımacılığını tercih etmeleri buna örnek verilebilir. Aynı zamanda Türkiye’nin doğusunda yer alan ve birbirine yakın mesafelerde olmasına rağmen talep gören havaalanlarının varoluşu da olumsuz coğrafya ve iklim koşulları ile açıklanabilir. Ayrıca şunu da belirtmeliyiz ki, demografik faktörlerde olduğu gibi coğrafi faktörlerde, havacılık işletmelerinin pazar paylarından ziyade, genel olarak havayolu taşımacılık sektörüne olan talebi etkileyen faktörlerin başında gelmektedir⁵⁸.

⁵⁷ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 33.

⁵⁸ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, ss. 33 – 34.

3.4.2.3. Ekonomik Faktörler

Gerçekleştirilmesi plânlanan seferin başlangıç noktası ile varış noktası çevresinde kalan yerleşim birimleri ile analize konu olan pazarlar arasında yaşanan ekonomik etkileşim, müşterilerin seyahat etme ihtiyacını ve onların havayolu taşımacılığına olan taleplerini artıracaktır. Aynı zamanda bu yerleşim birimlerinde ikamet eden kişilerin sahip oldukları harcanabilir gelir seviyeleri de havayolu taşımacılığına olan talebi artıracak diğer önemli bir unsurdur. İnsanların sahip oldukları gelir düzeyleri ne kadar fazla ise talepte o kadar fazla olacaktır.

Talebin gelir elastikiyeti, fiyat elastikiyetinden her zaman daha fazladır. Bunun sebebini şu şekilde açıklayabiliriz: Bir ekonomide fiyat ne kadar düşürülürse düşürülsün, eğer bireylerin gelir düzeyleri yeterince artırılamaz ise, fiyatı aşağıya çekmekte talebi artırmaya yetmeyecektir. Bunun için öncelikli olarak kişilerin gelir düzeylerinin artırılması gerekir. Böylece her sektörde olduğu gibi, havacılık sektöründe de talebi artırmak mümkün olacaktır⁵⁹.

Bir ülkenin ekonomik büyüklüğünü ölçmek ve üretim miktarını belirlemek için ilk bakılması gereken parametre Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)'dır. Bir coğrafyadaki, ülkedeki ya da dünyadaki toplam hizmet ve ürünlerin miktarları arttıkça ilgili pazarlara olan talepte artacaktır. Özellikle iş amaçlı pazarlarda kişi başı GSMH'nın kullanılması elastikiyet ölçümünde daha gerçekçi sonuçlar verebilir. Fakat burada unutulmaması gereken nokta, talebin gelir elastikiyetinin her zaman her pazarda aynı sonucu veremeyebileceğidir. Örneğin; zevk, eğlence amaçlı seyahat eden yolcular için kişi başı GSMH parametresinin kullanılması pek fikir vermeyebilir. Çünkü kişi başı GSMH ortalama bir değer verir. Oysaki burada sadece zevk, eğlence amaçlı seyahat edenlerin gelir seviyelerine bakarak değerlendirme yapmak daha doğru olacaktır⁶⁰.

Havayolu taşımacılığını tercih eden müşterilerin gelir düzeyleri arttıkça daha maliyetli olan uzak mesafeli uçuşlara olan talepleri de artmaktadır. Gelir düzeyleri azalan müşteriler ise, pahalı olan bu tür seyahatlerden kaçınarak talebi etkileyebilmektedirler. Uzun mesafeli uçuşlardaki gelir elastikiyeti, kısa mesafeli uçuşlara göre daha fazladır. İş

⁵⁹ Ender Gerede, "Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar", s. 34.

⁶⁰ Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, p. 88.

amaçlı seyahat eden yolcuların, eğlence amaçlı seyahat eden yolculara göre talep gelir elastikiyetleri daha düşüktür⁶¹.

Konuyu toparlayacak olursak, ekonomik faktörler genel olarak havayolu taşımacılık sektörüne olan talebi etkileyen önemli faktörlerin başında gelmektedir. Bu sebeple havacılık işletmeleri talebin yoğun olduğu yerlerde faaliyet göstermeye özen gösterirler. Başka bir ifade ile havacılık işletmeleri nüfusun fazla, ekonomik etkileşimin yoğun ve ticaret hacminin büyük olduğu şehirler, bölgeler ve coğrafyalar arasında seferler düzenlemek isterler⁶².

3.4.2.4. Sosyo - Kültürel Faktörler

Asıl seyahat başlangıç noktası ile asıl seyahat varış noktası çevresinde kalan ve havayolu pazarını oluşturan toplumların sahip oldukları sosyo – kültürel yaşayış tarzları havayolu talebini etkileyen bir diğer önemli faktördür. Söz konusu toplumlarda yaşayan insanların tatil alışkanlıkları, yaşayış tarzları, dini inanışları, resmî tatil gün sayıları, tatil yapmak ve seyahat etmek için kendilerine ayırdıkları süre vb. gibi unsurlar bu grup içerisinde değerlendirilir⁶³. Aynı zamanda havayolu pazarındaki müşterileri ilgilendiren spor müsabakaları, fuarlar, akademik seminerler, yöresel etkinlikler ile kültürel seyahatler de bu grup içerisinde değerlendirebileceğimiz diğer unsurlardır.

Yine bu grup içerisinde ele alabileceğimiz bir diğer önemli unsur ise etnik köken ve o bölgelere olan göçlere ilişkin taleptir. Örneğin; yurtdışında yaşayan milyonlarca gurbetçi vatandaşımızın izinlerinde akraba, eş - dost ziyareti için havayolunu tercih edip memleketlerine gelmeleri, havayolu talebini doğrudan etkileyen sosyo – kültürel faktöre verilebilecek en güzel örnektir. Yukarıda saymış olduğumuz faktörlerde olduğu gibi sosyo – kültürel faktörlerde sadece havacılık işletmelerinin pazar paylarını değil genel havayolu taşımacılığına duyulan talebi etkileyen önemli faktörlerin başında gelmektedir⁶⁴.

⁶¹ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, p. 200.

⁶² Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 35.

⁶³ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, p. 197.

⁶⁴ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 35.

3.4.2.5. Havayolu Taşımacılık Bileşenlerinin Özellikleri

Havayolu taşımacılık hizmetini oluşturan bileşenlerin neler olduğuna yukarıda değinmiştik. Hizmet bileşenleri havayolunu tercih eden müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını karşıladıkça havayolu taşımacılığına olan talepte artacaktır. Eğer hizmet bileşenleri müşterilerin isteklerini ve ihtiyaçlarını karşılama da yetersiz kalırsa, bu durum yolcuların diğer ulaşım seçeneklerini tercih etmelerine neden olabilir. Bu da havayoluna olan talebi azaltır. Ya da bunun tam tersinin olması durumunda, diğer ulaşım türlerine olan talep azalacaktır.

Rekabet ortamının yaşandığı bir pazarda müşteri istek ve ihtiyaçlarına daha uygun hizmet eden havacılık işletmeleri ilgili havayolu kullanıcıları tarafından daha çok tercih edilecek ve böylece havayolu işletmelerinin pazar payları artacaktır. Bir başka ifade ile havacılık hizmeti bileşenlerinin sahip olduğu birtakım özellikler hem genel havacılığa olan talebi artıracak hem de havayolu işletmelerinin pazar paylarını etkileyecektir. Özellikle hizmet bileşenlerinin sahip olduğu birtakım özellikler pazar payı üzerinde daha etkili olacaktır. Buradan şu sonucu çıkarabiliriz: Sektörde faaliyet gösteren rakip havacılık işletmelerinin birbirlerine göre sundukları hizmetin özellikleri talebi etkileyen önemli bir unsurdur. Zaten yoğun rekabet ortamının yaşandığı bir ortamda faaliyet gösteren havacılık işletmelerinin temel amacı mevcut ve potansiyel talebi kendine çekmek ve böylece pazar payını artırmaktır. Talebi kendine çekip pazar payını artırmanın yolu ise nitelikli hizmet sunmaktır. Nitelikli hizmet sunamayan havacılık işletmeleri ise sundukları hizmetleri satamayacaklar ve böylece müşteriler, diğer havacılık işletmelerine yöneleceklerdir. Buradan hareketle aşağıda hizmet bileşenlerini etkileyen unsurların neler olduğuna ve hangilerinin talebi daha fazla etkilediğine bir göz atalım⁶⁵:

- Fiyat: Havacılığa olan talebi en fazla etkileyen bileşendir. ABD iç hat taşımacılığında fiyat esnekliğinin -0,7 ile -2,0 arasında gerçekleştiği belirtilmektedir⁶⁶. Bu sebeple havacılık hizmetinin sunulduğu pazarlarda, farklı pazar türleri için, talebin fiyat esnekliği iyi bilinmeli ve analiz edilmelidir. Örneğin; zamana duyarlı iş amaçlı seyahat eden yolcuların fiyat elastikiyeti düşüktür. Çünkü bilet fiyatları iş amaçlı seyahat

⁶⁵ Ender Gerede, "Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar", ss. 36 – 42.

⁶⁶ Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, p. 82.

eden yolcular için ikinci plândadır. Oysaki eğlence amaçlı seyahat eden yolcularda fiyat elastikiyeti yüksektir. Çünkü bilet fiyatının artması eğlence amaçlı seyahat eden yolcuların havayolu taşımacılığına olan talebini azaltır ve azalış oranı fiyat artışından fazla olabilir. Örneğin; bir havayolu pazarında eğlence amaçlı seyahat eden yolcuların fiyat elastikiyetinin -1,5 olduğunu varsayalım. Bilet fiyatında meydana gelen %10'luk bir artış talebin %15 oranında düşmesine sebep olacaktır. Şimdi bilet fiyatının 1.000 TL'den 1.100 TL'ye yükseldiğini varsayalım. %100 doluluk oranıyla uçan 200 kişilik bir seferde taşınan yolcu sayısı 170'e, toplam uçuş geliri ise 200.000 TL'den 187.000 TL'ye düşecektir. Aynı pazarda faaliyet gösteren fakat iş amaçlı seyahat eden yolcuların fiyat elastikiyeti, eğlence amaçlı seyahat eden yolculara göre daha düşük olabilir. Çünkü bu kişilerin bilet ücretleri çalıştıkları firmalar tarafından karşılanır ve yapılacak işin getirisi bilet fiyatından kat ve kat daha fazla olabilir. Bu sebeple iş amaçlı seyahat eden yolcuların daha fazla harcanabilir gelir düzeyine sahip oldukları ve bilet fiyatına pek takılmadan seyahat ettikleri söylenebilir⁶⁷. Buna karşın günümüzde işletmelerin birçoğunun seyahat masraflarını kısma yoluna giderek farkındalıklarını artırma yoluna gittiklerini de söyleyebiliriz⁶⁸. Bu durum ise iş amaçlı seyahat eden yolcuların fiyata daha duyarlı olacaklarını ve elastikiyetin artacağını göstermektedir.

İş amaçlı seyahat eden 40 kişilik bir grup düşünelim. Bu grubun fiyat elastikiyetinin -0,5, kişi başı bilet fiyatının ise 2.000 TL olduğunu varsayalım. Bilet fiyatında yapılacak %10'luk bir artış yolcu sayısının 40'dan 38'e düşmesine neden olurken, toplam gelirleri 80.000 TL'den 83.600 TL'ye çıkaracaktır. Bu örnekten yola çıkarak şunu söyleyebiliriz: Pazarı iyi analiz etmiş bir havacılık işletmesi, toplam gelirini maksimize etmek amacıyla, talebin elastikiyete bağlı olduğu pazarlarda bilet fiyatlarını azaltmaya, elastikiyetin talebe bağlı olmadığı pazarlarda ise artırmaya çalışacaktır.

Talebin fiyat elastikiyeti müşterilerin havayolu taşımacılığına olan ihtiyaçları doğrultusunda da değişir. Örneğin; anakaraya uzak olan adalarda, diğer taşımacılık seçenekleri daha az ve zor olduğu için müşteriler havayolu taşımacılığını daha çok tercih edeceklerdir. Bu sebeple, havayolu taşımacılığı bu bölgelerde müşteriler için kaçınılmaz

⁶⁷ Ender Gerede, "Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar", s. 36.

⁶⁸ Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, p. 82.

bir taşımacılık türüne dönüşecek ve bilet fiyatları artsa bile talep miktarında meydana gelen düşme diğer bölgelerdeki gibi olmayacaktır.

Uçuş anlamında hiçbir kısıtlamanın olmadığı, tamamen serbestleşmenin ve yoğun rekabet ortamının olduğu bir havayolu pazarında, bilet fiyatlarının genel olarak düşük olması, havayolu taşımacılığına olan talebi pazar genelinde artırır. Örneğin; bizim ülkemizde 2003 yılında havacılık alanında yaşanan iç hat serbestleşme hareketinden sonra iç hat yolcu sayısı artmıştır. Kuşkusuz bunda yaşanan rekabete bağlı fiyat düşüşünün önemli etkisi olmuştur. Ayrıca havayolu işletmeleri için önemli bir rekabet etme aracı olan fiyat, pazar payını etkileyen önemli faktörlerin başında gelmektedir. Bu sebeple havacılık işletmeleri talebin belirleyicisi konumunda olan fiyatı belirlerken tüm unsurları göz önünde bulundurarak hareket etmelidirler⁶⁹.

- Seyahat Süresi: Havayolu taşımacılığının müşteriler için yarattığı en iyi fayda zaman faydasıdır. Bu sebeple, seyahat başlangıç noktası ile varış noktası arasındaki toplam uçuş süresi talebi etkileyen en önemli hizmet bileşenlerinden birisidir. İki nokta arasındaki toplam seyahat süresi, müşterilerin kalkış havaalanına gitmek için geçirdikleri süre, havaalanında uçuş öncesi alınan hizmetler, uçuş süresi, varış noktasındaki tüm işlemler ile buradan gidilmek istenen noktaya kadar ki geçen sürelerin toplamından oluşur. Bu süreler özellikle kısa mesafeli uçuşlarda önem kazanır ve müşteriler tarafından dikkat edilir⁷⁰. Eğer kısa mesafeli bir uçuş için havaalanına ulaşmak uzun sürüyor ve bu durum müşteri için zaman faydası yaratmıyorsa havayolu talebi bundan kötü etkilenebilir. Örneğin; İstanbul'daki iş amaçlı yolcular İstanbul Yeni Havaalanı ya da Sabiha Gökçen Havaalanı arasında tercih yaparken, havaalanına olan ulaşım mesafesini ve süresini dikkate almaları muhtemeldir. Aynı zamanda seyahat süresi yapılan seferin sıklığı, uçuşta gecikmenin yaşanıp yaşanmaması, bağlantılı sefer olup olmaması, uçağın ortalama sürati vb. gibi faktörlerden de etkilendir.

Yapılacak olan seferlerin sıklığı yeterli düzeyde değilse, gerçekleştirilecek olan uçuşların diğer ulaşım türlerine göre hızlı olması havayolu taşımacılığını ayrıcalıklı kılmaz. Sefer sıklığı ne kadar çok olursa, havayolu taşımacılığını tercih eden farklı amaçlı

⁶⁹ Ender Gerede, "Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar", s. 37.

⁷⁰ Stephen Shaw, **Airline Marketing and Management**, p. 29.

yolcular için toplam seyahat etme süresi o kadar kısa olur. Örneğin; B Havayolu işletmesinin İstanbul – Antalya pazarında sabah saat 10.00’da gidiş, 12.00’de dönüş olmak üzere günde sadece bir seferinin olduğunu düşünelim. Antalya’da saat 15.00’de başlayacak olan 2 saatlik seminer için İstanbul’dan Antalya’ya seyahat eden Ali Bey’in toplam seyahat etme süresi yaklaşık olarak 30 saati bulur. Çünkü Ali Bey, en erken bir sonraki günkü 12.00’deki seferle geri dönebilir. Bu sebeple Ali Bey’in daha az seyahat süresi sunan farklı havacılık işletmelerine yönelmesi mümkündür. Hatta havayolu ile geri dönmek yerine karayolu ile geri dönmeyi bile tercih edebilir. Uçuş sıklığı, havacılık hizmeti bileşenleri açısından fiyattan sonra gelen önemli bir talep belirleyicisidir. Hatta zamana duyarlı iş amaçlı seyahat eden yolcular için fiyattan bile daha önemli olduğunu söyleyebiliriz. Bu sebeple uçuş sıklığı, havacılık işletmeleri için önemli bir rekabet unsurudur. Ancak uçuş sıklığına ilişkin bir doyum noktası olacağını unutmamalıyız. Uçuş sıklığının zaten yüksek olduğu pazarlarda bunu daha da üst seviyelere çıkarmak, yolcu talebinde dikkate değer bir artış yaratmayacaktır.

Yeterli uçuş arzının olduğu pazarlarda, gerçekleştirilen uçuşlar tahmin edilen süreden daha uzun sürüyorsa toplam seyahat süresi artacaktır. Bu da direkt müşteri memnuniyetine etki edecek ve havayolu talebini etkileyecektir. Ayrıca kalkış zamanının iyi organize edilmesi çok bacaklı uçuşlarda oldukça önemli bir faktördür. Çok bacaklı uçuş nedeniyle zaten seyahat süresi uzamış olan yolcu, zamanında hareket etmeyen bir sefer yüzünden bağlantılı diğer uçuşunu kaçırsa seyahat süresi daha da artacaktır. Bu sebeple, bazı ülkeler zamanında kalkış başarısı gösteren havacılık işletmelerini topluma duyurmak zorundadırlar. Özellikle potansiyel yolcular uçuş hizmetini satın alma kararını verirken havacılık işletmelerinin geçmişte gerçekleştirmiş oldukları kalkış başarımlarını görmek isteyebilirler⁷¹.

Gerçekleştirilecek olan seferlerin direkt ya da birbiri ile bağlantılı seferlerden oluşması toplam seyahat süresini doğrudan etkileyen bir unsurdur. Özellikle birbiri ile bağlantılı olarak gerçekleştirilen seferler arasındaki bekleme süreleri, toplam seyahat süresini artıran önemli faktörlerin başında gelmektedir. Buna ek olarak, bağlantılı uçuşlar daha fazla iniş kalkış anlamına gelir. Direkt olarak gerçekleştirilen seferlerde yatay uçuş

⁷¹ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, p. 240.

sürati oldukça fazladır. Fakat bağlantılı uçuşlarda iniş kalkış sayısı fazla olduğu için uçuş sürati, direkt seferlerdeki gibi yüksek değildir. Bu da uçuş süresine direkt etki etmektedir. Kısacası direkt seferler, bağlantılı uçuşlara nazaran daha çok tercih edilirler. Fakat zamana duyarlı olmayıp fiyata daha duyarlı olan yolcular ise bağlantılı uçuşları tercih etmektedirler.

Günümüzde jet motorlu (tepkili motor) ve daha hızlı olan uçakların kullanımı gittikçe yaygınlaşmakta, eski tip ve daha yavaş turboprop motorlu uçakların kullanımı ise giderek azalmaktadır. Diğer bütün koşullar sabitken, tepkili motorlu uçaklarla yapılan seferler, turboprop motorlu uçaklara göre toplam seyahat süresini azaltmaktadır. Bu da hem havayolu işletmeleri açısından hem de müşteriler açısından değer yaratan önemli bir unsurdur⁷².

Toplam seyahat süresinin elastikiyeti de aynı yukarıda açıklamış olduğumuz fiyat elastikiyetindeki gibi hesaplanır. Pazardaki elastikiyet oranının -0,6 olduğunu varsayalım. Toplam seyahat süresinde meydana gelecek %10'luk bir artış toplam yolcu sayısında %6 oranında bir azalışa sebep olacaktır. Kısa mesafeli uçuşlardaki toplam seyahat süresi elastikiyeti, uzun mesafeli uçuşlardakine göre daha fazladır⁷³. Çünkü kısa mesafeli uçuşlar hemen hemen diğer ulaşım seçeneklerine benzer zaman faydası yaratmaktadırlar. Böylece kısa mesafeli hatlardaki uçuş sıklığı çok daha önemli bir hal almaktadır. Ankara Esenboğa – İstanbul Sabiha Gökçen pazarında kendine uygun bir sefer bulamayan yolcu, demiryolu ile ulaşımı tercih ederek hızlı trene yönelebilir. Çünkü bu iki mesafe arasındaki hızlı tren ve uçuş seyahat süresi hemen hemen birbirine çok yakındır. Eğer havayolu pazarındaki uçuş sıklığı düşükse toplam seyahat etme süresi uzar. Oysaki iş amaçlı seyahat eden yolcular için zaman çok önemlidir. Uzun mesafeli uçuşlarda diğer ulaşım türlerinin, toplam seyahat etme süresi bakımından havayolu taşımacılığı karşısında pek şansları yoktur. Fakat uzun mesafeli direkt seferlerin sıklığı arttıkça iş amaçlı seyahat eden yolcuların seyahat süresi elastikiyetleri de artacaktır. Eğer uçuş sıklığında farklı tip seçenekler mevcut ise, iş amaçlı seyahat eden yolcular kolayca diğer seçeneklere yönelebilirler. Ayrıca direkt uçuşların, bağlantılı uçuşlardaki gibi indi – bindi işlemlerinin

⁷² Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, ss. 38 – 39.

⁷³ Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, p. 93.

olmaması ve bağlantılı uçuşlara göre seyahat sürelerinin daha kısa olması algılanan hizmet kalitesini artırabilir.

Toplam seyahat süresi ve uçuş sıklığı genel olarak havayolu talebi üzerinde değil, daha çok havayolu işletmelerinin pazar payları üzerinde etkilidir. Fakat daha kapsamlı pazarların söz konusu olduğu durumlarda havayolu talebi bundan olumlu etkilenecektir. Örneğin; pazara erişim seçeneklerinin zor olduğu, bu sebeple bağlantılı uçuşların çok olduğu ve seyahat süresinin oldukça uzun olduğu bir pazar düşünelim. Böyle bir pazarda havayolu talebi oldukça düşük kalacak ve müşteriler diğer taşımacılık türlerine kayacaklardır. Bu da havayolu taşımacılığına olan talebi kötü etkileyecektir⁷⁴.

- *Tarife Temelli Diğer Bileşenler:* Uçuş sıklığı ve hava araçlarının zamanında kalkış başarısı seyahat süresi ile ilgili bileşenlerdir ve bunlar talebi önemli ölçüde etkileyen unsurlardır. Bu unsurların dışında ilgili uçuş ağının sahip olduğu büyüklük, genişlik, direkt seferlerin yaygınlığı, bağlantılı ve çok bacaklı uçuşların uyumu, vb. gibi unsurlarda talebi etkileyen diğer önemli bileşenlerdir.

Havayolu taşımacılık hizmeti bileşenleri genel olarak birbirleriyle benzerlik göstermektedirler. Bileşenlerin birbirinden ayrıldığı nokta ise tarife temelli bileşenler etrafında toplanmaktadır. Yapılan araştırmalar, günümüzde tarife temelli bileşenlerin diğer bileşenlere göre daha önem kazandığını göstermektedir⁷⁵. Küreselleşme olgusunun bir sonucu olarak havayolu kullanıcıları, dünyanın bir ucundan diğer ucuna kadar kesintisiz bir taşımacılık hizmeti almak isterler. Çünkü küreselleşme ile yerel ve milli ne varsa hepsi evrensel bir ölçeğe taşınabilmektedir. Bu istek ancak ve ancak, çok sayıda şehir, bölge, ülke ya da havaalanı çiftini birleştiren uçuş ağı ile mümkün olabilir. Özellikle iş amaçlı seyahat eden yolcular için uçuşun büyük, geniş ve kesintisiz bir uçuş ağı ile gerçekleştirilmesi istendiğinden, farklılaştırma stratejisini benimseyen havayolu işletmeleri için bu bileşen grubu büyük önem taşır. Ayrıca globalleşme ekonomik faaliyetlerin önünde duran engelleri zamanla ortadan kaldırmakta ve iş amaçlı seyahat eden yolcuların global ölçekte havayolu ile seyahat etme ihtiyaçlarını artırmaktadır⁷⁶.

⁷⁴ Ender Gerede, "Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar", ss. 39 - 40.

⁷⁵ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, p. 239.

⁷⁶ Ender Gerede, "Havayolu Taşımacılığında Küreselleşme ve Havayolu İşbirlikleri – THY A.O.'da Bir Uygulama", s. 85.

- Konfor Temelli Bileşenler: Uzun mesafeli uçuşlardaki kabin içi hizmet kalitesi, kısa mesafeli uçuşlara göre daha önemli bir talep belirleyici unsurdur. Çünkü uzun mesafeli uçuşlarda yolcuların uçak içerisinde hareket alanları oldukça kısıtlıdır ve yolcuların seyahat süresi boyunca sıkılmaları ve yorulmaları muhtemeldir. Ayrıca uçaktaki koltuklar arası mesafe ve rahatlık, havayolu kullanıcılarının oturma, yeme – içme ve uyuma düzenlerini son derece etkileyen bir unsurdur. Yolculuk esnasında müşterilere yapılan ikramın ve çeşitli ortam uygulamalarının kalitesi bir nebze de olsa yolcuların sıkılmamalarını ve yolculuktan keyif almalarını sağlayabilir. Özellikle kabin içi konfor bileşenlerinin sahip olduğu özelliklerin, iş amaçlı seyahat eden yolcular için daha önemli olduğu görülmektedir.

İş amaçlı seyahat eden yolcular için toplam seyahat süresinin çok önemli bir unsur olduğunu yukarıda belirtmiştik. İşte bu sebeple, havaalanlarında uçuş öncesi ve uçuş sonrası bekleme sürelerini kısaltacak uygulamaların varlığı, iş amaçlı seyahat eden yolcular için talep belirleyicisi olabilir. Örneğin; iş amaçlı seyahat eden yolcular için ek check – in bankolarının açılması kuyrukta bekleme süresini azaltabilir. Yine aynı şekilde, varış havaalanında iş amaçlı seyahat eden yolcuların bagajları görevli memurlar tarafından daha erken teslim edilerek yolcuların bekleme süreleri azaltılabilir. Bunlara ek olarak, havaalanlarındaki özel bekleme salonları da sunulan hizmet kalitesini etkilemekte ve talebe doğrudan etki etmektedir⁷⁷.

- Havacılık Hizmetinin Uygunluğu İle İlgili Bileşenler: Bu bileşen grubu içerisinde havayoluna olan talebi etkileyen en önemli unsur Sık Uçan Yolcu Programlarıdır. Bu unsur, özellikle sık uçan ve çoğunlukla iş amaçlı seyahatler yapan yolcular açısından önemli bir talep belirleyicisi konumundadır⁷⁸. Fakat bu programa bağlı kalacak iş amaçlı seyahat eden yolcuların sayısı tam olarak bilinmediği için belirleyicilik etkisi düşük olabilir.

Havacılık işletmeleri tarafından sunulan hizmetin kalitesi ve kolay erişilebilirliği arttıkça, yolcuların bu hizmete yönelme ihtimalleri de artacaktır. Başka bir ifade ile, hizmet sunumunda kaliteyi yakalayan havacılık işletmeleri müşteriler tarafından daha çok

⁷⁷ Stephen Shaw, *Airline Marketing and Management*, pp. 30 - 31.

⁷⁸ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, p. 240.

talep göreceklardır. Zamana duyarlı iş amaçlı seyahat eden yolcuların istedikleri anda uygun sefer ve boş koltuk bulabilmeleri oldukça önemlidir. Sefer sıklığının yüksek, toplam seyahat etme süresinin ise kısa olduğu uçuşların günler öncesinden dolması, son anda ortaya çıkan seyahat ihtiyacını karşılayamıyorsa, iş amaçlı yolcular için fayda yaratması çok zordur⁷⁹.

- Prestij: Bu bileşen grubu içerisinde havacılığa olan talebi etkileyen en önemli unsurlardan biri havacılık emniyetidir. Havacılık emniyet unsurunun sektörel olarak azalması havayolu taşımacılığına olan talebi olumsuz etkileyecektir⁸⁰. Emniyetin düşük olduğu havacılık işletmeleri müşteriler tarafından tercih edilmeyeceklerdir.

Havacılığa olan talebi etkileyen bir diğer önemli unsur ise havacılık güvenliğidir. Havacılık güvenliği, havacılık emniyetine benzer bir şekilde sektörel olarak azalırsa, talep bundan kötü etkilenecektir. Örneğin; 11 Eylül’de ikiz kulelere uçakla yapılan saldırı sonrası havayolu taşımacılığına güven dünya genelinde azalmıştır. Bu da havayolu taşımacılığına olan talebi azaltmıştır.

Tüm bunlara ek olarak, havacılık işletmelerinin reklam ve sponsorluk kampanyaları ile talebi kendi lehlerinde kullanabilmeleri de mümkündür. Örneğin; THY’nın Barcelona Spor Klubü’ne sponsor olması ve talebi kendi lehine çevirmek için reklam vermesi bu bileşene verilebilecek en güzel örneklerden birisidir⁸¹.

3.4.2.6. Havayolu Taşımacılığında Talebin Diğer Taşımacılık Türlerine Kıyasla Öne Çıkan Özellikleri

Havayolu taşımacılığında talebi etkileyen bir diğer faktör grubu ise diğer taşımacılık türlerinin sahip olduğu özelliklerdir. Bir noktadan diğerine ulaşmak isteyen insanlar, istek ve ihtiyaçlarını en iyi karşılayabilecek taşımacılık türünü seçmek ve kaliteli bir hizmet sunumu almak isterler. Müşterilerin ihtiyaçları; genellikle düşük maliyet, hızlı, güvenli, emniyetli ulaşım, konfor vb. gibi unsurlardan oluşur. Asıl seyahat başlangıç noktası ile varış noktası arasında en iyi taşımacılık hizmetini hangi taşımacılık türü sunarsa, müşteriler o taşımacılık türüne yönelirler. Dolayısıyla havayolu taşımacılığının

⁷⁹ Stephen Shaw, *Airline Marketing and Management*, p. 29.

⁸⁰ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, p. 239.

⁸¹ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 42.

yanında diğerk taşımacılık türlerinin varlığı ve niteliğı havayoluna olan talebi etkiler. Örneğın; ölkemizde 2003 yılında iç hatlarda yaşanan serbestleşme harekâtı öncesinde havacılık hizmetinin sunulamadığı şehir çiftleri vardı. Durum böyle olunca potansiyel müşteriler diğerk taşımacılık türlerine yöneliyorlardı. Karayolu taşımacılığının sahip olduğu pay, havayolu taşımacılığının ikame bir taşımacılık hizmeti olmasından sonra bazı pazarlarda büyük ölçüde azalmıştır. Bunun yanında bazı bölgelerde tüm ulaşım türlerinin olmadığını da unutmayalım.

Konuyla ilgili başka bir örnek verecek olursak; sert coğrafi şartların olduğu ve zorlu iklim koşullarının yaşandığı bazı bölgelerde yüzey taşımacılık pek mevcut değildir. Bu gibi durumların söz konusu olduğu bölgelerde yolcular, havayolu taşımacılığını mecbur kullanmak durumunda kalırlar. Yine başka bir örnek verecek olursak; anakaraya uzak adaların, anakarayla olan bağlantıları çoğu zaman denizyolu ve havayolu ile sağlanabilir. Bu durumda insanlar, taşımacılık türlerinin sundukları toplam seyahat etme süresini, maliyetini, emniyet ve konfor gibi tüm bileşenleri göz önünde bulundurarak tercih yapacaklardır. Aynı zamanda ada halkının gelir düzeyi de, alınacak kararlarda önemli rol oynayacaktır. Eğer ada halkının gelir düzeyi, havayolu taşımacılığının sunmuş olduğu hizmetin maliyetini karşılamıyorsa, insanlar denizyolu taşımacılığına yönelebilir ya da seyahat etmekten vazgeçebilirler.

Kısa mesafeli seferlerde, talebin diğerk taşımacılık türlerine kayması daha muhtemel bir olasılıktır. Özellikle hızlı trenle yapılan taşımacılık hizmeti havayolu taşımacılığı için bir rekabet unsurudur. Hava ulaşım araçları, hızlı trene göre daha süratlidir fakat, hızlı trenlerin şehir merkezlerinden hareket ettikleri düşünülürse seyahat süresi bakımından önemli bir avantajları kalmaz. Çünkü, yerleşim merkezi – havaalanı – yerleşim merkezi arasındaki toplam ulaşım süresi, havayolunun toplam seyahat süresini uzatacaktır. Yapılan araştırmalara göre, hızlı trenlerin 500 km’ye kadar olan mesafelerde hava ulaşım araçlarına göre daha avantajlı olduğu söylenmektedir. Yine benzer bir şekilde İstanbul – Ankara hızlı tren hattının, İstanbul Sabiha Gökçen – Ankara Esenboğa havaalanı pazarı için önemli bir rakip olduğu düşünülmektedir. Bu iki ulaşım türü arasında muhtemelen olası sıklık ve fiyat rekabeti kızışacaktır⁸².

⁸² Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 43.

3.4.3. Havayolu Talebinin Özellikleri

Havacılık işletmeleri hizmet üretim faktörlerinin yer değiştirmesine olanak sağlayarak diğer işletmelere ve sektörlere girdi verirler. Ayrıca havacılık işletmelerinin müşterilerine sundukları hizmetler, genellikle tek başlarına kullanılabilen nihai ürünlerden oluşmazlar. Havayolu kullanıcıları sırf uçuşa binip uçuş zevkini yaşamak için havacılık sektörünü tercih etmiyorlarsa, hizmet üretim bileşenleri diğer ürün veya hizmetlerin bir parçasını oluştururlar. Yani havayolu taşımacılığına olan talep aslında türev bir talep olup, diğer ürün veya hizmetlere duyulan talepten etkilenir.

Havacılık işletmelerinin müşterilerine sundukları hizmet turizm sektörünün önemli bir girdisini oluşturmaktadır. Tatil yörelerine gidip gezmek, görmek, dinlenmek ve dilediğinde eğlenmek isteyen müşteriler uçakla seyahat etmeyi tercih edebilirler. Ama öncelikle müşterilerin bu seyahati gerçekleştirme ihtiyacını duymaları ve bu yönde talepte bulunmaları gerekir. Aynı zamanda insanların neden seyahat etme ihtiyacı duyduklarını bilmek ve turizm sektörüne olan talebi nelerin etkilediğini bilmekte fayda vardır. Çünkü bunları bilmek bizlere havayoluna olan taleple ilgili bir fikir verecektir. Hane halkının harcanabilir geliri azaldığında, ülkede veya dünya genelinde ekonomik bir kriz baş gösterdiğinde ya da güvenlikle ilgili zafiyetler olduğunda insanlar seyahat etmekten, uzak ya da riskli bölgelere gitmekten vazgeçebilirler. Bu da havayolu taşımacılığına olan talebin azalmasına neden olur. Özellikle tarifersiz (charter) uçuşlar yapan havacılık işletmelerinin müşterilerinin birçoğu bireysel yolcular olmadığı için havacılık işletmeleri bu durumdan kötü etkileneceklerdir⁸³.

Havayolu taşımacılığına olan talep genellikle bazı dönemlerde inişli – çıkışlı bir seyir izler ve mevsimlere, aylara, günlere, gecelere ve saatlere göre değişkenlik gösterir. Özellikle bazı mevsim, ay, gün, gece ve saatlerde talep tavan yapar ve sonra birden düşüşe geçer. Hafta sonu tatiline girdiğimiz Cuma akşamları ve tatilin bittiği Pazar geceleri ile Pazartesi sabahları talebin yoğun yaşandığı zaman dilimleridir. Yaz tatil sezonuna bağlı olarak Mayıs, Haziran, Temmuz, Ağustos ve Eylül ayları da talebin yoğun olduğu dönemlerdir. Örneğin; Antalya – Moskova pazarında yaz mevsimi başında Moskova’dan Antalya’ya gelişler, yaz mevsimi sonunda ise Antalya’dan Moskova’ya gidişler tavan

⁸³ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, ss. 43 – 44.

yapmaktadır. Yine aynı şekilde kış turizminin yoğun olarak yaşandığı Ocak ve Şubat aylarında, yaz mevsimi kadar olmasa da havayolu taşımacılığına yoğun talep olabilmektedir. Örneğin; ülkemizde kışın Erzurum yöresine olan uçuşlar tavan yapmaktadır. Bu gibi durumların yaşanması havacılık işletmelerinin kapasiteyi yönetmelerinde güçlükler yaşamalarına neden olabilir. Ayrıca yukarıda örnekler vererek anlattığımız mevsimsel dalgalanmalar, özellikle eğlence amaçlı seyahat eden yolcu pazarlarında daha çok kendini göstermektedir. Bayram tatilleri, spor müsabakaları, sosyo – kültürel etkinlikler vb. havayolu talebinin tavan yapmasına neden olabilir. Tüm bunlara paralel olarak genel ekonomi açısından olumlu eğilimlerin yaşanması havayolu talebini arttırır. Bu durumun tam aksinin yaşanması durumunda ise havayolu talebi azalır. Havacılık işletmeleri işte tam da bu noktada yaşanan talep dalgalanmalarına karşı gerekli dengeyi kuramazlarsa yolcu doluluk oranları düşer ve birim maliyetleri artar. Bu sebeple kapasite yönetimi havacılık işletmeleri açısından oldukça önemli bir husustur⁸⁴.

⁸⁴ Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, pp. 99 – 101.

4. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA MALİYETLER VE YOLCU – SEFER MALİYETLERİNİN KARAR ALMADA KULLANILMASI

4.1. Havayolu Taşımacılığında Maliyetlerin Oluşumu

Havayolu taşımacılığında maliyetlerin oluşumunu gözler önüne serebilmek adına sırasıyla maliyet, gider ve harcama kavramlarının açıklanması gerekmektedir. Aşağıda bu hususların neler olduğuna teker teker değinilmiştir.

Havacılık işletmeleri için önemli olan maliyet kavramının çeşitli tanımlamaları yapılabilmektedir. En genel tanımıyla maliyet; belirli bir amaca ulaşmak için katlanılan, parasal olarak ifade edilebilen ve bir değer birikiminin oluşmasına imkân veren fedakârlıkların tümü olarak tanımlanabilir. Gider kavramı ise, maliyet kavramı ile günlük hayatımızda birbirlerinin yerine kullanılmaktadır. Ancak işletme literatüründe birer muhasebe kavramı olarak ele alındıklarında, farklı anlamlar kazanmaktadırlar⁸⁵. Bu husustan yola çıkarak gider kavramını ise şöyle tanımlayabiliriz: Gider; işletmenin devamlılığını sürdürülebilir kılmak için belirli bir dönemde kullandığı mallar veya satın aldığı hizmetler nedeniyle varlıklarında azalış, yükümlülüklerindeki artış olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile tanımlayacak olursak, giderler belirli bir dönemin gelirine uygulanan maliyetlerdir. Harcama ise; bir varlığın veya hizmetin elde edilmesi için yapılan ödemeler, yükümlülük altına girmeler vb. harcama olarak ifade edilmektedir. Harcama sonrası elde edilen varlık veya hizmet aynı dönem içerisinde tüketilirse harcama işletme için gidere dönüşmüş olur. Eğer harcama karşılığı elde edilen varlık veya hizmet gelecek dönemlerde tüketilecekse, harcamalar maliyete dönüşmüş olur⁸⁶.

Günümüzde her sektörde olduğu gibi havacılık sektöründe de işletme faaliyetlerinin yürütülebilmesi için katlanılan maliyetler, havacılık işletmelerinin alacakları kararlarda önemli bir oynamaktadır. Aynı zamanda bu maliyetler sunulan uçuş hizmetinin fiyatının belirlemesinde ve diğer firmalarla rekabet etme gücünün ölçülmesinde önemli bir gösterge olmaktadır. Havayolu şirketlerinin maliyetlerini sınıflandırmak, bunların hangi amaçla kullanıldıklarına bağlıdır. Havayolu işletmelerinde yapılacak plânlama da ve

⁸⁵ Osman Altuğ, **Maliyet Muhasebesi**, 15. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2015, ss. 15 – 17.

⁸⁶ Orhan Elmacı, **Maliyet Muhasebesi**, 5. Baskı, Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Yayınları, 2009, ss. 6 – 8.

alınacak kararlarda maliyet bilgilerine duyulan ihtiyaç üç ana unsurdan oluşmaktadır. Bunlardan ilki, havayolu işletmelerinin üst düzey yöneticilerinin katlanmış oldukları toplam giderlerini yönetim kararları ve muhasebe aracı olarak farklı gider unsurları içerisinde ayrıntılı olarak görmek istemeleridir. Böylece katlanmış olan maliyetlerin ve giderlerin zaman içerisindeki değişimi ölçülebilecektir. Aynı zamanda havayolu şirketlerinin uçuş operasyonu ve yolcu hizmetleri gibi görev alanlarındaki maliyetlerin ölçümü ile işletme kârı veya zararı ile işletme dışı kâr veya zarar birbirinden ayrılabilir ve plânlama yapılabilir. İkinci ve önemli diğer ana unsur ise bir maliyet – kâr - zarar analizi yaparak yeni bir uçak, yeni bir rota ya da yeni bir hizmet uygulaması için bir yatırım değerlendirmesinin yapılabilmesidir. Havayolu işletmelerinin maliyet kalemlerinin belirlenmesinin son ve belki de en önemli nedeni, gider ve maliyet unsurları ayrımının hem yolcu hem de kargo taşımacılığı için fiyatlama politika ve kararlarının çok önemli olmasıdır. Büyük sermaye yatırımlarına rağmen bu sektörde kâr marjı daha düşüktür ve maliyet - gider analizi yapılmadan belirlenen ücret seviyeleri zararlı sonuçlanabilir. Bu sebeple bu üç ana amacı aynı anda yerine getirebilen tek bir gider sınıflaması yoktur. Örneğin; genel yönetim amaçları için geliştirilmiş bir gider sınıflaması, bir fiyat stratejisi olarak işe yaramayabilir. Bu sebeple havayolu işletmeleri alacakları kararlarda belirleyici olması amacıyla iki veya daha fazla yolla gider sınıflaması yapmaya çalışırlar. Havayolu şirketleri bu sınıflandırmayı yaparken genellikle ülkesinde mevcut olan muhasebe uygulamalarından etkilenirlerken, aynı zamanda ICAO tarafından belirlenmiş olan maliyet sınıflandırmasını da örnek alarak uygulayabilirler⁸⁷.

4.2. Havayolu Taşımacılık Sektöründe Maliyet Kavramının Önemi

Havayolu taşımacılık sektörü büyük sermaye yatırımı ve düşük kâr marjlarına rağmen her geçen gün daha da gelişip büyümekte, dünya’da ve ülkemiz ekonomisinde önemli bir paya sahip olmaktadır. Bu gelişimle birlikte sektörde faaliyet gösteren havacılık işletmeleri devamlılıklarını sağlayabilmek ve kâr maksimizasyonunu gerçekleştirebilmek adına müşteri memnuniyetinden ödün vermeden maliyet unsurlarını kontrol altında tutmayı ve sağlayabilirlerse maliyetlerini mümkün olduğunca azaltmayı

⁸⁷ Rigas Doganis, *The Airline Business in the Twenty – first Century*, London: Routledge, 2004, p. 24.

hedeflerler. Bu sebeple havacılık işletmeleri için maliyet kavramı oldukça önemli bir husustur.

Maliyet konusu özel havacılık işletmelerinde olduğu kadar kamuya ait havacılık işletmelerinde de oldukça önemli bir konudur. Ülkemizin son zamanlarda yaşadığı ağır ekonomik krizler ve GSMH'mize oranla çok yüksek olan borç yükünün en büyük sorumlusu olarak görülen kamu açıkları, toplumun kamu kurum ve kuruluşlarının yöneticilerinden beklentileri de değiştirmiş, bu kurum ve kuruluşların görevlerinin sadece kamu hizmeti sunmak değil, aynı zamanda maliyetlerini minimize etmeleri olduğu görüşü toplumda genel kabul görür hale gelmiştir. Bu durum sadece ülkemizde değil, aynı zamanda dünya üzerindeki diğer bayrak taşıyıcısı konumundaki kamu kuruluşları içinde geçerli olmuştur. Günümüzde gerek özel gerekse de kamu kuruluşlarının katlanmış oldukları maliyetlerin doğru bir şekilde tespit edilmesi ve kontrolü büyük önem kazanmaya başlamıştır. Bu sebeple tüm işletmeler, karşı karşıya kaldıkları maliyet unsurlarını doğru bir şekilde tanımlamalı ve analiz etmelidirler.

Katlanmış oldukları maliyetleri doğru bir şekilde tanımlayıp, analiz eden, özellikle özelleştirme sektöründeki firmalar, öncelikli olarak ana faaliyetleri olan yolcu taşımacılığına yönelmekte diğer birimlerini ise kendi imkânları çerçevesinde kâr elde edebilen birimler haline getirip getirmeme kararına varmaktadırlar. Maliyet analizi yapıldıktan sonra birimlerini ayırma kararı alan işletmeler öncelikle olarak iç hatlar, kargo, catering (ikram hizmetleri), bilgi işlem, teknik, vb. birimlerini yine maliyet analizlerinin ışığında verimli bir yapıya kavuşturarak özelleştirmektedirler⁸⁸.

4.3. Havayolu Taşımacılık İşletmelerinin Maliyetlerini Etkileyen Faktörler

Belirli bir amaca ulaşmak için katlanılan, parasal olarak ifade edilebilen ve bir değer birikiminin oluşmasına imkân veren fedakârlıkların tümü olarak tanımladığımız maliyet kavramı havayolu taşımacılığı yapan işletmeler için çok önemli bir rol oynamaktadır⁸⁹.

Sektörde rekabet etmek isteyen havayolu taşımacılık işletmelerinin öncelikli amacı, insanların, eşyanın ve yükün müşteri memnuniyeti gözetilerek tam zamanında teslim

⁸⁸ Savaş Durmuş ve Seçil Öztürk, "Havayolu Taşımacılığında Lojistik Maliyetler", **Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 2014, Sayı. 8, s. 211.

⁸⁹ Osman Altuğ, **Maliyet Muhasebesi**, s. 15.

anlayışı içerisinde hızlı ve güvenilir bir şekilde taşınmasını sağlamak ve maksimum kâra ulaşmaktır. Kârını artırmak isteyen havayolu taşımacılık işletmeleri ya ulaşım ücretlerini artıracaklar ya da ulaşım maliyetlerini azaltacaklardır. Rekabet ortamının hüküm sürdüğü piyasalarda taşımacılık fiyatları piyasa koşullarına göre belirlendiğine göre kârı artırmanın yolu maliyetleri minimize etmekten geçmektedir. Çünkü bu rekabet ortamında ulaşım ücretlerini artırmak oldukça zordur.

Havayolu taşımacılığında, petrol (akaryakıt) fiyatları, ulaşımın gerçekleştirileceği hava ulaşım aracının yaşı, yapılacak seferin türü, yolcu doluluk oranı vb. gibi unsurlar ulaşım maliyetlerine etki etmektedirler. Havayolu firmaları bu faktörleri göz önünde bulundurarak gider kalemlerini kontrol altında tutmalıdırlar. Aşağıda bu faktörler kısaca açıklanmaktadır⁹⁰.

4.3.1. Petrol (Akaryakıt) Fiyatları

Havayolu taşımacılık sektörü için yakıt maliyeti, giderlerin en büyüğüdür. Özellikle son dönemlerde petrol fiyatlarında meydana gelen sürekli artışlar havayolları için daha da önemli bir gider kalemi haline gelmiştir. Akaryakıt fiyatlarının yaşanan küresel krizler, savaşlar, OPEC ülkelerinin uyguladığı politikalar gibi nedenlerle yükselmesi en çok havayolu şirketlerini etkilemektedir. Sektörün zaten kırılgan olan yapısı bu gibi krizlerle daha da kırılgan hale gelmektedir⁹¹.



Grafik 2: Son Üç Yıllık Brent Petrol Fiyatı Grafiği (2016 - 2019)

Kaynak: Mynet Finans, “Petrol Fiyatı, Brent Altın Fiyatları, Mynet Finans”, <http://finans.mynet.com/altin/brent-petrol/>, (Erişim Tarihi: 24.03.2019).

⁹⁰ Metin Saban ve Gülay Güğçerçin, “Deniz Taşımacılığı İşletmelerinde Maliyetleri Etkileyen Faktörler ve Sefer Maliyetleri”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Dergisi*, Cilt. 1, Sayı. 1, 2009, s. 2.

⁹¹ Harun Karakavuz, “Havayolu Maliyetlerinin Yapısı ve Maliyetleri Etkileyen Faktörler”, <https://slideplayer.biz.tr/slide/1950192/>, (Erişim Tarihi: 07.02.2019).

Petrolün varil fiyatı yukarıdaki grafikte de görüldüğü üzere 2016 – 2019 yılları arasında genel olarak inişli – çıkışlı bir grafik göstermiştir. Brent petrol fiyatı son üç yıllık periyotta en yüksek rakama 3 Ekim 2018 tarihinde ulaşmış ve 85,97 dolar seviyelerinde işlem görmüştür. Bu tarihten sonra düşüşe geçen petrol fiyatı 25 Aralık 2018 tarihinde 50,73 dolar seviyelerine kadar gerilemiştir. Ancak bu gerileme pek uzun sürmemiş olup, petrolün varil fiyatı tekrardan yükselişe geçmiştir. Tüm analizcilerin ortak görüşü petrol fiyatlarında arz yönlü gelişmelerin yaşanması ile petrol fiyatlarının artacağı yönündedir. Tüm bu yaşananların doğrultusunda havayolu şirketlerinin yakıt maliyetlerinin gider kalemlerinin en büyüğü olduğu söylenebilir.

4.3.2. Uçağın Yaşı

Eski tip hava araçları genel olarak yeni tip hava ulaşım araçlarına nazaran daha farklı bir maliyet yapısına sahiptirler. Hava aracı yaşlandıkça sermaye maliyetleri düşer ancak yeni hava ulaşım araçlarına nazaran sefer ve operasyon maliyetleri artar. Örneğin; eski tip bir uçağın motor - kaporta yapısı için süreklilik gerektiren bakım – onarım masrafları, yüksek yakıt sarfıyatı, uçağın deformasyonu gibi sebepler yüzünden günlük sefer ve operasyon maliyetleri daha yüksek olacaktır. Son teknolojik ürünler kullanılarak üretilen hava araçlarında ise, mürettebat ihtiyacının azlığı, az yakıt tüketimi, etkin motor seçenekleri ve düşük bakım – onarım giderleri sayesinde maliyetleri daha az olacaktır⁹².

4.3.3. Yapılacak Seferin Türü

Havayolu işletmelerinin hava ulaşım araçları ile tarifeli, tarifesiz (charter) ya da düşük maliyetli (low – cost) seferler düzenlemeleri taşımacılık maliyetlerini etkileyen bir başka unsurdur. Tarifesiz (charter) uçuş hizmeti sunan havayolu şirketlerinin önceden belirlenmiş sabit bir rotaları olmadığı için tam kapasiteyle taşımacılık yapabilecekleri rotaları seçme ve daha makul bir fiyatla başka hatlar arasında uçuşlar gerçekleştirmeleri ile birim maliyetlerini düşürme imkânları vardır. Ancak boş sefer oranının yüksek olduğu tarifesiz (charter) taşımacılıkta, özellikle talebin az olduğu dönemlerde boş sefer yapma

⁹² Metin Saban ve Gülay Güğçerçin, “Deniz Taşımacılığı İşletmelerinde Maliyetleri Etkileyen Faktörler ve Sefer Maliyetleri”, s. 3.

oranı daha da fazla olacağından, maliyetlerdeki artış tarifeli uçuş hizmeti sunan havacılık işletmelerine oranla çok daha fazla olacaktır.

Tarifeli uçuş hizmeti sunan havayolu işletmelerinin, tarifesiz (charter) uçuş hizmeti sunan havayolu işletmelerine göre daha sık seyahat acentesi ağı olduğu için, uçuşların daha fazla rehavet gördüğü hatlarda kendi idari ve teknik ekipleri olabilmektedir. Hava ulaşım araçlarının yeniden uçuşun gerçekleşeceği zamana kadar, belirli bir havalimanında beklemek zorunda kalabilmeleri sebebiyle hava meydan giderleri de yükselebilir.

Düşük maliyetli (low – cost) taşımacılık hizmeti sunan havayolları ise internet üzerinden doğrudan bilet satışı, bazı hizmetlerin dışarıdan sağlanması, uçaklarda daha sık koltuk aralığı olması, uçuş esnasında yemek hizmeti sunmama, yalnızca noktadan noktaya trafiğe yoğunlaşma, ikincil havaalanlarına kullanma, kısa mesafeli hatlar arasında uçuşu gerçekleştirme, kısa tur süreleri, yüksek uçak kullanım oranı, tek tip uçak filosu, tek sınıflı kabin sistemi vb. gibi hizmetler sunarak maliyetleri kontrol altında tutmaya çalışırlar⁹³.

4.3.4. Kullanılmayan Taşıma Kapasitesi

Birçok taşıma sisteminin ortak özelliği, tam kapasite kullanımını gerçekleştirememeleridir. Bu sebeple taşımacılık yapan işletmelerin maliyetleri artmakta ve bu durumdan olumsuz etkilenmektedirler. Bunun en önemli sebebi ise, sabit giderlerin toplam maliyetler içinde payı ile ilişkili olarak, kapasite kullanım oranının azalmasıyla birim maliyetlerin artış göstermesidir.

Tarifesiz (charter) taşımacılık hizmeti sunan havayolu işletmelerinde eksik kapasite kullanımı tarifeli ve düşük maliyetli (low – cost) taşımacılık hizmeti sunan havayolu işletmelerine nazaran daha fazladır. Tarifesiz (charter) taşımacılık yapan havayolu işletmeleri yolcuları ve yükü ulaştırdıktan sonra dönüş için yolcu ve yük bulamazlarsa boş olarak geri dönebilme durumları söz konusu olabilmektedir. Bu durum diğer tüm taşımacılık sistemleri içinde geçerli olup taşıma sistemlerindeki yetersizliği

⁹³ Cüneyt Mengü, **Turizm Endüstrisinde Havacılık Gelişim – Sistemler – Uygulamalar**, ss. 89 – 93.

göstermektedir. Ayrıca bir taşıma sistemi ne kadar donanımlıysa kapasite kullanım oranı da o derece düşük olmaktadır⁹⁴.

4.3.5. Diğer Faktörler

Havayolu taşımacılığında yukarıda bahsetmiş olduğumuz faktörlerin dışında maliyetleri etkileyen diğer faktörler aşağıda sıralanmıştır⁹⁵:

- Hava ulaşım aracının mesafeler arası kullandığı rota, hava da kalma süresi, hava koşulları, yolcu sayısı ve yükün ağırlığı vb. gibi faktörler katlanılan maliyetlerde değişiklikler yaşanmasına sebebiyet verebilir.

- Son teknolojik ürünlerin geliştirilmesi ile birlikte yüksek verimlilikte yük elleçleme ekipmanlarının kullanılması yükleme ve boşaltmalarda birim maliyetleri düşürür, hava ulaşım aracının yük elleçleme de harcamış olduğu zamanı en aza indirir, depolama maliyetlerinde tasarruf sağlayarak operasyonun bütününde maliyet verimliliğine katkıda bulunur.

- Ortalama uçuş mesafesinin artmasıyla ağırlık / mesafe başına düşen taşıma maliyetleri azalmaktadır. Havacılıkta sefer maliyetleri sabit ve değişken maliyetlerden oluşmakta olup, ağırlık / mesafe başına maliyet hesapladığımızda sabit maliyetler değişmezler ancak uçuş mesafesi arttıkça toplam maliyetler içindeki payları azalır. Değişken maliyetler ise mesafenin artmasıyla birlikte azalan bir hızla yükselirler.

4.4. Havacılık İşletmelerinde Maliyet Sistemleri

Hizmet üretim işletmeleri, yoğun rekabet ortamının yaşandığı bir iş ortamında faaliyetlerine devam edebilmek için doğru ve geçerli bir maliyet bilgisine ihtiyaç duyarlar. Doğru maliyet bilgisinin tespiti ile işletmelerin performans ölçümleri, ücret politikaları ve kârlılıkları ile ilgili daha doğru kararlar alınabilir. Buradaki temel bakış açısı üretim işletmelerinde kullanılan maliyet sistemlerinin kolayca hizmet üretim işletmelerine de uygulanabileceği yönündedir.

⁹⁴ Metin Saban ve Gülay Güğçerçin, “Deniz Taşımacılığı İşletmelerinde Maliyetleri Etkileyen Faktörler ve Sefer Maliyetleri”, s. 3.

⁹⁵ Servet Başol, **Havayolu Lojistik Yönetimi**, ss. 23 – 26.

Üretim işletmeleri ile hizmet işletmeleri bazı noktalarda birbirleri ile benzerlikler gösterebilmektedirler. İlk olarak her iki işletme türü de ilgililerine değer sunarlar. Üretim işletmeleri gözle görülen elle tutulan somut ürünler arz ederlerken, hizmet üretim işletmeleri ise soyut ve somut ürünlerin bir bileşimi olan bir hizmet paketi sunarlar. Örneğin; havayolu işletmeleri sadece fiziki olarak bir noktadan diğerine yolcu taşımacılık hizmeti sunmakla kalmaz, aynı zamanda servis paketinin bir parçası olan yiyecek, içecek, eğlence vb. gibi aktivitelerde sunabilirler. İkinci ortak nokta ise, üretim ve hizmet işletmelerinin her ikisi de müşterilerine iyi bir hizmet sunmak için birçok stratejik kararlar alırlar. Örneğin; bir üretim işletmesi bir üretim tesisinin büyüklüğüne, kuruluş yerine, pazara ve müşteriye yakınlığına yönelik kararlar alabilir, havacılık işletmeleri ise müşteri talepleri doğrultusunda hareket ederek talebin yoğun olduğu havalimanlarına uçuşlar gerçekleştirebilirler. Son olarak, her iki işletme türünün de ellerindeki kıt kaynakları israf etmeden plânlama yaparak, en verimli şekilde kullanacakları aşîkârdır.

Üretim işletmeleri ile hizmet işletmeleri arasındaki en önemli fark ise, müşteriye sundukları ürün ile ilgilidir. Üretim işletmeleri, kısa veya uzun vadede tüketilen ürünleri sağlarken, hizmet üretim işletmeleri direkt müşteri ile bir etkileşim sağlarlar. Üretim işletmelerinin ürettikleri ürünler somut ürünler oldukları için maliyetleri kolayca tanımlanabilir. Ancak hizmet üreten işletmelerde, maliyet ölçümü yapılacak olan nesnenin soyut olması sebebiyle çok daha zordur.

Genel özellikleri itibarıyla bakıldığında hizmet üretim işletmelerinin maliyetleme sistemleri üretim işletmelerinin maliyetleme sistemlerinden pek farklı değildir. Bu noktadan hareketle üretim işletmelerinde kullanılan maliyet hesaplama yöntemlerini hizmet üretim işletmelerinde de kullanabiliriz⁹⁶. Bu sistemler aşağıdaki gibidir⁹⁷:

- *Kapsamına Göre Maliyet Sistemleri:*

Tam Maliyet Sistemi ve Kısmi (Direkt ya da Değişken) Maliyet Sistemi

⁹⁶ Melek Akgün, Merve Kıymaz Kıvraklar ve Nazire Göleç, “Hizmet İşletmelerinde Maliyetleme Sisteminin Tasarımı”, **İşletme Araştırmaları Dergisi**, Cilt. 10, Sayı. 2, 2018, s. 459.

⁹⁷ Osman Altuğ, **Maliyet Muhasebesi**, s. 291.

- Saptanma Tarihine Göre Maliyet Sistemleri:

Fiili Maliyet Sistemi, Tahmini Maliyet Sistemi ve Standart Maliyet Sistemi

- Maliyetlerin Saptanma Şekline Göre Maliyet Sistemleri:

Sipariş Maliyet Sistemi ve Safha (Evre) Maliyet Sistemi

4.4.1. Kapsamına Göre Maliyet Sistemleri

Kapsamına göre maliyet sistemlerinde havacılık işletmeleri, bazı maliyet unsurlarını hizmet üretim maliyeti olarak, bazılarını ise dönem gideri olarak kabul ederler ve gelir tablosuna aktarırlar. Bu maliyet sistemi kendi içerisinde tam maliyet sistemi ve kısmi maliyet sistemi olarak ikiye ayrılır⁹⁸.

4.4.1.1. Tam Maliyet Sistemi

Geleneksel maliyet sistemi olarak da bilinen bu maliyet sistemi uygulamada en çok kullanılan sistemdir. Bu sistemi uygulayan havacılık işletmeleri direkt – endirekt ya da değişken – sabit hizmet üretim maliyetlerinin hepsini üretilen hizmet maliyetine yüklerler. Hizmet üretim faaliyeti dışında kalan araştırma – geliştirme, pazarlama - satış dağıtım ve genel yönetim giderleri ise direkt gelir tablosu hesaplarına aktarılırlar⁹⁹.

4.4.1.2. Kısmi Maliyet Sistemi

Bu maliyet sistemi direkt maliyet sistemi ve değişken maliyet sistemi olarak iki alt sistem bileşeninden oluşur. Bu sistemler aşağıda açıklanmıştır.

4.4.1.2.1. Direkt Maliyet Sistemi

Bu sistemi uygulayan havacılık işletmeleri sundukları hizmet üretim maliyetlerini doğrudan doğruya ilgili olan direkt giderlere yüklemekte, geriye kalan endirekt giderleri ise doğrudan gelir tablosu hesaplarına aktarmaktadırlar¹⁰⁰.

⁹⁸ Orhan Elmacı, **Maliyet Muhasebesi**, s. 20.

⁹⁹ Osman Altuğ, **Maliyet Muhasebesi**, s. 379.

¹⁰⁰ Orhan Elmacı, **Maliyet Muhasebesi**, ss. 20 - 21.

4.4.1.2.2. Değişken Maliyet Sistemi

Havacılık işletmelerinde oluşan salt değişken maliyet unsurlarının dikkate alınmasıyla ortaya çıkan maliyet sistemidir¹⁰¹.

4.4.2. Saptanma Tarihine Göre Maliyet Sistemleri

Havacılık işletmeleri katlanmış oldukları maliyetleri faaliyetlerin gerçekleştirilmesinden sonra fiili tutarları esas alarak tespit ederlerse fiili (gerçek) maliyet yönteminden, faaliyetler gerçekleştirilmeden saptarlar ise tahmini veya standart maliyet yönteminden söz ederler¹⁰².

4.4.2.1. Fiili (Gerçek) Maliyet Sistemi

Fiili maliyet sistemi, faaliyet gerçekleştikten sonra giderlerin fiilen gerçekleşen tutarları esas alınarak hesaplanır. Bu sistemde hesaplama yapılırken gerçek verilere dayanılır. Bu yöntem literatürde gerçek maliyet sistemi olarak da bilinmektedir¹⁰³.

4.4.2.2. Tahmini Maliyet Sistemi

Bu maliyet sisteminde geçmiş dönemin sonuçlarına ve gelecekte karşılaşılması muhtemel gelişmelere bakılır. Bazı istatistiki verilerden yola çıkarak tahminlerde bulunulur. Ayrıca bu sistem, işletme yöneticilerinin deneyimlerine dayanan sübjektif bir sistemdir¹⁰⁴.

4.4.2.3. Standart Maliyet Sistemi

Bu yöntemi uygulayan havacılık işletmeleri, bilimsel esaslara göre yapılan bir ekip çalışması sonucunda, önceden belirlenen olması gereken maliyet tutarlarını esas alırlar. Olması gereken ve gerçekleşen (fiili) maliyetler hakkında işletme yönetimine önemli bilgiler veren bu maliyet sistemi, özellikle giderleri azaltıp, maliyetleri kontrol altına alma ve verimsiz uygulamaları ortadan kaldırma konusunda büyük katkı sağlamaktadır.

Bu yöntemde giderler gerçek tutarları üzerinden izlenirken, standart tutarları üzerinden maliyetlere yüklenirler. Böylece gerçekleşen giderler ile öngörülen giderler

¹⁰¹ Osman Altuğ, **Maliyet Muhasebesi**, ss. 378 – 379.

¹⁰² Orhan Elmacı, **Maliyet Muhasebesi**, s. 21.

¹⁰³ Deha Eğitim Kurumları, **Maliyet Muhasebesi**, İstanbul: Deha Yayınları, 2015, s. 90.

¹⁰⁴ Orhan Elmacı, **Maliyet Muhasebesi**, ss. 21 – 22.

arasında oluşan farklar ortaya konularak, farkların nedenlerini araştırma ve gerekli düzeltici önlemleri alma olanağı sağlanır¹⁰⁵.

4.4.3. Maliyetlerin Saptanma Şekline Göre Maliyet Sistemleri

Bu maliyet sistemi iki ayrı bileşenden oluşmaktadır. Bunlar; sipariş maliyet sistemi ve safha maliyet sistemidir.

4.4.3.1. Sipariş Maliyet Sistemi

Sipariş maliyeti yöntemi, belli başlı partiler halinde üretim yapan ve her partide diğer partilerden farklı tür ve / veya nitelikte mamuller üreten işletmelerde, her bir mamul veya mamul grubunun maliyetlerini ayrı ayrı saptayabilmek için kullanılan bir yöntemdir. İnşaat, uçak sanayii, mobilya, konfeksiyon vb. gibi birbirinden farklı sektörde faaliyet gösteren işletmeler tarafından kullanılan bir yöntemdir¹⁰⁶.

4.4.3.2. Safha (Evre) Maliyet Sistemi

Birbirine benzer ürünler üreten işletmelerde genellikle bu yöntem kullanılmaktadır. Birbirini izleyen ve birbirine bağlı aşamalarda, sürekli olarak ve kütle halinde tek tip ya da birbirine benzer mamul üreten işletmelerde kullanılan bu yöntem, her evrenin giderlerini ayrı bölümler halinde toplamak ve evrede toplanan gider toplamını, o evrede üretilen birim sayısına bölmek suretiyle birim maliyetlerin saptanması esasına dayanır. Bu yöntem literatürde evre maliyet sistemi olarak da bilinmektedir¹⁰⁷.

4.5. Havayolu Taşımacılığında Maliyet Türleri

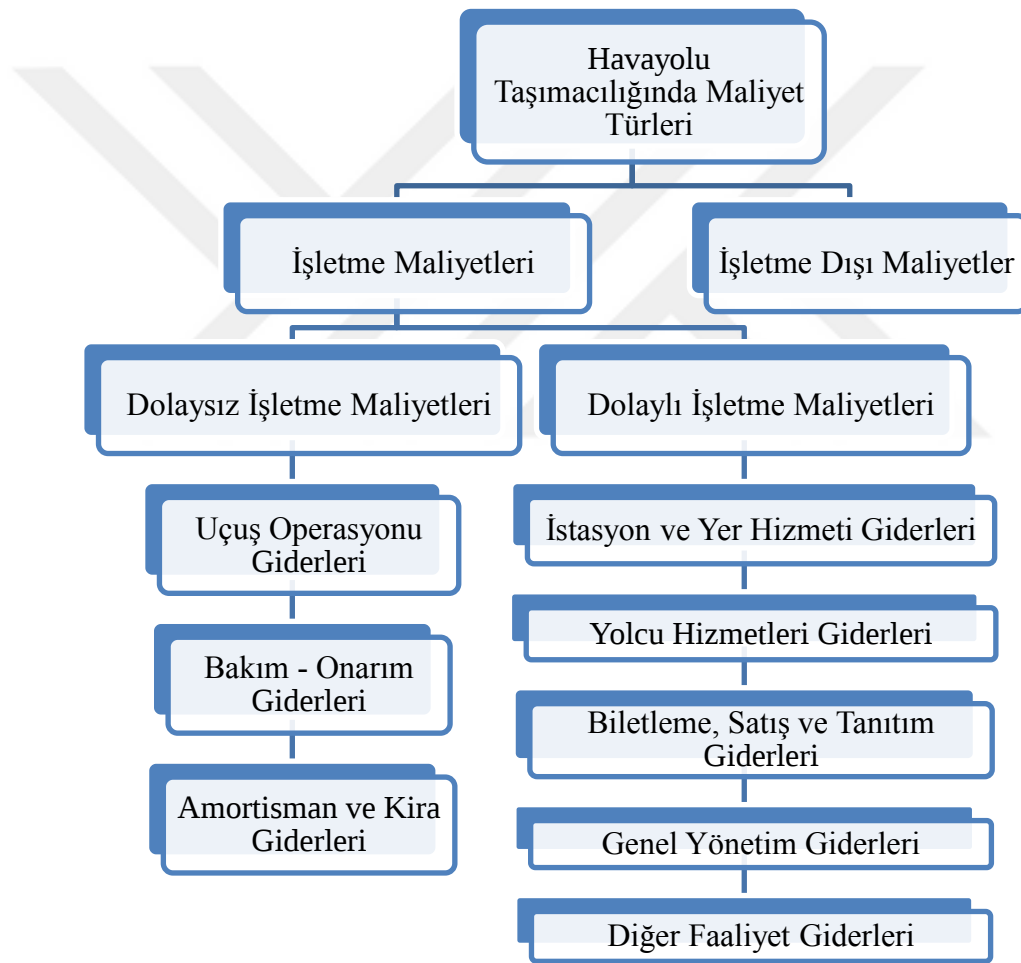
Günümüzde havayolu işletmelerinde kullanılan en yaygın maliyet sınıflaması ICAO'nun yaptığı sınıflamadır ve birçok havayolu işletmesi bu sınıflandırmaya göre maliyet hesaplaması yapmaktadır. Bizde bu çalışmamızda bu sınıflandırmadan yola çıkarak hesaplama yapacağız. Bu sınıflamaya göre havacılık işletmelerinin maliyetleri ikiye ayrılmaktadır. Bunlar; işletme maliyetleri ve işletme dışı maliyetlerdir. İşletme maliyetleri; havayolu işletmelerinin müşterilerine sunduğu uçuş hizmetleriyle doğrudan ilgili olan maliyetlerdir. Bu maliyet türü de kendi içinde ikiye ayrılmaktadır. Bunlar;

¹⁰⁵ Deha Eğitim Kurumları, **Maliyet Muhasebesi**, s. 90.

¹⁰⁶ Orhan Elmacı, **Maliyet Muhasebesi**, s. 22.

¹⁰⁷ Deha Eğitim Kurumları, **Maliyet Muhasebesi**, s. 80.

dolaysız işletme maliyetleri ve dolaylı işletme maliyetleridir. Uçuş operasyonu, bakım – onarım, amortisman, kira vb. giderler dolaysız işletme maliyetlerini, istasyon – yer hizmeti, yolcu hizmetleri, biletleme, satış ve tanıtım, genel yönetim giderleri ve faaliyetlerle ilgili diğer giderlerde dolaylı işletme maliyetlerini oluşturmaktadır. İşletme dışı maliyetler ise; uçuş hizmeti ile doğrudan ilgili olmayan maliyetlerdir. Havacılık işletmelerinin banka kredisi veya diğer borçlarından kaynaklanan faizler, zararlar, döviz kurlarındaki dalgalanmalardan kaynaklanan kayıplar vb. işletme dışı maliyetlere örnek verilebilir¹⁰⁸.



Şekil 3: Havayolu Taşımacılığında Maliyet Türleri

Kaynak: Rigas Doganis, **Flying Off Course The Economics of International Airlines**, London: Routledge, 2002, p. 79.

¹⁰⁸ Suat Uslu ve Aydan Cavcar, “Havayolu İşletmelerinde Bir Maliyet Unsuru: Avrupa Hava Sahası’nda Hava Trafik Yol Ücretleri”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 2002 – 2003, Cilt. 02, Sayı. 1, s. 82.

4.5.1. İşletme Maliyetleri

Yukarıda da açıkladığımız üzere işletme maliyetleri; uçuş hizmetleriyle doğrudan ilgili olan maliyetlerdir. Bu tanımı daha da açık bir şekilde ifade edecek olursak; havacılık işletmelerinin esas faaliyet konusuyla bağlantılı olarak oluşan tüm giderler işletme maliyetleridir. Bu maliyet türü uçuş hizmeti ile doğrudan ilgili olmaları sebebiyle oldukça önemlidir. İşletme maliyetleri, dolaysız ve dolaylı işletme maliyetleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır¹⁰⁹. Aşağıda bu maliyet türleri ayrı başlıklar halinde anlatılmıştır.

4.5.1.1. Dolaysız İşletme Maliyetleri

Dolaysız işletme maliyetleri havayolu taşımacılığı operasyonlarının temelini oluşturan hava araçlarının uçuşuna ilişkin maliyetlerdir. Bu maliyet türü daha çok uçuşun gerçekleştirildiği hava aracının tipine bağlı giderlerden oluşmaktadır. Uçuş operasyonu, bakım – onarım, amortisman ve kira giderleri dolaysız işletme maliyetlerini oluşturan gider kalemleridir. Bu gider kalemleri aşağıda üç ayrı başlık halinde ele alınmışlardır¹¹⁰:

4.5.1.1.1. Uçuş Operasyonu Giderleri

Uçuş operasyonu giderleri, şüphesiz bütün havayolu işletmelerinde dolaysız işletme maliyetleri içindeki en büyük gider kalemini oluşturmaktadır. Bu gider kaleminin dolaysız işletme maliyetleri içerisinde büyük bir paya sahip olmasının en önemli nedeni ise uçuş ekibine ödenen ücretler ile hava aracının akaryakıt ücretinin bu maliyet kalemi içerisinde olmasıdır. Uçuş operasyonu giderleri ilk olarak uçuş ekibi ile ilgili tüm giderleri içermektedir. Bu giderler içerisinde sadece uçuş ekibine ödenen ücretler yer almamakta, aynı zamanda uçuş ekibinin yaptığı seyahat masrafları, yolluklar, harcırahlar ve diğer sosyal güvence ödemeleri de yer almaktadır.

Uçuş operasyonu giderleri içerisinde yer alan diğer önemli unsurda akaryakıt giderleridir. Akaryakıt giderleri uçulan mesafeye, hava aracının tipine, hava durumuna vb. unsurlara göre değişkenlik gösterebilmektedir. Ayrıca uçuş ekibine ödenen ücretler ile hava aracının yakıt ücretleri dışında kalan havaalanı ve hat ücretleri de bu gider kalemi içerisinde yer alan diğer önemli unsurlardır. ICAO bu giderleri dolaylı işletme maliyetleri

¹⁰⁹ Suat Uslu ve Aydan Cavcar, “Havayolu İşletmelerinde Bir Maliyet Unsuru: Avrupa Hava Sahası’nda Hava Trafik Yol Ücretleri”, s. 82.

¹¹⁰ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, pp. 78 – 85.

olarak istasyon ve yer hizmeti giderlerinin altında sınıflandırmaktadır. Yine aynı şekilde uçak sigorta giderleri ile hava aracı ve uçuş ekibi kiralama giderleri de bu maliyet kalemi içerisinde yer almaktadır. Ancak bazı havayolu işletmeleri hava aracı ve uçuş ekibi kiralamasını amortisman giderleri içerisinde göstermektedirler¹¹¹.

4.5.1.1.2. Bakım - Onarım Giderleri

Havayolu işletmelerinde oluşan bakım – onarım giderleri, dolaysız işletme maliyetleri içerisinde önemli bir paya sahip gider kalemidir. ICAO, havacılık işletmelerinde oluşan tüm bakım – onarım giderlerini tek bir gider kalemi içerisinde toplamaktadır. Bu gider kalemi en hafif bakımdan en ağır bakıma kadar olan tüm bakım onarım giderlerini kapsamaktadır. Burada sadece hava aracı ile ilgili yapılan bakım – onarım giderleri değil, aynı zamanda tüm tesis, teknik ve idari personel giderleri ile birlikte değişen ve onarılan parçaların giderleri de bu kalem içerisine dahil edilir. Aynı zamanda havayolu işletmesi hava araçlarının bakımlarını bir başka yüklenici firmaya yaptırıyorsa, bu firmaya ödediği tutarlarında bu gider kalemi içerisinde gösterilmesi gerekir.

Sektörde faaliyet gösteren bazı havayolu işletmeleri de sahip oldukları her uçak tipi için katlanmış oldukları bakım – onarım giderlerini ayrı ayrı hesaplamaktadırlar. Bunun en önemli nedeni ise, havayolu işletmelerinin yöneticilerinin, her uçak tipi için oluşan bakım – onarım giderlerini tespit ederek hem sektördeki havayolu işletmeleri ile hem de havayolu işletmesinin sahip olduğu farklı uçak tipleri ile karşılaştırma yapabilmelerini mümkün kılmasıdır¹¹².

4.5.1.1.3. Amortisman ve Kira Giderleri

Hava araçlarının amortisman ve kira masrafları da dolaysız işletme maliyetlerine konu olmaktadır. Havayolu işletmeleri yaklaşık olarak %0 – 15 arası kalan değere göre eşit tutarlı yıllık amortisman ayırmaktadırlar. Günümüzde ise hava araçlarının amortisman periyodu büyük gövdeli uçaklarda 14 – 16 yıl, daha küçük ve kısa mesafeli

¹¹¹ Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamalarının Araştırılması”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Ağustos 2004), ss. 66 – 67.

¹¹² Savaş Durmuş ve Seçil Öztürk, “Havayolu Taşımacılığında Lojistik Maliyetler”, ss. 213 – 214.

uçuş gerçekleştiren uçaklarda 8 – 10 yıl civarındadır. Ancak uygulama da bazı farklılıklar söz konusu olabilmektedir. Örneğin; bazı havayolu işletmeleri hava aracı için amortisman ayırırken uçağın satın alım fiyatını, bazıları da bugünkü pazar fiyatını baz alarak amortisman ayırmaktadırlar. Hava aracının bugünkü değerini baz alan havayolu işletmelerinin amortisman giderleri yükselmekte ve yeni hava aracı alımı için kenara daha fazla para ayırabilmektedirler. Bu uygulamalar ülkelerin ve işletmelerin muhasebe politikalarına göre değişebilmektedir. Ayrıca bazı havayolu işletmeleri, uçuş ağına yeni bir hat ekleme ve yeni uçak alımıyla ilgili giderler ile belirli bir uçak tipinde hizmet vermek üzere sertifika eğitimi verilen uçuş ekibinin eğitim masraflarını da amortisman tabi tutmaktadırlar. Buradaki asıl amaç katlanılan bu masrafları da yıllara yaymaktır.

Filolarında tek tip uçak bulunan havayolu işletmelerinin hemen hemen hepsinde sabit olan aylık kira bedelleri ve yıllık amortisman giderleri aynıdır. Ancak daha sık koltuk kapasitesine ve son teknolojik gelişmelere göre üretilen hava araçlarına sahip olan havayolu işletmelerinin birim başına düşen amortisman giderleri ise daha düşüktür¹¹³.

4.5.1.2. Dolaylı İşletme Maliyetleri

Dolaylı işletme maliyetleri yer hizmeti veya terminal giderlerine ilişkin maliyetlerdir¹¹⁴. Bu maliyet türü uçuşun gerçekleştirildiği hava aracının işletilmesiyle doğrudan ilgili olmadıkları için hava aracının tipindeki değişikliklerden etkilenmeyen maliyetlerdir¹¹⁵. Bu maliyet türü için literatürde “dolaylı veya yer” terimleri kullanılmaktadır. Çünkü bu maliyet türünü oluşturan giderlerin çoğu hava aracının asıl faaliyet konusu olan uçuş operasyonu organizasyonun gerçekleştirilmesiyle değil, hava trafiğinin miktarıyla ilgili giderlerdir¹¹⁶. İstasyon ve yer hizmeti giderleri, yolcu hizmetleri giderleri, biletleme, satış ve tanıtım giderleri, genel yönetim giderleri ve diğer faaliyet giderleri dolaylı işletme maliyetlerini oluşturan gider kalemleri olup, aşağıda beş ayrı başlık halinde ele alınmışlardır¹¹⁷.

¹¹³ Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamalarının Araştırılması”, s. 69.

¹¹⁴ Savaş Durmuş ve Seçil Öztürk, “Havayolu Taşımacılığında Lojistik Maliyetler”, s. 214.

¹¹⁵ Suat Uslu ve Aydan Cavcar, “Havayolu İşletmelerinde Bir Maliyet Unsuru: Avrupa Hava Sahası’nda Hava Trafik Yol Ücretleri”, s. 82.

¹¹⁶ William O’ Connor, *An Introduction to Airline Economics*, 6 th Edition, USA: Praeger, 2001, p. 74.

¹¹⁷ Rigas Doganis, *Flying Off Course The Economics of International Airlines*, pp. 78 – 85.

4.5.1.2.1. İstasyon ve Yer Hizmeti Giderleri

Bu gider kalemi, hava aracının havaalanına iniş ücretleri ve diğer havaalanı ücretleri dışında kalan ve havayolu şirketlerinin havaalanında alması gereken tüm istasyon ve yer hizmeti giderlerinden oluşmaktadır. Havayolu şirketlerinin istasyon ve yer hizmeti veren kuruluşlara ödedikleri ücretler, yer hizmeti sunan personellerin maaşları, araç ve teçhizat giderleri, havaalanı bekleme salonlarının kira, elektrik ve ısıtma giderleri ve daha birçok havaalanı ücretleri bu gider kalemi içerisinde yer almaktadır. Bunlara ek olarak yer hizmeti ekipmanları, araçları, bina ve ofis giderleri de bu maliyet kalemi içerisine dahil edilmektedirler. Ayrıca bina ve ofis ekipmanları için ödenen sigorta, bakım – onarım giderleri ile bunlar için ödenen kiralar da bu gider kalemi içerisinde değerlendirilmektedir.

Bazı havayolu şirketleri, uçuşların fazla yoğun olmadığı havaalanlarında yer hizmetlerini başka bir yüklenici firmadan temin edebilirler. Bu yüklenici firmalara ödenen meblağlar da bu gider kalemi içerisinde değerlendirilmelidirler. Yer hizmetini dışarıdan alan havayolu işletmeleri böylece personel ücretleri, araç giderleri vb. gibi gider unsurlarından tasarruf ederek maliyetlerini azaltabilmektedirler¹¹⁸.

4.5.1.2.2. Yolcu Hizmetleri Giderleri

Bu gidere konu olan en büyük gider kalemi yolcu hizmet personeline ödenen ücretler ve bu personellerin yaptıkları seyahat ve gece konaklama giderleridir. Burada yer alan seyahat ve gece konaklama giderleri, gerçekleştirilen sefer sonrası uçuş ekibinin mesai süresinin dolması, uzak mesafeli uçuşlar ve tarife nedeniyle geri dönüş seferinin aynı gün gerçekleştirilememesi, kötü hava koşulları sebebiyle geri dönüşlerin uzaması vb. gibi sebeplerle oluşmakta ve bu gider kalemine konu olmaktadır. Ayrıca burada dikkat edilmesi gereken önemli husus ise, filosunda tek tip uçak bulunan havayolu işletmelerinin kabin ekibinin sadece belirli bir uçak tipinde hizmet verecekleri için bu gider kalemi dolaysız işletme maliyeti olarak belirlenebilir.

¹¹⁸ Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamalarının Araştırılması”, s. 70.

Bu gider kalemine konu olabilecek diğer önemli unsur ise, yolculara uçuş esnasında verilen yiyecek ve içecek gibi ikram hizmetleri ile transit uçuşun yapıldığı mesafelerde yolcuların gece konaklamalarının da bu gider kalemi içerisinde yer almasıdır. Ayrıca seferlerde meydana gelen bir aksaklık veya uçuş iptali sebebiyle bağlantılı seferlerini kaçıran yolcuların havaalanlarında beklemleri sırasında yedikleri yemek veya seyahatlerinin gerçekleşmemesi sebebiyle yaptıkları konaklama masrafları da bu gider kalemine dahildir¹¹⁹.

4.5.1.2.3. Biletleme, Satış ve Tanıtım Giderleri

Bu gider kalemi içerisinde biletleme, satış ve tanıtım hizmetlerinde çalışan ofis personellerinin giderleri ile bu personellerin kullandıkları ofislerin giderleri yer almaktadır. Ayrıca bilet satışı yapan alt seyahat acentelerine ödenen komisyonlar ve tanıtım amaçlı yapılan reklam harcamaları da bu gider kalemi içerisinde yer alan diğer unsurlardır.

Günümüzde teknolojinin gelişmesi ile birlikte yolcuların seyahat acentelerine ya da havaalanlarına gitmeden internet üzerinden rezervasyon yapmaları ve kredi kartıyla ödeme yaparak bilet alabilmeleri mümkün olmuştur. Bu durum havayolu işletmelerinin seyahat acentelerine ödedikleri komisyonların büyük ölçüde azalmasına ve arada aracı olmadan biletlerin yolculara direkt satışına olanak sağlamıştır. İnternet üzerinden bilet rezervasyonu, değişikliği ve satışı yaptıran tüm havayolu şirketleri daha az maliyetlere katlanarak tasarruflarda bulunabilmektedirler¹²⁰.

4.5.1.2.4. Genel Yönetim Giderleri

Havayolu işletmelerinin yönetim fonksiyonları, işletme politikasının tayini, organizasyon ve kadro kuruluşu, büro hizmetleri, kamu ilişkileri, güvenlik, hukuki işleri, yönetim personelinin işleri, kredi ve tahsilatı da kapsayan muhasebe ve mali işler servisleri vb. giderler havacılıkta genel yönetim giderlerini oluşturan unsurlardır¹²¹.

¹¹⁹ Savaş Durmuş ve Seçil Öztürk, “Havayolu Taşımacılığında Lojistik Maliyetler”, s. 215.

¹²⁰ Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamalarının Araştırılması”, ss. 71 – 72.

¹²¹ Akademi Denetim Danışmanlık Müşavirlik, “770 Genel Yönetim Giderleri”, <http://www.akademimüşavirlik.com.tr/index.php/business-2/small-business/item/770-770-genel-yonetim-giderleri>, (Erişim Tarihi: 01.03.2019).

Genel yönetim giderleri havayolu taşımacılığı yapan işletmelerde genellikle çok büyük bir paya sahip gider kalemi değildir. Bunun nedeni ise satış ve bakım genel giderleri gibi genel giderlerin kendi konularıyla ilgili giderlere dahil edilerek genel yönetim giderlerinden ayrıştırılabilir olmalarıdır¹²².

4.5.1.2.5. Diğer Faaliyet Giderleri

Bu başlık altında yukarıda bahsetmiş olduğumuz dolaysız işletme maliyetleri içerisinde girmeyen giderler yer almaktadır. Bilgisayar sistemleri giderleri, sarf malzeme giderleri vb. giderler diğer faaliyet giderlerine örnek verilebilirler¹²³.

Günümüzde teknolojinin bir hayli gelişmesiyle birlikte yeni teknoloji ürünü hava araçlarının kullanımı giderek artmıştır. Ancak her ne kadar yeni teknoloji ürünler kullanılsa bile havacılık sektöründe verilen hizmet karşılığında katlanılan maliyetler diğer taşımacılık hizmeti veren sektörlerle oranla yüksektir. Özellikle taşıma hizmeti dışında uçuş esnasında verilen ek hizmetler söz konusu olduğunda maliyetler daha da artmaktadır. Ancak havayolu işletmeleri bazı önlemler alarak bu katlanmış oldukları maliyetlerden çeşitli şekillerde tasarruflar sağlayabilir ve maliyetleri düşürebilirler. Maliyet avantajı yaratacak önlemleri şu şekilde sıralayabiliriz¹²⁴:

- Koltuk Sıklığı: Kullanılan uçaklarda daha sık koltuklar kullanılarak daha fazla yolcu taşınabilir ve maliyet avantajı sağlanabilir.

- Ucuz Havaalanları: Havayolu işletmelerinin ucuz havaalanlarına seferler düzenlenmeleri teşvik edilebilir.

- Düşük Bilet Fiyatları: Sektörde yer alan diğer firmalarla rekabet edebilmek ve daha fazla tercih edilebilmek adına düşük fiyatlı biletler yolculara sunulabilir ve hava aracının eksik kapasite ile uçuşu engellenebilir.

¹²² Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamalarının Araştırılması”, s. 72.

¹²³ Harun Karakavuz, “Havayolu Maliyetlerinin Yapısı ve Maliyetleri Etkileyen Faktörler”, <https://slideplayer.biz.tr/slide/1950192/>, (Erişim Tarihi: 07.02.2019).

¹²⁴ Ebru Karasu, “Havayolu Ulaşımında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Uzun Mesafeli Hatlarda Rekabet Olanakları”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Ocak 2007), s. 76.

- Ücretli veya İkramsız Yolculuk: Seferlerde sunulan ikram hizmetleri ikramsız ya da ücretli hale getirilerek maliyetler azaltılabilir.

4.5.2. İşletme Dışı Maliyetler

ICAO işletme dışı maliyetleri aşağıdaki gibi tanımlamaktadır¹²⁵:

- Havacılık işletmelerinde tesis ve ekipmanların kullanılmamasından kaynaklanan zararlar: Bu zararlar daha çok belli bir parça kullanılmadığı zaman veya elden çıkarıldığı zaman oluşan değeriyle, o parçanın net defter değeri arasında bir fark söz konusu olduğunda ortaya çıkar.

- Banka kredisi veya diğer borçlardan kaynaklanan borç faizleri: Bazı havayolu işletmeleri uçak değerlemesi için katlanılan borç faizlerini bir faaliyet gideri gibi görürler ve maliyetlere dahil ederler.

- Bir havayolunun bağlı olduğu şirketlerden hava ulaşımıyla ilgili olanlarından gelen tüm zararlar: Bazı durumlarda bu madde bir havayolunun tüm finansal performansına etki edebilir. Bu sebeple katlanılan bu tür zararlar işletme dışı maliyetler içerisine dahil edilirler.

- Döviz kurlarındaki değişikliklerden, hisse senedi ve tahvillerin satışından kaynaklanan ve bu üç kategoriye girmeyen diğer maddeler: Son yıllarda havayolu işletmeleri, döviz kurlarında yaşanan ani dalgalanmalar sonucu zaman zaman büyük kayıp ya da kazançlara sahip olmuşlardır. Bunlar açıkça havayolu işletmelerinin elinde olmadan gelişen maliyet unsurlarıdır.

- Diğer vergiler: Havayolu işletmelerinin devlete verdiği vergi, harç vb. parasal tutarlar işletme dışı maliyetlerdir.

4.6. Havayolu Taşımacılığında Yolcu ve Sefer Maliyetlerinin Hesaplanması

Havayolu taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren işletmelere ait herhangi bir yolcu uçağının, içinde bulunulan hesap dönemi içerisinde gerçekleşen belli bir seferine ait birim

¹²⁵ Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamalarının Araştırılması”, s. 62.

maliyetlerin hesaplanabilmesi için aşağıda belirtmiş olduğumuz formüller kullanılmaktadır¹²⁶:

Toplam Sefer Maliyeti = İşletme Maliyetleri (Dolaysız İşletme Maliyetleri + Dolaylı İşletme Maliyetleri) + İşletme Dışı Maliyetler

$$\text{Yolcu (Koltuk) Birim Maliyeti} = \frac{\text{Toplam Sefer Maliyeti}}{\text{Taşınan Yolcu Sayısı}}$$

Uçak ile yolcu taşımacılığı yapan havayolu işletmelerinin sefer maliyetlerinin belirlenebilmesi için hesaplanması gereken giderler ve hesaplama biçimleri aşağıdaki gibidir¹²⁷:

- Uçak Kirası: Uçuşta kullanılan uçağın aylık kira bedeli tutarının aylık uçuş süresine bölünmesiyle elde edilen saatlik amortisman değeri. Formüle edecek olursak;

$$\text{Uçak Kirası} = \frac{\text{Uçağın Aylık Kira Bedeli}}{\text{Uçağın Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Bakım Gideri: Uçağın bir saatlik uçuş sonrası oluşan bakım gideri. Formüle edecek olursak;

$$\text{Bakım Gideri} = \text{Saatlik Bakım Masrafı} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Sigorta (Gövde + Mali Mesuliyet) Gideri: Uçağın aylık sigorta bedelinin, aylık uçuş süresine bölünüp, çıkan sonucun baz hat uçuş süresi ile çarpılmasıyla elde edilen değer uçağın saatlik sigorta değerini oluşturur. Formüle edecek olursak;

$$\text{Sigorta Gideri} = \frac{\text{Aylık Sigorta Masrafı}}{\text{Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

¹²⁶ Metin Saban ve Gülay Güğçerçin, “Deniz Taşımacılığı İşletmelerinde Maliyetleri Etkileyen Faktörler ve Sefer Maliyetleri”, s. 9.

¹²⁷ Cenk Akyazı, “Havayolu ve Otobüs İşletmeciliği Maliyet ve Rekabet Değerlendirmesi”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, Mayıs 2004), ss. 31 – 38.

- Pilot Ücretleri: Pilotların aylık maaşlarının aylık uçuş süresine bölünmesi sonucu elde edilen rakamın baz hat uçuş süresi ile çarpılmasıyla elde edilen sonuç pilot ücret giderlerini oluşturur. Bir uçakta iki pilot yer almaktadır. Formüle edecek olursak;

$$\text{Pilot Ücretleri} = \frac{\text{Pilotların Aylık Maaşları (2 Pilot)}}{\text{Pilotların Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Hostes Ücretleri: Hosteslerin aylık maaşlarının aylık uçuş süresine bölünmesi sonucu elde edilen rakamın baz hat uçuş süresi ile çarpılmasıyla elde edilen sonuç hostes ücret giderlerini oluşturur. Bir uçakta 3 + 1 hostes yer almaktadır. Formüle edecek olursak;

$$\text{Hostes Ücretleri} = \frac{\text{Hosteslerin Aylık Maaşları (3 + 1)}}{\text{Hosteslerin Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- İdari Giderler: Havayolu şirketlerinin işletilmesi ile ilgili ortaya çıkan kırtasiye, elektrik, ofis vb. giderler idari giderleri oluştururlar.

$$\text{İdari Giderler} = \text{Uçuş Saati Başına Düşen İdari Giderler} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Eurocontrol Maliyeti: European Organization for the Safety of Air Navigation - Avrupa Hava Seyrüsefer Emniyeti Örgütü olarak bilinen bu kuruluş Avrupa Hava Sahası'nda gerçekleştirilen uçuşlarla ilgili yol ücretlerini düzenleyen bir kurumdur. Bu kurum, havacılık firmalarından alınacak olan yol ücretlerini kuruluşa üye olan ülkeler adına hesaplamakta, bu ücretleri tahsil ederek faturalandırmakta ve tahsil edilen bedelleri ilgili ülkelere dağıtmaktadır. Birim yol ücretleri uçuş mesafesine bağlı olarak belirlenmekte ve bu kuruluşa üye olan her ülke için ücret tutarları farklılıklar göstermektedir.

Eurocontrol maliyeti temel olarak üç ana unsurun çarpımı sonucu elde edilir. Bu unsurlar şunlardır: Uçak ağırlık unsuru, mesafe unsuru ve birim ücret unsurudur. Formüle edecek olursak;

$$\text{Eurocontrol Maliyeti} = \text{Uçak Ağırlık Unsuru} \times \text{Mesafe Unsuru} \times \text{Birim Ücret Unsuru}$$

Yukarıdaki formülde yer alan uçak ağırlık unsuru, ilgili seferde kullanılacak olan uçağın üreticisi ya da tescilli olduğu ülkenin yetkili otoritesi tarafından açıklanmış olan ton cinsinden azami kalkış ağırlığının (MTOW: Maximum Take – off Weight) 50'ye bölünüp karekökünün alınmasıyla bulunur. Bu işlemi aşağıdaki gibi formüle edebiliriz:

$$\text{Uçak ağırlık unsuru} = \sqrt{\frac{\text{MTOW (ton)}}{50}}$$

Aynı şekilde formülde yer alan mesafe unsuru ise, büyük daire mesafesi olarak km cinsinden hesaplanır ve 100'e bölünür. Bu işlemi de aşağıdaki gibi formüle edebiliriz:

$$\text{Mesafe Unsuru} = \frac{\text{Büyük Daire Mesafesi (km)}}{100}$$

Formülde yer alan birim ücret unsuru ise, 50 tonluk bir uçakla yapılacak olan 100 km'lik bir uçuşta ilgili ülkenin uygulamış olduğu ücrettir. Birim yol ücretleri, Eurocontrol'e üye olan ülkelerde yıllık olarak belirlenmekte ve her yılbaşında yayınlanarak uygulamaya koyulmaktadır. Ayrıca birim yol ücretleri Euro para birimi cinsinden belirlenirler¹²⁸.

- Akaryakıt Gideri: Havayolu işletmelerinin en önemli giderlerinden biri akaryakıt giderleridir. Uçakların havada kaldıkları sürede harcadıkları yakıt miktarları havayolu işletmelerinin akaryakıt giderlerini oluşturur. Günümüzde uçaklarda JET A-1 yakıtı kullanılmaktadır. Bir uçağın harcadığı akaryakıt miktarı aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$\text{Akaryakıt Gideri} = \text{Akaryakıt Litre Fiyatı} \times \text{Uçağın Sarf Ettiği Yakıt Miktarı (lt)}$$

- Yakıt Meydan Masrafı: Uçak akaryakıtının uçağa kadar taşınması için ödenen ücrettir. Bu gider aşağıda belirtildiği gibi hesaplanmaktadır:

$$\text{Yakıt Meydan Masrafı} = \text{Yakıt Meydan Masrafı Birim Fiyatı} \times \text{Uçağın Sarf Ettiği Toplam Yakıt Miktarı (lt)}$$

¹²⁸ Suat Uslu ve Aydan Cavcar, "Havayolu İşletmelerinde Bir Maliyet Unsuru: Avrupa Hava Sahası'nda Hava Trafik Yol Ücretleri", ss. 85 - 88.

- Direkt Malzeme Gideri: Uçuşun gerçekleştirileceği hava aracı için yapılması gerekli olan malzeme giderleridir. Uçuşa ait direkt malzeme gideri rakamı, uçuş saati başına düşen giderin baz hat uçuş süresi ile çarpılmasıyla bulunur.

$$\text{Direkt Malzeme Gideri} = \text{Uçuş Saati Başına Düşen Gider} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Direkt Bakım Giderleri: Bu gider türü uçağın iç bakımı ile ilgili giderleri içermektedir. Uçuşa ait direkt bakım gideri rakamı, uçuş saati başına düşen direkt bakım giderinin baz hat uçuş süresi ile çarpılmasıyla bulunur. Formüle edecek olursak;

$$\text{Direkt Bakım Giderleri} = \text{Uçuş Saati Başına Düşen Gider} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Uçuş Ekibi Yolluğu: İlgili seferde görev yapan hostesler için ödenen saatlik yol masrafı uçuş ekibi yolluk giderini oluşturur.

$$\text{Uçuş Ekibi Yolluğu} = \text{Hosteslerin Saatlik Yolluk Rakamı} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Pilot Yolluğu: İlgili seferde görev yapan pilotlar için ödenen saatlik yol masrafı pilot yolluk giderini oluşturur.

$$\text{Pilot Yolluğu} = \text{Pilotlara Verilen Saatlik Yolluk Rakamı} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

- Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti: Uçağın kalkış için ödediği köprü ücretleri bu gider içerisinde yer alır. Ayrıca köprü ücretleri havaalanlarına göre farklılık göstermektedir.

- 400 Hz Elektrik: Uçağın kalkışı sırasında kullanım süresine göre alınan ücrettir.

$$\text{400 Hz Elektrik} = \text{Birim Beher (Her Bir Dakika) Başına Ücret} \times \text{Kullanım Süresi}$$

- Su (Beher Sefer): Her bir sefer için ödenen ücrettir. Hava aracının azami kalkış ağırlığına göre değişkenlik gösterir.

- Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) - (Beher Dakika): Uçağın kalkışı sırasında kullanım süresine göre alınan ücrettir. Hava aracının azami kalkış ağırlığına göre değişkenlik gösterir.

Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) = Birim Beher (Her Bir Dakika)
Başına Ücret × Kullanım Süresi

- Konma Ücreti: Uçağın havaalanına iniş için ödediği ücretler konma ücreti olarak adlandırılır. Bu ücretler havaalanlarına göre değişkenlik göstermektedir.

- Handling (Yer Hizmeti) Ücreti: Yer hizmeti ücretleri her havaalanına göre farklılık göstermektedir. Havayolu firmaları yer hizmetlerini dışarıdan temin edebilecekleri gibi, aynı zamanda kendi bünyelerinde kurdukları bir ekiple de sağlayabilirler.

- Varışta Ödenen Köprü Ücreti: Havaalanlarına göre farklılık gösteren ve uçağın varışında ödenen köprü ücretleri bu gider kalemi içerisinde yer alır.

- Yolcu Bagaj Sigorta Gideri: Yolculara ait bagajların sigortalanması için ödenen ücretler bu gider içerisinde yer alır.

Yolcu Bagaj Sigorta Gideri = Yolcu Başına Bagaj Sigorta Bedeli × Yolcu Sayısı

- İnkıtaa Giderleri: Bu gider türü gecikme bedeli olarak da bilinmektedir. Uçuşta gecikme yaşanması durumunda ortaya çıkmaktadır.

Toplam İnkıtaa Giderleri = Yolcu Başına İnkıtaa Bedeli × Yolcu Sayısı

- İkram Yükleme Gideri: Catering hizmetlerine ait malzemelerin uçağa taşınması için ödenen ücretler ikram yükleme gideridir ve sefer maliyetine dahil edilmektedir.

- İkram Giderleri (Yolcu Menüsü + Uçuş Ekibinin Menüsü + İçecek + Gazete): Yolculara sunulan ikram hizmetlerinin toplam bedeli ikram giderlerini oluşturur.

İkram Giderleri = (Yolcu Başına İkram Tutarı × Yolcu Sayısı) + (Uçuş Ekibinin İkram Tutarı × Uçuş Ekibinin Toplam Kişi Sayısı) + [(Yolcu ve Uçuş Ekibi İçecek Tutarı + Yolcu Gazete) × Toplam Uçuş Ekibi ve Yolcu Sayısı]

- Business Class İkram Gideri: Maksimum konfor sunan Business Class koltuklara ait ikram giderleri bu gider türü içerisinde yer almaktadır.

B/C İkram Gideri = B/C Yolcu Başına İkram Gideri × B/C Yolcu Sayısı

- Bilet Satış Komisyonu: Bilet satışı yapan alt seyahat acentelerine ödenen komisyonlar bu gider türü içerisinde yer almaktadır.

Tablo 4: Havayolu İşletmelerinde Gider Türlerine Göre Kullanılan Dağıtım Anahtarları

Gider Türleri	Dağıtım Anahtarı
Uçak Kirası	Uçuş Süresi
Bakım Gideri	Uçuş Süresi
Sigorta Gideri	Uçuş Süresi
Pilot Ücretleri	Uçuş Süresi
Hostes Ücretleri	Uçuş Süresi
İdari Giderler	Uçuş Süresi
Eurocontrol Maliyeti	Uçuş Mesafesi
Akaryakıt Gideri	Tüketilen Yakıt Miktarı
Yakıt Meydan Masrafı	Tüketilen Yakıt Miktarı
Direkt Malzeme Gideri	Uçuş Süresi
Direkt Bakım Gideri	Uçuş Süresi
Uçuş Ekibi Yolluğu	Uçuş Süresi
Pilot Yolluğu	Uçuş Süresi
Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
400 Hz Elektrik (Birim Beher)	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
Su (Beher Sefer)	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) – (Beher Dakika)	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
Konma Ücreti	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
Handling (Yer Hizmeti) Ücreti	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
Varişta Köprü Ücreti	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
Yolcu Bagaj Sigorta Gideri	Yolcu Sayısı
İnkıtaa Giderleri	Yolcu Sayısı
İkram Yükleme Gideri	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
İkram Giderleri (Yolcu Menüsü + Uçuş Ekibi Menüsü + İçecek + Gazete)	Toplam Yolcu Sayısı + Uçuş Ekibi Kişi Sayısı
Business Class İkram Gideri	B/C Yolcu Sayısı
Bilet Satış Komisyonu	Doğrudan sefer maliyetine yüklenir.
Yolcu (Koltuk) Birim Maliyeti	Taşınan Toplam Yolcu Sayısı

Kaynak: Cenk Akyazı, “Havayolu ve Otobüs İşletmeciliği Maliyet ve Rekabet Değerlendirmesi”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, Mayıs 2004), ss. 31 – 38.

4.7. Havayolu Taşımacılığında Hizmet Üretim Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi

Havayolu taşımacılığı yapan işletmeler hizmet üreten işletmeler olup, hizmet üretim maliyetleri Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) 7/A seçeneğine göre 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabında takip edilmektedir.

Hizmet üretimi yapan havacılık işletmelerinde 71, 72 ve 73 no'lu hesap grubu içerisinde yer alan hesaplar kullanılmamaktadır¹²⁹. 2019 yılında yapılan son düzenlemeye göre aktif toplamı 3.449.658 TL veya net satışlar toplamı 6.899.000 TL'yi aşan havacılık işletmeleri 7/A seçeneğine göre 74 Hizmet Üretim Maliyeti hesap grubu içerisinde yer alan 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabını kullanacaklardır¹³⁰. Belirlenen bu rakamların altında kalan ve 7/B seçeneğini uygulayan hizmet işletmeleri ise 79'lu hesap grubunun alt kırılımlarını hizmet üretim giderlerine göre ayrıma tabi tutacaklar ve hizmet üretimi 799'lu hesapta oluşacaktır. Dönem sonunda ise, bu hesapta oluşan bakiyeler 622 Satılan Hizmet Maliyeti hesabına devredilerek kapatılacaklardır.

74 Hizmet Üretim Maliyeti hesap grubunda aşağıda belirtmiş olduğumuz hesaplar yer almaktadır:

740 Hizmet Üretim Maliyeti

741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı

742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesabı

7/A seçeneğine göre defter tutan havacılık işletmeleri üretilen hizmetler için yapılan giderleri ilk artışta 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabının borcuna kaydederler. Dönem sonlarında ise bu hesap 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma hesabı ile karşılaştırılarak kapatılır. 741 Hizmet Üretim Maliyeti hesabı ise fiili maliyet yönteminin uygulandığı dönem sonlarında 622 Satılan Hizmet Maliyeti hesabına aktararak kapatılır ve bu rakam gelir tablosuna yazılır. Havacılık işletmeleri hizmet üretim maliyetlerinin fiili tutarları ile

¹²⁹ Rüstem Hacıüstemoğlu, **Maliyet Muhasebesi**, 2. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 1997, s. 191.

¹³⁰ Muhasebe Dersleri, “7/A ve 7/B Seçeneği Defter Tutma Hadleri” <http://www.muhasabedersleri.com/pratik-bilgiler/7a-7b-defter-tutma-hadleri.html>, (Erişim Tarihi: 03.03.2019).

önceden saptanmış tutarları arasında olumlu veya olumsuz bir fark söz konusu olduğunda ise, 742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark hesabını kullanmaktadırlar. Hizmet üretim maliyeti hesabında oluşan olumsuz farklar bu hesabın borcuna kayıt edilirken, olumlu maliyet farkları ise hesabın alacağına kaydedilirler. Dönem sonlarında bu hesapta oluşan bakiyeler 622 Satılan Hizmet Maliyeti hesabına aktarılarak kapatılırlar¹³¹.

MSUGT, 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabının alt kırılımlarında 0 – 9 gider türleri ayrımının kullanılabileceğini belirtmiştir. Tebliğ’de yer alan gider türleri aşağıdaki gibidir:

- 0 – İlk Madde Malzeme Giderleri
- 1 – İşçi Ücret ve Giderleri
- 2 - Memur Ücret ve Giderleri
- 3 – Dışarıdan Sağlanan Fayda ve Hizmetler
- 4 – Çeşitli Giderler
- 5 – Vergi, Resim ve Harçlar
- 6 – Amortismanlar ve Tükenme Payları
- 7 – Finansman Giderleri

Hizmet üretimi yapan havacılık işletmelerinde, 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabının yanında, faaliyet gideri olarak 750 Araştırma - Geliştirme Giderleri, 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri, 770 Genel Yönetim Giderleri ve 780 Finansman Giderleri hesaplarının da ayrıca kullanılabileceği unutulmamalıdır.

¹³¹ Sinan Aslan, **Finansal Muhasebe**, İstanbul: Umut Kitabevi, 2015, ss. 943 – 944.

7/A Seçeneğine Göre Defter Tutan Havayolu İşletmelerinin Yapacakları Muhasebe Kayıtları¹³²:

.. / .. /	Borç	Alacak
740 Hizmet Üretim Maliyeti	XX	
740.010.001 A Gider Yeri Madde Gideri	XX	
740.010.101 A Gider Yeri İşçilik Gideri	XX	
740.010.201 A Gider Yeri Memur Ücret ve Gideri	XX	
740.010.301 A Gider Yeri Dışarıdan Sağlanan Fayda ve Hizmetler	XX	
740.010.401 A Gider Yeri Çeşitli Giderler	XX	
740.010.501 A Gider Yeri Vergi, Resim ve Harçlar	XX	
740.010.601 A Gider Yeri Amortisman ve Tükenme Payı	XX	
740.010.701 A Gider Yeri Finansman Gideri	XX	
100 Kasa		XX
102 Bankalar		XX
150 İlk Madde ve Malzeme Hesabı		XX
257 Birikmiş Amortismanlar		XX
320 Satıcılar		XX
335 Personele Borçlar		XX
360 Ödenecek Vergi ve Fonlar Hesabı		XX
361 Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintisi Hesabı		XX
	XXX	XXX

.. / .. /	Borç	Alacak
750 Araştırma - Geliştirme Giderleri	XX	
760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	XX	
770 Genel Yönetim Giderleri	XX	
780 Finansman Giderleri	XX	
100 Kasa		XX
102 Bankalar		XX
	XXX	XXX

¹³² Rüstem Hacirüstemoğlu, **Maliyet Muhasebesi**, ss. 192 - 194.

.. / .. /	Borç	Alacak
622 Satılan Hizmet Maliyeti	XXX	
741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı		XXX
741.010.001 A Gider Yeri Madde Gideri Yansıtma Hesabı		XX
741.010.101 A Gider Yeri İşçilik Gideri Yansıtma Hesabı		XX
741.010.201 A Gider Yeri Memur Ücret ve Gideri Yansıtma Hesabı		XX
741.010.301 A Gider Yeri Dışarıdan Sağlanan Fayda ve Hizmetler Yansıtma Hesabı		XX
741.010.401 A Gider Yeri Çeşitli Giderler Yansıtma Hesabı		XX
741.010.501 A Gider Yeri Vergi, Resim ve Harçlar Yansıtma Hesabı		XX
741.010.601 A Gider Yeri Amortisman ve Tükenme Payı Yansıtma Hesabı		XX
741.010.701 A Gider Yeri Finansman Gideri Yansıtma Hesabı		XX
	XXX	XXX

.. / .. /	Borç	Alacak
630 Araştırma - Geliştirme Giderleri Hesabı	XX	
631 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı	XX	
632 Genel Yönetim Giderleri Hesabı	XX	
660 - 661 Kısa ve Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri Hesabı	XX	
751 Araştırma - Geliştirme Giderleri Yansıtma Hesabı		XX
761 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Yansıtma Hesabı		XX
771 Genel Yönetim Giderleri Yansıtma Hesabı		XX
781 Finansman Giderleri Yansıtma Hesabı		XX
	XXX	XXX

.. / .. /	Borç	Alacak
741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı	XX	
751 Araştırma - Geliştirme Giderleri Yansıtma Hesabı	XX	
761 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Yansıtma Hesabı	XX	
771 Genel Yönetim Giderleri Yansıtma Hesabı	XX	
781 Finansman Giderleri Yansıtma Hesabı	XX	
740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı		XX
750 Araştırma - Geliştirme Giderleri Hesabı		XX
760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabı		XX
770 Genel Yönetim Giderleri Hesabı		XX
780 Finansman Giderleri Hesabı		XX
	XXX	XXX

4.8. Havayolu Taşımacılığında Yolcu ve Sefer Maliyetlerinin Karar Almada Kullanılması

Havacılık işletmelerinin sahipleri ve yöneticileri taşımacılık hizmetine başlarken ve faaliyetlerini sürdürürken birçok önemli konuda stratejik kararlar almaktadırlar. Bu kararların başında da havacılık işletmelerinin faaliyetleri sırasında katlanmış oldukları maliyetler karşısında nasıl bir yol izleyecekleri hususu gelmektedir. Havacılık sektörünün kırılgan olan yapısı, değişken piyasa koşullarından çok çabuk etkilenmesi ve yoğun rekabet ortamının varlığı da hesaba katılınca, işletme yöneticilerinin karşılaşılan maliyetler karşısında gerek kısa gerekse de orta ve uzun vadede alacakları stratejik öneme sahip kararları büyük önem arz etmektedir¹³³.

Taşımacılık hizmeti sunan havayolu işletmeleri, maliyetlerin yüksek olması sebebiyle yolcuların beklentilerinde sürekliliği sağlamak zorunda olup, bu durum özellikle iç hat ve tarifersiz (charter) seferlerde yoğun rekabeti beraberinde getirmektedir.

Kâr marjının düşük olduğu bu sektörde en önemli sorunlardan biri maliyetlerin çok yüksek olması ve kontrol altında tutulmasının zor olmasıdır. Havacılık işletmeleri katlanmış oldukları sefer maliyetlerini kontrol edebildiklerinde fiyat rekabetinde avantaj sağlayacaklarından, özellikle ekonomik dalgalanmaların söz konusu olduğu dönemlerde fiyata duyarlı yolculara hitap ederek pazar paylarını arttırabileceklerdir.

¹³³ Gürkan Açikel, "Havayolu Şirketi Kuruluşu ve Gelişimi İçin Parametrik Modelleme", (Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Nisan 2014), s. 37.

Havacılık sektöründe kullanılan hava araçlarının araç, gereç, yedek parça, yazılım, sarfiyat malzemesi vb. gibi unsurlarının başka ülkelerden temin edilmesi maliyetleri arttıran başka önemli bir unsurdur. Bu unsurların ithalatı havacılık işletmelerinin olduğu kadar ülke ekonomisinin de önemli döviz kayıpları vermesine yol açmaktadır. Bu unsurların dış ülkelerden ithal edilmesi yerine ülke hükümetleri tarafından yurt içinde üretilmesinin teşvik edilmesi havacılık işletmelerinin daha az maliyetle bu unsurlara sahip olmasını sağlayacaktır. Bu da bilet fiyatlarına olumlu etki ederek, insanların havayolu araçlarını daha çok kullanmaya teşvik edecektir.

Havayolu işletmelerinin tarifeli, tarifesiz (charter) ve düşük maliyetli (low - cost) seferler düzenlemeleri maliyetleri etkileyen bir başka önemli unsurdur. Havacılık işletmeleri sefer seçiminde fayda / maliyet analizini gözeterek ve rasyonel ücretlendirme politikasını benimseyerek hizmet sunduklarında maliyetlerini kontrol altına alabileceklerdir.

Döviz kurlarında yaşanan artışlar havacılık sektörüne olumlu yansımakla birlikte, bakım – onarım, akaryakıt fiyatlarının dolar / euro bazında olduğu düşünüldüğünde, bu durum maliyetlerin artmasına sebep olacaktır. Keza döviz fiyatlarındaki artışa paralel olarak petrol ve türev ürünlerin fiyatlarının artması da havayolu işletmelerinin sefer maliyetlerini daha da arttıracaktır. Bilet ücretlerine yansıtacak olan bu maliyet unsurları özellikle iç hat trafiğine olumsuz etki ederek talebin azalması sonucunu doğuracaktır. Bu da havayolu işletmelerinin yöneticilerinin bilet fiyatlarını belirlerken bu unsurları göz önünde bulundurmalarını gerektirecektir¹³⁴.

Havayolu taşımacılık hizmeti, inişli – çıkışlı talep dalgalanmalarına karşı, daha sonra sunulacak bir hizmet değildir. Gerçekleştirilecek olan seferde yeterli talep görmeyip de boş kalan koltuklar satış fırsatını kaybetmiş demektir. Bu durum havacılık işletmelerinin daha iyi bir strateji geliştirmesini ve etkin kapasite sayısını yakalamasını gerektirir. Aksi takdirde yolcu doluluk oranı yetersiz olduğu için gelirler azalacak, birim koltuk maliyeti ise artacaktır.

¹³⁴ TOBB, **Türkiye Sivil Havacılık Meclisi Sektör Raporu 2012**, Ankara: TOBB Yayınları, 2012, ss. 51 – 59.

Havacılık işletmelerinin sunmuş oldukları hizmet kişisel bir hizmettir. Her yolcu alınan hizmet kalitesini farklı algılayabilir. Bu gibi durumlarda havacılık işletmelerinin, müşterilerinin taleplerini iyi analiz etmeleri ve bunların sunulacak olan hizmet sürecinde karşılanıp geçilmiş olmasını gerektirir. Aksi takdirde havacılık hizmetine duyulan talep azalacak ve dolayısıyla işletme gelirleri düşecektir.

Havacılık hizmeti başlı başına büyük bir hizmet sürecidir. Bu hizmet süreci aynı anda üretilir ve aynı anda tüketilir. Somut ürünlerde olduğu gibi hizmet sunumunun iade edilmesi ve değiştirilmesi pek mümkün değildir. Yolcularda, hizmet sunumu süreci içerisine katılırlar. Böyle bir durumda hizmet sürecinin her anı hem havacılık işletmeleri için hem de yolcular için önemlidir. “Hakikat dakikaları” olarak adlandırılan bu anların etkin bir şekilde yönetilmesi gerekir. Aksi durumda alınan hizmet kalitesi ve bunun sonucu olan talep düşer. Talebin düşmesi ise işletme gelirlerinin düşmesine neden olur.

Sunulan havacılık hizmetinin kalitesini tüketmeden anlamak imkansızdır. Nihai ürünlerde olduğu gibi tüketim öncesinde hizmet kalitesini ölçmek mümkün değildir. Çünkü alınan hizmet soyut bir hizmettir ve ancak hizmet tüketildiğinde kalitesi değerlendirilebilir. Bu da havacılık işletmelerinin müşterilerine uygun sunum gerçekleştirmelerini ve bu yönde kararlar almalarını gerektirir. Aksi durumda gelirler düşecek ve işletme bu durumdan olumsuz etkilenecektir.

Uçuş öncesi, uçuş sırası ve sonrasında meydana gelebilecek uçuşla ilgili teknik sorunlar nedeniyle uçuş gecikmeleri ve iptal işlemleri olabilir. Bu gibi durumların varlığı işlem maliyetlerini arttırıcı unsurlardır. İşletme yöneticileri bu gibi durumların mevcudiyetini düşünerek ihtiyatlı davranmalı ve kararlarını ona göre almalıdırlar.

Havacılık hizmeti toplu sunulan bir hizmettir. Müşterilerin taleplerini karşılayabilmek talebi, hizmet kalitesini, gelirleri vb. unsurları arttırmada önemli rol oynar. Bu nedenle havacılık işletmeleri, müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını karşılayabilecek kararları alıp geçmeyi arzu ederler. Bu durum havacılık işletmelerinin başarısını etkileyen önemli bir husustur¹³⁵.

¹³⁵ Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, s. 14.

5. HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA YOLCU VE SEFER MALİYETLERİNİN TESPİTİNE YÖNELİK BİR UYGULAMA

5.1. Uygulamanın Amacı

Havayolu taşımacılık sektörü, son yıllarda küreselleşmenin hız kazanması ile birlikte büyük gelişme kaydeden sektörlerin başında gelmektedir. Özellikle insanların bir noktadan diğerine hızlı, konforlu, güvenli bir şekilde seyahat etmeleri ve ürünlerin, eşyaların ve postaların daha kolay, çabuk ve güvenli bir şekilde taşınmasının sağlanması ile havayolu taşımacılığı daha çok tercih edilmeye başlanmıştır. Ancak havayolu taşımacılık sektörü sağladığı hız, konfor ve güvenli taşımacılığın yanında maliyetli bir taşımacılık türüdür. Bu da ister istemez fiyatlara etki eden önemli bir unsurdur. Bu sebepten yola çıkarak bu çalışmada havayolu işletmelerinin katlanmış oldukları maliyetler gözler önüne serilmeye çalışılmıştır.

5.2. Uygulamanın Önemi

Her ticari işletmede olduğu gibi havacılık işletmelerinde de öncelikli hedef kâr elde etmek ve bu kârlılığı sürdürerek işletmenin devamlılığını sağlamaktır. Havacılık işletmelerinin kârlılıklarını ve devamlılıklarını sürdürebilmeleri için de sektörde faaliyet gösteren diğer havacılık işletmeleri ile rekabet edebiliyor olmaları gerekmektedir. Bu sebeple iç ve dış piyasalarda artan rekabet ortamına ayak uydurmak isteyen havacılık işletmeleri çeşitli stratejiler geliştirmektedirler. Şüphesiz ki, bu stratejilerin başında da katlanılan maliyetleri minimize etmek ve bu yolla kârlılığı arttırmak gelmektedir. Bu nedenle, havacılık işletmelerinin katlanmış oldukları maliyetler, işletmenin sürekliliği ve kârlılığı açısından büyük önem arz etmekte ve bu çalışmanın da önemini ortaya koymaktadır.

5.3. Uygulamanın Kapsamı

Bu çalışmada, Türkiye’de Irak Havayollarının distribütörlüğünü yapmakta olan GC havayolu işletmesinin İstanbul – Bağdat seferini gerçekleştiren 431 sefer numaralı uçuşu ile Bağdat – İstanbul seferini gerçekleştiren 343 sefer numaralı uçuşundan yola çıkarak yolcu ve sefer maliyeti hesaplaması yapılmıştır. İlgili seferlere ait maliyet hesaplaması yapılırken ICAO’ya üye olan ülkelerin uygulamış oldukları maliyet sınıflandırmaları göz önünde

bulundurularak hesaplama yapılmıştır. Bu uygulama ile söz konusu havayolu işletmesinin hava aracı ile uçuşu gerçekleştirirken hangi maliyet unsurları ile karşılaştığı ve gerçekleştirilen uçuşta ne kadarlık bir yolcu ve sefer maliyetine katlandığı gözler önüne serilmek istenmiştir.

5.4. Uygulamanın Yöntemi

Havayolu taşımacılık işletmelerinde gerçekleştirilen her bir uçuş, bir iş emri olarak kabul edilerek, o uçuşun gerçekleştirilmesi sürecinde oluşan maliyetlerin o hizmet çıktısına yüklenerek, hizmet birim maliyetlerinin hesaplanması daha doğru bir yol olabilir. Bu sebeple havayolu taşımacılık işletmeleri için tam maliyet yöntemi daha uygun bir maliyet saptama yöntemidir. Bu maliyet yöntemini uygulayan havacılık işletmelerinde, gerçekleştirilen her bir uçuş için maliyet hesaplaması yapılır. Gerçekleştirilen seferle ilgili yapılan giderlerin toplamı ise söz konusu seferin toplam maliyetini verecektir.

5.5. Uygulamanın Bulguları ve Değerlendirilmesi

5.5.1. İşletme İle İlgili Genel Bilgiler

2010 yılında kurulan GC havayolu işletmesi, turizm ve havacılık alanlarında başarılı bir şekilde faaliyet gösteren bir firmadır. Kısa sürede sektörün önde gelen firmalarından olmayı başaran GC havayolu işletmesi; İstanbul'da Taksim Merkez ofis, Dünya Ticaret Merkezinde havacılık ofisi, Aksaray, Atatürk Havaalanı; Ankara'da Kızılay ve Esenboğa Havaalanı, Yalova ve Antalya Havaalanı olmak üzere toplam 8 noktada hizmet vermektedir. GC havayolu işletmesi, DHMİ Havaalanları Yer Hizmetleri C Grubu Çalışma Ruhsatı ile havayolu şirketlerine tüm meydanlarda temsil, 11 meydana gözetim ve yönetim hizmetleri sunmaktadır. 2012 yılında Irak Havayolları Türkiye Temsilciliği'ni alan GC havayolu işletmesi; İstanbul Atatürk Havaalanından Basra, Bağdat, Necef, Süleymaniye ve Erbil'e, Ankara Esenboğa Havaalanından Bağdat ve Erbil'e, Antalya Havaalanından ise sadece Bağdat'a seferler düzenlemektedir.

5.5.2. İstanbul Atatürk Havaalanı – Bağdat Uluslararası Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Değerler

Havayolu Taşımacılık Türü	: Tarifeli Yolcu Taşımacılığı
Sefer Tarihi	: 01 Nisan 2019
Sefer No	: 431
Uçuş Güzergâhı	: İstanbul – Bağdat
Baz Hat Uçuş Mesafesi	: 1.612,23 km
Uçak Tipi	: 99 Model Boeing 737 – 800
Toplam Yolcu Koltuk Kapasitesi	: 165
B/C Yolcu Sayısı	: 5
Yatay Uçuş Sürati	: 858 km/saat
Ortalama Uçuş Hızı	: 700 km/saat
Baz Hat Uçuş Süresi	: 2,18 saat
Sefer Başlangıç ve Bitiş Saati	: 09.00 – 11.18
Maksimum Yakıt Kapasitesi	: 26.000 lt
Saatlik Yakıt Tüketimi	: 3.335,39 lt/saat
Baz Hatta Uçağın Sarf Ettiği Toplam Yakıt Miktarı	: 7.271,16 lt
Maksimum Menzil	: 5.765 km
Akaryakıt Litre Fiyatı	: 0,63 USD
MTOW (ton)	: 61,2 ton
Büyük Daire Mesafesi (km)	: 849 km

Eurocontrol Birim Ücreti	: 32,03 Euro
Uçağın Aylık Kira Bedeli	: 150.000 USD/Ay
Saatlik Bakım Masrafı	: 500 USD/Saat
Aylık Sigorta Masrafı (Gövde + Mali Mesuliyet)	: 17.500 USD/Ay
Uçağın Aylık Uçuş Süresi	: 300 Saat
Pilot/Hostes Aylık Uçuş Süresi	: 100 Saat
Pilotların Aylık Ücretleri (1 Baş, 1 Yardımcı Pilot)	: 15.000 USD
Hosteslerin Aylık Ücretleri (3 + 1 Hostes)	: 10.000 USD
Uçuş Saati Başına Düşen İdari Giderler	: 150 USD
Uçuş Saati Başına Düşen Direkt Malzeme Gideri	: 245 USD
Uçuş Saati Başına Düşen Direkt Bakım Gideri	: 220 USD
Yakıt Meydan Masrafı Birim Fiyatı	: 0,0016 USD/lt
Hosteslere Verilen Saatlik Yolluk Rakamı	: 37,50 USD
Pilotlara Verilen Saatlik Yolluk Rakamı	: 75 USD
Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti (50.001 - 75.000 kg)	: 43,25 Euro
400 Hz Elektrik	: 1,21 Euro
400 Hz Elektrik Kullanım Süresi	: 20 dakika
Su (Beher Sefer) Ücreti (50.001 – 75.000 kg)	: 12,24 Euro
PCA (Beher Dakika) Hizmeti (50.001 – 75.000 kg)	: 0,44 Euro
PCA (Beher Dakika) Kullanım Süresi	: 20 dakika

Konma Ücreti (Bağdat Uluslararası Havaalanına)	: 49,13 USD
Handling (Yer Hizmeti) Ücreti	: 232,70 USD
Varişta Ödenen Köprü Ücreti	: 39,85 USD
Yolcu Başına Bagaj Sigorta Bedeli	: 0,63 USD
Yolcu Başına İnkıtaa Bedeli	: 0,33 USD
İkram Yükleme Bedeli	: 411,73 USD
Yolcu Başına İkram Tutarı	: 0,94 USD
Uçuş Ekibinin İkram Tutarı	: 2,98 USD
Yolcu ve Uçuş Ekibi İçecek Tutarı	: 0,69 USD
Gazete Bedeli	: 0,18 USD
B/C Yolcu Başına İkram Gideri	: 2,98 USD
Bilet Satış Komisyonu	: 1.069,73 USD
Dış Uçak Bileti KDV Oranı	: %0
1 USD	: 5,6284 TL
1 Euro	: 6,3188 TL
Euro/Dolar Paritesi	: 1,1226 TL

5.5.3. İstanbul Atatürk Havaalanı – Bağdat Uluslararası Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Yolcu (Koltuk) ve Sefer Maliyeti Hesaplaması

- Uçak Kirası:

$$\text{Uçak Kirası} = \frac{\text{Uçağın Aylık Kira Bedeli}}{\text{Uçağın Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Uçak Kirası} = \frac{150.000 \text{ USD}}{300} \times 2,18 = 1.090 \text{ USD}$$

- Bakım Gideri:

$$\text{Bakım Gideri} = \text{Saatlik Bakım Masrafı} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Bakım Gideri} = 500 \text{ USD} \times 2,18 = 1.090 \text{ USD}$$

- Sigorta (Gövde + Mali Mesuliyet) Gideri:

$$\text{Sigorta Gideri} = \frac{\text{Aylık Sigorta Masrafı}}{\text{Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Sigorta Gideri} = \frac{17.500 \text{ USD}}{300} \times 2,18 = 127,17 \text{ USD}$$

- Pilot Ücretleri:

$$\text{Pilot Ücretleri} = \frac{\text{Pilotların Aylık Maaşları (2 Pilot)}}{\text{Pilotların Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Pilot Ücretleri} = \frac{15.000 \text{ USD}}{100} \times 2,18 = 327 \text{ USD}$$

- Hostes Ücretleri:

$$\text{Hostes Ücretleri} = \frac{\text{Hosteslerin Aylık Maaşları (3 + 1)}}{\text{Hosteslerin Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Hostes Ücretleri} = \frac{10.000 \text{ USD}}{100} \times 2,18 = 218 \text{ USD}$$

- İdari Giderler:

$$\text{İdari Giderler} = \text{Uçuş Saati Başına Düşen İdari Giderler} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{İdari Giderler} = 150 \text{ USD} \times 2,18 = 327 \text{ USD}$$

- Eurocontrol Maliyeti:

Eurocontrol Maliyeti = Uçak Ağırlık Unsuru × Mesafe Unsuru × Birim Ücret Unsuru

$$\text{Uçak ağırlık unsuru} = \sqrt{\frac{\text{MTOW (ton)}}{50}}$$

$$\text{Uçak ağırlık unsuru} = \sqrt{\frac{61.2}{50}} = 1.11$$

$$\text{Mesafe Unsuru} = \frac{\text{Büyük Daire Mesafesi (km)}}{100}$$

$$\text{Mesafe Unsuru} = \frac{849 \text{ km}}{100} = 8,49$$

$$\text{Birim Ücret Unsuru} = 32,03 \text{ Euro} = 35,96 \text{ USD}$$

$$\text{Eurocontrol Maliyeti} = 1,11 \times 8,49 \times 35,96 \text{ USD} = 338,88 \text{ USD}$$

- Akaryakıt Gideri:

Akaryakıt Gideri = Akaryakıt Litre Fiyatı × Uçağın Sarf Ettiği Yakıt Miktarı (lt)

$$\text{Akaryakıt Gideri} = 0,63 \text{ USD} \times 7.271,16 = 4.580,83 \text{ USD}$$

- Yakıt Meydan Masrafı:

Yakıt Meydan Masrafı = Yakıt Meydan Masrafı Birim Fiyatı × Uçağın Sarf Ettiği Toplam Yakıt Miktarı (lt)

$$\text{Yakıt Meydan Masrafı} = 0,0016 \text{ USD} \times 7.271,16 = 11,63 \text{ USD}$$

- Direkt Malzeme Gideri:

Direkt Malzeme Gideri = Uçuş Saati Başına Düşen Gider × Baz Hat Uçuş Süresi

Direkt Malzeme Gideri = 245 USD × 2,18 = 534,10 USD

- Direkt Bakım Gideri:

Direkt Bakım Giderleri = Uçuş Saati Başına Düşen Gider × Baz Hat Uçuş Süresi

Direkt Bakım Giderleri = 220 USD × 2,18 = 479,60 USD

- Uçuş Ekibi Yolluğu:

Uçuş Ekibi Yolluğu = Hosteslerin Saatlik Yolluk Rakamı × Baz Hat Uçuş Süresi

Uçuş Ekibi Yolluğu = 37,50 USD × 2,18 = 81,75 USD

- Pilot Yolluğu:

Pilot Yolluğu = Pilotlara Verilen Saatlik Yolluk Rakamı × Baz Hat Uçuş Süresi

Pilot Yolluğu = 75 USD × 2,18 = 163,50 USD

- Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti:

43,25 Euro = 48,55 USD

- 400 Hz Elektrik:

400 Hz Elektrik = Birim Beher (Her Bir Dakika) Başına Ücret × Kullanım Süresi

400 Hz Elektrik = 1,21 Euro × 20 = 24,20 Euro = 27,17 USD

- Su (Beher Sefer):

12,24 Euro = 13,74 USD

- Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) - (Beher Dakika):

Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) = Birim Beher (Her Bir Dakika) Başına Ücret × Kullanım Süresi

Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) = 0,44 Euro × 20 = 8,8 Euro = 9,88 USD

- Konma Ücreti:

Bağdat Uluslararası Havaalanına Konma Ücreti = 49,13 USD

- Handling (Yer Hizmeti) Ücreti:

İstanbul Atatürk Havaalanı Yer Hizmeti Ücreti = 232,70 USD

- Varişta Ödenen Köprü Ücreti:

Bağdat Uluslararası Havaalanında Ödenen Köprü Ücreti = 39,85 USD

- Yolcu Bagaj Sigorta Gideri:

Yolcu Bagaj Sigorta Gideri = Yolcu Başına Bagaj Sigorta Bedeli $\times$ Yolcu Sayısı

Yolcu Bagaj Sigorta Gideri = 0,63 USD $\times$ 165 = 103,95 USD

- İnkıtaa Giderleri:

Toplam İnkıtaa Giderleri = Yolcu Başına İnkıtaa Bedeli $\times$ Yolcu Sayısı

Toplam İnkıtaa Giderleri = 0,33 USD $\times$ 165 = 54,45 USD

- İkram Yükleme Gideri:

İkram Yükleme Bedeli = 411,73 USD

- İkram Giderleri (Yolcu Menüsü + Uçuş Ekibinin Menüsü + İçecek + Gazete):

İkram Giderleri = (Yolcu Başına İkram Tutarı $\times$ Yolcu Sayısı) + (Uçuş Ekibinin İkram Tutarı $\times$ Uçuş Ekibinin Toplam Kişi Sayısı) + [(Yolcu ve Uçuş Ekibi İçecek Tutarı + Yolcu Gazete) $\times$ Toplam Uçuş Ekibi ve Yolcu Sayısı]

İkram Giderleri = (0,94 USD $\times$ 165) + (2,98 $\times$ 6) + [(0,69 + 0,18) $\times$ 171] = 321,75 USD

- Business Class İkram Gideri:

B/C İkram Gideri = B/C Yolcu Başına İkram Gideri $\times$ B/C Yolcu Sayısı

$$\text{B/C İkrâm Gideri} = 2,98 \text{ USD} \times 5 = 14,90 \text{ USD}$$

- Bilet Satış Komisyonu:

$$\text{Bilet Satış Komisyonu} = 1.069,73 \text{ USD}$$

- Toplam Sefer Maliyeti:

Toplam Sefer Maliyeti = İşletme Maliyetleri (Dolaysız İşletme Maliyetleri + Dolaylı İşletme Maliyetleri) + İşletme Dışı Maliyetler

$$\begin{aligned} \text{Toplam Sefer Maliyeti} = & [(1.090 + 1.090 + 127,17 + 327 + 218 + 4.580,83 + 534,10 \\ & + 479,60 + 81,75 + 163,50) + (327 + 338,88 + 11,63 + 48,55 + 27,17 + 13,74 + 9,88 + \\ & 49,13 + 232,70 + 39,85 + 103,95 + 54,45 + 411,73 + 321,75 + 14,90 + 1.069,73)] + 0 = \\ & 11.766,99 \text{ USD} \end{aligned}$$

- Yolcu (Koltuk) Birim Maliyeti:

$$\text{Sefer Birim Maliyeti} = \frac{\text{Toplam Sefer Maliyeti}}{\text{Taşınan Yolcu Sayısı}}$$

$$\text{Sefer Birim Maliyeti} = \frac{11.766,99 \text{ USD}}{165} = 71,32 \text{ USD}$$

Tablo 5: İstanbul – Bağdat Arası Yolcu ve Sefer Maliyetleri (USD)

SEFER MALİYET KARTI			
Sefer Tarihi - Sefer No	01.04.2019 - 431	Baz Hat Uçuş Süresi	2,18 saat
Uçak Tipi	Boeing 737 - 800	Toplam Yolcu Sayısı	165 kişi
Uçuş Güzergâhı	İstanbul - Bağdat	Ortalama Uçuş Hızı	700 km/saat
Baz Hat Uçuş Mesafesi	1.612,23 km	Toplam Yakıt Sarfıyatı	7.271,16 lt
Dolaysız İşletme - Sefer Maliyetleri (USD)			
Uçak Kirası			1.090,00 USD
Bakım Gideri			1.090,00 USD
Sigorta Gideri			127,17 USD
Pilot Ücretleri			327,00 USD
Hostes Ücretleri			218,00 USD
Akaryakıt Giderleri			4.580,83 USD
Direkt Malzeme Giderleri			534,10 USD
Direkt Bakım Giderleri			479,60 USD
Uçuş Ekibi Yolluğu			81,75 USD
Pilot Yolluğu			163,50 USD
Dolaysız İşletme - Sefer Maliyeti Toplamı			8.691,95 USD
Dolaylı İşletme - Sefer Maliyetleri (USD)			
İdari Giderler			327,00 USD
Eurocontrol Maliyeti			338,88 USD
Yakıt Meydan Masrafı			11,63 USD
Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti			48,55 USD
400 Hz Elektrik			27,17 USD
Su (Beher Sefer)			13,74 USD
Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA)			9,88 USD
Konma Ücreti			49,13 USD
Handling (Yer Hizmeti) Ücreti			232,70 USD
Varışta Ödenen Köprü Ücreti			39,85 USD
Yolcu Bagaj Sigorta Gideri			103,95 USD
İnkıtaa Giderleri			54,45 USD
İkram Yükleme Gideri			411,73 USD
İkram Giderleri			321,75 USD
B/C İkram Gideri			14,90 USD
Bilet Satış Komisyonu			1.069,73 USD
Dolaylı İşletme - Sefer Maliyeti Toplamı			3.075,04 USD
Toplam Sefer Maliyeti			11.766,99 USD
Yolcu (Koltuk) Birim Maliyeti			71,32 USD

5.5.4. Bağdat Uluslararası Havaalanı - İstanbul Atatürk Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Değerler

Havayolu Taşımacılık Türü	: Tarifeli Yolcu Taşımacılığı
Sefer Tarihi	: 01 Nisan 2019
Sefer No	: 343
Uçuş Güzergâhı	: Bağdat - İstanbul
Baz Hat Uçuş Mesafesi	: 1.608,73 km
Uçak Tipi	: 99 Model Boeing 737 – 800
Toplam Yolcu Koltuk Kapasitesi	: 165
B/C Yolcu Sayısı	: 5
Yatay Uçuş Sürati	: 858 km/saat
Ortalama Uçuş Hızı	: 700 km/saat
Baz Hat Uçuş Süresi	: 2,16 saat
Sefer Başlangıç ve Bitiş Saati	: 17.00 – 19.16
Maksimum Yakıt Kapasitesi	: 26.000 lt
Saatlik Yakıt Tüketimi	: 3.335,39 lt/saat
Baz Hatta Uçağın Sarf Ettiği Toplam Yakıt Miktarı	: 7.204,44 lt
Maksimum Menzil	: 5.765 km
Akaryakıt Litre Fiyatı	: 0,49 USD
MTOW (ton)	: 61,2 ton
Büyük Daire Mesafesi (km)	: 845 km

Eurocontrol Birim Ücreti	: 32,03 Euro
Uçağın Aylık Kira Bedeli	: 150.000 USD/Ay
Saatlik Bakım Masrafı	: 500 USD/Saat
Aylık Sigorta Masrafı (Gövde + Mali Mesuliyet)	: 17.500 USD/Ay
Uçağın Aylık Uçuş Süresi	: 300 Saat
Pilot/Hostes Aylık Uçuş Süresi	: 100 Saat
Pilotların Aylık Ücretleri (1 Baş, 1 Yardımcı Pilot)	: 15.000 USD
Hosteslerin Aylık Ücretleri (3 + 1 Hostes)	: 10.000 USD
Uçuş Saati Başına Düşen İdari Giderler	: 150 USD
Uçuş Saati Başına Düşen Direkt Malzeme Gideri	: 245 USD
Uçuş Saati Başına Düşen Direkt Bakım Gideri	: 220 USD
Yakıt Meydan Masrafı Birim Fiyatı	: 0,0011 USD/lt
Hosteslere Verilen Saatlik Yolluk Rakamı	: 37,50 USD
Pilotlara Verilen Saatlik Yolluk Rakamı	: 75 USD
Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti (50.001 - 75.000 kg)	: 41,86 Euro
400 Hz Elektrik	: 1,17 Euro
400 Hz Elektrik Kullanım Süresi	: 20 dakika
Su (Beher Sefer) Ücreti (50.001 – 75.000 kg)	: 12,10 Euro
PCA (Beher Dakika) Hizmeti (50.001 – 75.000 kg)	: 0,39 Euro
PCA (Beher Dakika) Kullanım Süresi	: 20 dakika

Konma Ücreti (Atatürk Havaalanına)	: 51,75 USD
Handling (Yer Hizmeti) Ücreti	: 227,65 USD
Varişta Ödenen Köprü Ücreti	: 42,47 USD
Yolcu Başına Bagaj Sigorta Bedeli	: 0,59 USD
Yolcu Başına İnkıtaa Bedeli	: 0,37 USD
İkram Yükleme Bedeli	: 409,11 USD
Yolcu Başına İkram Tutarı	: 0,89 USD
Uçuş Ekibinin İkram Tutarı	: 2,92 USD
Yolcu ve Uçuş Ekibi İçecek Tutarı	: 0,64 USD
Gazete Bedeli	: 0,15 USD
B/C Yolcu Başına İkram Gideri	: 2,92 USD
Bilet Satış Komisyonu	: 1.050,65 USD
Dış Uçak Bileti KDV Oranı	: %0
1 USD	: 5,6284 TL
1 Euro	: 6,3188 TL
Euro/Dolar Paritesi	: 1,1226 TL

5.5.5. Bağdat Uluslararası Havaalanı - İstanbul Atatürk Havaalanı Arasında Gerçekleştirilen Uçuşa Ait Yolcu (Koltuk) ve Sefer Maliyeti Hesaplaması

- Uçak Kirası:

$$\text{Uçak Kirası} = \frac{\text{Uçağın Aylık Kira Bedeli}}{\text{Uçağın Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Uçak Kirası} = \frac{150.000 \text{ USD}}{300} \times 2,16 = 1.080 \text{ USD}$$

- Bakım Gideri:

$$\text{Bakım Gideri} = \text{Saatlik Bakım Masrafı} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Bakım Gideri} = 500 \text{ USD} \times 2,16 = 1.080 \text{ USD}$$

- Sigorta (Gövde + Mali Mesuliyet) Gideri:

$$\text{Sigorta Gideri} = \frac{\text{Aylık Sigorta Masrafı}}{\text{Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Sigorta Gideri} = \frac{17.500 \text{ USD}}{300} \times 2,16 = 126 \text{ USD}$$

- Pilot Ücretleri:

$$\text{Pilot Ücretleri} = \frac{\text{Pilotların Aylık Maaşları (2 Pilot)}}{\text{Pilotların Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Pilot Ücretleri} = \frac{15.000 \text{ USD}}{100} \times 2,16 = 324 \text{ USD}$$

- Hostes Ücretleri:

$$\text{Hostes Ücretleri} = \frac{\text{Hosteslerin Aylık Maaşları (3 + 1)}}{\text{Hosteslerin Aylık Uçuş Süresi}} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{Hostes Ücretleri} = \frac{10.000 \text{ USD}}{100} \times 2,16 = 216 \text{ USD}$$

- İdari Giderler:

$$\text{İdari Giderler} = \text{Uçuş Saati Başına Düşen İdari Giderler} \times \text{Baz Hat Uçuş Süresi}$$

$$\text{İdari Giderler} = 150 \text{ USD} \times 2,16 = 324 \text{ USD}$$

- Eurocontrol Maliyeti:

Eurocontrol Maliyeti = Uçak Ağırlık Unsuru × Mesafe Unsuru × Birim Ücret Unsuru

$$\text{Uçak ağırlık unsuru} = \sqrt{\frac{\text{MTOW (ton)}}{50}}$$

$$\text{Uçak ağırlık unsuru} = \sqrt{\frac{61.2}{50}} = 1.11$$

$$\text{Mesafe Unsuru} = \frac{\text{Büyük Daire Mesafesi (km)}}{100}$$

$$\text{Mesafe Unsuru} = \frac{845 \text{ km}}{100} = 8,45$$

$$\text{Birim Ücret Unsuru} = 32,03 \text{ Euro} = 35,96 \text{ USD}$$

$$\text{Eurocontrol Maliyeti} = 1,11 \times 8,45 \times 35,96 \text{ USD} = 337,29 \text{ USD}$$

- Akaryakıt Gideri:

Akaryakıt Gideri = Akaryakıt Litre Fiyatı × Uçağın Sarf Ettiği Yakıt Miktarı (lt)

$$\text{Akaryakıt Gideri} = 0,49 \text{ USD} \times 7.204,44 = 3.530,18 \text{ USD}$$

- Yakıt Meydan Masrafı:

Yakıt Meydan Masrafı = Yakıt Meydan Masrafı Birim Fiyatı × Uçağın Sarf Ettiği Toplam Yakıt Miktarı (lt)

$$\text{Yakıt Meydan Masrafı} = 0,0011 \text{ USD} \times 7.204,44 = 7,92 \text{ USD}$$

- Direkt Malzeme Gideri:

Direkt Malzeme Gideri = Uçuş Saati Başına Düşen Gider × Baz Hat Uçuş Süresi

Direkt Malzeme Gideri = 245 USD × 2,16 = 529,20 USD

- Direkt Bakım Gideri:

Direkt Bakım Giderleri = Uçuş Saati Başına Düşen Gider × Baz Hat Uçuş Süresi

Direkt Bakım Giderleri = 220 USD × 2,16 = 475,20 USD

- Uçuş Ekibi Yolluğu:

Uçuş Ekibi Yolluğu = Hosteslerin Saatlik Yolluk Rakamı × Baz Hat Uçuş Süresi

Uçuş Ekibi Yolluğu = 37,50 USD × 2,16 = 81 USD

- Pilot Yolluğu:

Pilot Yolluğu = Pilotlara Verilen Saatlik Yolluk Rakamı × Baz Hat Uçuş Süresi

Pilot Yolluğu = 75 USD × 2,16 = 162 USD

- Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti:

41,86 Euro = 46,99 USD

- 400 Hz Elektrik:

400 Hz Elektrik = Birim Beher (Her Bir Dakika) Başına Ücret × Kullanım Süresi

400 Hz Elektrik = 1,17 Euro × 20 = 23,40 Euro = 26,27 USD

- Su (Beher Sefer):

12,10 Euro = 13,58 USD

- Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) - (Beher Dakika):

Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) = Birim Beher (Her Bir Dakika) Başına Ücret × Kullanım Süresi

Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA) = 0,39 Euro × 20 = 7,8 Euro = 8,76 USD

- Konma Ücreti:

İstanbul Atatürk Havaalanına Konma Ücreti = 51,75 USD

- Handling (Yer Hizmeti) Ücreti:

Bağdat Uluslararası Havaalanı Yer Hizmeti Ücreti = 227,65 USD

- Varişta Ödenen Köprü Ücreti:

İstanbul Atatürk Havaalanında Ödenen Köprü Ücreti = 42,47 USD

- Yolcu Bagaj Sigorta Gideri:

Yolcu Bagaj Sigorta Gideri = Yolcu Başına Bagaj Sigorta Bedeli $\times$ Yolcu Sayısı

Yolcu Bagaj Sigorta Gideri = 0,59 USD $\times$ 165 = 97,35 USD

- İnkıtaa Giderleri:

Toplam İnkıtaa Giderleri = Yolcu Başına İnkıtaa Bedeli $\times$ Yolcu Sayısı

Toplam İnkıtaa Giderleri = 0,37 USD $\times$ 165 = 61,05 USD

- İkram Yükleme Gideri:

İkram Yükleme Bedeli = 409,11 USD

- İkram Giderleri (Yolcu Menüsü + Uçuş Ekibinin Menüsü + İçecek + Gazete):

İkram Giderleri = (Yolcu Başına İkram Tutarı $\times$ Yolcu Sayısı) + (Uçuş Ekibinin İkram Tutarı $\times$ Uçuş Ekibinin Toplam Kişi Sayısı) + [(Yolcu ve Uçuş Ekibi İçecek Tutarı + Yolcu Gazete) $\times$ Toplam Uçuş Ekibi ve Yolcu Sayısı]

İkram Giderleri = (0,89 USD $\times$ 165) + (2,92 $\times$ 6) + [(0,64 + 0,15) $\times$ 171] = 299,46 USD

- Business Class İkram Gideri:

B/C İkram Gideri = B/C Yolcu Başına İkram Gideri $\times$ B/C Yolcu Sayısı

$$\text{B/C İkrâm Gideri} = 2,92 \text{ USD} \times 5 = 14,60 \text{ USD}$$

- Bilet Satış Komisyonu:

$$\text{Bilet Satış Komisyonu} = 1.050,65 \text{ USD}$$

- Toplam Sefer Maliyeti:

Toplam Sefer Maliyeti = İşletme Maliyetleri (Dolaysız İşletme Maliyetleri + Dolaylı İşletme Maliyetleri) + İşletme Dışı Maliyetler

$$\begin{aligned} \text{Toplam Sefer Maliyeti} = & [(1.080 + 1.080 + 126 + 324 + 216 + 3.530,18 + 529,20 + \\ & 475,20 + 81 + 162) + (324 + 337,29 + 7,92 + 46,99 + 26,27 + 13,58 + 8,76 + 51,75 + \\ & 227,65 + 42,47 + 97,35 + 61,05 + 409,11 + 299,46 + 14,60 + 1.050,65)] + 0 = 10.622,48 \\ & \text{USD} \end{aligned}$$

- Yolcu (Koltuk) Birim Maliyeti:

$$\text{Sefer Birim Maliyeti} = \frac{\text{Toplam Sefer Maliyeti}}{\text{Taşınan Yolcu Sayısı}}$$

$$\text{Sefer Birim Maliyeti} = \frac{10.622,48 \text{ USD}}{165} = 64,38 \text{ USD}$$

Tablo 6: Bağdat – İstanbul Arası Yolcu ve Sefer Maliyetleri (USD)

SEFER MALİYET KARTI			
Sefer Tarihi - Sefer No	01.04.2019 - 343	Baz Hat Uçuş Süresi	2,16 saat
Uçak Tipi	Boeing 737 - 800	Toplam Yolcu Sayısı	165 kişi
Uçuş Güzergâhı	Bağdat - İstanbul	Ortalama Uçuş Hızı	700 km/saat
Baz Hat Uçuş Mesafesi	1.608,73 km	Toplam Yakıt Sarfıyatı	7.204,44 lt
Dolaysız İşletme - Sefer Maliyetleri (USD)			
Uçak Kirası			1.080,00 USD
Bakım Gideri			1.080,00 USD
Sigorta Gideri			126,00 USD
Pilot Ücretleri			324,00 USD
Hostes Ücretleri			216,00 USD
Akaryakıt Giderleri			3.530,18 USD
Direkt Malzeme Giderleri			529,20 USD
Direkt Bakım Giderleri			475,20 USD
Uçuş Ekibi Yolluğu			81,00 USD
Pilot Yolluğu			162,00 USD
Dolaysız İşletme - Sefer Maliyeti Toplamı			7.603,58 USD
Dolaylı İşletme - Sefer Maliyetleri (USD)			
İdari Giderler			324,00 USD
Eurocontrol Maliyeti			337,29 USD
Yakıt Meydan Masrafı			7,92 USD
Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti			46,99 USD
400 Hz Elektrik			26,27 USD
Su (Beher Sefer)			13,58 USD
Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA)			8,76 USD
Konma Ücreti			51,75 USD
Handling (Yer Hizmeti) Ücreti			227,65 USD
Varışta Ödenen Köprü Ücreti			42,47 USD
Yolcu Bagaj Sigorta Gideri			97,35 USD
İnkıtaa Giderleri			61,05 USD
İkram Yükleme Gideri			409,11 USD
İkram Giderleri			299,46 USD
B/C İkram Gideri			14,60 USD
Bilet Satış Komisyonu			1.050,65 USD
Dolaylı İşletme - Sefer Maliyeti Toplamı			3.018,90 USD
Toplam Sefer Maliyeti (USD)			10.622,48 USD
Yolcu (Koltuk) Birim Maliyeti (USD)			64,38 USD

Tablo 7: İstanbul – Bağdat, Bağdat - İstanbul Arası Yolcu ve Sefer Maliyetleri (USD)

SEFER MALİYETLERİ		
Baz Hat	İstanbul - Bağdat	Bağdat - İstanbul
Baz Hat Uçuş Mesafesi	1.612,23 km	1.608,73 km
Baz Hat Uçuş Süresi	2,18 saat	2,16 saat
Dolaysız İşletme - Sefer Maliyetleri (USD)		
Uçak Kirası	1.090,00 USD	1.080,00 USD
Bakım Gideri	1.090,00 USD	1.080,00 USD
Sigorta Gideri	127,17 USD	126,00 USD
Pilot Ücretleri	327,00 USD	324,00 USD
Hostes Ücretleri	218,00 USD	216,00 USD
Akaryakıt Giderleri	4.580,83 USD	3.530,18 USD
Direkt Malzeme Giderleri	534,10 USD	529,20 USD
Direkt Bakım Giderleri	479,60 USD	475,20 USD
Uçuş Ekibi Yolluğu	81,75 USD	81,00 USD
Pilot Yolluğu	163,50 USD	162,00 USD
Dolaysız İşletme - Sefer Maliyeti Toplamı	8.691,95 USD	7.603,58 USD
Dolaylı İşletme - Sefer Maliyetleri (USD)		
İdari Giderler	327,00 USD	324,00 USD
Eurocontrol Maliyeti	338,88 USD	337,29 USD
Yakıt Meydan Masrafı	11,63 USD	7,92 USD
Kalkışta Ödenen Köprü Ücreti	48,55 USD	46,99 USD
400 Hz Elektrik	27,17 USD	26,27 USD
Su (Beher Sefer)	13,74 USD	13,58 USD
Isıtma Soğutma Havalandırma Hizmeti (PCA)	9,88 USD	8,76 USD
Konma Ücreti	49,13 USD	51,75 USD
Handling (Yer Hizmeti) Ücreti	232,70 USD	227,65 USD
Varışta Ödenen Köprü Ücreti	39,85 USD	42,47 USD
Yolcu Bagaj Sigorta Gideri	103,95 USD	97,35 USD
İnkıtaa Giderleri	54,45 USD	61,05 USD
İkram Yükleme Gideri	411,73 USD	409,11 USD
İkram Giderleri	321,75 USD	299,46 USD
B/C İkram Gideri	14,90 USD	14,60 USD
Bilet Satış Komisyonu	1.069,73 USD	1.050,65 USD
Dolaylı İşletme - Sefer Maliyeti Toplamı	3.075,04 USD	3.018,90 USD
Toplam Sefer Maliyeti (USD)	11.766,99 USD	10.622,48 USD
Yolcu (Koltuk) Birim Maliyeti (USD)	71,32 USD	64,38 USD

5.5.6. Genel Değerlendirme

Yoğun rekabet ortamının yaşandığı havacılık sektöründe işletmelerin başarılı olabilmeleri için katlanmış oldukları maliyet unsurlarını kontrol altında tutmaları gerekmektedir. Havacılık sektöründe faaliyetlerde bulunan firmaların başarısı kendi maliyet yapılarını anlayabilmelerinden geçmektedir. Bu ise, havacılık işletmelerinin plânlama, kontrol ve karar alma süreçlerinde sağlıklı maliyet verileri elde etmeleri ve bu verileri iyi analiz edebilmeleri ile mümkündür. Sağlıklı maliyet verileri ise havayolu taşımacılığı yapan işletmelerin kendilerine özgü maliyet sistemleri geliştirmeleri ile sağlanabilir. Kendilerine özgü maliyet sistemleri geliştirmeyi başarabilen havacılık işletmeleri hızlı, kolay ve güvenilir bilgiye hemen ulaşabilecekler ve stratejik öneme sahip kısa, orta ve uzun vadeli kararları hemen alıp, uygulayabileceklerdir. Tüm bunları gerçekleştirebilen havacılık işletmeleri, böylece katlanmış oldukları sefer maliyetlerini kontrol edebilecekler ve fiyat rekabetinde avantaj sağlayabileceklerdir.

Havayolu yolcu taşımacılık sektöründe faaliyetlerde bulunan işletmelerin katlanmış oldukları maliyetleri gözler önüne sermek ve işletme yöneticilerinin bu maliyetler karşısında nasıl bir yol izleyeceklerini belirlemek amacıyla yapılan bu çalışmada, Irak Havayollarının Türkiye temsilciğini yürütmekte olan GC Havayolu işletmesinin 01 Nisan 2019 tarihli, 431 sefer numaralı, İstanbul – Bağdat tarifeli seferi ile yine aynı tarihli, 343 sefer numaralı, Bağdat – İstanbul tarifeli seferini gerçekleştiren Boeing 737 – 800 tipi uçağın verilerinden yola çıkarak yolcu ve sefer maliyeti hesaplaması yapılmıştır.

1.612,23 km mesafe ve 2,18 saatte tamamlanan 431 sefer numaralı İstanbul – Bağdat seferinde yapılan hesaplamalar sonucu katlanılan toplam sefer maliyeti 11.766,99 USD, koltuk başına düşen toplam birim maliyet ise 71,32 USD olarak ölçülmüştür. Bir önceki sayfada yer alan Tablo 7’de görüldüğü üzere, toplam sefer maliyeti içerisinde en büyük payı dolaysız işletme maliyetleri oluşturmaktadır. Özellikle, bu maliyet kalemi içerisinde yer alan akaryakıt, kira, bakım ve onarım giderlerinin toplam sefer maliyeti içerisinde büyük bir paya sahip oldukları söylenebilir. Dolaylı işletme maliyetleri ise, dolaysız işletme maliyetlerine göre daha düşük tutarlarda gerçekleşmiştir. Dolaylı işletme maliyetleri içerisinde en büyük paya sahip gider kalemleri ise 1.069,73 USD ile bilet satış

komisyonu, 411,73 USD ile ikram yükleme gideri, 338,88 USD ile Eurocontrol maliyeti ve 327,00 USD ile idari giderlerdir.

1.608,73 km mesafe ve 2,16 saatte tamamlanan 343 sefer numaralı Bağdat – İstanbul seferinde yapılan hesaplamalar sonucu katlanılan toplam sefer maliyeti 10.622,48 USD, koltuk başına düşen toplam birim maliyet ise 64,38 USD olarak ölçülmüştür. Tablo 7’de görüleceği üzere, 431 sefer numaralı İstanbul – Bağdat seferinde olduğu gibi, 343 sefer numaralı Bağdat – İstanbul seferinde de en büyük payı dolaysız işletme maliyetleri oluşturmaktadır. Yine aynı şekilde bu maliyet kalemi içerisinde en büyük payı 3.530,18 USD ile akaryakıt, 1.080,00 USD ile kira ve 1.080,00 USD ile bakım ve onarım giderlerinin oluşturdukları görülmüştür. Dolaylı işletme maliyetleri ise, dolaysız işletme maliyetlerine göre daha düşük tutarlarda gerçekleşmiştir. 431 no’lu seferde olduğu gibi 343 no’lu seferde de, dolaylı işletme maliyetleri içerisinde en büyük paya sahip gider kalemleri sırasıyla bilet satış komisyonu, ikram yükleme giderleri, Eurocontrol maliyeti ve idari giderler şeklinde oluşmuştur.

Aslında gerçekleştirilmiş olan iki uçuşta aynı şehir çifti pazarı arasında yapılmış olsa da, toplam sefer maliyetleri birbirinden farklıdır. Bunun en önemli nedeni de, uçuşların aynı ülke şehir çifti pazarlarında değil, farklı iki ülke arasındaki şehir çifti pazarında gerçekleştirilmesinden kaynaklanmaktadır. Maliyetlere etki eden akaryakıt fiyatları, havaalanında alınan ücretler, bilet satış komisyonları vb. gibi unsurlar iki ülkede de birbirinden farklı olduğundan, toplam sefer maliyeti ve birim yolcu (koltuk) maliyeti iki uçuşta da birbirinden farklı tutarlarda gerçekleşmiştir.

6. SONUÇ

Havayolu taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, ticari çıkarlarını ön plânda tutarak müşterilerine taşımacılık hizmeti sunarlar. Her ticari işletmede olduğu gibi, bu sektörde faaliyet gösteren havacılık işletmelerinin de öncelikli amacı kâr elde etmek ve bu kârlılığı sürdürerek işletmenin ekonomik ömrünü sınırsız kılmaktır. İşletmenin kârlılığını ve ekonomik ömrünü sınırsız kılmak isteyen havacılık işletmeleri, iç ve dış piyasalarda yaşanan artan rekabet koşullarına uyum sağlayabilmek için çeşitli stratejiler geliştirmektedirler. Bu stratejilerin başında hiç şüphe yok ki, yüksek taşımacılık maliyetlerini mümkün olan en düşük seviyeye çekmek ve böylece faydayı maksimize etmek gelmektedir. Bu nedenle, maliyet konusu havayolu taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için oldukça önemlidir.

Havacılık işletmelerinin karşı karşıya kalmış oldukları maliyet unsurları, uçuş hizmetinin belirlenmesinde ve sektörde yer alan diğer firmalarla rekabet etme gücünün ölçülmesinde önemli bir gösterge olmaktadır. Aynı zamanda katlanılan maliyetleri sınıflandırmak, bu maliyetlerin hangi amaçla kullanıldıklarına bağlıdır.

Havacılık işletmelerinin yapacakları plânlamada ve alacakları stratejik öneme sahip kararlarda maliyet bilgilerine duydukları ihtiyaçları üç ana unsur altında toplamak mümkündür. Bunlar;

i) Havacılık işletmelerinin üst düzey işletme yöneticileri ve sahipleri katlanılmakta olan toplam giderleri yönetim kararları ve muhasebe aracı olarak farklı gider unsurları içerisinde ayrıntılı olarak görmek isterler. Bu yolla katlanılmış olan maliyetlerin ve giderlerin zaman içerisindeki değişimi ölçülebilecektir. Aynı zamanda havacılık işletmelerinin uçuş operasyonu ve yolcu hizmetleri gibi görev alanlarına giren maliyetlerin tespiti ile işletme içi ve işletme dışı kârlılığı ve zararı birbirinden ayrılarak plânlama yapılabilir.

ii) Gerçeğe uygun ve doğru maliyet bilgisinin elde edilmesi ile işletme sahipleri ve yöneticileri, maliyet / fayda analizi yaparak yeni bir uçak, yeni bir uçuş rotası ya da yeni bir hizmet sunulabilmesi için yatırım değerlendirmesi yapabileceklerdir.

iii) Havacılık işletmelerinin maliyet bilgisine ihtiyaç duymalarının son ve en önemli nedeni ise, gider ve maliyet ayrımının bu taşımacılık türünde fiyatlama politika ve kararları açısından çok önemli olmasıdır.

Maliyet – gider analizi yapılmadan belirlenen fiyatlar işletmelerin zarar etmelerine yol açabilir. Bu sebeple, bu üç ana amacı aynı anda yerine getirebilen tek bir gider sınıflaması henüz uygulamada yoktur. Sektörde faaliyet gösteren havacılık işletmeleri en az iki veya daha fazla yolla gider sınıflaması yaparak maliyetlerini tespit etmeye çalışırlar. Havayolu şirketleri bu sınıflandırmayı yaparken genellikle ülkelerinde mevcut olan muhasebe uygulamalarından etkilenirlerken, aynı zamanda ICAO tarafından belirlenmiş olan maliyet sınıflandırmasını da örnek olarak uygulayabilirler.

Bu çalışma hazırlanırken hem mevcut muhasebe uygulamalarından hem de ICAO tarafından belirlenmiş olan maliyet sınıflandırmasından yola çıkarak araştırma yapılmıştır. ICAO’nun yaptığı sınıflandırmadan yola çıkarak havacılık işletmelerinin maliyetleri, işletme maliyetleri ve işletme dışı maliyetler olmak üzere ikiye ayrılarak ele alınmıştır. İşletme maliyetleri; uçuş hizmetleri ile doğrudan ilgili olan maliyetlerdir. Bu maliyet türü kendi içinde ikiye ayrılmaktadır. Bunlar; dolaysız işletme maliyetleri ve dolaylı işletme maliyetleridir. Uçuş operasyonu, bakım – onarım, amortisman, kira vb. giderler dolaysız işletme maliyetlerini, istasyon – yer hizmeti, yolcu hizmetleri, biletleme, satış ve tanıtım, genel yönetim giderleri ve faaliyetlerle ilgili diğer giderlerde dolaylı işletme maliyetlerini oluşturmaktadır. İşletme dışı maliyetler ise; uçuş hizmeti ile doğrudan ilgili olmayan maliyetlerdir. Havacılık işletmelerinin banka kredisi veya diğer borçlarından kaynaklanan faizler, zararlar, döviz kurlarındaki dalgalanmadan kaynaklanan kayıplar vb. işletme dışı maliyetleri oluşturan unsurlardır. Yukarıda yapılan uygulama ile dolaysız işletme maliyetlerinin toplam sefer maliyeti içerisinde büyük bir paya sahip oldukları görülmüştür. Özellikle bu maliyet türünün, petrol (akaryakıt) fiyatları, uçağın yaşı, yapılacak seferin türü, vb. gibi birçok önemli faktöre bağlı olarak değişkenlik gösterdikleri görülmüştür.

Sonuç olarak şunu söyleyebiliriz ki; havayolu taşımacılığı operasyonel ve finansal yönetimin zor olduğu oldukça maliyetli bir iş koludur. Gerek işletme içi maliyetleri oluşturan personel, akaryakıt, uçak kirası, sigorta, handling (yer hizmetleri), bakım –

onarım, catering hizmetleri, vb. maliyet unsurları ile gerekse de işletme dışı maliyetleri oluşturan banka kredisi, faiz, döviz kurlarından kaynaklanan dalgalanmalar, vb. gibi birçok maliyet unsurunun varlığı, işletme sahiplerinin ve yöneticilerinin katlanılan maliyetleri sıkı bir şekilde kontrol ve analiz etmelerini gerektirmektedir. İyi bir fayda / maliyet analizinin yapılması ve bu doğrultudan hareketle doğru kararlar alınması ile havacılık işletmelerinin sektörde baki kalacakları açık bir gerçektir.



KAYNAKÇA

Kitaplar:

- Alexander T. Wells, **Air Transportation A Management Perspective**, 4 th Edition, USA: Wadsworth Publishing Company, 1999.
- Aydın Kayabaşı, **Rekabet Gücü Perspektifinde Lojistik Faaliyetlerde Performans Geliştirme**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2010.
- Cüneyt Mengü, **Turizm Endüstrisinde Havacılık Gelişim – Sistemler – Uygulamalar**, İstanbul: Yalın Yayıncılık, 2013.
- Deha Eğitim Kurumları, **Ekonomi**, İstanbul: Deha Yayınları, 2015.
- Deha Eğitim Kurumları, **Maliyet Muhasebesi**, İstanbul: Deha Yayınları, 2015.
- DPT Müsteşarlığı, **9. Kalkınma Plânı Havayolu Ulaşımı Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, 2006.
- Ender Gerede, “Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar”, **Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması**, SHGM Yayınları, Şubat 2015.
- Ender Gerede ve Gamze Orhan, “Türk Havayolu Taşımacılığındaki Ekonomik Düzenlemelerin Gelişim Süreci”, **Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması**, SHGM Yayınları, Şubat 2015.
- Fevzi Sürmeli, Hikmet Seçim ve Halim Sözbilir, **Sivil Havacılık Yönetimi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Yüksekokulu Yayınları, 1991.
- John G. Wensveen, **Air Transportation: A Management Perspective**, Aldershot: Ashgate, 2007.
- Metin Çancı ve Murat Erdal, **Lojistik Yönetimi Freight Forwarder El Kitabı 1, 2. Baskı**, İstanbul: UTİKAD, Ekim 2003.
- Metin Çancı ve Murat Erdal, **Uluslararası Taşımacılık Yönetimi Freight Forwarder El Kitabı 2, 2.Baskı**, İstanbul: UTİKAD, Ekim 2003.
- Mike L. Thomas, **A Portfolio Management Approach to Strategic Airline Planning**, Berne: Peter Lang, 1997.
- Orhan Elmacı, **Maliyet Muhasebesi**, 5. Baskı, Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Yayınları, 2009.
- Osman Altuğ, **Maliyet Muhasebesi**, 15. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2015.

- Pat Hanlon, **Global Airlines: Competition in a Transnational Industry**, 3 th Edition, London: Routledge, 2007.
- Paul Stephen Dempsey, Laurence E. Gesell and Robert L. Crandall, **Airline Management: Strategies fort the 21 st Century**, Chandler: Coast Aire Publications, 1997.
- Rıdvan Karalar, **Genel İşletme**, 3. Baskı, Ankara, 2007.
- Rigas Doganis, **Flying Off Course The Economics of International Airlines**, London: Routledge, 2002.
- Rigas Doganis, **The Airline Business in the Twenty – first Century**, London: Routledge, 2004.
- Rüstem Hacirüstemoğlu, **Maliyet Muhasebesi**, 2. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 1997.
- Servet Başol, **Havayolu Lojistik Yönetimi**, Ekin Yayınevi, Ocak 2012.
- Sinan Aslan, **Finansal Muhasebe**, İstanbul: Umut Kitabevi, 2015.
- SHGM Havaalanları Daire Başkanlığı, **Yolcu Hizmetleri**, 1. Baskı, SHGM Yayınları, Aralık 2013.
- Stephen Holloway, **Straight and Level: Practical Airline Economics**, Aldershot: Ashgate, 2008.
- Stephen Shaw, **Airline Marketing and Management**, Aldershot: Ashgate, 2007.
- Şeref Demir, **Uluslararası Taşımacılık / Lojistik: KDV İstisnası ve İadesi**, 1. Baskı, Gelirler Kontrolörleri Derneği Yayını, Ocak 2005.
- William O’ Connor, **An Introduction to Airline Economics**, 6 th Edition, USA: Praeger, 2001.
- TOBB, **Türkiye Sivil Havacılık Meclisi Sektör Raporu 2012**, Ankara: TOBB Yayınları, 2012.
- UAB, **Ulaşan ve Erişen Türkiye 2018**, Ankara, Kasım 2018.
- Yavuz Kansu ve Servet Şenöz, **Havacılık Tarihinde Türkler – I**, Ankara: Hava Kuvvetleri Basımevi, 1971.
- Yıldırım Saldıraner, **Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi İçin Organizasyon Yapısı Önerisi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sivil Havacılık Meslek Yüksekokulu Yayınları, 1992.

Tezler:

- Burhan Serkan Batur, “Hava Yolcu ve Kargo Taşımacılığı; Dünyada ve Türkiye’de Uygulamalar”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2008.
- Cenk Akyazı, “Havayolu ve Otobüs İşletmeciliği Maliyet ve Rekabet Değerlendirmesi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, Mayıs 2004.
- Devrim Gün, “Hava Kargo Pazarının Lojistik Açidan Değerlendirilmesi ve Türkiye İçin Durum Analizi”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2007.
- Ebru Karasu, “Havayolu Ulaşımında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Uzun Mesafeli Hatlarda Rekabet Olanakları”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Ocak 2007.
- Ender Gerede, “Havayolu Taşımacılığında Küreselleşme ve Havayolu İşbirlikleri – THY A.O.’da Bir Uygulama”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2002.
- Gürkan Açikel, “Havayolu Şirketi Kuruluşu ve Gelişimi İçin Parametrik Modelleme”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Nisan 2014.
- Yusuf Şengür, “Havayolu Taşımacılığında Düşük Maliyetli Taşıyıcılar ve Türkiye’deki Uygulamalarının Araştırılması”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Ağustos 2004.

Sürelili Yayınlar:

- Cristina Barbot, Álvaro Costa and Elena Sochirca, “Airlines Performance In The New Market Context: A Comparative Productivity and Efficiency Analysis”, **Journal of Air Transport Management**, 2008, Vol. 14, Issue. 5, pp. 270 – 274.
- Graham Francis, Iam Humphreys and Jackie Fry, “The Nature and Prevalence Of The Use Of Performance Measurement Techniques By Airlines”, **Journal of Air Transport Management**, 2005, Vol. 11, Issue. 4, pp. 207 – 217.
- Hülya Göktepe, “Havayolu İle Yolcu Taşımacılığında Hava Taşıyıcısının Sorumluluğu ve Yolcu Hakları”, **Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2016, ss. 211 – 223.
- Melek Akgün, Merve Kıymaz Kıvraklar ve Nazire Göleç, “Hizmet İşletmelerinde Maliyetleme Sisteminin Tasarımı”, **İşletme Araştırmaları Dergisi**, Cilt. 10, Sayı. 2, 2018, ss. 454 – 474.

Metin Saban ve Gülay Güğçerçin, “Deniz Taşımacılığı İşletmelerinde Maliyetleri Etkileyen Faktörler ve Sefer Maliyetleri”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Dergisi**, Cilt. 1, Sayı. 1, 2009, ss. 1 – 16.

Savaş Durmuş ve Seçil Öztürk, “Havayolu Taşımacılığında Lojistik Maliyetler”, **Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 2014, Sayı. 8, ss. 205 – 219.

Suat Uslu ve Aydan Cavcar, “Havayolu İşletmelerinde Bir Maliyet Unsuru: Avrupa Hava Sahası’nda Hava Trafik Yol Ücretleri”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt. 02, Sayı. 1, 2002 – 2003, ss. 81 – 94.

Vildan Korul ve Hatice Küçükönel, “Türk Sivil Havacılık Sisteminin Yapısal Analizi”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, Cilt. 3, Sayı. 1, Mayıs 2003, ss. 24 – 38.

İnternet Kaynakları:

Akademi Denetim Danışmanlık Müşavirlik, “770 Genel Yönetim Giderleri”, <http://www.akademimusesavirlik.com.tr/index.php/business-2/small-business/item/770-770-genel-yonetim-giderleri>, (Erişim Tarihi: 01.03.2019).

DHMI, “Türkiye Geneli Havalimanları Uçak, Yolcu ve Yük Trafiği İstatistikleri”, <https://www.dhmi.gov.tr/sayfalar/istatistik.aspx>, (Erişim Tarihi: 10.02.2019).

Harun Karakavuz, “Havayolu Maliyetlerinin Yapısı ve Maliyetleri Etkileyen Faktörler”, <https://slideplayer.biz.tr/slide/1950192/>, (Erişim Tarihi: 07.02.2019).

Havacılık Dünyası, “Dünya Havacılık Tarihi”, http://www.havacilikdunyasi.com.tr/index.php?route=extension/blog/blog&blog_id=22, (Erişim Tarihi: 20.01.2019).

Hürriyet, “Vecihi Hürkuş Kimdir? Ne Zaman Öldü? İşte Vecihi Hürkuş’un Hayatı Hakkında Bilgiler”, 06 Aralık 2018, <http://www.hurriyet.com.tr/kelebek/televizyon/vecihi-hurkus-kimdir-40779779>, (Erişim Tarihi: 04.02.2019).

Muhasebe Dersleri, “7/A ve 7/B Seçeneği Defter Tutma Hadleri”, <http://www.muhasabedersleri.com/pratik-bilgiler/7a-7b-defter-tutma-hadleri.html>, (Erişim Tarihi: 03.03.2019).

Mynet Finans, “Petrol Fiyatı, Brent Altın Fiyatları, Mynet Finans”, <http://finans.mynet.com/altin/brent-petrol/>, (Erişim Tarihi: 07.02.2019).

SHGM, “Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Tarihçesi”, <http://web.shgm.gov.tr/tr/kurumsal/1--tarihce>, (Erişim Tarihi: 02.02.2019).

THK, “Türk Hava Kurumu Tarihçesi”, http://www.thk.org.tr/thk_kurumsal/itemlist/category/156-tarihce, (Erişim Tarihi: 02.02.2019).

THY, “Türk Hava Yolları Tarihçesi”, <http://investor.turkishairlines.com/tr/thy-anonim-ortakligi/tarihce>, (Erişim Tarihi: 03.02.2019).

Yeni Şafak, “Türkiye’de Uçak Seferleri Başladı”, 15 Nisan 2018, <https://www.yenisafak.com/infografik/turkiyede-ucak-seferleri-basladi-10315>, (Erişim Tarihi: 04.02.2019).

